



Bisnode | The Business Facilitator

LISA möte

Vidareutnyttjande av information från den offentliga sektorn

Jonas Edström, Affärsutvecklingschef Bisnode AB

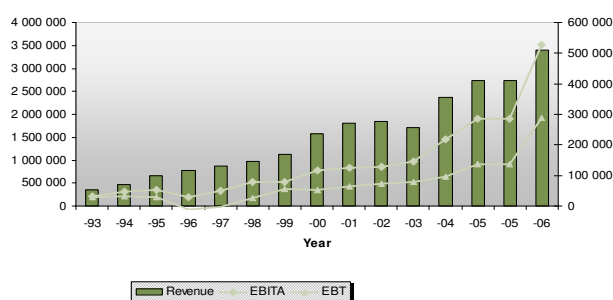
Bisnode | The Business Facilitator

BISNODE GROUP 2006

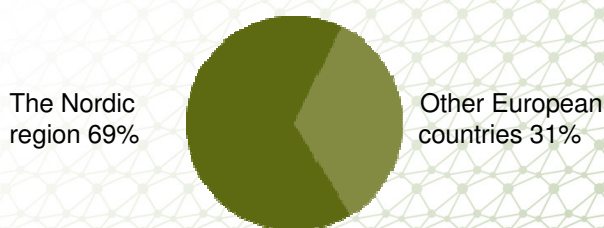
- Revenue SEK **3389** m
- EBITA SEK **528** m
- Employees **2,524**
- **5** Business areas
- **19** Countries
- **85** Companies



Sales CAGR 19,6 %, EBITA CAGR 19,1 %



Turnover by region



Bisnode | The Business Facilitator

Historia

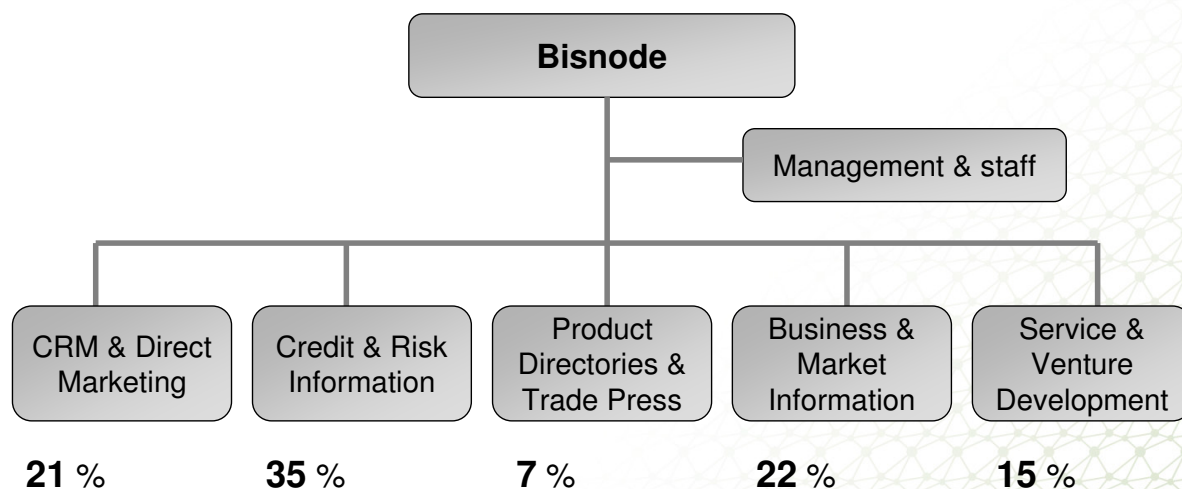
- 1989 **Bonnier Information Service** - ett strategiskt affärsområde i Bonnier. Senare namnändrat till **Bonnier Affärsinformation**
- 1991 **ICC**, Inter Company Comparison Ltd, UK, förvärvas
- 1999 **Verlag Hoppenstedt**, Tyskland, förvärvas
- 2003 **D&B Nordic**, fyra bolag, förvärvas
- 2004 **SIX**, mfl finansinfobolag avyttras
- 2004 **D&B Central**, sex bolag, förvärvas
- 2005 **Ratos** ny majoritetsägare
- 2005 **Infodata** fusioneras
- 2006 **Bisnode** nytt koncernnamn



Sedan 1989 har Bisnode i genomsnitt förvärvat, sålt och avvecklat 3-5 bolag per år för att växa och fokusera

