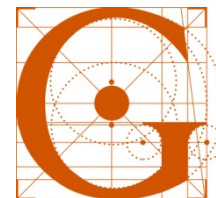


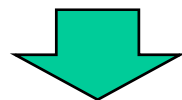
Gyldendal ASA
Generalforsamling
19. mai 2008



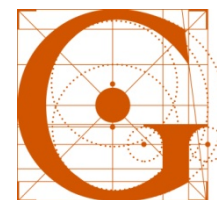
Velkommen til den første
generalforsamlingen i Gyldendalhuset



Bygget inngår i et historisk løft hvor vi
investerer 600 MNOK



Investeringsløpet slutføres våren 2008



Når skal investeringene å gi effekter?

	2006	2007	2008
GNF/redaksjon	Red	Blue	Blue
Forretn. systemer } - ARK - GNF - DnB/KF	Red	Blue	Blue
	Red	Blue	Blue
	White	Red	Blue
Gyldendalhuset	Red	Blue	Blue
Distribusjonsanlegg	Red	Red	Blue
Nettbasert salg	Red	Red	Blue

Gyldendalhuset



- Gyldendalhuset levert til avtalt tid, pris og kvalitet
- Investering på 230 MNOK, 9000 m²
- Gir oss vesentlig økt kommunikativ kraft og intern effektivitet

GNF



- Investeringene i innhold til undervisningsmarkedene ble en suksess. GU markedsleder både på grunnskole og videregående skole
- Investeringene i digitale tjenester og innhold har gitt vekstkraft for Gyldendal Akademisk (Rettsdata)
- Allmenntilmarkedet: Økte redaksjonelle ressurser kombinert med nødvendig effektivisering av driften.

Ark Bokhandel



- Skolebokvolum fra bokhandel til direktedistribusjon
- Marginbortfall (bokhandel) og marginfall (direktedistribusjon)



Omstilling på to år

- til filialkjededrift uten skolebokvolumer
- eget forretningsområde direktedistribusjon



Slutføres utløpet av 2008

Ark Bokhandel



Filialkjededriften

- Sterk vekst på bok
- Ark mener å være størst i bokhandel i 2007 på norsk skjønnlitteratur, oversatt skjønnlitteratur og pocket

Forlagssentralen (50%)



- Nytt logistikknett levert til kostnadsramme på 350 MNOK
- Gir effektivisering og nye tjenester innen logistikk og distribusjon
- Forsinket leveranse, betydelige innkjøringsproblemer som rammet både forlags- og bokhandelkunder høsten 2007

Forlagssentralen (50%)



- Forbedringsprosjekt som involverer bokhandel og forlagskunder initiert
- Overtar distribusjon fra DnB første halvår 2008
- Forretningssystem driftes fra 1. januar felles i Forlagssentralen og Bokklubbene

De norske Bokklubbene (48,5%)



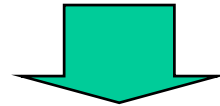
Tre forretningsområder:

- Bokklubbene/bokklubben.no
- Bokkilden.no
- Bokkilden Direkte



De norske Bokklubbene (48,5%)

- Utvikling bokklubbområdet er positiv
- En rekke digitale tjenester er lansert



Bidrar vesentlig til styrking av bokklubbens markedsposisjon

Gyldendal har begynt samkjøring av disse tjenestene



- IT drift
- Drift forretningsystem
- Utvikling forretningsystem
- web/nettløsninger

Via ny felleseenhet plassert hos Bokklubbene



Boklink er navnet

Betydelige engangskostnader 2007



Prosjektene belastet
driftskostnadene i 2007
med 42,8 MNOK

2008



Investeringsløpet fullføres første halvår



Fra prosjekt til drift.

Fra investering til konsolidering

I sum



- Gyldendalhuset → økt kommunikativ kraft. Intern effektivitet.
- GNF → fortsette vekst markedsandeler, styrke redaksjonell nyutvikling mot allmennt markedet og helhet.
- Ark → rendyrkes til filialkjededrift uten skolebok.
- Bokklubben → fortsatt vekst og innovasjon på nettet. Samkjøre it, drift forretningssystem, nett-tjenester
- Forlagssentralen → Effektivisere varestrøm og distribusjon



Gyldendal er offensivt posisjonert i skjerpet konkurransesituasjon

Versjon mai 2007 - Konkurransenintensiteten i bokbransjen er høy



Gyldendal

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

Aschehoug

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

Bonnier/Cappelen

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb

Egmont/Damm

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

Schibsted

- forlagshus
- distribusjon
- ~~bokhandel~~

**Bokkonsernene arbeider i flere eller alle delbransjer i bokbransjen.
Tre av konsernene er del av nordiske mediekonsern: Bonnier, Egmont,
Schibsted.**

Versjon mai 2008



Gyldendal

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

Bonnier/Egmont

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

Aschehoug

- forlagshus
- distribusjon
- bokklubb
- bokhandel

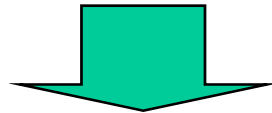
Schibsted

- forlagshus
- distribusjon

Bransjetilstand



- Sterkt margin og prispress i hele verdikjeden.



Vinnere blir de som

- Er innovative på redaksjon og salg.
- Klarer å effektivisere verdikjeden.