

**Bergman & Beving**

TM

ÅRSREDOVISNING 1 APRIL 1999 - 31 MARS 2000

**BB<sup>TM</sup>**  
**Teck**

**1999 / 2000**



# Viktiga händelser 1999/2000

**Resultatet efter finansnetto ökade med 12% till 392 MSEK (351).**

**Resultatet per aktie uppgick till 9,20 SEK (8,30).**

**Utdelningen föreslås bli 4,25 SEK (4,00).**

**Koncernens affärsidé utvidgades till Värdeskapande Teknikhandel.**

**Ökad satsning på e-handel inom business-to-business.**

**Koncernens nya varumärke B2B Tech lanserades.**

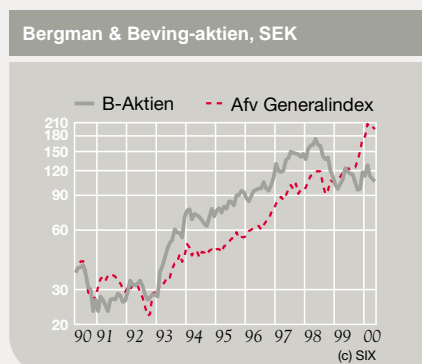
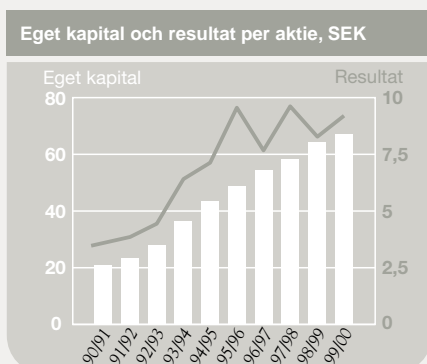
**Sex förvärv och en desinvestering gjordes under året.**

**Incitamentsprogram har införts med god anslutning.**

**Lagercrantz Group etablerades som separat affärsområde.**

## Koncernen i siffror

KONCERNEN I SIFFROR	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Nettoomsättning, MSEK	<b>8 073</b>	7 343	6 351
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>392</b>	351	401
Årets resultat, MSEK	<b>264</b>	237	275
Resultat per aktie, SEK	<b>9,20</b>	8,30	9,60
Kassaflöde per aktie, SEK	<b>12,40</b>	8,20	9,30
Eget kapital per aktie, SEK	<b>67,10</b>	63,60	58,50
Föreslagen utdelning per aktie, SEK	<b>4,25</b>	4,00	4,00
Avkastning på eget kapital, %	<b>14</b>	14	17
Soliditet, %	<b>44</b>	44	48
Börskurs per den 31 mars, SEK	<b>113</b>	103	161
Antal anställda	<b>2 679</b>	2 513	2 167



# Koncernchefens kommentar



ANDERS BÖRJESSON

## Vårt senaste verksamhetsår

Verksamhetsåret 1999/2000 inleddes svagt men avslutades starkt. Under kvartal 3 förbättrades resultatet med 13% och under kvartal 4 med 42% jämfört med föregående år.

För hela verksamhetsåret ökade resultatet med 12% till 392 MSEK. Vår nettoomsättning ökade med 10% till 8 073 MSEK.

Såväl Electronics som Industry och Tools förbättrade sina resultat. Inom Electronics har de effektivitetsförbättrande åtgärder som genomförts haft god effekt mot slutet av verksamhetsåret.

Inom Industry har ett antal företagsförvärv genomförts under de senaste åren. Årets resultat är det högsta hittills.

Vi har inom Tools stärkt vår position som ledande distributör av verktyg och förnödenheter på den nordiska marknaden. Under senaste året har stora satsningar skett på nya IT-system och utbyggd e-handel. Resultatet förbättrades till 115 MSEK.

MediTech är vårt enda affärsområde som ej förbättrade sitt resultat senaste året. Orsaken till detta var ett försämrat resultatutfall för egentillverkade dentalprodukter och medicintekniska produkter.

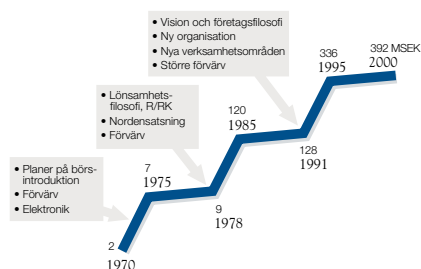
## Koncernens utveckling

Sedan börsintroduktionen 1976 har Bergman & Beving-koncernen haft en stark utveckling. Vårt resultat per aktie har ökat med i genomsnitt 18% per år. Aktiekursens utveckling har varit positiv och totalavkastningen till aktieägarna,

genom kursuppgång och utdelningar, har i genomsnitt överstigit 25% per år.

