



Årsredovisning 1997



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

Stockholmskontor
Akribi System AB
Hammarby fabriksväg 25, 120 33 Stockholm
Tel: 08-640 84 00, Fax: 08-702 95 37



Viktiga händelser 1997

- Nettoomsättningen ökade med 24% till 127,3 (102,4 föregående år) Mkr.
- Resultatet efter finansiella poster uppgick till 24,2 (15,5) Mkr, en förbättring med 8,7 Mkr eller 56%.
- Bolagets aktie introducerades på Stockholms Fondbörs OTC-lista den 6 juni.
- Ny butik öppnades i Göteborg den 27 augusti.
- Samarbete inleddes med KPMG Bohlins den 15 september.
- Programföretaget Akribi i Helsingborg förvärvades i oktober.
- Ett antal nya produkter lanserades bl a SPCS Skatt Proffs, SPCS Administration 200 och SPCS Bokslut.



Foto Göte Jonsson

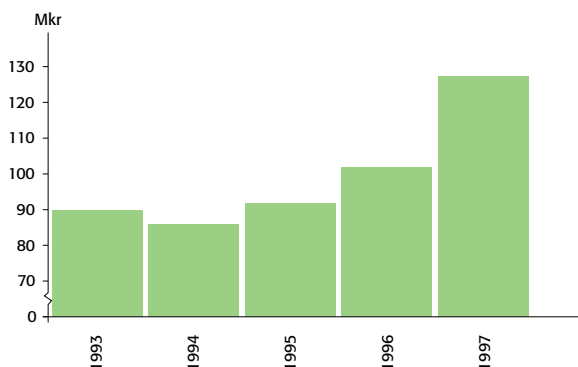
KPMG Bohlins valde SPCS Administration för sina kunduppdrag i Sverige. Anders Andersson och Stefan Andersson från KPMG Bohlins.



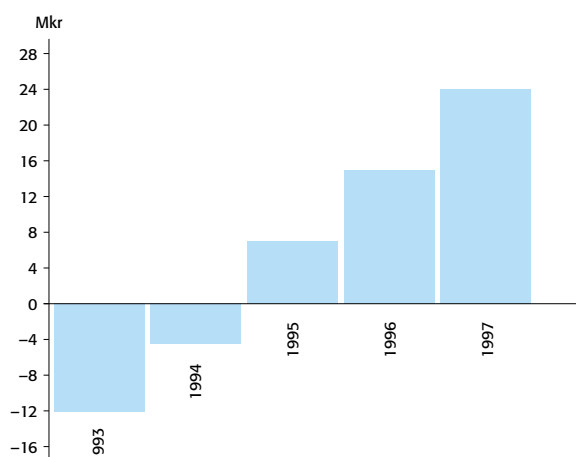
Foto Stefan Lindblom

Akribi med ett 40-tal anställda förvärvades av SPCS hösten -97.

Nettoomsättning



Resultat efter finansiella poster



VD har ordet

Den 6 juni 1997 noterades SPCS-aktien på OTC-listan på Stockholms fondbörs. Det blev en lyckad introduktion och aktien kunde avsluta året med en uppgång på 91 procent från introduktionskursens 55 kronor till 105 kronor. Börsvärdet för företaget uppgick därmed vid årsskiftet till 415 Mkr.

Det breddade ägandet av SPCS, vid årsskiftet var vi nästan 4.300 ägare, och kursuppgången, visar att många har värderat SPCS styrkefaktorer på ett positivt sätt och funnit bolaget värt att satsa på. Och de har inte behövt ångra sig. Under 1997 ökade omsättningen med 24 procent och resultatet med 56 procent till 24,2 Mkr.

Vår strategi att inom bolaget fokusera på att utveckla en lojal kundkrets och att lägga ut programutvecklingen på entreprenad har visat sig vara lyckosam.

Visserligen är utvecklingskostnaderna höga – under året som gick var de mer än 20 Mkr – men med höga volymer blir bidraget till vinsten ändå avsevärt.

SPCS har en lojal kundkrets. Av 150.000 registrerade kunder har fler än 80.000 handlat under 1997. Genom att ca 70 procent av försäljningen sker direkt per postorder, får vi också en snabb kommunikation med kunderna – en nödvändighet med den utvecklingstakt som råder. De broschyrer och kataloger som vi skickar ut regelbundet ger stora order redan inom någon vecka och hjälper även våra återförsäljare att få en stor omsättning på sina lager.



Genom förvärvet i oktober 1997 av Akribi, vars verksamhet är riktad mot större företag än det segment SPCS vänder sig till, skaffade vi oss möjligheten att utveckla ett administrativt system, som ligger mellan dem som SPCS och Akribi nu har. Om bara en procent av SPCS kunder växer ur de system som vi hittills tillhandahållit, betyder det 1.500 förlorade kunder. Med Akribi kan vi nu hålla kvar dem i vårt produktprogram.

Datoriseringen hos de mindre företagen ökar hela tiden och nya företag bildas. I storleksordningen 30.000 företag kommer att börja sin datorisering under 1998. Där är givetvis SPCS program ett givet al-



alternativ. En ännu större kundgrupp är de företag som redan har datoriserat och nu ser sig om efter mer kraftfulla program och komplettering av de program man redan arbetar med. Här rör det sig om 200.000 till 300.000 mindre företag som är beredda att öka sina investeringar. De söker kritiskt och ser helst att leverantören har en bredd i sortimentet, vilket underlättar framtida kompletteringar. Man är också mån om att handla av en stabil leverantör. Även här är SPCS ett naturligt val, inte minst tack vare bredden i sortimentet och möjligheterna till integration mellan olika produkter samt enhetligt utformade program och handböcker.

Under 1998 kommer SPCS att fortsätta på den inslagna vägen med ännu fler kompetenta program för både mindre och litet större företag. Redovisnings- och revisionsbyråer kommer att spara stora kostnader genom att använda den serie av program som just nu är under utveckling. Det är program för bokslut, skatt, revision, analys och anläggningsregister. Dessa program har en klienthanterare, som kan knyta samman de nya programmen med t ex vår storsäljare SPCS Administration. En viktig order har SPCS redan fått från KPMG Bohlins som kommer att utrusta samtliga 90 kontor med ovannämnda programsvit.

Programmen innebär ökad effektivitet för de små företagen och när de använder våra program underlättar och effektiviserar det samarbetet med redovisnings- eller revisionsbyrån.

En stor satsning sker på program för skatt och lön. Under 1998 kommer de nya programmen Skatt Proffs och Lön Proffs att bli betydelsefulla tillskott. Vi ser en stor tillväxt inom dessa produktområden och SPCS kommer att som leverantör av programmen bidra till en effektivare administration för företagen.

Under våren introducerar SPCS ett Internet-hotell där våra kunder erbjuds att få lägga ut hemsidor. SPCS kommer på ett kostnadseffektivt sätt att överföra kundens foton och texter till en hemsida, som kunden valt från några förutbestämda mallar. Intresset är stort för denna tjänst, som skall ses som ett första steg för nästa generation program, och som en integration mellan kundens hemsida och SPCS Administration vid handel via Internet.

Den tekniska utvecklingen är snabbare än någonsin. Windows 98, elektronisk handel, Internet, EMU, 2000-problemet (egentligen 2000-möjligheten) är faktorer som kommer att ge en kraftigt ökande marknad de närmaste åren. Här kommer de leverantörer som är starka, kompetenta, har en stor kundkrets, har produktbredd och resurser samt är villiga att satsa på framtiden att lyckas. SPCS har ambitionen att bli den självklara leverantören.

Växjö i mars 1998

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 och har sedan 1986 utvecklat och sålt administrativa program till små och medelstora företag. Bolaget har sitt huvudkontor i Växjö.

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

Affärsområde SPCS

Affärsområde SPCS utvecklar och säljer standardiserade administrativa program till mindre företag. Försäljningen av bolagets produkter sker via postorder, egna butiker i Stockholm och Göteborg samt via återförsäljare. Företagets största målgrupp är företag med upp till 20 anställda vilket 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 och Serviceavtal. SPCS verkar enbart på den svenska marknaden.

Affärsområde Akribi

Affärsområde Akribi utgörs av det helägda bolaget Akribi System AB som utvecklar och säljer datorprogram för ekonomistyrning, order, lager, fakturering och inköp till företrädesvis medelstora företag med upp till 200 anställda. Bolaget har sitt huvudkontor i Helsingborg och ett kontor i Stockholm. Försäljningen av bolagets produkter sköts av egen säljpersonal.

Den största delen av bolagets omsättning utgörs av konsulttjänster. Akribi sköter all utveckling och systemering av programprodukterna inom bolaget. Företagets viktigaste produkt är det administrativa programpaketet Orion. Företaget verkar i huvudsak på den svenska marknaden.

