

Scandinavian PC Systems AB (publ)

Årsredovisning 1998



**SCANDINAVIAN
SYSTEMS PC**

Huvudkontor
Scandinavian PC Systems AB (publ)
SE-351 94 Växjö,
Besöksadress: Hjalmar Petris Väg 58
Tel: 0470-72 72 00, Fax: 0470-235 37
www.spcs.se

Butik Stockholm
Scandinavian PC Systems AB (publ)
Brunkebergstorg 2, 111 51 Stockholm
Tel: 08-23 31 10, Fax: 08-23 31 20

Butik Göteborg
Scandinavian PC Systems AB (publ)
Köpmansgatan 28-34, 411 06 Göteborg
Tel: 031-10 29 90, Fax: 031-10 29 91

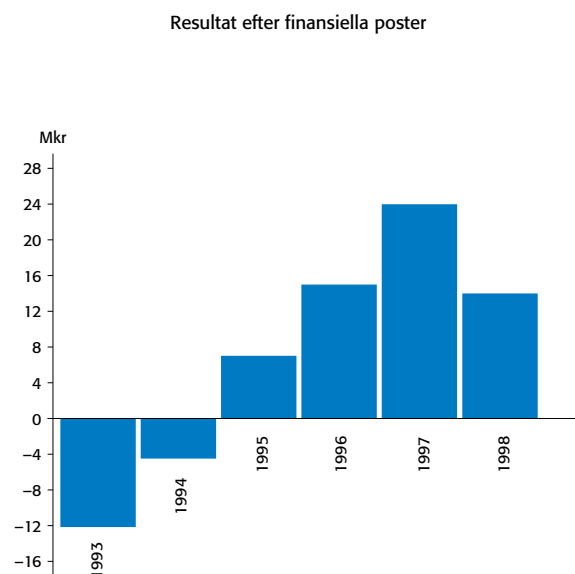
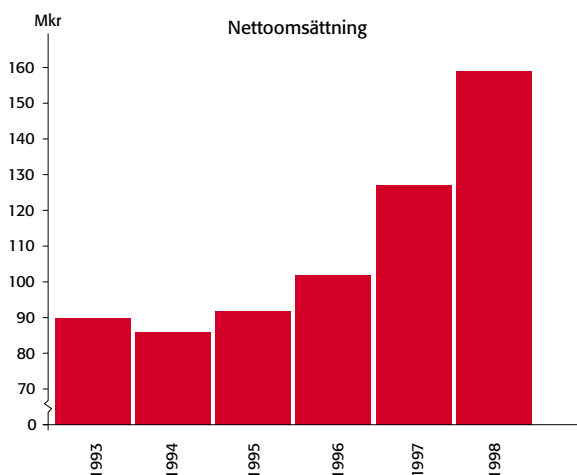
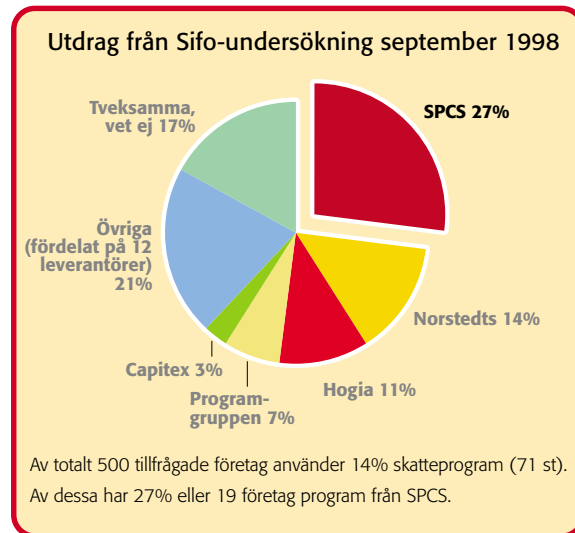
Huvudkontor
Akribi System AB
Kanongatan 157, 254 67 Helsingborg
Tel: 042-16 85 00, Fax: 042-16 85 10
www.akribi.se

**SCANDINAVIAN
SYSTEMS PC**

Viktiga händelser 1998

- Nettoomsättningen ökade med 25% till 158,8 (127,3) Mkr.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till 14,0 (24,2) Mkr.
- Resultatet i fjärde kvartalet allt starkare i affärsområde SPCS, 25,4 (16,6) Mkr.
- Höga utvecklingskostnader i affärsområde SPCS, 39,8 (26,1) Mkr.
- Förlust i affärsområde Akribi, egenutvecklingen avbryts.
- SIFO presenterade en undersökning som visar att SPCS är marknadsledaren för administrativa program bland företag mellan 1–20 anställda.
- SPCS placerade sig på andra plats i Telefoni-SM (arrangerat av Telia) bland Sveriges företag i klassen för bästa Call-Center.

Marknadsandel skatteprogram



VD har ordet



Under 1998 har SPCS fortsatt sin lyckosamma satsning på administrativa program för mindre företag. En undersökning som vi lät SIFO göra i september 1998 visar att SPCS är Sveriges största leverantör av administrativa program för företag med upp till 20 anställda. Denna grupp är stor och omfattar över 98 procent av Sveriges företag. Undersökningen gällde

program för bokföring, order/lager/fakturering, lön och skatt. Inom samtliga fyra områden var SPCS mer än 50 procent större än närmaste konkurrent.

Lönsamheten för affärsområde SPCS har varit god trots höga utvecklingskostnader medan resultatet för affärsområde Akribi har varit otillfredsställande.

SPCS har en stor och lojal kundkrets på mer än 150.000 kunder. Mer än hälften handlade av oss under 1998. Cirka 80 procent handlade direkt av oss medan resten köpte genom någon av våra 900 återförsäljare. Relationen mellan direktförsäljning och försäljning genom återförsäljare har varit av samma storleksordning under flera år.

Under året har flera nya produkter och versioner lanserats. Programmet SPCS Bokslut har mottagits väl av marknaden liksom nya versioner av flera äldre program. Utvecklingskostnaderna har under året ökat avsevärt genom de stora satsningar som gjorts på nämnda program samt flera nya program som lanserats i slutet av 1998 och i början av 1999. Ett par avbrutna utvecklingsprojekt har varit en belastning, främst det projekt som startades med dotterbolaget Akribi.

Förvärvet av Akribi i Helsingborg skedde i oktober 1997. Avsikten var att när Akribi utvecklade nästa generation av administrativa program för större företag skulle en version för företag med 20–100 anställda också tas fram. Denna version skulle säljas av SPCS. Stora förseningar innebar att ett beslut om att lägga ned utvecklingen togs i början av 1999. Avgörande för beslutet var även att det bedömdes att SPCS inom



nuvarande utvecklingsramar kan ta hand om större delen av den nya målgruppen.

Akribis resurser kommer att, förutom att ta hand om den egna kundbasen, inriktas på att sälja, installera och underhålla av andra utvecklade system och dessutom ta hand om mera avancerade behov hos affärsområdet SPCS kunder. Beslutet innebär en minskad riskexponering och en fortsatt satsning på administrativa program för större företag.

Under 1999 kommer affärsområdet SPCS att fortsätta sina satsningar på administrativa program för mindre företag. De små företagen är numera i stort sett datoriserade och de flesta är inne på sin andra generation av programvaror. Oftast har utvecklingen gått från en billig investering i ett bokföringsprogram till mer kompletta program med order/lager/fakturerering. Värdet av investeringen ökar för varje år och därför är det viktigt att leverantören är stabil och på ett enkelt sätt kan hjälpa kunden att överföra data till ett nytt system när kunden växer. Genom SPCS produktbredd kan vi följa kunden upp i värdeskalan på ett för båda parter lönsamt sätt.

Ett stort värde finns i de serviceavtal som tecknas av kunderna. I serviceavtalen ingår, förutom telefonhjälp med programmen, även nya versioner. Tack vare serviceavtalen kan kunderna alltid ha en produkt som klarar de senaste kraven från myndigheter och som är modernt.

Marknadsföringen av de nya programmen för redovisnings- och revisionsbyråer är viktig under 1999. Omkring 8500 byråer finns i Sverige och SPCS

kan erbjuda ett komplett sortiment för att hantera byråernas kunder. Det är program för klienthantering, bokföring, bokslut, revision, analys, skatt med mera. I och med att byråerna använder SPCS program själva, så blir det lättare för dem att rekommendera sina kunder att använda SPCS program.

Internet kommer i fortsättningen att vara ett viktigt tillväxtområde för SPCS. Redan nu ser vi att allt fler lägger sina beställningar via vår hemsida www.spcs.se och under 1999 förväntar vi oss ett genombrott då en stor del av försäljningen kommer att ske via Internet.

SPCS Internethotell har efter vissa förseningar kommit in i en fas med stor tillströmning av företag. Ett unikt söksystem tillsammans med en kostnadseffektiv hantering av produktionen av hemsidor gör att vi ser stora möjligheter till tillväxt inom området.

Millennieskiftet kommer att innebära en god försäljning av SPCS produkter under 1999. Eftersom tiden att komma igång med ett nytt SPCS-system är några få timmar, kommer även de som är sent ute att kunna få ett fungerande administrativt system före årsskiftet. Många små företag kommer att byta leverantör av administrativa system under 1999 eftersom deras nuvarande leverantör kan få problem med att 2000-säkra sina system.

Växjö i mars 1999

Jan Älmeby



SPCS-koncernen i korthet

Scandinavian PC Systems AB, ofta enbart kallat SPCS, är idag en av Sveriges största leverantörer av administrativa datorprogram till företag. Bolaget grundades 1984 av Jan Älmeby och Rolf Dahlberg, som fortfarande är verksamma i företaget som VD och vVD, och har sedan 1986 utvecklat och sålt administrativa program till små och medelstora företag. Bolaget har sitt huvudkontor i Växjö.

Scandinavian PC Systems är indelat i två affärsområden: affärsområde SPCS och affärsområde Akribi.

Affärsområde SPCS utvecklar och säljer standardiserade administrativa program till mindre företag. Försäljningen av bolagets produkter sker via postorder, Internet, egna butiker i Stockholm och Göteborg samt via återförsäljare runt om i landet. Företagets största målgrupp är företag med upp till 20 anställda. Dessa utgör ca 98 procent av landets samtliga företag. All utveckling och systemering av programprodukterna sker i nära samarbete med olika programmeringsföretag i Sverige. Bland de viktigaste produkterna märks SPCS Administration, SPCS Löneprogram, SPCS Skatteprogram samt Serviceavtal. SPCS verkar enbart på den svenska marknaden.