Under de senaste 18 månaderna har emellertid aktiekursen haft en negativ utveckling. Orsakerna till denna utveckling tror jag vi kan finna i en allmänt försiktigare värdering av vår typ av företag, samtidigt som vårt resultat de senaste åren legat på en i stort sett oförändrad nivå.

Vårt resultat har ökat stegvis. Av vidstående bild framgår hur resultatet har utvecklats sedan början av 1970-talet. I början av varje nytt decennium har resultatutväxten varit mycket god för att därefter stanna av i en konsolideringsfas. Vid varje uppgångsperiod har ett aktivt handlingsprogram inlett uppgången. Vi satsar därför idag på ett nytt avstamp inför 2000-talet med en förnyad affärsidé och ett åtgärdsprogram för ökat aktieägarvärde.



## Affärsidé

Vår vidareutvecklade affärsidé är **Värdeskapande teknikhandel**. Samtidigt har vi lanserat B2B Tech som ett varumärke för att på ett tydligt och slagkraftigt sätt beskriva kärnan i vår verksamhet, **business-to-business-handel** med teknikprodukter.

Visionen omformuleras till *Ledande inom värdeskapande teknikhandel*. Vi är och förblir ett teknikhandelsföretag, men vi vill genom att införa begreppet "värdeskapande" ge tydligare signaler om innehållet i vår verksamhet.

Exempel på mervärden i vår verksamhet är kundanpassade lösningar, in-design-kompetens, effektiv logistik och just-in-time-leveranser tillsammans med produktkunskap, utbildning, support och service. I framtiden kommer vi också att satsa på flera egna varumärken samt komplettera handeln med lättare produktion.

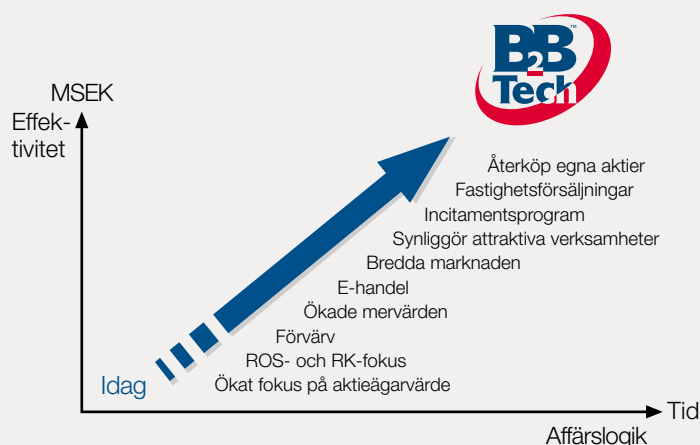
## Ökat aktieägarvärde

I en programförklaring inför framtiden har vi sammanfattat ett antal offensiva åtgärder för ökat aktieägarvärde, vilka framgår av nedanstående bild.

### LÖNSAMHET

För att förbättra vårt resultat kommer vi att, under det närmaste året, ännu tydligare fokusera vinstmarginalerna i våra verksamheter och åtgärda lågpresterare. En stor förbättringspotential finns också i att fullfölja integrationen av våra nyförvärvade enheter.

Vi kommer också att fokusera rörelsekapitalet och sortimentsrationalisera för att förbättra lönsamheten.



### TILLVÄXT

Bergman & Beving har alltid varit ett tillväxtföretag. Vårt mål är en långsiktig resultatutveckling om 15% per år. För att fortsättningsvis stärka tillväxten kommer vi att förvärva nya företag som kan komplettera vår verksamhet. Vi har förvärvat mer än 160 verksamheter av vilka mer än 85% har varit framgångsrika förvärv som bidragit till en ökad vinst per aktie.

### E-HANDEL

För att stärka vår position inom flera marknadssegment har vi gjort stora satsningar på e-handel. Inom framför allt Tools är vår ställning mycket stark. Av Tools omsättning sker orderfångsten till cirka 70% på elektronisk väg. För hela koncernen uppgår denna siffra till cirka 25%.