SPCS-koncernen

SPCS-koncernen omsatte 127,3 Mkr under 1997, med ett resultat på 24,2 Mkr efter finansiella poster. Vid utgången av 1997 hade SPCS-koncernen 135 anställda verksamma på huvudkontoret i Växjö, på dotterbolaget Akribi i Helsingborg samt i SPCS butiker i Stockholm och Göteborg.

SPCS-koncernen har under de senaste åren vuxit med i genomsnitt tio procent om året av egen kraft. Genom förvärv räknar SPCS-koncernen med att växa ytterligare 10–15 procent de närmaste åren vilket tillsammans motsvarar 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.



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 skall vara av hög kvalitet och på ett effektivt sätt bidra till att effektivisera kundernas administrativa processer.
- Produkterna skall 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.
- Produkterna skall prissättas så att de är prisvärda. Detta ställer höga krav på produktutvecklings- och distributionsorganisationer. Prissättningen är en mycket viktig strategisk konkurrensfaktor.
- Produktutvecklingen skall bedrivas effektivt med en noggrann kvalitetskontroll. Bolaget kommer även framgent att använda sig av underleverantörer för programmeringsarbeten.

Prispolitik

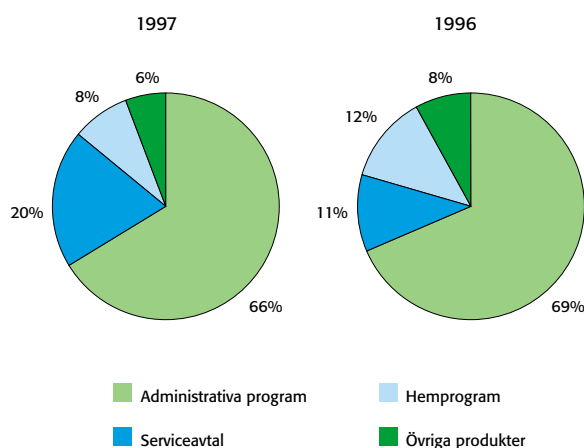
En medveten prisstrategi har ända sedan bolaget bildades varit att företagets produkter skall vara prisvärda. Av jämförbara produkter på marknaden skall SPCS

produkter vara de som är mest attraktiva vad avser relationen mellan pris och 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 Övriga produkter. Nettoomsättningen på ovanstående produktområden fördelade sig under 1996 och 1997 enligt nedan.

Nettoomsättning i Mkr	1997	1996
Administrativa program	79,7	70,2
Serviceavtal	23,7	11,2
Hemprogram	10,0	12,8
Övriga produkter	6,9	8,2
Totalt	120,3	102,4



Administrativa program

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

SPCS Administration har under 1997 utökats med ytterligare en produkt – SPCS Administration 200. Serien SPCS Administration består av:

- SPCS Administration 200 (innehållande bokföring med leverantörreskontra och betalningsrutiner).
- SPCS Administration 500 (som 200 samt kundreskontra).
- SPCS Administration 1000¹ (som 500 samt order och lagerhantering).
- SPCS Administration 2000¹ (som 1000 samt offert, inköp, beställning, rapportgenerator, språk och valutahantering).

¹ SPCS Administration 1000/2000 finns dessutom i nätversion.

SPCS Administration 2000 utgör kärnan i serien. Eftersom samtliga programprodukter i denna serie byggs på 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 sig ett nytt program och tar all tidigare information med sig.

Blå Serien utgörs av ett bokförings-, ett löne- och ett faktureringsprogram. Den Blå Serien har funnits sedan 1987 och har under hela tiden 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 kundsortimentet och är ett av marknadens mest sålda.

Skatteprogrammen som tidigare utgjordes av grundversionen för privatpersoner och specialversionen för företag har under december 1997 utökats med ytterligare en variant: SPCS Skatt Proffs. Ett skatteprogram som riktar sig till avancerade användare som utnyttjar programmen i professionellt syfte – t ex redovisnings- och revisionsbyråer.



Serviceavtal

Serviceavtal säljs för samtliga program inom produktområdet Administrativa program. I serviceavtalen ingår nya programversioner, nya handböcker vid nya versioner samt fri telefonsupport. De nya programversionerna skickas med automatik ut till serviceavtalsinnehavarna. Fördelen med detta är att kunden alltid har ett program anpassat till aktuella lagar och förordningar. Serviceavtalens längd är ett år och förlängs automatiskt ett år i taget.



Personal på SPCS supportavdelning.



Hemprogram

Detta produktområde utgörs av tre produktgrupper – Hemserien, Gyllene Serien samt Alfons Åberg. Hemprogrammen riktar sig till privatpersoner och utgörs av nyttoprogram för vuxna och pedagogiska program för barn.

Övriga produkter

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





Åsa Andersson på RA Ninetynine använder SPCS Administration 1000 till sin bokföring.

Kunder

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

Produktutveckling

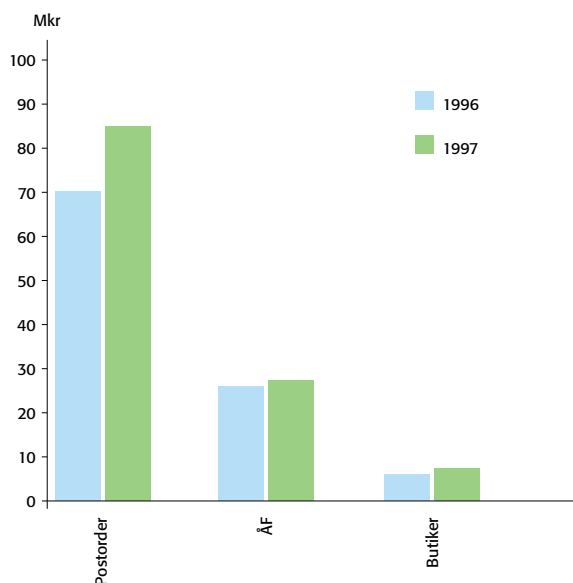
Produktutvecklingen utgör en viktig del i bolagets verksamhet. Här ställs stora krav på effektivitet, kvalitet och uppmärksamhet. Det gäller att alltid vara i främsta ledet och kunna leverera programprodukter innehållande de senaste lagstadgade förändringarna direkt efter verkställt beslut. Det gäller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

Alltsedan SPCS startades har all programmering varit utlagd på fristående underleverantörer. SPCS avdelningar för utveckling och test sysslar uteslutande med projektledning och kvalitetssäkring av produkter programmerade av underleverantörer. SPCS äger rättigheterna till källkoden vilket innebär att företaget har fullständig kontroll över produkten. Underleverantö-

erna får viss ersättning för nedlagt arbete och royalty på programförsäljningen. Detta ger bolaget lägre fasta kostnader och möjligheten att anlita lämplig programutvecklare för varje specifikt projekt.

Försäljningskanaler

SPCS säljer produkter genom tre försäljningskanaler: postorder, återförsäljare samt genom egna butiker i Stockholm och Göteborg. Nettoomsättningen i de tre kanalerna fördelar sig enligt följande:



Postorder

Bolaget har alltsedan starten sålt produkter i egen regi genom postorder och detta är fortfarande företagets viktigaste försäljningskanal. Under 1997 utgjorde postorderförsäljningen 71 procent av nettoomsättningen. Sedan 1995 kan kunderna beställa bolagets produkter via SPCS hemsida på Internet.



Återförsäljare

Försäljningen via återförsäljare utgjorde ca 23 procent av företagets nettoomsättning. 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 ytterligare öka servicen för de kunder som handlar där.

Egna butiker

Sedan 1993 har SPCS en egen butik i Stockholm. Under augusti 1997 öppnades en ny butik i Göteborg. Syftet med egen butiksverksamhet är att utgöra en marknadsplats för företagets egna produkter och att komma kunderna närmare. Under 1997 utgjorde butiksverksamheten 6 procent av företagets omsättning.

Marknadsföring

SPCS satsar årligen ca 10 procent av försäljningen på marknadsföring. Kärnan utgörs av direktmarknadsföring på befintligt kundregister. Genom regelbundna utskick 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 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 branschtidningar. Genom dessa tidningar når SPCS ut till en viktig målgrupp eftersom denna grupp ofta hjälper sina klienter vid upphandling av administrativa program.

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 väntetid och behandlingstid och dessa uppfylls större delen av året. Vad avser kvalitet på lämnad support har företaget nyligen fått högsta betyg i en tävling arrangerad av Telia. SPCS säljer serviceavtal som ger kunden möjlighet att fritt utnyttja bolagets supportavdelning. Serviceavtalen innehåller kostnadsfria uppgraderingar vilket innebär att kunden alltid har en aktuell och uppdaterad version av sitt program. De kunder som valt att inte köpa serviceavtal debiteras en fast taxa per ärende.