Affärsområde Akribi utgörs av det helägda dotterbolaget Akribi i Helsingborg som säljer datorprogram för ekonomistyrning, order, lager, fakturering och inköp till företrädesvis medelstora företag med upp till 200 anställda. Försäljningen av bolagets pro-

dukter sköts av egen säljpersonal. Den största delen av bolagets omsättning utgörs av konsulttjänster. Företagets viktigaste produkt är det administrativa programpaketet Orion. Företaget verkar i huvudsak på den svenska marknaden.

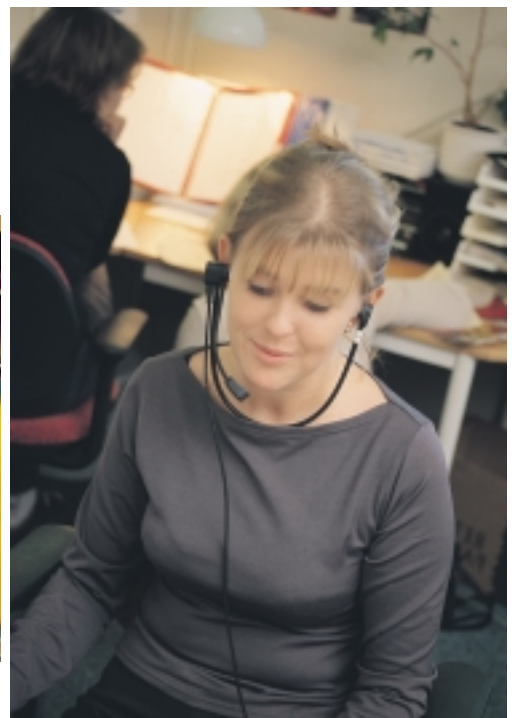
SPCS-koncernen omsatte 158,9 Mkr under 1998, med ett resultat på 14,0 Mkr efter finansiella poster. SPCS-koncernen hade 178 anställda verksamma på huvudkontoret i Växjö, på dotterbolaget Akribi i Helsingborg samt i Stockholm och i Göteborg vid utgången av 1998.

SPCS-koncernen har under de senaste åren vuxit med cirka 15 procent om året av egen kraft. Genom förvärv räknar SPCS-koncernen med att växa ytterligare de närmaste åren, vilket beräknas ge en omsättningstillväxt på 20–25 procent per år. Tillväxten ska ske med bibehållen lönsamhet och med en långsiktig rörelsemarginal på 15 procent. Företaget har i sin egen kassa den finansiella resurs som krävs för tillväxten.

Scandinavian PC Systems AB är sedan juni 1997 noterat på Stockholms fondbörs OTC-lista.



Foto: Kamerapostage, Marie Ullert



Verksamhetsbeskrivning

Affärsområde SPCS

Affärsidé

SPCS affärsidé är att genom en effektiv utvecklings- och distributionsverksamhet erbjuda prisvärda, användarvänliga och standardiserade administrativa program till mindre företag och organisationer.

Mål

SPCS mål är att befästa sin ställning som den ledande leverantören av administrativa datorprogram för mindre företag och organisationer samt med nya produkter ta marknadsandelar i segmentet medelstora företag.

Strategi

- SPCS produkter ska vara av hög kvalitet och på ett effektivt sätt bidra till att effektivisera kundernas administrativa processer.
- Produkterna ska utformas så att de svarar mot kundernas krav på användarvänlighet och lättillgänglighet. Varje program levereras med pedagogiska, inbundna handböcker som på ett lättbegripligt sätt handleder användaren.
- Bolagets produkter ska prissättas så att de är prisvärda. Detta ställer höga krav på produktutvecklings- och distributionsorganisationer. Prissättningen är en mycket viktig strategisk konkurrensfaktor.
- Produktutvecklingen ska bedrivas effektivt med en noggrann kvalitetskontroll. Bolaget kommer även framgent att använda sig av underleverantörer för programmeringsarbeten.

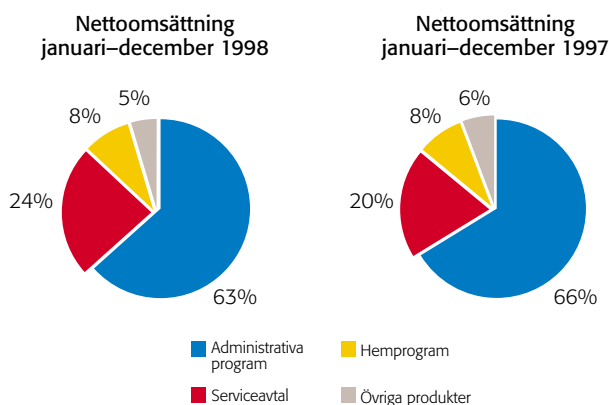
Prispolitik

En medveten prisstrategi ända sedan bolaget bildades har varit att företagets produkter alltid ska vara prisvärda. Av jämförbara produkter på marknaden så ska SPCS produkter vara de som är mest attraktiva vad avser pris/prestanda. SPCS produkter väljs före andra för att kunderna upplever att de får mer för pengarna. För att medvetet kunna hålla denna prispolitik krävs effektiv distribution och stora volymer.

Produkter

SPCS produkter och tjänster indelas huvudsakligen i fyra produktområden – Administrativa program, Serviceavtal, Hemprogram samt Övrigt. Nettoomsättningen under 1997 och 1998 fördelade sig enligt nedan på ovanstående produktområden.

Nettoomsättning i Mkr	1998	1997
Administrativa program	90,2	79,7
Serviceavtal	33,6	23,7
Hemprogram	12,0	10,0
Övriga produkter	6,5	6,9
Totalt	142,3	120,3





SPCS tillhandahåller olika typer av säljstöd för sina återförsäljare.



SPCS Administration – modernt ekonomiprogram för PC.

Enkla och pedagogiska administrativa program ingår i blå serien som används av många småföretag och föreningar.



Serviceavtal ger kunden trygghet och kontinuitet.



SPCS Skatt finns i tre olika versioner.

Program för redovisning och revision för redovisnings- och revisionsbyråer.

Administrativa program

Produktområdet Administrativa program utgörs av produktgrupperna SPCS Administration, Blå Serien och Skatteprogram samt därtill relaterade produkter som t ex utbildning, litteratur etc.

SPCS Administration utgörs för närvarande av sex programprodukter.

- SPCS Administration 200 (innehållande bokföring med leverantörsreskontra och betalningsrutiner).
- SPCS Administration 500 (som 200 samt kundreskontra och fakturering).
- SPCS Administration 1000 (som 500 samt order och lagerhantering).
- SPCS Administration 1000 Nät (som 1000 men för nätverksdrift).
- SPCS Administration 2000 (som 1000 samt offert, inköp, beställning, rapportgenerator, språk och valutahantering).
- SPCS Administration 2000 Nät (som 2000 men för nätverksdrift).

SPCS Administration 2000 utgör kärnan i serien. Eftersom samtliga programprodukter i denna serie utgörs av en gemensam programkod är underhållet och vidareutvecklingen mycket kostnadseffektiv. Genom detta medvetna val har kunderna möjlighet att börja med att köpa ett mindre program för att – efter ett tag när behoven växer – kunna uppgradera till ett större program som användarmässigt ser likadant ut men som har några ytterligare funktioner. Kunden behöver inte lära om och tar all tidigare information med sig.

Program för redovisning & revision

Under 1998 har stora satsningar gjorts för att utveckla nya verktyg för redovisnings- och revisionsbyråer. Alla program i serien bygger på integration och ett modernt gränssnitt som är väl förankrat med verklighetens arbetsgång. De produkter som är avsedda för marknadssegmentet är SPCS Administra-

tion, SPCS Bokslut, SPCS Skatt Proffs, SPCS Revision, SPCS Anläggningsregister och SPCS Analys. Alla produkter har utvecklats under 1997–99 och man kan under 1999 erbjuda ett komplett system för stora och små byråer.

Alla program i serien är integrerade med SPCS Klienthanterare som utgångspunkt för arbetet i de olika programmen. Genom ett enkelt arbetssätt och integration mellan de olika programmen har SPCS ett unikt koncept som förenklar arbetet för redovisnings- och revisionsbyråer.

Blå Serien

Den Blå serien utgörs av ett bokförings-, ett löne- och ett faktureringsprogram. Serien har funnits sedan 1987 och har fortlöpande vidareutvecklats efter kundernas behov. Bokförings- och Faktureringsprogrammen är Sveriges mest sålda och har många av sina användare i nystartade företag och föreningar. Löneprogrammet används av hela kundsportimentet och är ett av marknadens mest sålda.

Skatteprogrammen

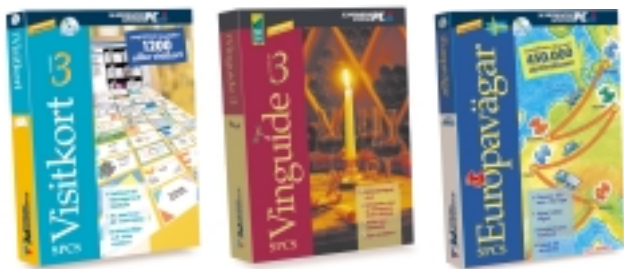
SPCS Skatteprogram, som år efter år är Sveriges mest sålda och alltid får beröm i tidningarnas tester, finns i tre versioner:

SPCS Skatt Grund för privatpersoner, SPCS Skatt Special för personer/företag som driver egen verksamhet eller har komplicerade deklarationer och SPCS Skatt Proffs som vänder sig till större företag och avancerade användare som utnyttjar programmen i professionellt syfte – t ex redovisnings- och revisionsbyråer.

Serviceavtal

Serviceavtal säljs för flertalet program inom produktområdet Administrativa program. I serviceavtalen ingår automatiska utskick av nya programversioner, nya handböcker vid nya versioner samt fri telefonsupport. Serviceavtalens längd är ett år och förlängs automatiskt ett år i taget.





Delar ur SPCS produktsortiment hemprogram.

Hemprogram

SPCS levererade över 117.000 hemprogram 1998.

Under 1998 var det gynnsamt för svenska företag att erbjuda datorer till sina anställda, s k personalköp, vilket innebar att 1998 var ett mycket expansivt år för personalköpsdatorer. SPCS kunde dra nytta av detta och levererade hemprogram till många företag. Den största ordern genomfördes tillsammans med WM-Data Owell AB och innebar en leverans av 44.000 hemprogram.

Hemprogrammen riktar sig till privatpersoner och utgörs av nyttoprogram för vuxna och pedagogiska program för barn. Under året har följande nya produkter släppts: SPCS Europavägar och 3D-Inredaren Plus samt nya versioner av SPCS Vinguide och SPCS Visitkort. Flera lanseringar är att vänta under 1999.

SPCS Internethotell (www.spcs.net)

De senaste åren har Internet varit en av de mest omtalade företeelserna i IT-världen. Internet har nu blivit en effektiv kanal för information, reklam och handel. Internet har därför blivit viktig för alla företag – även de allra minsta.