Genom e-handel minskar vi säljkostnaderna och förenklar för våra kunder. Vi har också goda möjligheter att utveckla våra affärsidéer.

### STRUKTUROMVÄNDNING

Inför framtiden vill vi tydligare synliggöra vissa verksamheter som våra IT-bolag samt vår e-handel. Vi har därför från den 1 april skapat ett nytt femte affärsområde genom att separateredovisa Lagercrantz Group, som tidigare ingick i Industry. Lagercrantz vision är att vara ett *ledande kunskapsföretag inom digital kommunikation*. Lagercrantz verksamhet beskrivs närmare på sidorna 36–37 i årsredovisningen.

Andra strukturella åtgärder vi planerar är försäljning av våra centralt belägna fastigheter för att härigenom frigöra kapital.

En ytterligare åtgärd vi planerar är återköp av egna aktier. Vi har en mycket stark soliditet samt ett stort fritt eget kapital vilket tillsammans med vårt positiva kassaflöde gör det intressant att vid attraktiva kursnivåer återköpa egna aktier.

#### MEDARBETARUTVECKLING

En nyckelfråga för vår framtida utveckling är att kunna rekrytera och utveckla medarbetare. Under vårt senaste år har vi lagt stor kraft på ett internt ledarutvecklingsprojekt. Vår interna Affärsskola har kompletterats med ett nytt seminarium i ledarutveckling.

Under maj 2000 har vi distribuerat vår internt framtagna bok om *tanken och själen i Bergman & Beving* till våra medarbetare.

I december 1999 utgavs ett incitamentsprogram till medarbetare i Bergman & Beving. Av koncernens svenska medarbetare tecknade sig cirka 50% för konvertibler och bland koncernens chefer tecknade sig en stor majoritet för ett optionsprogram. Dessa program ökar medarbetarnas intresse för vårt resultat samt vår aktiekurs utveckling.

#### Framtid

Med vår vidareutvecklade affärsidé samt nya åtgärdsprogram för ökat aktieägarvärde ser jag förutsättningarna för Bergman & Beving-koncernens utveckling som mycket goda. Vi har en bärkraftig affärsidé samt kunniga och motiverade medarbetare.

Vår resultatutveckling under senaste året förbättrades successivt och förutsättningarna för år 2000/2001 är goda.



Anders Börjesson

# Bergman & Beving-koncernen i korthet

Bergman & Beving grundades 1906 och börsnoterades 1976. Affärsidén är **Värdeskapande teknikhandel**. Verksamheten är inriktad på **business-to-business-handel** med tekniska produkter. Koncernen är organiserad i fem affärsområden, som illustreras med exempel på webbplatser.

## BERGMAN & BEVING ELECTRONICS



Bergman & Beving Electronics verksamhet är inriktad på elektronikkomponenter och dataprodukter till telekommunikations-, elektronik- och verkstadsindustri.

## BERGMAN & BEVING INDUSTRY



Bergman & Beving Industry arbetar med industrikomponenter, produktions- och testsystem till elektromekanisk industri, verkstadsindustri, telekommunikations- och elektronikindustri.

## BERGMAN & BEVING TOOLS



Bergman & Beving Tools har verktyg och förnödenheter till maskin- och bygghandeln samt verkstadsindustri inom sitt verksamhetsområde.

## BERGMAN & BEVING MEDITECH



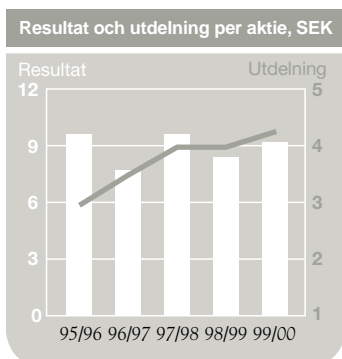
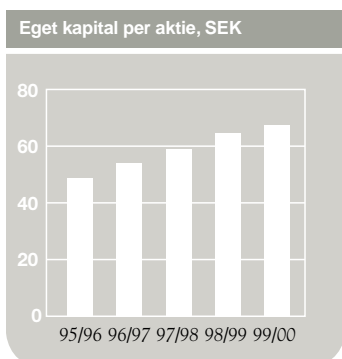
Bergman & Beving MediTech har inriktningen laboratorie- och dentalprodukter samt medicintekniska produkter till industri, hälsovård och forskning.