Foto: Jan Frössén

SPCS butik i Stockholm.



Hot och möjligheter

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 som för närvarande är ca 10 företag utspridda över södra Sverige.

Nya kundsegment – nya produkter

SPCS har under 1997 inlett en medveten satsning genom att utveckla programvaror avsedda för ett helt nytt kundsegment – redovisnings- och revisionsbyråer. De produkter som är avsedda för detta segment är SPCS Skatt Proffs, SPCS Bokslut, SPCS Analys, SPCS Revision och SPCS Anläggningsregister. Gemen-



Henrik och Gunilla på SPCS utvecklingsavdelning.

samt för denna produktserie är att programmen har gemensam klienthanterare. Detta gör att arbetet blir mycket enklare för revisorn/redovisningsbyrån. I och med att programmen förses med denna funktionalitet från början blir de här produkterna unika på marknaden. Målsättningen är att på två år bli marknadsledande i det här segmentet.

Tillsammans med Akribi utvecklas en ny programvara positionerad ovanför SPCS Administration 2000. Programmet kommer att utnyttja den senaste tekniken och vänder sig till företag med 20–100 anställda. Produkten kommer att göra det möjligt för befintliga användare av SPCS Administration att växa vidare med produkter från samma leverantör. SPCS bedömer att man i kraft av sin långa erfarenhet i branschen och sitt goda renommé skall ta betydande marknadsandelar i detta kundsegment.

Under 1998 kommer ett helt nyutvecklat löneprogram – SPCS Lön Proffs – att lanseras. Detta program vänder sig till de användare som efterfrågar ett kraftfullt och modernt löneprogram. Företaget bedömer möjligheten som mycket stor att med denna produkt ta marknadsandelar i detta segment.



Verksamhetsbeskrivning

Affärsområde Akribi

Bakgrund

Akribi grundades 1985. Företaget har sitt huvudkontor i Helsingborg – där flertalet anställda arbetar – men även ett mindre antal konsulter är stationerade i Stockholm. 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 mer än 400 Orion-system installerade i Sverige, Storbritannien och de nordiska länderna. Orion finns med databaser för både Microsoft SQL Server och Oracle.

Konsulting är en central del i Akribis verksamhet. Cirka 75 procent av intäkterna i bolaget genereras från konsultverksamheten som bygger på utbildning, installation och anpassningar i standardprogramvaran.

Inom IT-branschen är Akribi kanske främst känt som flerfaldiga världsmästare i programmering.

Affärsidé

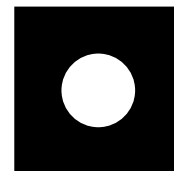
Akribis affärsidé är att ”effektivisera administrativa organisationer genom att tillhandahålla modern och kundanpassad programvara för persondatorer i nätverk.”

Mål

Akribis mål är att vara en av de ledande och mest välrenommerade leverantörerna av kundanpassade affärssystem till stora och medelstora företag.

Strategi

- Akribis produkter skall präglas av hög kvalitet och funktionalitet och de levererade systemen skall bidra till att på ett genomgripande sätt effektivisera kundens verksamhet.



AKRIBI

- De konsulttjänster som Akribi levererar skall vara av hög kvalitet och svara mot den efterfrågan som finns. Det innebär att Akribis konsultorganisation skall kunna möta krav på kvalificerade konsultinsatser både vad gäller informationsteknologi och verksamhetskunskap inom de fält där kunden verkar.
- Akribi möter marknaden i första hand genom egna försäljningskanaler. Detta för att försäkra sig om att på ett korrekt sätt förstå, analysera och svara upp mot de krav på komplexa och integrerade lösningar som kunderna ställer.

Prispolitik

Priset är inte det avgörande konkurrensmedlet i Akribis verksamhet. De största konkurrensfördelarna finns istället i programvarans funktionalitet och flexibilitet samt i företagets och personalens kompetens som systemleverantör.

Produkter

Mer än 75 procent av Akribis intäkter kommer från tjänsteproducerande verksamhet. Merparten av faktureringen är relaterad till huvudprodukten Orion, ett komplett affärssystem som vänder sig till medelstora och större företag.

Orion är ett av få system på marknaden med tillräcklig funktionalitet för att hantera större företags och koncerners datamängder och informationsstruktur. Orion är konstruerat för att medge hög grad av anpassningar utan att kunden för den skall tvingas avstå från fördelarna med ett standardsystem.



Kunder

Akribis kunder är i första hand medelstora och stora företag inom handel och industri. De system som installerats hos kunderna är som regel verksamhetskritiska i den meningen att de på ett avgörande sätt griper in i kundens affärsverksamhet.

Produktutveckling

Akribi har under lång tid levererat system som innehålls- och prestandamässigt är väl i nivå med de största aktörernas på marknaden. En stark produktutveckling är nödvändig för att skapa det underlag som konsultverksamheten byggs på.

Huvuddelen av Akribis konsulter har programmerings- och systemeringskompetens och kan därför flexibelt användas för systemutveckling som ett komplement till utvecklingsavdelningen. Den närhet till marknadens krav som konsultorganisationen ger kan på så sätt användas för att säkra hög funktionalitet och kvalitet i produktutbudet.



Konsulterna på Akribi gör individuella anpassningar av programmen för varje kund.



Försäljningskanaler

Försäljning av system och konsulttjänster sker uteslutande via egen säljorganisation. Säljorganisationen är baserad i Helsingborg men är verksam över hela landet.

Marknadsföring

Marknadsföringen av Akribis produktutbud görs huvudsakligen på branschmässor. En viktig faktor är också rekommendationer från referenskunder, branschorganisationer och upphandlingskonsulter.

Hot och möjligheter

Akribis administrativa system nämns ofta i olika branschsammanställningar, fackpress och liknande som ett av de få system på marknaden med tillräcklig funktionalitet för att hantera datamängder i större företag. Marknadssituationen är gynnsam. Efterfrågan på konsulttjänster är stor och den funktionalitet som finns i standardprodukterna gör dessa attraktiva på marknaden.

En faktor som begränsat möjligheten till produktförsäljning har varit tillgången på kvalificerad personal för installation och anpassningsarbete. För närvarande pågår en organisationsförändring med syfte att koncentrera programmeringsanpassningar till Helsingborgskontoret. Detta underlättar rekryteringen eftersom arbetsmarknaden i Helsingborgsregionen inte är överhettad på samma sätt som i storstäderna.

Det finns ett stort antal aktörer på marknaden för affärssystem i Sverige. Många företag brottas med dålig lönsamhet på grund av höga utvecklingskostnader. Den svenska marknaden för större affärssystem är ensam inte tillräckligt stor för att finansiera erforderliga utvecklingskostnader. Detta tvingar programföretagen att antingen bredda sig internationellt eller att lägga ner egen produktutveckling och koncentrera sig på konsultverksamhet knuten till externa programvaror. SPCS köp av Akribi medför att utvecklingskostnaderna kan delas mellan bolagen. Det innebär i praktiken att Akribis utvecklingskostnader begränsas till de tilläggsfunktioner som krävs för att hantera större företags krav.

Under 1997 har Akribi slutit avtal om införande av nya redovisningssystem hos ett antal kunder med mycket höga funktionskrav som efter noggranna utvärderingar valt Akribis senaste standardprogram. Bland dessa finns bl a Svenska Volkswagen, Föreningen Auktoriserade Revisorer (FAR), Svenska Arbetsgivareföreningen (SAF) och flera andra vars val kan ha stor betydelse för andra kunders val av system. Mot bakgrund av detta och med tanke på Akribis befintliga kundstock där en stor del kommer att byta redovisningssystem de närmaste åren får utsikterna till framgång vad gäller systemförsäljning anses goda.

Akribis möjligheter till expansion de närmaste åren bedöms ligga i att snabbare än hittills och med bibehållen kvalitet färdigställa ett komplett utbud inom den nya systemgenerationen. Med Akribi som en del i SPCS-koncernen finns den finansiella och utvecklingsmässiga styrkan att klara detta.

Under senare delen av 1997 påbörjades utvecklingen av en ny generation affärssystem. Den nya produkten skall i en enklare version säljas genom SPCS kanaler som en produkt avsedd för de företag som kräver en större produkt än SPCS Administration 2000. Stora samordningsvinster kan göras genom att samma produktkärna på sikt blir ersättare för Akribis nuvarande Orion-koncept.

Kundernas efterfrågan på konsulttjänster är i dagsläget mycket stor och kommer att öka i takt med att nya programmoduler tas fram. Under 1998 kommer en ny version av Orion som hanterar år 2000. Detta innebär att konsultorganisationen får ökad beläggning. De kundanpassade system som finns på markna-



Produktutveckling på Akribi.

den kommer också att påverka beläggningen på konsultsidan positivt under de kommande åren.