SPCS Internethotell är en service som hjälper företagen att visa sina produkter och tjänster på Internet. En effektiv samordning av de olika deltagarnas sidor på Internet gör att företagen kan marknadsföra sig till ett lägre pris jämfört med om de själva tar hand om sin Internetsatsning. Ambitionen är att SPCS Internethotell ska växa till sig och bli en naturlig portal för många företag.

Övriga produkter

I övriga produkter ingår bland annat frakter samt försäljning av vissa andra kontorsprogram.

Kunder

Bolagets kunder utgörs i huvudsak av småföretag och privatpersoner. Huvuddelen av SPCS företagskunder har färre än 20 anställda. Dessa utgör 98 procent av den totala företagsmarknaden. Bolagets kundregister omfattar för närvarande ca 150.000 kunder varav cirka hälften har köpt bolagets produkter under det senaste året.



Arne Möllerstedt och hans företag Inelgo är ett av de företag man kan hitta på SPCS Internethotell.



Fredrik Ahlström på Skandinaviska Kraftprodukter AB använder SPCS Administration 2000 Nät för administrationen i företaget.

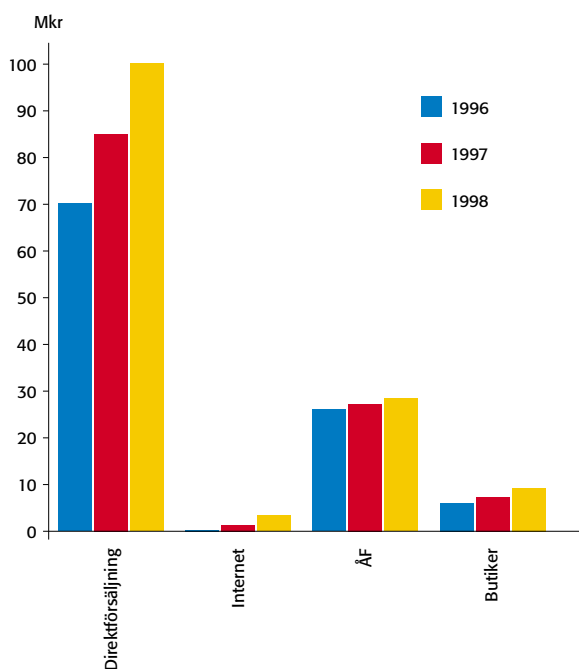
Produktutveckling

Produktutvecklingen utgör en viktig del i bolagets verksamhet. Här ställs stora krav på effektivitet, kvalitet och uppmärksamhet. Det gäller att alltid vara i främsta ledet och kunna leverera programprodukter innehållande de senaste lagstadgade förändringarna direkt efter verkställt beslut. Det gäller också att hela tiden förse produkterna med ytterligare funktionalitet i enlighet med kundernas önskemål.

Alltsedan SPCS startades har all programmering legat hos fristående underleverantörer. SPCS avdelningar för utveckling och test arbetar uteslutande med projektledning och kvalitetssäkring av produkter programmerade av underleverantörer. SPCS äger rättigheterna till källkoden, vilket innebär att företaget har fullständig kontroll över produkten. Underleverantörerna får viss ersättning för nedlagt arbete och royalt på programförsäljningen. Detta ger bolaget lägre fasta kostnader och möjligheten att anlita lämplig programutvecklare för varje specifikt projekt.

Försäljningskanaler

SPCS säljer produkter genom fyra försäljningskanaler: direktförsäljning, Internet (www.spcs.se), återförsäljare samt genom egna butiker i Stockholm och Göteborg. Nettoomsättningen i kanalerna fördelar sig enligt följande:



Kvalitetssäkring av SPCS produkter sker hos avdelningen för test och kvalitet. Här görs noggranna tester av programmen för att säkerställa den höga kvalitet som SPCS är känt för.

Direktförsäljning

Försäljning via telefon och fax har funnits sedan företagets bildande och är fortfarande företagets viktigaste försäljningskanal. Under 1998 utgjorde direktförsäljningen 71,0 procent av nettoomsättningen.

SPCS direktförsäljningsavdelning deltog under hösten 1998 i Telefoni-SM arrangerat av Telia, och placerade sig på andraplats bland Sveriges företag i klassen för bästa Call-center. Avdelningen utmärkte sig genom att ha korta svarstider och ge kunderna korrekta och kvalitativa svar.

Internet försäljning

En allt större del av försäljningen sker via SPCS egna hemsida, www.spcs.se, som funnits tillgänglig på Internet sedan 1995. Försäljningen via hemsidan sker både direkt till slutkund och till återförsäljare. Under 1998 ökade försäljningen nära två och en halv gång, till 2,4 procent av totala nettoomsättningen.



Återförsäljare

SPCS har i nuläget cirka 900 aktiva återförsäljare runt om i landet. Denna försäljningskanal anses viktig, eftersom företaget tillsammans med återförsäljarna når en ännu större marknadstäckning än vad SPCS postorderkanal ensam gör. Målsättningen är att höja kompetensen hos de återförsäljare som finns för att addera mervärde till kunderna som handlar där. Under 1999 kommer ett certifieringsprogram att erbjudas återförsäljarnätet. Målet är att få kompetenta och kunniga återförsäljare.

Försäljningen via återförsäljare utgjorde 20,0 procent av företagets nettoomsättning.

Egna butiker

Sedan 1993 har SPCS en egen butik i Stockholm och hösten 1997 öppnades en ny butik i Göteborg. Syftet med egen butiksverksamhet är att vara en marknadsplats för företagets egna produkter och att komma kunderna närmare. Butikerna säljer och marknadsför uteslutande SPCS egna produktsortiment. Under 1998 utgjorde butiksverksamheten 6,6 procent av företagets omsättning. Företaget har för närvarande inte någon avsikt att öppna ytterligare butiker.

SPCS butik i Stockholm.



Foto: Kameraportage, Marie Ullert

SPCS butik i Göteborg.



Foto: Anders Pettersson

I butikerna har kunderna möjligheten att själva prova programmen och kan fråga den kunniga personalen.



Foto: Kameraportage, Marie Ullert



Marknadsföring

SPCS satsar årligen ca 10 procent av försäljningen på marknadsföring. Kärnan utgörs av direktmarknadsföring på befintligt kundregister. Genom regelbundna utskick i form av produktkataloger och broschyrblad informeras varje kund om nyheter i programsortimentet och vidareutvecklingar av programprodukterna. Detta har under åren visat sig vara ett mycket effektivt sätt att arbeta. Totalt finns 150.000 kunder varav mer än hälften bearbetas regelbundet. Återköpsfrekvensen är mycket hög och flertalet av kunderna handlar minst en gång under året.

För att förstärka direktmarknadsföringen görs produktannonsering i bland annat fack- och branschpress. Viktiga media är revisorers och redovisningskonsulters egna förbundsmagasin och för att ytterligare förstärka detta ordnas seminarium. Genom dessa tidningar når SPCS ut till en viktig målgrupp, eftersom denna grupp ofta hjälper sina klienter vid upphandling av administrativa program.

Marknadsföring av företagets produktutbud görs även på branschmässor.



Den viktigaste och största försäljningskanalen – direktförsäljning svarar för 71 procent av nettoomsättningen.

Kundsupport

Inom SPCS är kundsupport ett prioriterat verksamhetsområde, eftersom en väl fungerande kundsupport ger nöjdare kunder och därigenom skapar förutsättningar för återköp. Bolagets kundsupport bedrivs till största delen genom telefonkontakt med kunderna. Bolaget har väl definierade målsättningar vad avser vänte- och behandlingstider och dessa uppfylls större delen av året. Vad avser kvalitet på lämnad support har företaget fått högsta betyg för andra året i rad i Telefoni-SM. SPCS säljer serviceavtal som ger kunden möjlighet att fritt utnyttja bolagets supportavdelning. De kunder som valt att inte köpa serviceavtal debiteras en fast taxa per ärende. Serviceavtalen innehåller även kostnadsfria uppgraderingar, vilket innebär att kunden alltid har en aktuell och uppdaterad version av sitt program.



Telefon, fax-svar, Internet, e-post eller inbyggd programhjälp ger SPCS kunder många vägar till support.



Utbildning

Under 1998 gjordes en ökad satsning på marknadsföring av SPCS utbildningsverksamhet. Detta gav som resultat att efterfrågan från kunderna ökade kraftigt. Utbildningen stod för knappt 4 procent av företagets totala omsättning under 1998. Inför 1999 satsas det vidare genom att skapa en egen avdelning för utbildningsverksamheten. Här kommer bland annat att satsas på en mer aktiv marknadsföring och försäljning, samt på att bredda och utveckla verksamheten. SPCS kommer att erbjuda kunderna ett bredare sortiment av kurser och seminarier än tidigare.



Under verksamhetsåret har SPCS mött en ökad efterfrågan på utbildning. En egen avdelning för utbildning av SPCS kunder tillhör satsningarna under 1999.



Hot och möjligheter SPCS

Teknisk utveckling

Marknaden för administrativa program påverkas av den snabba tekniska utvecklingen inom IT-sektorn samt förändringar i redovisningsregler. Aktörer på denna marknad är beroende av förmågan att utveckla produkter i takt med förändringarna och kundernas ökade krav på funktionalitet. Förseningar kan innebära lägre försäljning och förlorade marknadsandelar. SPCS utvecklingsavdelning lägger stor vikt vid bevakning av den tekniska utvecklingen och samarbetar aktivt med myndigheter och organisationer för att snabbt kunna anpassa produkterna vid behov.

Underleverantör av programmeringstjänster

SPCS har valt att inte bedriva eget programmeringsarbete i samband med programutveckling utan engagerar istället underleverantörer. Detta innebär att SPCS är beroende av underleverantörernas kompetens och kapacitet och om samarbetet med en betydelsefull underleverantör skulle brytas så leder detta till väsentliga förseningar i utvecklingsarbetet. SPCS strävar efter att vidareutveckla långsiktiga relationer med sina underleverantörer.

Nya kundsegment – nya produkter

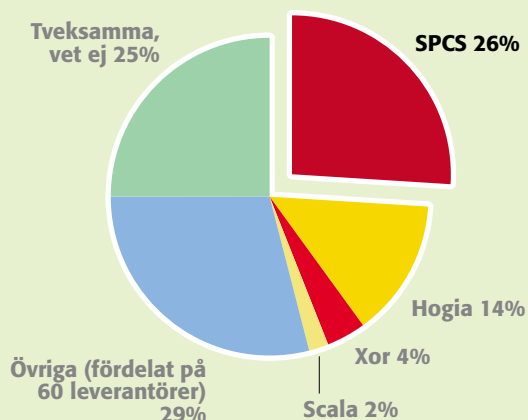
Under 1998 har SPCS satsning på program för redovisnings- och revisionsbyråer tagit fart. De produkter som är avsedda för marknadssegmentet är SPCS Administration, SPCS Bokslut, SPCS Skatt Proffs, SPCS Revision, SPCS Anläggningsregister och SPCS Analys. Alla produkter har utvecklats under 1997–99 och SPCS kan från 1999 erbjuda ett komplett system för stora och små byråer.