## LAGERCRANTZ GROUP



Lagercrantz Group har inriktningen kommunikations- och testutrustning samt e-handelslösningar till teleoperatörer och industriföretag.

# Bergman & Beving-aktien



## MARKNADSNOTERING

Bergman & Beving's B-aktie marknadsnoterades 1976 och noterades på Stockholms Fondbörs A-lista 1984. En handelspost motsvarar 200 aktier.

## UTDELNING

Den föreslagna utdelningen på 4,25 SEK (4,00) per aktie innebär en höjning med 6% i förhållande till föregående år. Utdelningsandelen är 46% (48) av resultatet per aktie.

## AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet uppgick per den 31 mars 2000 till 286 MSEK. Antalet aktier är 28 630 360 och nominellt belopp är 10 SEK per aktie. Varje A-aktie har tio röster och varje B-aktie har en röst. Omvandlingsförbehåll i bolagsordningen tillåter omvandling av A-aktie till B-aktie.

AKTIESLAG	ANTAL AKTIER	ANDEL I KAPITAL	% AV RÖSTER
Serie A	1 847 776	6,5	40,8
Serie B	26 782 584	93,5	59,2

## KONVERTIBLER

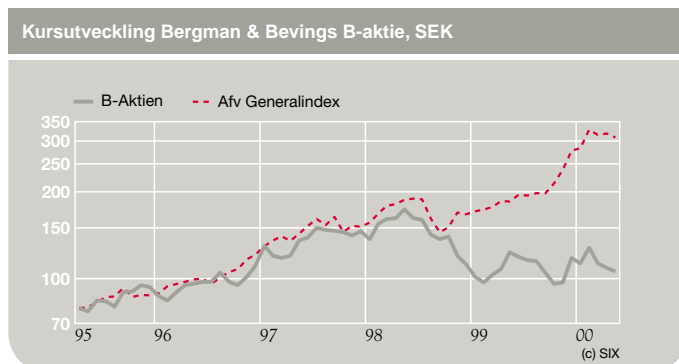
Under 1999 emitterades ett konvertibelt förlagslån till personalen som vid full konvertering motsvarar 847 644 aktier av serie B. Det motsvarar en utspädning med 2,9% av kapitalet och 1,8% av rösterna i Bergman & Beving AB. Antalet aktier efter full konvertering uppgår till 29 478 004. 1999/2000 är vägt antal aktier efter full konvertering 28 771 634.

## AKTIENS UTVECKLING UNDER 1999/2000

Börskursen på Bergman & Beving-aktien ökade under räkenskapsåret med 10% (minskning 36%) från 103 SEK till 113 SEK. Affärsvärldens generalindex ökade under samma period med 80% (minskning 1%). Årets högsta och lägsta betalkurs var 146 SEK respektive 94 SEK. Under de senaste fem åren har aktien ökat med i genomsnitt 9% per år medan generalindex ökat med 34% per år.

Bergman & Beving's totala börsvärde uppgick per den 31 mars 2000 till 3 235 MSEK. Under året omsattes 6,8 miljoner Bergman & Beving-aktier, vilket motsvarar 24% av det totala antalet noterade aktier i bolaget.

Antalet aktieägare har under året ökat från 3 041 till 3 550.



## AKTIEKAPITALET S UTVECKLING

Bergman & Beving's aktiekapital har sedan den 1 april 1988 utvecklats enligt följande:

ÅR	TRANSAKTION	FÖRÄNDRING	AKTIEKAPITAL	ANTAL AKTIER
1988/89			76 356 060	7 635 606
1989/90	Konvertering	140 000	76 496 060	7 649 606
1990/91	Konvertering	86 000	76 582 060	7 658 206
1993/94	Fondemission mot balanserad vinst	38 291 030	114 873 090	11 487 309
1993/94	Apportemission till aktieägare i Engros AB Ferro	28 278 710	143 151 800	14 315 180
1997/98	Fondemission mot reservfond	143 151 800	286 303 600	28 630 360

Styrelsen har inget bemyndigande att besluta om nyemission.