Efterfrågan på kompetent personal inom IT-sektorn är för närvarande stor. Detta medför att möjligheten att rekrytera kompetent personal kan vara en begränsande faktor. De rekryteringar som gjorts under 1997 visar emellertid att Akribi framgångsrikt kunnat möta detta. Företagets lokalisering utanför Stockholmsregionen är i det sammanhanget en styrka.

Vissa förberedelser för att hantera ett medlemskap i EMU kommer att implementeras i Orion redan under 1998. En fullständig version är planerad för 1999. Båda dessa faktorer bidrar till efterfrågan på ytterligare konsulttjänster.



Omvärlden

Det finns för närvarande ett stort antal affärssystem på den svenska marknaden med olika komplexitet och omfattning. Såväl svenska som utländska aktörer är verksamma på marknaden. Exempel på svenska aktörer är Hogia och IFS. Exempel på utländska aktörer är SAP och amerikanska Oracle. Enligt SPCS bedömning utgör Hogia den mest betydelsefulla konkurrenten, men det finns även ett antal mindre aktörer som utgör konkurrenter till SPCS vad avser vissa produkter. Akribi möter, inom sitt segment, flera jämbördiga konkurrenter.

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

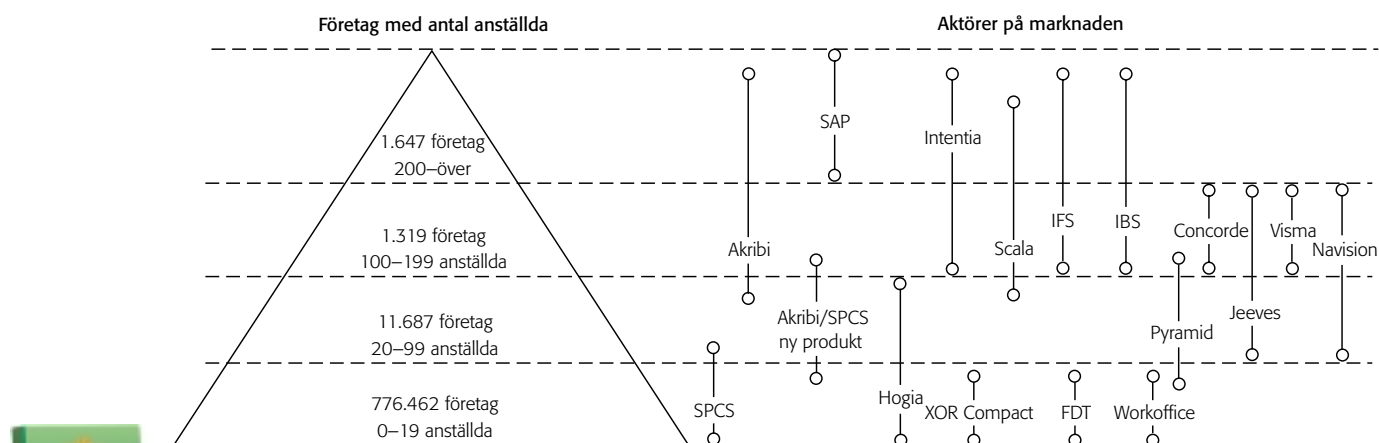
Små företag

Det till antalet kunder största segmentet är småföretag med 0–19 anställda, och omfattade under 1997 drygt 776.000 företag. Produkterna levereras som regel i ett fåtal standardutföranden och innehåller endast små möjligheter till individuella anpassningar. Produkterna kan levereras som integrerade system el-

ler 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 stor vikt avseende pris, användarvänlighet och lättlästa användarhandböcker. För att programleverantörerna skall kunna erbjuda låga priser måste bland annat 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 1997 fanns det i Sverige 11.687 företag med 20–99 anställda och 1.319 företag med 100–199 anställda. De mindre företagen inom denna kategori förses till viss del av samma leverantör som säljer till de små företagen. De krav på affärssystem som företag i denna kategori ställer är betydligt högre än de mindre företagens. Allteftersom ett företag växer måste affärssystem i allt högre grad anpassas till speci-



¹ Bedömningen avseende konkurrenssituationen är gjord av SPCS

² Källa SCB Företagsregistret februari 1998



fika förutsättningar. Ett resultat av detta är att merparten av de system som säljs till företag även omfattar en stor del 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 tkr till 5.000 tkr.

Stora företag

Inom marknadssegmentet företag med över 200 personer anställda finns det 1.647 företag under 1997. Dessa bolag har oftast mycket höga krav på affärssystemens omfattning och det är inom detta segment som den utländska konkurrensen är störst.

År 2000

Millenieskiftet kommer att påverka alla företag, myndigheter och organisationer. Vad innebär då år 2000-problemet? Problemet är att datumkodningen inte fungerar efter år 2000 om året endast anges med två siffror. Tekniskt sett är detta inte svårt att åtgärda. 2000-problemet uppstår genom att datum förekommer på så många ställen. De allra flesta dataprogram berörs på något sätt av detta.

De leverantörer av administrativa program som har en klar handlingsplan för att hantera problematiken har goda möjligheter att ta nya affärer. SPCS och Akribi tillhör den kategorin.



SPCS aktien

Aktiekapitalet

Den 31 december 1997 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 1997 var 4 291. Ägarbilderna har under året markant ändrats då tidigare ägaren Atle AB i samband med börsnoteringen under året minskade sitt innehav från 100 procent till 24,9 procent av kapital och röster. De tre största ägarna

svarar för 39,6 procent av aktiekapitalet och antalet röster. De tio största ägarna kontrollerar 54,4 procent av kapital och röster. Andelen utländskt ägande ökade till cirka elva procent av aktiekapitalet. Andelen institutionellt ägande uppgår till ungefär 27 procent.

De tio största aktieägarna per 31 december 1997.

Aktieägare	Antal aktier	Andel av kapital och röster
Atle AB	986 700	24,98%
Fidelity FD-Europe Small Comp	301 200	7,63%
Älmeby, Jan	276 250	6,99%
Försäkringsbolaget SPP	132 000	3,34%
Dahlberg, Rolf	81 250	2,06%
Svenska Industritjänstemannaförbundet	80 000	2,03%
Carlson Småbolagsfond	80 000	2,03%
Förenade Liv	80 000	2,03%
Livförsäkringsaktiebolaget Skandia	80 000	2,03%
Nomura TB/Fidelity ITM	50 900	1,29%



Börskurs och omsättning

SPCS aktier noterades på Stockholms Fondbörs den 6 juni 1997. Under 1997 omsattes ca 3 miljoner aktier till ett sammanlagt värde av omkring 229 Mkr. Det innebär att 76 procent av aktierna bytte ägare. Kursen stod under året som högst i 108 kr och som lägst i 52 kr. Aktien steg från 55 kr till 105 kr vid årets slut, en uppgång med 91 procent. SPCS marknadsvärde var vid årets slut 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.

Styrelsen anser att utdelningen skall utgöra 25–40 procent av resultat efter skatt. För 1997 föreslår SPCS styrelse en utdelning på 1,75 kr per aktie, vilket motsvarar 33 procent.

Aktiedata

(per aktie)	1997	1996
Vinst efter full skatt (kr)	5,29	4,73
Vinst efter schablonskatt (kr)	4,76	3,43
Kassaflöde (kr)	11,34	4,08
Eget kapital, årets slut (kr)	19,44	5,98
Utdelning (kr)	1,75	0,33
Börskurs, årets slut (kr)	105	–
P/E-tal (ggr)	20	–
Direktavkastning (%)	1,67	–
Genomsnittligt antal aktier (tusental)	3 658	3 250

Nyckeltalsdefinitioner

Vinst per aktie efter schablonskatt Resultat efter finansiella poster med avdrag för schablonskatt om 28 procent, dividerat med under året genomsnittligt antal utestående aktier.