Alla program i serien är integrerade med SPCS Klienthanterare, vilken är den sammanbindande delen i arbetet med de olika programmen. Genom ett enkelt arbetssätt och integration mellan de olika programmen har SPCS ett unikt koncept som förenklar

Sifo visar att SPCS ligger i täten!

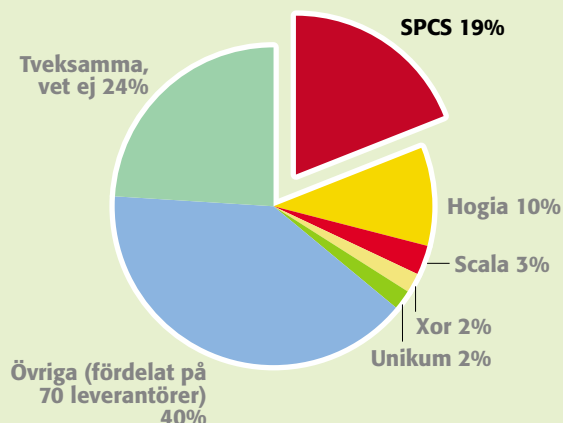
Bokföring

Av totalt 500 tillfrågade företag använder 69% datorprogram för bokföring (346 st). Av dessa har 26% eller 90 företag program från SPCS.



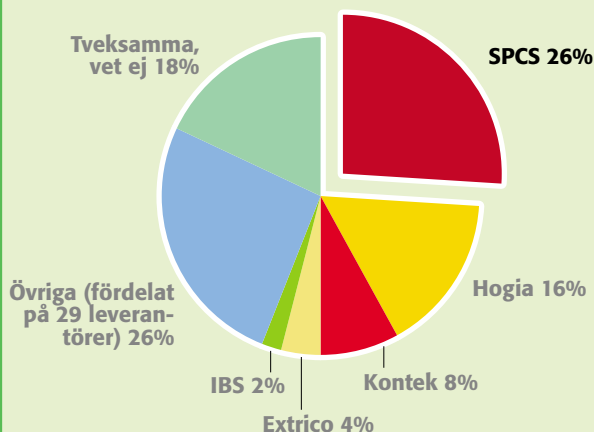
Fakturerings, order eller lagerhantering

Av totalt 500 tillfrågade företag använder 64% datorprogram för fakturerings, order eller lagerhantering (319 st). Av dessa har 19% eller 61 företag program från SPCS.



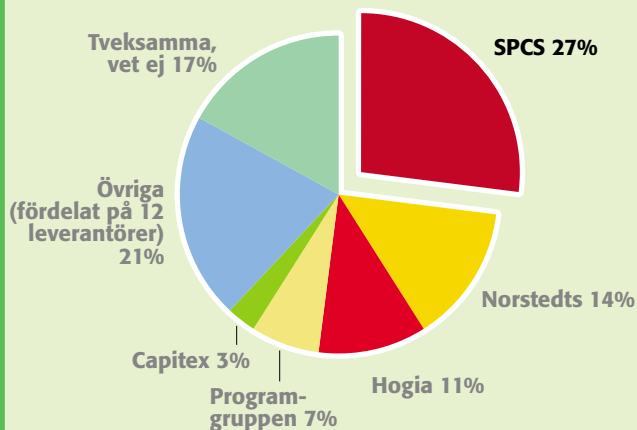
Lönehantering

Av totalt 500 tillfrågade företag använder vart tredje företag (34%) datorprogram för lönehantering (170 st). Av dessa använder vart fjärde företag (26%) eller 44 företag program från SPCS.



Skatt

Av totalt 500 tillfrågade företag använder 14% skatteprogram (71 st). Av dessa har 27% eller 19 företag program från SPCS.



arbetet för redovisnings- och revisionsbyråer. Programmens integration möjliggör bl a direktöverföring av uppgifter mellan bokföring och bokslut, mellan bokslut och deklaration samt mellan bokslut och revision. Samtliga program i serien är utvecklade i 32-bitarsteknik. Detta möjliggör bland annat användning av externa program för t ex dokument och kalkyler på ett flertal sätt, vilket ger strategiska fördelar gentemot konkurrenterna.

Under 1999 kommer produkterna att vidareutvecklas med mer funktionalitet och fler finesser samtidigt som nu marknadsföringen på området kommer att intensifieras och riktas direkt till målgruppen.

Programmen i serien kan även lanseras till större företag, som själva hanterar t ex bokslut och deklaration.

För det nya kundsegmentet har en ny organisation för marknadsföring/försäljning och produktutveckling bildats med syfte att vidareutveckla systemen och rikta marknadsföringen för att nå målsättningen att bli marknadsledande inom två år.

Moderna program, branschkännedom och ett unikt arbetssätt ger SPCS goda möjligheter att snabbt ta betydande marknadsandelar inom marknadsområdet.

År 2000

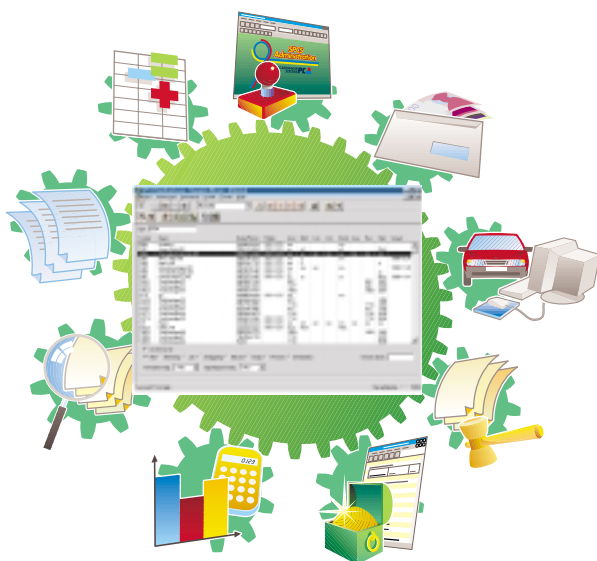
Millennieskiftet kommer att påverka alla företag, myndigheter och organisationer. 2000-problemet består i att datumkodningen inte fungerar efter år 2000 om årtal i en dator eller ett program endast anges med två siffror. Tekniskt sett är detta inte svårt att åtgärda.

För de leverantörer av administrativa program som har en klar handlingsplan för att hantera problematiken finns goda möjligheter att ta nya affärer. SPCS tillhör den kategorin. SPCS samtliga ekonomiadministrativa program som nu säljs är år 2000-säkrade.



Marknadsbedömning 1999

SPCS bedömer att marknaden för mindre företag vad det gäller administrativa produkter under 1999, kommer att vara värd 400–500 miljoner kronor.



SPCS Klienthanterare är ett unikt koncept som förenklar och effektiviserar arbetet för SPCS kunder. Programmet samverkar med övriga produkter och externa program vilket bl a möjliggör direktöverföring av uppgifter mellan bokföring och bokslut, mellan bokslut och deklaration samt mellan bokslut och revision.



Verksamhetsbeskrivning

Affärsområde Akribi

Nettoomsättningen för affärsområde Akribi uppgick till 22,0 Mkr och resultatet efter finansiella poster uppgick till -7,2 Mkr. I omsättningen ingår försäljningen till affärsområde SPCS.

Under året har höga utvecklingskostnader för en ny generation program påverkat Akribis resultat negativt. Syftet med utvecklingsarbetet har varit att ta fram ett affärssystem för kunder med högre krav på funktionalitet och prestanda än vad som hittills erbjudits i serien SPCS Administration. Ny teknik möjliggör nu att SPCS Administration kan användas av större företag, vilket gör att en nyutveckling inom ramen för Akribi har bedömts som oekonomisk. Beslut har därför tagits om att avbryta utvecklingsarbetet.

Akribis resurser kommer fortsättningsvis att koncentreras på att stödja den egna kundbasen, samt att arbeta med konsultverksamhet, installation och underhåll av andra affärssystem på marknaden. Beslutet innebär en minskad riskexponering.

Affärsidé

Akribi effektiviserar organisationer genom att tillhandahålla konsulttjänster i kombination med modern och kundanpassad programvara.

Bakgrund

Akribi grundades 1985, företaget har sitt huvudkontor i Helsingborg. Akribi arbetar med egna standardprodukter för ekonomistyrning, projekthantering och logistik. Samtliga Akribi-produkter är utvecklade direkt för persondatorer i nätverk. 1985 utvecklades det administrativa programpaketet OLYMPEN, som idag finns i drift på ca 150 företag och organisationer runt om i Sverige. Våren 1989 påbörjades utvecklingen av nästa programgeneration som döptes till ORION och under sommaren 1990 installerades de första ORION-systemen hos kund. Idag finns det över 400 ORION-system installerade i Sverige, Storbritannien och de nordiska länderna. ORION finns med databaser för både Microsoft SQL Server och Oracle.

Kunder och försäljning

Akribis kunder är i första hand medelstora och stora företag inom handel och industri. Huvuddelen av Akribis kunder har mellan 20–199 anställda.

Försäljning av system och konsulttjänster sker till största delen via egen säljorganisation.

Marknadsföring och kundsupport

Marknadsföringen av Akribis produktutbud görs huvudsakligen på branschmässor. En viktig faktor är också rekommendationer från befintliga kunder.



Akribi utvecklar olika programmoduler till bland annat ORION-systemet.



Omvärlden

Det finns för närvarande ett stort antal affärssystem med olika komplexitet och omfattning på den svenska marknaden. Såväl svenska som utländska aktörer är verksamma på marknaden. Exempel på svenska aktörer är Hogia och Xor. Exempel på utländska aktörer är SAP och Navision. Enligt SPCS bedömning utgör Hogia den mest betydelsefulla konkurrenten, men även ett antal mindre aktörer utgör konkurrenter när det gäller vissa produkter.

Den svenska marknaden för affärssystem kan indelas i tre huvudsegment med avseende på företagens storlek.