## STÖRRE AKTIEÄGARE

AKTIEÄGARE ENLIGT VPC 2000 03 31 <sup>1)</sup>	ANTAL A-AKTIER	ANTAL B-AKTIER	ANDEL I % AV KAPITAL	ANDEL I % AV RÖSTER
Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse	835 152		2,9	18,5
Pär Stenberg	475 152	1 108 022	5,5	12,9
Robur		5 511 257	19,3	12,2
Fjärde AP-fonden		2 646 192	9,2	5,8
Handelsbankens Pensionsstiftelse		2 330 000	8,1	5,1
Anders Börjesson (familj)	195 000	110 500	1,1	4,6
Tom Hedelius	180 000	5 400	0,6	4,0
Tredje AP-fonden		1 759 100	6,1	3,9
SPP		1 683 782	5,9	3,7
Carl T. Säve	30 000	973 982	3,5	2,8
Skandia		1 178 400	4,1	2,6
Övriga aktieägare	132 472	9 475 949	33,7	23,9
<b>Totalt</b>	<b>1 847 776</b>	<b>26 782 584</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

1) Justeringar har skett för kända förändringar efter 31 mars 2000.

## ÄGARSTRUKTUR

STORLEKSKLASS ENLIGT VPC 2000 03 31	ÄGARE		AKTIER	
	ANTAL	% AV TOTAL	ANTAL	% AV TOTAL
1-500	2 192	61,8	400 100	1,4
501-1 000	645	18,2	524 373	1,8
1 001-5 000	501	14,1	1 130 691	3,9
5 001-10 000	100	2,8	795 681	2,8
10 001-50 000	65	1,8	1 313 229	4,6
50 001-100 000	12	0,3	912 135	3,2
100 001-	35	1,0	23 554 151	82,3
<b>Totalt</b>	<b>3 550</b>	<b>100,0</b>	<b>28 630 360</b>	<b>100,0</b>

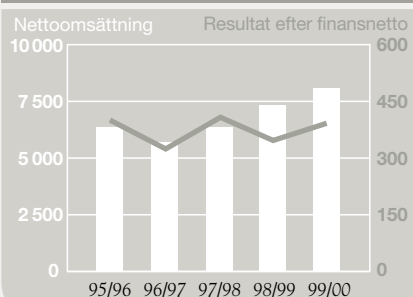
Andelen aktier, som ägs av svenska och utländska institutioner, är cirka 72%.

Cirka 5% av Bergman & Beving's aktier ägs av aktieägare utanför Sverige.

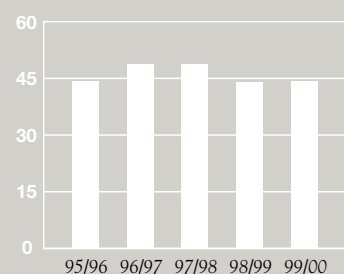
# Bergman & Beving-koncernen under fem år

MSEK	1999/2000	1998/1999	1997/1998	1996/1997	1995/1996
<b>Resultatinformation</b>					
Nettoomsättning	<b>8 073</b>	7 343	6 351	5 743	6 328
Rörelsens kostnader varav avskrivningar enligt plan	<b>-7 666</b> <b>-168</b>	-6 981 -153	-5 956 -116	-5 436 -98	-5 945 -85
Rörelseresultat	<b>407</b>	362	395	307	383
Finansiella intäkter och kostnader	<b>-15</b>	-11	6	18	14
Resultat efter finansnetto	<b>392</b>	351	401	325	397
Årets resultat	<b>264</b>	237	275	221	275
<b>Balansinformation</b>					
Immateriella anläggningstillgångar	<b>464</b>	505	275	149	134
Materiella anläggningstillgångar	<b>650</b>	688	628	590	524
Finansiella anläggningstillgångar	<b>31</b>	31	22	21	26
Varulager	<b>1 198</b>	1 185	926	752	800
Kortfristiga fordringar	<b>1 301</b>	1 228	1 053	953	987
Likvida medel	<b>683</b>	482	573	737	682
<b>Summa tillgångar</b>	<b>4 327</b>	4 119	3 477	3 202	3 153
Eget kapital	<b>1 920</b>	1 821	1 676	1 535	1 377
Konvertibelt förlagslån	<b>101</b>	—	—	—	—
Räntebärande skulder och avsättningar	<b>813</b>	824	437	391	473
Ej räntebärande skulder och avsättningar	<b>1 493</b>	1 474	1 364	1 276	1 303
<b>Summa eget kapital och skulder</b>	<b>4 327</b>	4 119	3 477	3 202	3 153
Sysselsatt kapital	<b>2 834</b>	2 645	2 113	1 926	1 850
Finansiella nettotillgångar	<b>-200</b>	-311	158	367	235