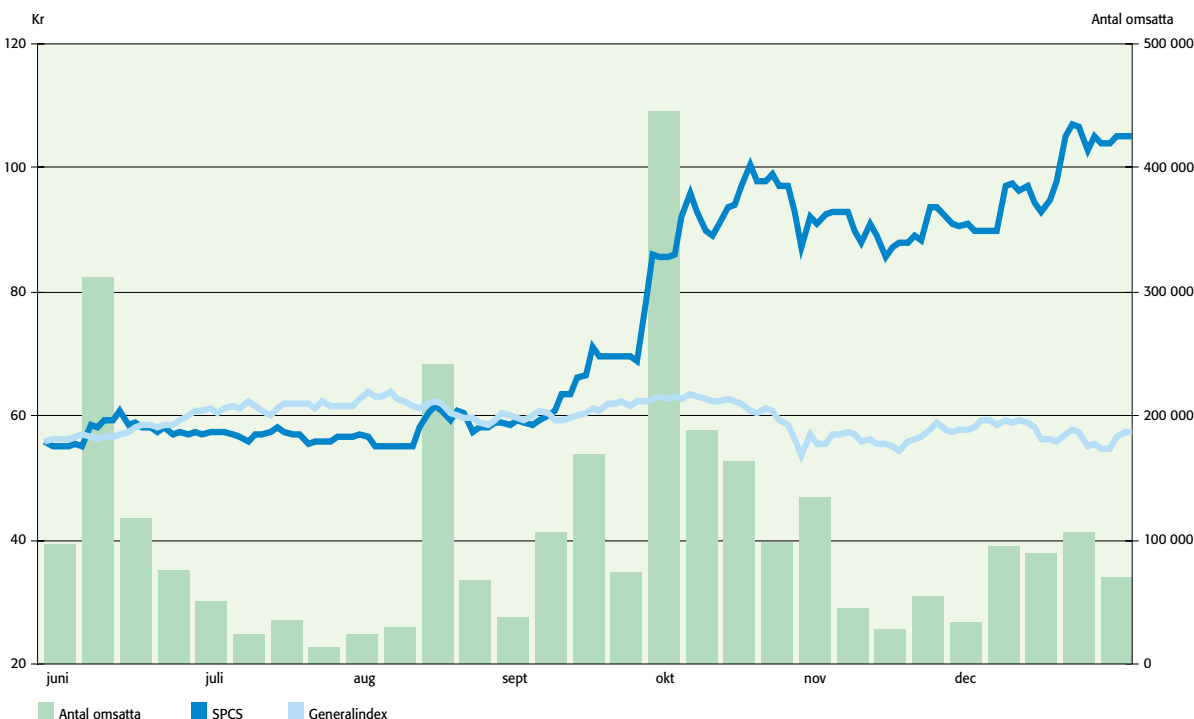
Vinst per aktie efter full skatt Årets vinst dividerat med under året genomsnittligt antal utestående aktier.

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 full skatt.

Direktavkastning Förslagen utdelning delat med börskurs vid årets slut.



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



Koncernens utveckling i sammmandrag under 5 år

Nedanstående finansiella information bör läsas i anslutning till avsnittet Kommentarer till utvecklingen.

Resultaträkningar i sammmandrag

Tkr	1993	1994	1995	1996	1997
Rörelsens intäkter	89 875	85 868	91 889	102 508	127 595
Rörelsens kostnader	-101 188	-89 521	-84 416	-87 581	-104 825
Rörelseresultat	-11 313	-3 653	7 473	14 927	22 770
Resultat från finansiella investeringar	-1 026	-777	-466	570	1 415
Resultat efter finansiella poster	-12 339	-4 430	7 007	15 497	24 185
Skatt	2 799	119	-950	-109	-4 843
Årets resultat	-9 540¹	-4 311	6 057	15 388	19 342

¹ Minoritetens andel inkluderas med 93 tkr.

Balansräkningar i sammmandrag

Tkr	1993	1994	1995	1996	1997
Anläggningstillgångar	5 316	3 850	5 764	5 207	17 416
Omsättningstillgångar	32 989	34 973	34 250	51 718	94 873
Eget kapital	5 230	6 921	13 026	19 447	71 125
Avsättningar	119	0	238	238	1 518
Långfristiga skulder	5 165	9 649	3 251	100	0
Kortfristiga skulder	27 791	22 253	23 499	37 140	39 646
Balansomslutning	38 305	38 823	40 014	56 925	112 289

Kassaflöde i sammmandrag

Tkr	1993	1994	1995	1996	1997
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-10 241	-9 837	16 272	26 561	24 637
Kassaflöde från investeringsverksamheten	7 181	-1 213	-4 680	-1 202	-14 068
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	3 554	10 691	-6 347	-12 099	30 909
Ökning/minskning av likvida medel	494	-359	5 245	13 260	41 478

Nyckeltal

	1993	1994	1995	1996	1997
Rörelsemarginal (%)	neg	neg	8,1%	14,6%	17,8%
Vinstmarginal (%)	neg	neg	7,6%	15,1%	19,0%
Soliditet (%)	13,7%	17,8%	32,6%	34,2%	63,3%
Räntabilitet på eget kapital (%)	neg	neg	60,7%	94,8%	42,7%
Genomsnittligt antal anställda	47	50	61	78	95

(Åren 1993 – 1996 är omräknade enligt nya årsredovisningslagen (1995:1554) för jämförbarhet med 1997)

För definitioner se nästa sida.



Kommentarer till utvecklingen

Rörelsens intäkter

Under perioden har företagets produktportfölj genomgått en markant förändring. Försäljningen av egenutvecklade administrativa program och tillhörande serviceavtal har ökat samtidigt som försäljning av kontors- och hemprogram har minskat. Det integrerade ekonomi- och administrationsprogrammet SPCS Administration, som lanserades i december 1994 har mottagits mycket väl av marknaden. Även SPCS skatteprogram har haft en god utveckling under perioden.

Den största försäljningstillväxten har serviceavtalen stått för. Under 1997 ökade intäkterna från dessa med nära 112 procent. Detta kan förklaras med en intensifierad försäljning och utökning av produkten till att även omfatta fria uppgraderingar. Från och med räkenskapsåret 1996 intäktsförs serviceavtalen till 60 procent vid faktureringsstillfället och resterande 40 procent periodiseras över avtalets löptid, vilket normalt uppgår till 12 månader. I Akribi ingår inte uppgraderingar i serviceavtalen, varför hela intäkten periodiseras över avtalets löptid.

Kontorsprodukter, bestående av ordbehandlings-, kalkylprogram och grafiska program, som i början av perioden utgjorde en stor andel av intäkterna har under de sista tre åren fått stor utländsk konkurrens, främst från Microsoft. Under 1994 beslutades att några ytterligare resurser inte ska satsas på detta område. Försäljningen är numera obetydlig och ingår i postens övriga produkter.

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 full skatt i förhållande till genomsnittligt eget kapital.

Rörelsens kostnader

Den ändrade produktportföljen har medfört att programkostnaden i procent av omsättningen har sjunkit.

Antalet anställda har under femårsperioden mer än fördubblats. De administrativa produkterna har tillförts många nya funktioner och därmed blivit mer kompetenta och omfattande. Detta har inneburit att kunderna tar mer tid i anspråk vid kontakt med support- och försäljningsavdelningen. Kraven på funktionalitet och hög kvalitet medför också ett ökat personalbehov för att genomföra utvecklings- och kvalitetsarbetet. Personalen har även ökat vid förvärv av andra verksamheter under 1995 och 1997.

Resultat efter finansiella poster

De tre senaste åren har resultatutvecklingen varit mycket god. Resultatökningen beror på god omsättningstillväxt kombinerat med en ökad täckningsgrad som beror på den förändrade produktmixen.

Försäljning och resultat är koncentrerade till det första och det sista kvartalet. Det är främst produkternas användningsområde som styr försäljningspunkten.

Finansnetto och finansiell ställning

Sedan 1996 har bolaget inte längre några räntebärande skulder. Den positiva resultatutvecklingen de senaste åren har stärkt bolagets finansiella ställning. Genom nyemission tillfördes bolaget 33,4 Mkr efter avdrag för emissionskostnader, soliditeten uppgick till 63,3 procent den 31 december 1997.

Räntabiliteten på eget kapital uppgick till 42,7 procent under 1997.



Organisation och personal

SPCS-koncernen är som alla dataföretag beroende av en hög utvecklingstakt eftersom marknadens krav på utveckling och anpassning av produkterna är stor. Kunden är den viktigaste informationskällan för produktutvecklingen.

Att kunna tolka kundens önskemål är grunden till SPCS framgång. Denna möjlighet grundar sig i hög grad på medarbetarnas lojalitet och engagemang. I företaget finns en hög känsla av samhörighet och delaktighet med ansvarstagande och kompetenta medarbetare som kan förvalta företagets förtroendekapital.

SPCS kunder har en hög frekvens av köptrohet, vilket är ett centralt mått på förtroendekapitalet.

Andelen akademiker i företaget 1997 uppgick till 39 procent. Genom årligen återkommande medarbetarsamtal planeras individuell vidareutveckling. Detta sker främst genom det dagliga arbetet och externa utbildningsinsatser. Individuell utveckling främjas även genom möjligheter till förändrade arbetsuppgifter inom den egna verksamheten.

Verksamhetsåret 1997 inleddes i januari med en personalstyrka på 82 personer. Under 1997 har en personell förstärkning skett, både genom rekrytering

och vid förvärvet av Akribi. Vid utgången av 1997 uppgick personalstyrkan till 135 personer.