Små företag

Det till antalet kunder största segmentet är småföretag med 0–19 anställda, som 1998 omfattade cirka 795 000 företag. Programprodukterna för detta segment levereras som regel i ett fåtal standardutföranden med endast små möjligheter till individuella anpassningar. Produkterna kan levereras som integrerade system eller som fristående moduler. Detta segment av marknaden kännetecknas av hög priskonkurrens. De flesta produkterna är prissatta inom intervallet 1.000 kr till 15.000 kr. Distribution till kunderna sker vanligen genom återförsäljare eller postorder. Kunden fäster stort avseende vid pris, användarvänlighet och lättlästa handböcker. För att programleverantörerna skall kunna erbjuda låga priser måste

bl a utveckling och marknadsföring bedrivas kostnadseffektivt. Till följd av produktens låga pris måste en hög försäljningsvolym uppnås, vilket gör att valet av distributionskanaler spelar en viktig roll.

Medelstora företag

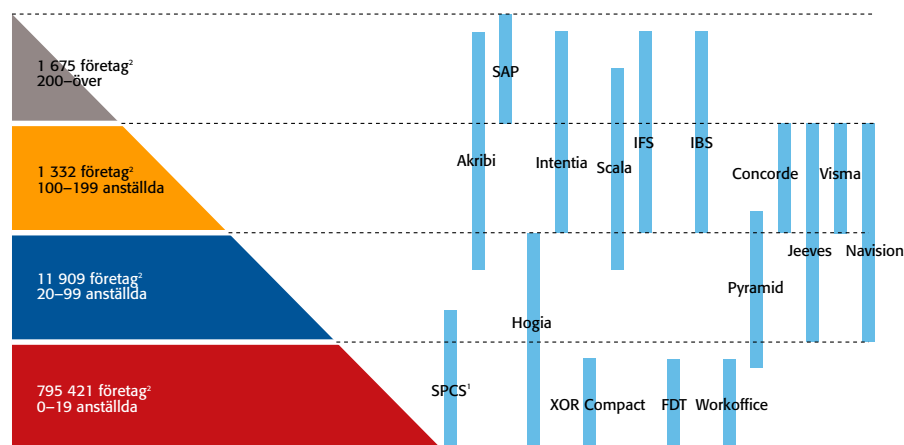
Under 1998 fanns det i Sverige 11 909 företag med 20–99 anställda och 1 332 företag med 100–199 anställda. De mindre företagen inom denna kategori förses till viss del av samma leverantör som säljer till de små företagen. Företag i detta segment ställer betydligt högre krav på sina affärssystem än de mindre företagen. Allteftersom ett företag växer måste affärssystem i allt högre grad anpassas till specifika förutsättningar. Ett resultat av detta är att merparten av de system som säljs även omfattar konsulttjänster. Produkterna är ofta uppbyggda av moduler som kan integreras och anpassas till varje specifik kund. Upphandlingen av ett större affärssystem är tidskrävande och systemet kräver oftast professionell installation. Priserna varierar mellan 50.000 kr och ca 5 Mkr.

Stora företag

Inom marknadssegmentet företag med över 200 anställda fanns det 1 675 företag under 1998. Dessa bolag har oftast mycket höga krav på affärssystemens omfattning och det är inom detta segment som den utländska konkurrensen är störst.

Företag med antal anställda

Aktörer på marknaden för affärssystem



¹ Bedömningen avseende konkurrenssituationen är gjord av SPCS

² Källa SCB Företagsregistret januari 1999





Delar ur SPCS
stora programsortiment

SPCS aktien

Aktiekapitalet

Den 31 december 1998 uppgick aktiekapitalet i SPCS till 15,8 Mkr. Det nominella beloppet är 4 kronor per aktie. Alla aktier har lika rösträtt och lika rätt till del i bolagets vinst och tillgångar.

Aktiekapitalets förändring sedan bildandet 1984

År	Transaktion	Totalt antal aktier	Ökning av aktiekapital	Totalt aktiekapital	Nominellt belopp (kr)
1984	Bolaget grundades	500	50 000	50 000	100
1997	Fondemission 9:1	500	450 000	500 000	1 000
1997	Fondemission 25:1	13 000	12 500 000	13 000 000	1 000
1997	Split 250:1	3 250 000	–	13 000 000	4
1997	Nyemission	3 950 000	2 800 000	15 800 000	4

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare per 31 december 1998 var 6 790, vilket innebär en ökning med 2 499 sedan förra års-skiftet. De tio största ägarna kontrollerar 41,6 (54,4) procent av kapital och röster. Andelen utländskt ägande minskade under året till cirka 2 (11) procent av aktiekapitalet. Andelen institutionellt ägande uppgår till cirka 17 (27) procent.

De tio största aktieägarna per 31 december 1998

Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster
Atle AB	796 700	20,17%
Älmeby, Jan	258 050	6,53%
Försäkringsbolaget SPP Ömsesidigt	132 000	3,34%
Livförsäkringsaktiebolaget Skandia	105 000	2,66%
Carlson Småbolagsfond	100 000	2,53%
Dahlberg, Rolf	81 250	2,06%
Svenska Industritjänstemannaförbundet	80 000	2,03%
Poolen Fondförvaltning	35 000	0,89%
Unibank S.A. Luxemburg	29 300	0,74%
Volvo-koncernens pensionsstiftelse	25 500	0,65%



Börskurs och omsättning

Under SPCS andra år på Stockholms Fondbörs har aktien varit med om stora kursvariationer och hög omsättning. Drygt 5,8 miljoner aktier bytte ägare under året, vilket innebär att aktierna omsattes knappt 1,5 gånger. Aktien omsattes varje dag börsen varit öppen och i genomsnitt omsattes cirka 25 000 aktier per dag. Kursen stod under året som högst i 181 kr och som lägst i 45 kr. Vid årets slut stod kursen i 84 kr. SPCS marknadsvärde var vid årets slut 332 (415) Mkr.

Utdelning

Den utdelningspolitik som styrelsen formulerat säger att SPCS befinner sig i en expansiv fas och efterfrågan på bolagets produkter kommer att vara fortsatt god. Styrelsen avser att föra en utdelningspolitik som speglar bolagets långsiktiga resultatutveckling.

För 1998 föreslår SPCS styrelse en oförändrad utdelning på 1,75 kr per aktie.

Aktiedata

(per aktie)	1998	1997	1996
Vinst efter skatt (kr)	2,41	5,29	4,73
Kassaflöde (kr)	-2,04	11,34	4,08
Eget kapital, årets slut (kr)	18,67	19,44	5,98
Utdelning (kr)	1,75	1,75	0,33
Börskurs, årets slut (kr)	84	105	–
P/E-tal (ggr)	35	20	–
Direktavkastning (%)	2,08	1,67	–
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	3 950	3 658	3 250

Nyckeltalsdefinitioner

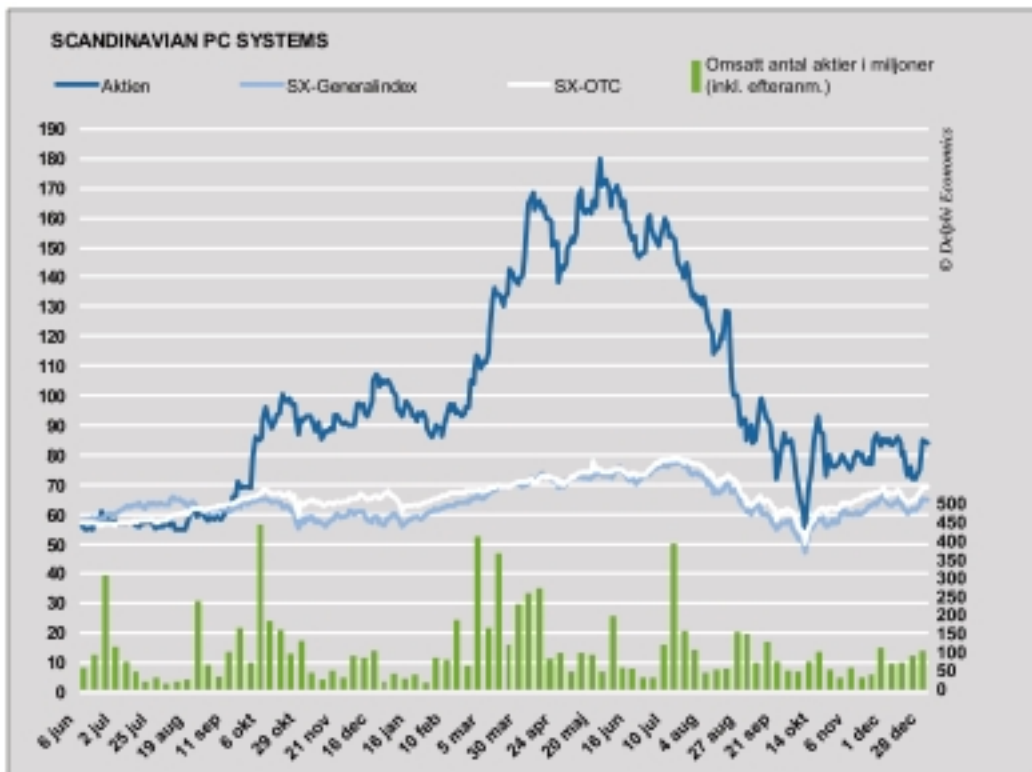
Vinst per aktie efter skatt Årets vinst dividerat med under året genomsnittligt antal utestående aktier.

Eget kapital per aktie Eget kapital dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier.

Kassaflöde Kassaflöde efter finansieringsverksamheten delat med genomsnittligt antal utestående aktier.

P/E-tal Börskurs vid årets slut delat med vinst per aktie efter skatt.

Direktavkastning Förslagen utdelning delat med börskurs vid årets slut.



Kursutveckling för SPCS-aktien jämfört med generalindex och OTC-index under perioden 97-06-06 till 98-12-31.