Bisnode | The Business Facilitator

Organisation



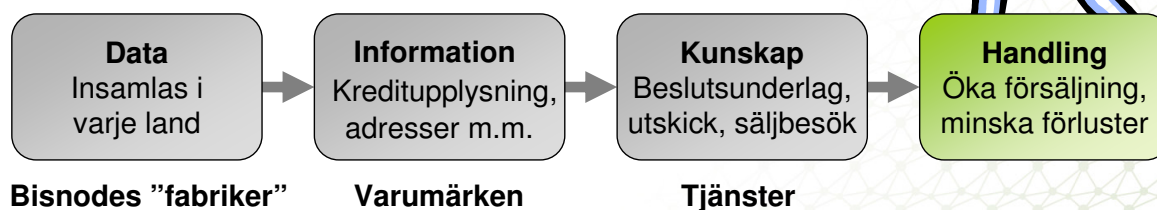
”Informationsfabriken”



- Målet är en ”fabrik” med en företagsdatabas i varje land
- Data paketeras och säljs under många varumärken genom många kanaler i både elektronisk och vid behov pappersbaserat
- En databas i varje land ger god skalekonomi - mycket låga marginkostnader i distribution och försäljning

Värdekedjan

- Bisnode insamlar bästa data, adderar analys och tjänster. Ger kunderna kunskap som möjliggör fler och bättre affärer



- Data är allmänt tillgängligt och utsatt för priserrosion
- Bisnode ökar förädlingsvärdet och försvarar intäkterna genom att fokusera på tjänster högre upp i värdekedjan

Bisnodes leverantörer av offentlig information

- Bolagsverket
- SCB (BASUN)
- Skatteverket
- Kronofogdemyndigheten
- Lantmäteriet
- Vägverket
- SPAR-nämnden

Nuvarande förhållande

- Bolagsverket
 - Skall leverera i elektronisk form
 - Gör detta bra utan krångliga regler
 - Säljer själva på marknaden
- SCB
 - Säljer enligt BASUN-förordningen
 - Vill ha licensavtal med detaljstyrning av slutledspriser
 - Ingen kostnadstäckning/prissättning
 - Säljer själva i konkurrens
 - Hävdar katalogskydd enligt 49§ och 26a§ URL

Nuvarande förhållande forts.

- LMV
 - Inga koncernavtal
 - Inga bulkleveranser
 - Styr slutanvändaravtalen i detalj
 - Ingen kostnadstäckning/prissättning
 - Inga koncernavtal
 - Avgifterna för att tillhandahålla och upplåta rätt att utnyttja geografisk information och fastighetsinformation, samt information från den allmänna kartläggningen, skall bestå av en del som skall täcka kostnaderna för uttag och expediering samt en del som skall bidra till kostnaderna för uppbyggnad, drift och utveckling av informationssystemen, dvs. en användarfinansiering.
- Användarfinansieringen får för 2006 uppgå till högst 250 000 000 kr.

Nuvarande förhållande forts.

- Vägverket
 - Tillåter inga bulkleveranser
 - Levererar på Internet, men inga personuppgifter (endast fax)
 - Säljer själva ur både körkortsregistret och fordonsregistret.
 - För försäljning av *informationsuttag från Vägtrafikregistret* gäller självkostnadsbaserad prissättning **med pålägg upp till en nivå som bedöms som marknadsmässig i förhållande till jämförbara konkurrenter**. Vägverkets resultat av denna verksamhet skall användas till trafiksäkerhetsåtgärder.

Nuvarande förhållande forts.

- Skatteverket och Kronofogdemyndigheten
 - Uppgifter ur skattedatabasen och utsökningsregister
 - Lämnar endast ut uppgifter till KUL-företag på elektroniska medier (enligt regeringsförordning9)
 - Har nyligen lämnat restriktioner för användandet
 - Vill stoppa upplysningar på nätet
 - Frånsett detta, bra leveranser

Nuvarande förhållande forts.

- SPAR-nämnden
 - InfoData hanterar på uppdrag
 - Fungerar bra
 - Bestämmer avtalens utseende
 - Delegerat ansvar på DR-uttag
 - Tillstånd krävs för uppdateringar

Framtiden

- Leveranser bör vara:
 - Lika för alla
 - Kostnadsprissatta
 - Tydliga leveransvillkor
 - Ingen koppling till vidareförsäljning i prissättningen
 - Fritt användande, med beaktande av lagstiftningen
 - Inga särskilda produkter, skicka rådata
- Krångla inte till det!
- Konkurrera inte med marknaden!

Tack för visat intresse!

jonas.edstrom@bisnode.com