Medelantalet årsanställda för 1997 uppgick till 95 personer.

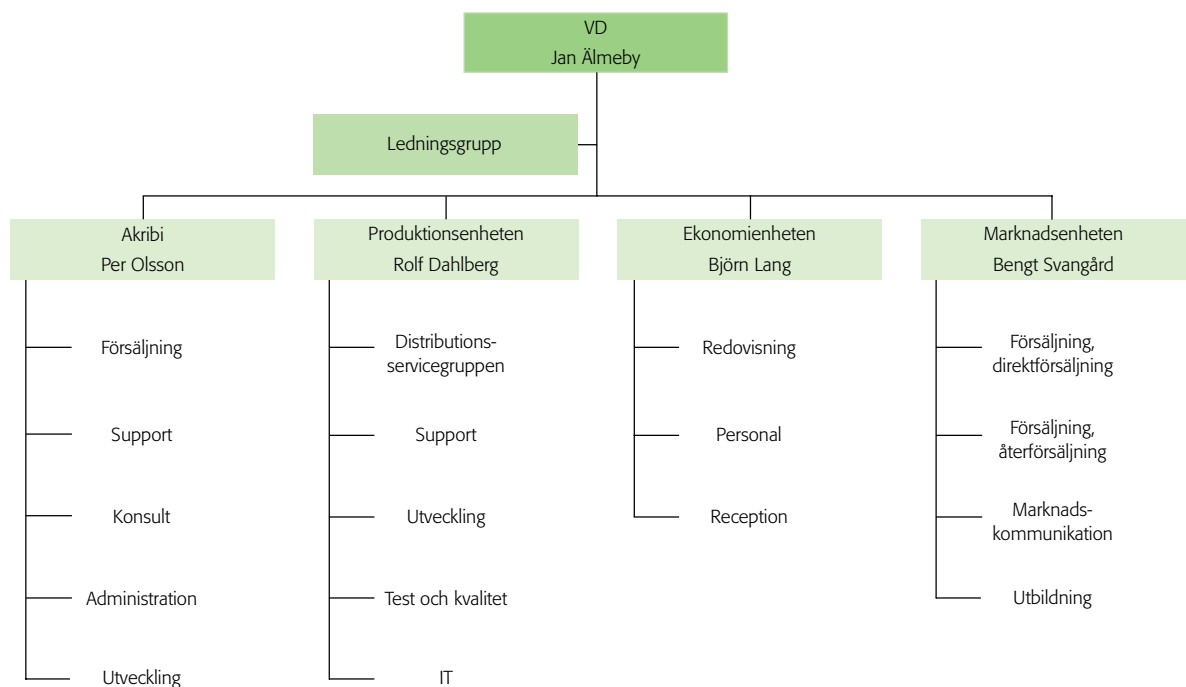
Huvuddelen av antalet anställda finns i Växjö och Helsingborg. En mindre del är verksam i Stockholm, Göteborg och Sandviken.

Av antalet anställda är 63 procent kvinnor och 37 procent män. Den genomsnittliga åldern är 29 år.

Anställda

Ort	Medelantalet årsanställda	Vid utgången av 1997
Växjö	82	94
Helsingborg	7	31
Stockholm	4	6
Sandviken	1	1
Göteborg	1	3
Summa	95	135

Nedanstående organisationsschema visar hur SPCS-koncernen arbetsmässigt är uppdelat.



Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Scandinavian PC Systems AB (publ), 556252-9155 får härmed avge årsredovisning för 1997, bolagets 13: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 kunder unika marknadsfördelar.

Många företag ser nu över sina administrativa program dels pga 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

Efterfrågan på Scandinavian PC Systems administrativa program var under 1997 fortsatt god.

Tillsammans med en kraftig försäljningsökning av serviceavtal har detta bidragit till den gynnsamma utvecklingen för företaget under 1997. Försäljnings-

ökningen på skatte- och löneprogram har varit kraftig under 1997 och beräknas fortsätta framöver.

SPCS välkända skatteprogramserie utökades under 1997 med en proffsversion som innehåller alla blanketter som behövs för att göra deklarationer för företag.

Nettoomsättningen för affärsområdet Scandinavian PC Systems uppgår till 120,3 (102,4) Mkr, resultatet efter finansiella poster uppgår till 22,5 (15,5) Mkr.

Affärsområde Akribi (9710–9712)

Akribi har under perioden fått sin största order hittills. Ordern är på 11 Mkr och innebär ett 60-tal installationer hos VW och Scania återförsäljare. Ordern påverkar Akribis resultat 1997–1999.

Nettoomsättningen för affärsområdet Akribi uppgår till 7,0 Mkr, resultat efter finansiella poster uppgår till 1,7 Mkr efter beaktande av avskrivning på koncernmässig goodwill.

Väsentliga händelser under verksamhetsåret

Scandinavian PC Systems AB (publ) förvärvade Akribi-koncernen i oktober 1997. Akribi utvecklar och säljer administrativa system till större företag i Sverige.

Nedläggning/avveckling av Scandinavian PC Systems A/S (Norge) har verkställts under 1997.

Aktien noterades på Stockholms Fondbörs 6 juni 1997.

Nettoomsättning och resultat

Nettoomsättningen uppgick till 127,3 (102,4) Mkr, en ökning med 24 procent jämfört med 1996. Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 120,3 (103,6) Mkr för helåret 1997.

Koncernens resultat efter finansiella poster ökade med 56 procent till 24,2 (15,5) Mkr. Moderbolagets resultat efter finansiella poster uppgick till 19,8 (7,2) Mkr.



Finansiell ställning och kassaflöde

Koncernens likvida medel uppgick vid årets slut till 60,8 (19,3) Mkr. Koncernen har inga räntebärande skulder. Kassaflödet efter finansieringsverksamheten uppgick till 41,5 (13,3) Mkr, i detta ingår nyemission med 33,4 Mkr netto. Soliditeten uppgick till 63 (34) procent.

Investeringar

Koncernens direkta investeringar i inventarier uppgick under räkenskapsåret till 2,9 (1,3) Mkr. Motsvarande siffra för moderbolaget uppgick till 2,8 (1,3) Mkr. Därutöver uppgick inköp av datorer i koncernen till 1,2 (1,5) Mkr. PC-datorer har kostnadsförts som korttidsinventarier.

Investeringar i företagsförvärv uppgick till 12,0 (0) Mkr.

Utsikter för 1998

Scandinavian PC Systems AB (publ) förvärvade Akribikoncernen i oktober 1997. Akribi utvecklar och säljer administrativa system till större företag i Sverige. Med detta strategiska förvärv inleddes satsningen på att förstärka marknadspositionen avseende medelstora företag. Ytterligare företagsförvärv planeras för 1998.

Med hänsyn till bland annat år 2000-problematiken och efterfrågan på program i Windows-miljö förväntas en fortsatt god försäljningsökning av administrativa program och serviceavtal under 1998.

Under 1998 kommer stora satsningar i utveckling av programvaror inom produktområde administrativa program att göras. Många nya program kommer att

utvecklas och befintliga program kommer att vidareutvecklas.

Vinst per aktie och utdelning

Vinsten per aktie efter schablonskatt uppgick till 4,76 (3,43) kr och efter full skatt till 5,29 (4,73) kr.

Styrelsen och verkställande direktören föreslår en utdelning för verksamhetsåret 1997 om 1,75 kr per aktie.

Förslag till vinstdisposition

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Balanserad vinst	4.598.393 kr
Årets resultat	15.282.901 kr
	19.881.294 kr

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras så

att till aktieägarna utdelas	6.912.500 kr
att i ny räkning överförs	12.968.794 kr
	19.881.294 kr

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkningen uppgår till 21.491.284 kr. Härav åtgår 60.000 kr för föreslagen avsättning till bundet eget kapital.

Beträffande bolagets redovisade resultat för räkenskapsåret och ställningen 1997-12-31 hänvisas till nedanstående resultat- och balansräkningar samt finansieringsanalyser jämte till dessa hörande noter.