Koncernens utveckling i sammmandrag under 5 år

Resultaträkningar i sammandrag

Tkr	1994	1995	1996	1997	1998
Rörelsens intäkter	85 868	91 889	102 508	127 595	158 946
Rörelsens kostnader	-89 521	-84 416	-87 581	-104 825	-147 095
Rörelseresultat	-3 653	7 473	14 927	22 770	11 851
Resultat från finansiella investeringar	-777	-466	570	1 415	2 110
Resultat efter finansiella poster	-4 430	7 007	15 497	24 185	13 961
Skatt	119	-950	-109	-4 843	-4 446
Årets resultat	-4 311	6 057	15 388	19 342	9 515

Balansräkningar i sammandrag

Tkr	1994	1995	1996	1997	1998
Anläggningstillgångar	3 850	5 764	5 207	17 416	17 997
Omsättningstillgångar	34 973	34 250	51 718	94 873	105 512
Eget kapital	6 921	13 026	19 447	71 125	73 727
Avsättningar	0	238	238	1 518	2 358
Långfristiga skulder	9 649	3 251	100	0	0
Kortfristiga skulder	22 253	23 499	37 140	39 646	47 424
Balansomslutning	38 823	40 014	56 925	112 289	123 509

Kassaflöde i sammandrag

Tkr	1994	1995	1996	1997	1998
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-9 837	16 272	26 561	24 637	3 128
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-1 213	-4 680	-1 202	-14 068	-4 276
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	10 691	-6 347	-12 099	30 909	-6 913
Ökning/minskning av likvida medel	-359	5 245	13 260	41 478	-8 061

Nyckeltal

	1994	1995	1996	1997	1998
Rörelsemarginal (%)	neg	8,1%	14,6%	17,8%	7,5%
Vinstmarginal (%)	neg	7,6%	15,1%	19,0%	8,8%
Soliditet (%)	17,8%	32,6%	34,2%	63,3%	59,7%
Räntabilitet på eget kapital (%)	neg	60,7%	94,8%	42,7%	13,1%
Genomsnittligt antal anställda	50	61	78	95	153

Rörelsens intäkter

Tkr	1994	1995	1996	1997	1998
SPCS Administrativa program och produkter	49 448	61 641	70 452	79 694	90 238
SPCS Serviceavtal	5 680	5 994	11 305	23 742	33 613
SPCS Kontorsprodukter	7 669	5 021	2 083	931	906
SPCS Hemprodukter	1 628	8 463	12 779	9 982	11 771
SPCS Övrigt	21 443	10 770	5 889	6 264	5 708
Akribi	0	0	0	7 783	22 158
Eliminering	0	0	0	-801	-5 448
Summa	85 868	91 889	102 508	127 595	158 946

(Åren 1994–1996 är omräknade enligt nya årsredovisningslagen (1995:1554) för jämförbarhet med 1997–1998)



Kommentarer till utvecklingen 1994–1998

Rörelsens intäkter

Under perioden har företagets verksamhet inriktats mot administrativa program och produkter samt hemprogram. Den tidigare stora försäljningen av kontorsprogram som motsvarade 9 procent av omsättningen 1994 är nu under 1 procent av omsättningen. Fram till 1994 förekom även försäljning av hårdvara under rubriken Övrigt. Den 1 oktober 1997 förvärvades Akribi System AB i Helsingborg som utvecklar och säljer administrativa system, innefattande konsultverksamhet.

Administrativa program och serviceavtal till dessa har haft en kraftig ökning under perioden – från 55.128 tkr under 1994 till 123.851 tkr under 1998. Detta motsvarar en årlig tillväxt på 18 procent från 1994 till 1998. I serviceavtalen ingår även fria uppgraderingar av programmen.

Under 1995 vidgades satsningen på hemprogram. Detta resulterade i att försäljningen av hemprogram ökade kraftigt under 1995 och 1996. Försäljningen har under 1997 minskat något på grund av lägre utgivningstakt av nya program. Under 1998 höjdes omsättningen av hemprogram främst beroende på att företag i Sverige kunde låta sin personal få tillgång till dator i hemmet utan förmånsskatt. Endast ett fåtal lanseringar av hemprogram gjordes under 1998.

Rörelsens kostnader

Kostnadsökningen 1994–1996 har varit låg. 1997 har en expansionsrelaterad ökning skett av kostnaderna. Den största kostnadsökningen är personalkostnaderna. I affärsområde SPCS har rekrytering skett av främst support- och säljpersonal. Under perioden har antalet serviceavtal och abonnemang på administrativa program ökat mer än fem gånger, vilket förklarar expansionen av supportpersonal. Förvärvet av Akribi har bidragit till högre kostnader och där har även en expansion skett av antalet konsulter under 1998.

Resultat efter finansiella poster

Under 1995–1997 hade koncernen en mycket god resultatutveckling. 1997 hamnade resultatet efter finansiella poster på 24,2 Mkr. Resultatökningen beror på god omsättningstillväxt kombinerad med en ökad täckningsgrad. Under 1998 föll resultatet tillbaka och blev 14,0 Mkr. De främsta orsakerna till detta är låg omsättning i Akribi och höga utvecklingskostnader i koncernen samt försenade lanseringar av produkter, bl a SPCS Lön Proffs.

Försäljning och resultat är koncentrerade till det första och det sista kvartalet under året. Det är främst produkternas användningsområde som bestämmer försäljningstidpunkterna.

Finansnetto och finansiell ställning

Sedan 1996 har bolaget inte längre någon räntebärande nettoskuld. De positiva resultaten de sista åren har stärkt bolagets finansiella ställning. Soliditeten uppgick till 59,7 procent den 31 december 1998.

Nyckeltalsdefinitioner

Rörelsemarginal Rörelseresultat i procent av omsättningen.

Vinstmarginal Resultat efter finansiella poster i procent av omsättningen

Soliditet Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Räntabilitet på eget kapital Resultat efter finansiella poster med avdrag för skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.



Organisation och personal

Verksamhetens framgång beror till mycket stor del på medarbetarnas prestationer. För att fortsätta utveckla och expandera företaget är kompetenta medarbetare en absolut nödvändighet. SPCS prioriterar därför arbetet med att rekrytera, utveckla och behålla kompetenta medarbetare så att företaget fortsätter att vara en attraktiv arbetsplats.

Verksamhetsåret 1998 inleddes med en personalstyrka på 135 personer. Vid utgången av 1998 hade koncernen 178 personer anställda, en ökning med 43 personer har skett under året. Den största ökningen av antalet anställda har skett för att kunna ge kunderna en bättre service, framförallt vid supportärenden inom affärsområdet SPCS.

Kundernas återköpsfrekvens är hög och ett centralt mått på det förtroende som de anställda skapar hos kunderna. Den kontinuerliga kontakt som detta ger medför återkoppling till både produktutveckling och anpassning av servicetillgängligheten. En förklaring till SPCS framgång är förmågan att kunna tolka kundens önskemål och omvandla dessa till förändringar i produkter och organisation. Denna möjlighet grundar sig i hög grad på medarbetarnas lojalitet och engagemang. I företaget finns en hög känsla av samhö-

righet och delaktighet med ansvarstagande och kompetenta medarbetare som kan förvalta företagets förtroendekapital.

SPCS växer till stor del i takt med utvecklingen av medarbetarna. Individuell utveckling främjas bl a genom möjligheter till förändrade arbetsuppgifter inom den egna verksamheten men även genom utbildning. Medarbetarna stimuleras att byta tjänst inom företaget och på så sätt utnyttjas både medarbetarens kompetens och erfarenhet samtidigt som medarbetaren fortsätter att utvecklas som individ. Genom årligen återkommande medarbetarsamtal planeras individuell vidareutveckling. Detta sker främst genom det dagliga arbetet och externa utbildningsinsatser.

SPCS arbetar med olika typer av belöningssystem som gör att medarbetarna får del av företagets framgångar. Det gör det lättare att motivera och behålla medarbetarna.

Medelantalet årsanställda för 1998 uppgick till 153 personer. Huvuddelen av antalet anställda finns i Växjö och Helsingborg. En mindre del är verksamma i Stockholm och Göteborg. Av antalet anställda är 58 procent kvinnor och 42 procent män. Den genomsnittliga åldern är 31 år.



Personal vid SPCS försäljningsavdelning som kom tvåa i Telefoni-SM hösten -98.

Anställda

Ort	Medelantalet årsanställda	Vid utgången av 1998
Växjö	97	117
Helsingborg	44	47
Stockholm	8	11
Sandviken	1	1
Göteborg	3	2
Summa	153	178

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Scandinavian PC Systems AB (publ), 556252-9155, får härmed avge årsredovisning för 1998, bolagets 14:e verksamhetsår.

Organisation

Scandinavian PC Systems AB (publ) är moderbolag i koncernen. Verksamheten bedrivs huvudsakligen i moderbolaget och Distributionsservicegruppen i Växjö AB samt Akribi System AB.

Marknad

Scandinavian PC Systems AB (publ), (SPCS), är ett svenskt bolag som utvecklar, marknadsför och säljer administrativa datorprogram för hemmamarknaden. Bolagets kunder utgörs framförallt av mindre företag och organisationer.

Försäljningen sker främst genom postorder men även genom återförsäljare och två egna butiker i Stockholm och Göteborg.

Genom Distributionsservicegruppen i Växjö AB bedrivs produktion och distribution av sålda program.

Akribi System AB är ett kunskapsföretag som utvecklar programvaror för att stödja större företag och organisationer i deras administrativa utveckling. De arbetar med skräddarsydda lösningar för att utveckla system som ger kunderna unika marknadsfördelar.

Många företag ser nu över sina administrativa program dels på grund av år 2000-problematiken, dels för att man vill arbeta i Windowsmiljö. Båda dessa faktorer gynnar SPCS-koncernens marknadsposition genom att vi säljer moderna Windowsprogram som klarar sekelskiftesväxlingen.

Affärsområde Scandinavian PC Systems

Försäljningen av administrativa program och serviceavtal till dessa har ökat med 20 procent jämfört med 1997. Försäljningsökningen på löne- och skatteprogram har varit kraftig liksom under föregående år.

Under året inleddes en satsning på revisions- och redovisningsbyråer samt större företag i och med lanseringen av SPCS Bokslut. Detta program tillsammans med SPCS Administration, SPCS Skatt Proffs och andra program som släpps under 1999, bla

SPCS Analys, SPCS Revision och SPCS Anläggningsregister, kommer att utgöra stommen i den satsningen som SPCS gör på detta nya segment.

Nettoomsättningen för affärsområdet Scandinavian PC Systems uppgår till 142,3 (120,3) Mkr och resultatet efter finansiella poster uppgår till 21,2 (22,5) Mkr.

Under året har utvecklingskostnaderna ökat kraftigt jämfört med 1997.

Affärsområde Akribi

Under året har höga utvecklingskostnader för en ny generation program påverkat Akribis resultat negativt. I och med att ny teknik möjliggör att SPCS Administration utvecklas för att kunna användas av allt större företag finns inte längre samma behov av en fortsatt utveckling av Akribis programvaror. Beslut har därför tagits om att avbryta denna. Akribis resurser kommer att, förutom att ta hand om den egna kundbasen, inriktas på att sälja, installera och underhålla av andra utvecklade system och dessutom också ta hand om mera avancerade behov hos affärsområdet SPCS kunder. Beslutet innebär en minskad riskexponering.

Nettoomsättningen för affärsområdet Akribi uppgick till 22,0 Mkr och resultatet efter finansiella poster uppgick till -7,2 Mkr. I omsättningen ingår försäljning till affärsområde SPCS. Omsättningen i Akribi 1998 är lägre än ett proforma 1997 främst beroende på att planerat Windowsprogram inte släpptes under året.

Väsentliga händelser efter verksamhetsåret

I början av 1999 har omstruktureringen av Akribis verksamhet påbörjats med personalneddragningar som följd.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen i koncernen uppgick till 158,8 (127,3) Mkr, vilket innebär en ökning med 25 procent jämfört med föregående år. Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 142,4 (120,3) Mkr, en ökning med 18 procent.

Koncernens resultat efter finansiella poster uppgick till 14,0 (24,2) Mkr. För moderbolaget var resultatet efter finansiella poster 15,8 (22,2) Mkr.



Finansiell ställning och kassaflöde

Koncernens soliditet var per 31 december 59,7 (63,3) procent. Det egna kapitalet uppgick till 73,7 (71,1) Mkr. Koncernen har inga räntebärande skulder. Kassaflödet under perioden var -8,1 (41,5) Mkr. Föregående år påverkades kassaflödet av den genomförda nyemissionen med 33,4 Mkr. Årets kassaflöde har påverkats av aktieutdelning och ökade kundfordringar beroende på stor utfakturering i slutet av december 1998.

Investeringar

Investeringarna i maskiner och inventarier uppgick under perioden till 3,9 (2,9) Mkr. Motsvarande siffra för moderbolaget uppgick till 3,5 (2,8) Mkr. Därutöver uppgick inköp av arbetsplatsdatorer i koncernen till 1,5 (1,2) Mkr. Dessa har kostnadsförts som korttidsinventarier.

År 2000

Under 1998 har ett nytt administrativt system installerats och arbetet med att säkerställa övergången till år 2000 beräknas vara klart under våren 1999.

Styrelsens arbete

SPCS styrelse består av fem ledamöter valda av bolagsstämman. Bland de bolagsstämmovalda ledamöterna ingår VD. Andra tjänstemän i bolaget deltar i styrelsens sammanträden som föredragande och protokollförare. Styrelsen genomförde under 1998 sju protokollförda möten. Styrelsen behandlar alla ärenden av betydelse och inga kommittéer eller dylikt förekommer. VD har en nära och kontinuerlig dialog med styrelsens ordförande.

Bolagets revisor deltar på ett styrelsemöte årligen och rapporterar sina iakttagelser från granskningen av företagets räkenskaper och sin bedömning av bolagets interna kontroll.

Utsikter för 1999

Under 1999 kommer år 2000-problematiken att innebära att många företag ser över sina administrativa program. Det finns idag många små leverantörer av administrativa produkter vars program inte klarar år 2000 eller de moderna operativsystemen. Många mindre leverantörer kommer därför troligtvis att lämna marknaden under 1999. SPCS säljer endast moderna och helt år 2000-säkrade Windowsprogram, vilket bör leda till att SPCS marknadsposition stärks ytterligare under året.

Under 1999 kommer flera lanseringar av program vars utveckling påbörjades under 1998. Det handlar bl a om ett större löneprogram samt program riktade mot större företag, redovisnings- och revisionsbyråer.

Vinst per aktie och utdelning

Vinsten per aktie efter skatt uppgår till 2,41 kr (5,29 kr). Styrelsen och verkställande direktören föreslår en utdelning för verksamhetsåret 1998 om 1,75 kr per aktie.

Förslag till vinstdisposition

Till bolagsstämman förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	12.968.794 kr
Årets resultat	8.738.546 kr
	21.707.340 kr

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så

att till aktieägarna utdelas	6.912.500 kr
att i ny räkning överförs	14.794.840 kr
	21.707.340 kr

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkningen uppgår till 21.558.157 kr. Någon avsättning till bundna reserver erfordras ej.

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret och ställning 1998-12-31 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalyser med till dessa hörande noter.



Resultaträkning

		Koncernen		Moderbolaget	
TKR		1998	1997	1998	1997
Nettoomsättning	Not 2	158 810	127 323	142 376	120 314
Övriga rörelseintäkter		136	272	22	272
Summa intäkter		158 946	127 595	142 398	120 586
Rörelsens kostnader					
Programkostnader	Not 2	-50 698	-40 682	-57 471	-46 884
Övriga externa kostnader		-35 677	-27 487	-30 979	-24 859
Personalkostnader	Not 3	-57 012	-34 330	-35 486	-28 345
Avskrivningar		-3 695	-2 267	-2 222	-1 838
Övriga rörelsekostnader		-13	-59	-13	-59
Summa rörelsens kostnader		-147 095	-104 825	-126 171	-101 985
Rörelseresultat		11 851	22 770	16 227	18 601
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i koncernföretag	Not 4	-	-	-2 578	2 149
Ränteintäkter och liknande resultatposter	Not 5	2 139	1 533	2 149	1 493
Räntekostnader och liknande resultatposter		-29	-118	-16	-84
Summa resultat från finansiella investeringar		2 110	1 415	-445	3 558
Resultat efter finansiella poster		13 961	24 185	15 782	22 159
Bokslutsdispositioner	Not 6	-	-	-3 438	-3 362
Skatt på årets resultat	Not 7	-4 446	-4 843	-3 605	-3 514
Årets resultat		9 515	19 342	8 739	15 283



Balansräkning

		Koncernen		Moderbolaget	
TILLGÅNGAR (TKR)		98-12-31	97-12-31	98-12-31	97-12-31
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Goodwill	Not 8	11 307	12 686	1 657	1 933
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Inventarier	Not 9	6 338	4 730	5 597	4 052
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	Not 10, 11	–	–	12 090	12 090
Andra långfristiga fordringar		352	0	352	0
Summa anläggningstillgångar		17 997	17 416	19 696	18 075
Omsättningstillgångar					
<i>Varulager m m</i>					
Färdiga varor och handelsvaror		4 201	3 036	4 201	3 036
Pågående arbete för annans räkning	Not 12	370	2 014	0	0
<i>Kortfristiga fordringar</i>					
Kundfordringar		45 272	27 510	38 577	21 985
Fordringar hos koncernföretag		–	–	4 100	1 512
Övriga fordringar		416	316	123	252
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	Not 13	2 504	1 187	2 363	883
<i>Kassa och bank</i>		52 749	60 810	48 408	58 814
Summa omsättningstillgångar		105 512	94 873	97 772	86 482
Summa tillgångar		123 509	112 289	117 468	104 557



Kassaflödesanalys

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	1998	1997	1998	1997
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	11 851	22 770	16 227	18 601
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivningar	3 695	2 267	2 222	1 838
Realisationsvinster/-förluster vid försäljning av inventarier	0	-192	0	-192
Erhållen ränta	2 139	1 533	2 034	1 493
Erlagd ränta	-29	-114	-16	-84
Betald inkomstskatt	-3 930	-889	-3 515	-679
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	13 726	25 375	16 952	20 977
Förändringar i rörelsekapital				
Varulager	480	-1 249	-1 165	12
Rörelsefordringar	-19 179	4 438	-22 993	8 058
Rörelseskulder	8 101	-3 927	7 556	-3 673
Kassaflöde från den löpande verksamheten	3 128	24 637	350	25 374
Investeringsverksamheten				
Förvärv av dotterföretag	0	-11 417	0	-12 000
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-3 924	-2 911	-3 491	-2 805
Försäljning av inventarier	0	264	0	264
Övriga finansiella poster	-352	-4	-352	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-4 276	-14 068	-3 843	-14 541
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	0	33 406	0	33 406
Aktieägartillskott	0	0	0	-171
Amortering	0	-1 026	0	0
Utbetald utdelning	-6 913	-1 471	-6 913	-1 071
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-6 913	30 909	-6 913	32 164
Ökning av likvida medel	-8 061	41 478	-10 406	42 997
Likvida medel vid årets början	60 810	19 332	58 814	15 817
Likvida medel vid årets slut	52 749	60 810	48 408	58 814



Redovisningsprinciper och noter

Not 1

Redovisnings- och värderingsprinciper

Koncernredovisning

Koncernredovisning har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation 1:96. Koncernbokslutet har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att moderbolagets bokförda värde på aktier i dotterföretag elimineras mot dotterföretagens egna kapital inklusive 72 procent av obeskattade reserver som fanns vid förvärvstidpunkten. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterföretagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet. Tillgångar och skulder i de förvärvade företagen intas i koncernen till marknadsvärden. Den skillnad som uppstår mellan anskaffningsvärde och dotterföretagets egna kapital värderat till marknadsvärde, redovisas som goodwill. I koncernredovisningen upptas inte bokslutsdispositioner och obeskattade reserver. Dessa delas upp i eget kapital och latent skatt. Den latent skatten på bokslutsdispositioner redovisas som skattekostnad i koncernens resultaträkning och den latent skatten på obeskattade reserver redovisas som avsättning i koncernens balansräkning.

Redovisning av koncernbidrag

Redovisning av koncernbidrag sker i enlighet med Redovisningsrådets uttalande och innebär att de redovisas efter sin ekonomiska innebörd.

Fordringar

Fordringar är upptagna till belopp varmed de beräknas inflyta.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs.

Varulager och pågående arbeten

Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffningsvärde respektive nettoförsäljningsvärde på balansdagen. Pågående arbeten till fast pris värderas till nedlagda kostnader med tillägg för andel av beräknad vinst per balansdagen. Övriga pågående arbeten har värderats i enlighet med lägsta värdets princip.

Anläggningstillgångar

Inventarier

Avskrivningar enligt plan baseras på tillgångarnas anskaffningsvärden och bedömd ekonomisk livslängd. I enlighet härmed skrivs inventarier av med 20 procent årligen. Nyanskaffade datorer och skrivare som har en bedömd ekonomisk livslängd kortare än tre år kostnadsförs löpande.

Goodwill

Den ekonomiska livslängden på de produkter som dotterföretagen tillhandahåller bedöms vara minst tio år. Den kundrelation som byggs upp vid köp av mer komplexa och kundanpassade administrativa program blir stark och långvarig. Goodwill skrivs därför av med tio procent årligen.

Serviceavtal

Intäkter i SPCS från serviceavtal avser att dels finansiera vidareutveckling av program samt att bekosta supporten av dessa program. Serviceavtalen intäktsförs till 60 procent vid faktureringstillfället och resterande 40 procent periodiseras över avtalets löptid, vilket normalt uppgår till tolv månader.

Utvecklingskostnader

Utgifter för utvecklingsarbeten kostnadsförs löpande när de uppkommer.

Not 2

Inköp och försäljning mellan koncernföretag

	Moderbolag	
	1998	1997
Inköp	15,9%	14,0%
Försäljning	0,0%	0,0%

Not 3

	1998		1997	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolag	22 819	9 069 (889)	18 119	6 580 (320)
Dotterföretag	14 680	5 672 (625)	4 254	1 488 (60)
Koncernen	37 499	14 741 (1 514)	22 373	8 068 (380)

Av moderbolagets pensionskostnader avser 10 tkr (12 tkr) gruppen styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 10 tkr (29 tkr).