Resultaträkning

TKR		Koncernen		Moderbolaget	
		1997	1996	1997	1996
Nettoomsättning	Not 2	127 323	102 443	120 314	103 614
Övriga rörelseintäkter		272	65	272	65
Summa intäkter		127 595	102 508	120 586	103 679
Rörelsens kostnader					
Programkostnader		-40 682	-35 290	-46 884	-51 208
Övriga externa kostnader		-27 487	-26 020	-24 859	-24 218
Personalkostnader	Not 3	-34 330	-24 518	-28 345	-17 479
Avskrivningar		-2 267	-1 706	-1 838	-1 570
Övriga rörelsekostnader		-59	-47	-59	-34
Summa rörelsens kostnader		-104 825	-87 581	-101 985	-94 509
Rörelseresultat		22 770	14 927	18 601	9 170
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i koncernföretag	Not 4	–	–	-171	-2 514
Ränteintäkter		1 533	690	1 493	637
Räntekostnader och liknande resultatposter		-118	-120	-84	-99
Summa resultat från finansiella investeringar		1 415	570	1 238	-1 976
Resultat efter finansiella poster		24 185	15 497	19 839	7 194
Bokslutsdispositioner	Not 5	–	–	-1 042	-2 276
Skatt på årets resultat	Not 6	-4 843	-109	-3 514	-107
Årets resultat		19 342	15 388	15 283	4 811



Balansräkning

TILLGÅNGAR (TKR)	Koncernen		Moderbolaget	
	97-12-31	96-12-31	97-12-31	96-12-31
Anläggningstillgångar				
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>				
Goodwill Not 7	12 686	2 210	1 933	2 210
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>				
Inventarier Not 8	4 730	2 997	4 052	2 880
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>				
Andelar i koncernföretag Not 9, 10	–	–	12 090	90
Summa anläggningstillgångar	17 416	5 207	18 075	5 180
Omsättningstillgångar				
<i>Varulager m m</i>				
Färdiga varor och handelsvaror	3 036	3 048	3 036	3 048
Pågående arbete för annans räkning Not 11	2 014	0	0	0
<i>Kortfristiga fordringar</i>				
Kundfordringar	27 510	27 209	21 985	27 195
Fordringar hos koncernföretag	–	–	1 512	1 495
Övriga fordringar	316	544	252	520
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter Not 12	1 187	1 585	883	1 367
<i>Kassa och bank</i>	60 810	19 332	58 814	15 817
Summa omsättningstillgångar	94 873	51 718	86 482	49 442
Summa tillgångar	112 289	56 925	104 557	54 622



		Koncernen		Moderbolaget	
EGET KAPITAL OCH SKULDER (TKR)		97-12-31	96-12-31	97-12-31	96-12-31
Eget kapital	Not 13				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		15 800	50	15 800	50
Överkursfond		–	–	30 606	0
Reservfond		–	–	100	10
Bundna reserver		33 834	717	–	–
<i>Fritt eget kapital</i>					
Balanserad vinst		–	–	4 598	13 898
Fria reserver		2 149	3 292	–	–
Årets resultat		19 342	15 388	15 283	4 811
Summa eget kapital		71 125	19 447	66 387	18 769
Obeskattade reserver	Not 14	–	–	4 210	848
Summa obeskattade reserver		–	–	4 210	848
Avsättningar					
Latent skatt	Not 15	1 518	238	0	0
Summa avsättningar		1 518	238	0	0
Långfristiga skulder					
Checkräkningskredit	Not 16	0	100	0	0
Summa långfristiga skulder		0	100	0	0
Kortfristiga skulder					
Leverantörsskulder		11 226	7 195	10 021	6 884
Skulder till koncernföretag		–	8 947	28	8 947
Skatteskulder		2 958	0	2 671	0
Övriga ej räntebärande skulder		7 089	6 249	5 041	5 322
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	Not 17	18 373	14 749	16 199	13 852
Summa kortfristiga skulder		39 646	37 140	33 960	35 005
Summa eget kapital och skulder		112 289	56 925	104 557	54 622
Ställda säkerheter		0	0	0	0
Ansvarsförbindelser	Not 18	0	0	0	167



Finansieringsanalys

TKR	Koncernen		Moderbolaget	
	1997	1996	1997	1996
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	22 770	14 927	18 601	9 170
<i>Justering för poster som inte ingår i kassaflödet</i>				
Avskrivningar	2 267	1 706	1 838	1 570
Realisationsvinster/-förluster vid försäljning av inventarier	-192	35	-192	22
Realisationsvinst vid försäljning av dotterföretag	0	-2	0	-2
Erhållen ränta	1 533	690	1 493	637
Erlagd ränta	-114	-120	-84	-99
Betald inkomstskatt	-889	-735	-679	-734
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	25 375	16 501	20 977	10 564
Förändringar i rörelsekapital				
Varulager	-1 249	345	12	253
Rörelsefordringar	4 438	-4 392	5 738	-4 149
Rörelseskulder	-3 927	14 107	-3 673	12 596
Kassaflöde från den löpande verksamheten	24 637	26 561	23 054	19 264
Investeringsverksamheten				
Förvärv av dotterföretag Not 19	-11 417	0	-12 000	0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-2 911	-1 309	-2 805	-1 298
Försäljning av inventarier	264	130	264	27
Försäljning dotterföretag	0	51	0	52
Övriga finansiella poster	-4	-74	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-14 068	-1 202	-14 541	-1 219
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	33 406	0	33 406	0
Aktieägartillskott	0	5 789	-171	3 274
Koncernbidrag	0	-14 736	2 320	-8 065
Upptagna lån	0	48	0	0
Amortering	-1 026	-3 200	0	-3 200
Utbetald utdelning	-1 471	0	-1 071	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	30 909	-12 099	34 484	-7 991
Ökning av likvida medel	41 478	13 260	42 997	10 054
Likvida medel vid årets början	19 332	6 072	15 817	5 763
Likvida medel vid årets slut	60 810	19 332	58 814	15 817



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.

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. Från och med räkenskapsåret 1996 kostnadsförs löpande nyanskaffade datorer och skrivare som har en bedömd ekonomisk livslängd kortare än 3 år.

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 10 procent årligen.

Serviceavtal

Intäkter i SPCS från serviceavtal avser att dels finansiera vidareutveckling av program samt att bekosta supporten av dessa program. Från och med räkenskapsåret 1996 intäktsförs serviceavtalen till 60 procent vid faktureringstillfället och resterande 40 procent periodiseras över avtalets löptid, vilket normalt uppgår till 12 månader. I Akribi ingår inte uppdateringar i serviceavtalen, varför hela intäkten periodiseras över avtalets löptid.

Utvecklingskostnader

Utgifter för utvecklingsarbeten kostnadsförs löpande när de uppkommer.

Not 2

Inköp och försäljning mellan koncernföretag

	Moderbolag	
	1997	1996
Inköp	6,6%	17,4%
Försäljning	0,0%	0,0%

Not 3

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader	1997		1996	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolag	18 119	6 580 (320)	12 003	4 262 (224)
Dotterföretag	4 254	1 488 (60)	5 361	1 573 (15)
Koncernen	22 373	8 068 (380)	17 364	5 835 (239)

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

Löner och andra ersättningar fördelat mellan styrelse, VD och vVD respektive övriga anställda	1997		1996	
	Styrelse, VD och vVD (varav tantiem o d)	Övriga anställda	Styrelse, VD och vVD (varav tantiem o d)	Övriga anställda
Moderbolag	1 582 (164)	16 537	1 412 (226)	10 591
Dotterföretag	280	3 974	356	5 005
Koncernen	1 862 (164)	20 511	1 768 (226)	15 596

Villkor för styrelse, VD och ledning

Enligt bolagsstämans beslut utgår styrelsearvode intill nästa ordinarie bolagsstämma med 20 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 ingen personlig ersättning. En kostnad på 75 tkr faktureras dock av Atle Informationsteknologi AB.

Lön och ersättning har för verkställande direktören uppgått till 724 tkr, varav bonus utgör 82 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

	1997		1996	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget				
Växjö	75	25	48	18
Stockholm	3	1	3	1
Göteborg	1	0	–	–
Sandviken	1	1	1	1
Summa	80	27	52	20
Dotterföretag				
Växjö	7	3	25	8
Norge	–	–	1	1
Helsingborg	7	5	–	–
Stockholm	1	0	–	–
Summa	15	8	26	9
Koncernen totalt	95	35	78	29

Not 4

Resultat från andelar i koncernföretag

Avser nedskrivning av aktier i Scandinavian PC Systems A/S (Norge).