	1998		1997	
	Styrelse och VD (varav tantiem o d)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem o d)	Övriga anställda
Moderbolag	1 637 (26)	21 182	1 582 (164)	16 537
Dotterföretag	1 108 (18)	13 572	280	3 974
Koncernen	2 745 (44)	34 754	1 862 (164)	20 511

Villkor för styrelse, VD och ledning

Enligt bolagsstämman beslut utgår styrelsearvode intill nästa ordinarie bolagsstämma med 25 tkr vardera till externa ledamöter, dessa erhåller dessutom 5 tkr vardera för varje styrelsemöte. Till styrelsens ordförande, som är verkställande direktör i Atle Informationsteknologi AB, utgår ett årligt arvode på 85 tkr.

Lön och ersättning har för verkställande direktören uppgått till 694 tkr, varav bonus utgör 13 tkr. Någon pensionspremie föreligger ej. Vid uppsägning från bolagets sida gäller en uppsägningstid på 18 månader. Vid uppsägning från verkställande direktörens sida gäller en uppsägningstid på sex månader.

För samtliga ledande befattningshavare gäller 3–18 månaders uppsägningstid från företagets sida, samt att företaget följer allmän pensionsplan via tjänstepensionsförsäkringar.

Medelantal anställda

	1998		1997	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget				
Växjö	90	28	75	25
Stockholm	4	2	3	1
Göteborg	3	–	1	–
Sandviken	1	1	1	1
Summa	98	31	80	27
Dotterföretag				
Växjö	7	4	7	3
Helsingborg	44	28	7	5
Stockholm	4	1	1	–
Summa	55	33	15	8
Koncernen totalt	153	64	95	35

Not 4

Resultat från andelar i koncernföretag

	Moderbolag	
	1998	1997
Erhållet koncernbidrag	2 839	2 450
Lämnat koncernbidrag	–5417	–130
Nedskrivning av aktier	0	–171
Summa	–2 578	2 149

Not 5

Ränteintäkter

I moderbolagets ränteintäkter för 1998 ingår ränteintäkt från övriga koncernföretag med 116 tkr.

Not 6

Bokslutsdispositioner

	Moderbolag	
	1998	1997
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	–228	–240
Avsättning till periodiseringsfond	–3 210	–3 122
Summa	–3 438	–3362

Not 7

Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Betald skatt	–3 606	–3 843	–3 605	–3 514
Latent skatt	–840	–1 000	0	0
Summa	–4 446	–4 843	–3 605	–3 514

Not 8

Immateriella anläggningstillgångar	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Goodwill				
Ingående ackumulerade anskaffningsvärde	13 790	3 839	2 762	2 762
Årets aktiverade utgifter	0	11 028	0	0
Utrangering	0	-1 077	0	0
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>13 790</i>	<i>13 790</i>	<i>2 762</i>	<i>2 762</i>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-1 104	-1 629	-829	-552
Utrangering	0	1 077	0	0
Årets avskrivningar	-1 379	-552	-276	-277
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>-2 483</i>	<i>-1 104</i>	<i>-1 105</i>	<i>-829</i>
Utgående planenligt restvärde	11 307	12 686	1 657	1 933

Not 9

Materiella anläggningstillgångar	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Inventarier				
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	18 377	14 514	15 943	13 711
Inköp	3 924	2 911	3 491	2 805
Indirekta förvärv	0	1 525	0	0
Försäljningar och utrangeringar	-32	-573	-32	-573
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>22 269</i>	<i>18 377</i>	<i>19 402</i>	<i>15 943</i>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-13 647	-11 517	-11 891	-10 831
Försäljningar och utrangeringar	32	501	32	501
Indirekta förvärv ackumulerade avskrivningar	0	-916	0	0
Årets avskrivningar	-2 316	-1 715	-1 946	-1 561
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>-15 931</i>	<i>-13 647</i>	<i>-13 805</i>	<i>-11 891</i>
Utgående planenligt restvärde	6 338	4 730	5 597	4 052

Not 10

Finansiella anläggningstillgångar	Moderbolag	
	1998	1997
Andelar i koncernföretag		
Ingående ackumulerade anskaffningsvärde	12 090	3 660
Inköp	0	12 000
Aktieägartillskott	0	171
Utrangering	0	-3 741
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>12 090</i>	<i>12 090</i>
Ingående ackumulerade nedskrivningar	0	-3 570
Utrangering	0	3 570
<i>Utgående ackumulerade nedskrivningar</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
Utgående planenligt restvärde	12 090	12 090

Not 11

Andelar i koncernföretag	Org nr	Säte	Kapital- och röstandel	Antal aktier	Bokfört värde
Distributionsservicegruppen i Växjö AB	556357-0430	Växjö	100	1 000	40
Programservicegruppen i Växjö AB	556427-5278	Växjö	100	1 000	50
Request Information GR AB	556480-0281	Helsingborg	100	1 000	12 000
Akribidata AB	556258-1792	Helsingborg	100	3 000	–
Akribi System AB	556397-7502	Helsingborg	100	1 000	–
Akribi Utveckling AB	556398-4342	Helsingborg	100	1 000	–
Summa					12 090

Not 12

Pågående arbete för annans räkning	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Nedlagda kostnader	370	2 734	0	0
Fakturerade belopp	0	–720	0	0
Summa	370	2 014	0	0

Not 13

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Förutbetalda hyror av lokaler	454	452	315	315
Förskott royalty	597	110	597	110
Övriga poster	1 453	625	1 451	458
Summa	2 504	1 187	2 363	883

Not 14

Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fria reserver
Belopp vid årets ingång	15 800	33 834	21 491
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		2 535	–2 535
Utdelning			–6 913
Årets resultat			9 515
Belopp vid årets utgång	15 800	36 369	21 558

Moderbolaget	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Balanserad vinst
Belopp vid årets ingång	15 800	30 606	100	19 881
Utdelning				–6 913
Årets resultat				8 739
Belopp vid årets utgång	15 800	30 606	100	21 707

Aktiekapitalet består av 3 950 000 aktier till ett nominellt värde på 4 kr.

Not 15

Obeskattade reserver

	Moderbolag	
	1998	1997
Akkumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar utöver plan	468	240
Periodiseringsfond Tax 96	848	848
Periodiseringsfond Tax 98	3 122	3 122
Periodiseringsfond Tax 99	3 210	0
Summa	7 648	4 210

Not 16

Latent skatt

I koncernen redovisas årets latent skatt, 840 tkr (1 000 tkr), som skattekostnad i koncernresultaträkningen. Av årets latent skattekostnad är 626 tkr hänförligt till förändring i obeskattade reserver. Latent skatteskuld i koncernen uppgår till 2 358 tkr (1 518 tkr) och redovisas i posten avsättningar i balansräkningen. Av koncernens latent skatteskuld avser 2 144 tkr (1 518 tkr) skatt på obeskattade reserver.

Not 17

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolag	
	1998	1997	1998	1997
Serviceavtal	9 972	7 585	8 924	6 559
Upplupna löner och sociala avgifter	4 664	4 763	3 755	3 731
Upplupen royalty	4 763	4 924	4 763	4 924
Övriga poster	1 518	1 101	591	985
Summa	20 917	18 373	18 033	16 199

Växjö den 10 mars 1999

Bengt Paulsson
Styrelseordförande

Jan Älmeby
Verkställande direktör

Anna Lena Sjölin

Tommy Linde

Gündor Rentsch

Vår revisionsberättelse
har avgivits den 12 mars 1999

Ingvar Pramhäll
Auktoriserad revisor

Thomas Olofsson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Scandinavian PC Systems AB (publ) Org nr 556252-9155

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Scandinavian PC Systems AB (publ) för år 1998. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed. 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. Vi har

granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget eller 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, varför vi tillstyrker

- att resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen fastställs och
- att vinsten i moderbolaget disponeras enligt förslaget i förvaltningsberättelsen.

Styrelseledamöterna och verkställande direktören har inte vidtagit någon åtgärd eller gjort sig skyldiga till någon försummelse som enligt vår bedömning kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget varför vi tillstyrker

- att styrelsens ledamöter och verkställande direktören beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Växjö den 12 mars 1999

Ingvar Pramhäll
Auktoriserad revisor

Thomas Olofsson
Auktoriserad revisor

Styrelse och revisorer



Styrelse

Stående fr v

Jan Älmeby,
född 1936.

Verkställande direktör i
Scandinavian PC Systems AB.

Invald i styrelsen 1984.

Aktieinnehav: 241.850

Gündor Rentsch,
född 1941.

Invald i styrelsen 1995.

Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseledamot i WM-data AB,
Computer Added Value AB,
Genidata AB, I-Teknisk Partner
Invest AB, Sectra AB.

Aktieinnehav: 0

Anna Lena Sjölin,
född 1946.

Verkställande direktör i
Sjölin & Sjölin AB

Invald i styrelsen 1995.

Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseledamot i Sjölin &
Sjölin AB.

Aktieinnehav: 1.000

Bengt Paulsson,
född 1939.

Styrelseordförande.

Verkställande direktör i Atle
Informationsteknologi AB.

Invald i styrelsen 1995.

Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseordförande i Digital
Vision, IGP, Manora Data-
distribution, Dafix och Sourecom.
Styrelseledamot i bland
annat Martinsson Gruppen,
Sweden On Line, Backupcen-
tralen, Martinsson Informations-
system och Atle M&A.

Aktieinnehav: 500

Tommy Lindhe,
född 1953.

Verkställande direktör i
Cederroth AB.

Invald i styrelsen 1995.

Aktieinnehav: 600

Revisorer



Ingvar Pramhäll,
född 1942.

Auktoriserad revisor,
Öhrlings Coopers & Lybrand AB.
Revisor i SPCS sedan 1993.



Thomas Olofsson,
född 1959.

Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB.
Revisor i SPCS sedan 1993.

Revisorssuppleanter

Jörgen Lindqvist

Auktoriserad revisor,
Öhrlings Cooper & Lybrand AB.

Carina Åkesson

Auktoriserad revisor,
Öhrlings Coopers & Lybrand AB.

Ledande befattningshavare



Jan Älmeby,
född 1936.
Verkställande direktör SPCS.
Grundade bolaget 1984.
Aktieinnehav: 241.850



Rolf Dahlberg,
född 1954.
Vice verkställande direktör,
SPCS.
Grundade bolaget 1984.
Aktieinnehav: 81.250



Billy Ydefjäll
född 1960.
Marknadschef SPCS.
Anställd i bolaget
sedan 1998.
Aktieinnehav: 380



Björn Lang,
född 1963.
Ekonomichef SPCS.
Anställd i bolaget
sedan 1994.
Aktieinnehav: 500