Not 5

Bokslutsdispositioner

	Moderbolag	
	1997	1996
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	–240	0
Avsättning till periodiseringsfond	–3 122	0
Lämnat koncernbidrag	–130	–14 736
Erhållet koncernbidrag	2 450	6 671
Lämnat aktieägartillskott	0	–6 000
Erhållet aktieägartillskott	0	11 789
Summa	–1 042	–2 276

Not 6

Skatt på årets resultat

	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Betald skatt	–3 843	–109	–3 515	–107
Latent skatt	–1 000	0	0	0
Summa	–4 843	–109	–3 515	–107

Not 7

Immateriella anläggningstillgångar	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Goodwill				
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	3 839	3 839	2 762	2 762
Årets aktiverade utgifter	11 028	0	0	0
Utrangering	-1 077	0	0	0
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>13 790</i>	<i>3 839</i>	<i>2 762</i>	<i>2 762</i>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-1 629	-1 353	-552	-276
Utrangering	1 077	0	0	0
Årets avskrivningar	-552	-276	-277	-276
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>-1 104</i>	<i>-1 629</i>	<i>-829</i>	<i>-552</i>
Utgående planenligt restvärde	12 686	2 210	1 933	2 210

Not 8

Materiella anläggningstillgångar	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Inventarier				
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	14 514	13 795	13 711	12 553
Inköp	2 911	1 309	2 805	1 298
Indirekta förvärv	1 525	0	0	0
Försäljningar och utrangeringar	-573	-590	-573	-140
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>18 377</i>	<i>14 514</i>	<i>15 943</i>	<i>13 711</i>
Ingående ackumulerade avskrivningar	-11 517	-10 517	-10 831	-9 628
Försäljningar och utrangeringar	501	430	501	91
Indirekta förvärv ackumulerade avskrivningar	-916	0	0	0
Årets avskrivningar	-1 715	-1 430	-1 561	-1 294
<i>Utgående ackumulerade avskrivningar</i>	<i>-13 647</i>	<i>-11 517</i>	<i>-11 891</i>	<i>-10 831</i>
Utgående planenligt restvärde	4 730	2 997	4 052	2 880

Not 9

Finansiella anläggningstillgångar	Moderbolag	
	1997	1996
Andelar i koncernföretag		
Ingående ackumulerade anskaffningsvärden	3 660	2 982
Inköp	12 000	0
Aktieägartillskott	171	2 514
Försäljningar	0	-50
Utrangering	-3 741	-1 786
<i>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</i>	<i>12 090</i>	<i>3 660</i>
Ingående ackumulerade nedskrivningar	-3 570	-2 842
Utrangering	3 570	1 786
Årets nedskrivningar	0	-2 514
<i>Utgående ackumulerade nedskrivningar</i>	<i>0</i>	<i>-3 570</i>
Utgående planenligt restvärde	12 090	90

Not 10

Andelar i koncernföretag	Org nr	Säte	Kapital- och röstandel	Antal aktier	Bokfört värde
Distributionsservicegruppen i Växjö AB	556357-0430	Växjö	100	600	40
Programservicegruppen i Växjö AB	556427-5278	Växjö	100	500	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 11

Pågående arbete för annans räkning	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Nedlagda kostnader	2 734	0	0	0
Fakturerade belopp	–720	0	0	0
Summa	2 014	0	0	0

Not 12

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Förutbetalda hyror av lokaler	452	861	315	698
Förskott royalty	110	431	110	431
Övriga poster	625	293	458	238
Summa	1 187	1 585	883	1 367

Not 13

Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fria reserver
Belopp vid årets ingång	50	717	18 680
Fondemission	12 950		–12 950
Nyemission	2 800	35 700	
Emissionskostnader		–5 094	
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		2 510	–2 510
Koncernstrukturförändring		1	
Utdelning			–1 071
Årets resultat			19 342
Belopp vid årets utgång	15 800	33 834	21 491

Moderbolaget	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Balanserad vinst
Belopp vid årets ingång	50		10	18 709
Fondemission	12 950			–12 950
Nyemission	2 800	35 700		
Emissionskostnader		–5 094		
Avsättning till reservfond			90	–90
Utdelning				–1 071
Årets resultat				15 283
Belopp vid årets utgång	15 800	30 606	100	19 881

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

Not 14

Obeskattade reserver

	Moderbolag	
	1997	1996
Akkumulerad skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar utöver plan	240	0
Periodiseringsfond Tax 96	848	848
Periodiseringsfond Tax 98	3 122	0
Summa	4 210	848

Not 15

Latent skatt

I koncernen redovisas årets latent skatt, 1 000 tkr (0 tkr), som skattekostnad i koncernresultaträkningen. Hela årets latent skattekostnad är hänförligt till obeskattade reserver. Latent skatteskuld i koncernen uppgår till 1 518 tkr (238 tkr) och redovisas i posten avsättningar i balansräkningen. Koncernens latent skatteskuld avser skatt på obeskattade reserver.

Not 16

Checkräkningskredit

Den beviljade krediten i koncernen uppgår till 0 tkr SEK (200 tkr NOK).

Den beviljade krediten i moderbolaget uppgår till 0 tkr (0 tkr SEK).

Not 17

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolag	
	1997	1996	1997	1996
Serviceavtal	7 585	4 432	6 559	4 432
Upplupna löner och sociala avgifter	4 763	4 270	3 731	3 373
Upplupen royalty	4 924	4 590	4 924	4 590
Övriga poster	1 101	1 457	985	1 457
Summa	18 373	14 749	16 199	13 852

Not 18

Ansvarsförbindelser

Avser garantiförbindelse för Scandinavian PC Systems A/S (Norge).

Not 19

Förändringar i koncernens sammansättning

Under 1997 förvärvades dotterföretaget Request Information GR AB för 12 000 tkr. Företaget är moderbolag för en koncern (Akribi-koncernen) som utvecklar och säljer administrativa system. I koncernresultaträkningen är 6 981 tkr av nettoomsättningen och 1 722 tkr av årets resultatet efter finansiella poster och efter beaktande av koncernmässigt goodwill är hänförligt till verksamheten i Akribi-koncernen.

Under året har dotterföretaget Scandinavian PC Systems A/S (Norge) likviderats.

Värdet av förvärvade tillgångar och skulder var enligt förvärvsanalysen följande:

Anläggningstillgångar	609
Omsättningstillgångar	5 139
Likvida medel	583
	6 331
Långfristiga skulder	-1 207
Kortfristiga skulder	-4 152
	-5 359
Utbetald köpeskilling	-12 000
Likvida medel i det förvärvade företaget	583
Påverkan på koncernens likvida medel	-11 417

Växjö den 26 mars 1998

Bengt Paulsson
Styrelseordförande

Jan Älmeby
Verkställande direktör

Anna Lena Sjölin

Tommy Linde

Gündor Rentsch

Vår revisionsberättelse
har avgivits den 30 mars 1998
Öhrlings Coopers & Lybrand AB

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 räkenskaperna samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Scandinavian PC Systems AB (publ) för år 1997. 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 mot 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 30 mars 1998

Ingvar Pramhäll
Auktoriserad revisor

Thomas Olofsson
Auktoriserad revisor



Delar av SPCS
administrativa
programsortiment

Styrelse och revisorer

Styrelse

Stående fr v

Anna Lena Sjölin,
född 1946.

Verkställande direktör i
Sjölin & Sjölin Utvecklings AB
Invald i styrelsen 1995.

Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseledamot i Sjölin &
Sjölin AB, Sjölin & Sjölin
Utvecklings AB och Software
Plus AB.

Aktieinnehav: 1.000

Tommy Lindhe,
född 1953.

Verkställande direktör i
Cederroth AB.

Invald i styrelsen 1995.

Aktieinnehav: 0

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

Sittande fr v

Jan Ålmeby,
född 1936.

Verkställande direktör i
Scandinavian PC Systems AB.

Invald i styrelsen 1984.

Aktieinnehav: 276.250

Bengt Paulsson,
född 1939.

Styrelseordförande.

Verkställande direktör i Atle
Informationsteknologi AB.

Invald i styrelsen 1995.

Övriga styrelseuppdrag:
Styrelseordförande i Digital
Vision, IGP, Martinsson
Datadistribution och Dafix.
Styrelseledamot i bland
annat Martinsson Gruppen,
Sweden On Line, Backupcen-
tralen, Martinsson Informa-
tionssystem och Atle M&A.

Aktieinnehav: 500



Revisorer



Ingvar Pramhäll,
född 1942.

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



Thomas Olofsson,
född 1959.

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

Revisorssuppleanter

Jörgen Lindqvist

Auktoriserad revisor,
Öhrlings Cooper & Lybrand.

Carina Åkesson

Auktoriserad revisor,
Öhrlings Coopers & Lybrand.

Ledande befattningshavare



Jan Ålmeby,
född 1936.
Verkställande direktör SPCS.
Grundade bolaget 1984.
Aktieinnehav: 276.250



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



Björn Lang,
född 1963.
Ekonomichef SPCS.
Anställd i bolaget
sedan 1994.
Aktieinnehav: 300



Bengt Svängård,
född 1964.
Marknadschef SPCS.
Anställd i bolaget
sedan 1994.
Aktieinnehav: 500



Göran Nordegren,
född 1954.
Vice verkställande direktör Akribi.
Anställd i Akribi sedan 1994
Aktieinnehav: 21.200



Per Olsson,
född 1961.
Verkställande direktör Akribi.
Grundade Akribi 1985
Aktieinnehav: 21.200