Nettoomsättning och resultat, MSEK



Soliditet, %



1999/2000 1998/1999 1997/1998 1996/1997 1995/1996

### Nyckeltal

Vinstmarginal, %	<b>4,9</b>	4,8	6,3	5,7	6,3
Avkastning på totalt kapital, %	<b>10</b>	10	13	11	14
Avkastning på sysselsatt kapital, %	<b>16</b>	16	21	19	25
Avkastning på eget kapital, %	<b>14</b>	14	17	15	21
Avkastning på eget kapital efter full konvertering, %	<b>14</b>	—	—	—	—
Soliditet, %	<b>44</b>	44	48	48	44
Soliditet efter full konvertering, %	<b>47</b>	—	—	—	—

### Andra uppgifter

Antal anställda vid periodens utgång	<b>2 693</b>	2 729	2 293	2 036	2 117
Medelantal anställda	<b>2 679</b>	2 513	2 167	2 091	2 092
Kassaflöde från den löpande verksamheten, MSEK	<b>355</b>	243	267	347	386

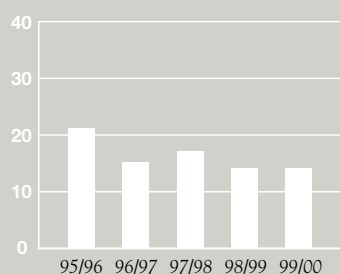
### Data per aktie

Resultat per aktie, SEK	<b>9,20</b>	8,30	9,60	7,70	9,60
Resultat per aktie efter full konvertering, SEK	<b>9,20</b>	—	—	—	—
Kassaflöde från den löpande verksamheten, SEK	<b>12,40</b>	8,20	9,30	12,10	13,50
Kassaflöde från den löpande verksamheten efter full konvertering, SEK	<b>12,30</b>	—	—	—	—
Eget kapital, SEK	<b>67,10</b>	63,60	58,50	53,60	48,10
Eget kapital efter full konvertering, SEK	<b>68,60</b>	—	—	—	—
Börskurs per den 31 mars, SEK	<b>113</b>	103	161	118	90
Börskurs/Eget kapital, %	<b>169</b>	162	275	220	186
Börskurs/Eget kapital efter full konvertering, %	<b>165</b>	—	—	—	—
P/E-tal, ggr	<b>12</b>	12	17	15	9
P/E-tal efter full konvertering, ggr	<b>12</b>	—	—	—	—
Utdelning, SEK	<b>4,25<sup>1)</sup></b>	4,00	4,00	3,50	3,00
Direktavkastning, %	<b>3,8</b>	3,9	2,5	3,0	3,4

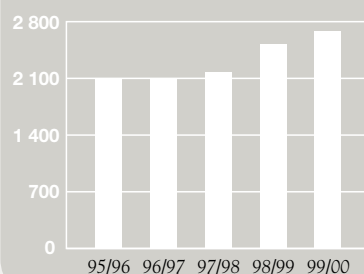
1) Enligt styrelsens förslag

Definitioner finns i Not 1, sid 50.

Avkastning på eget kapital, %



Medelantal anställda



# Koncernpresentation

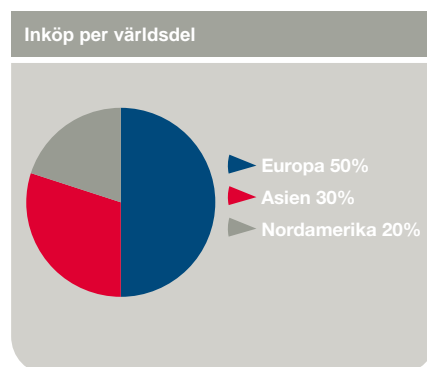
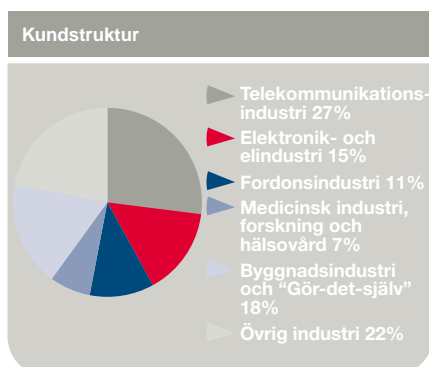
Bergman & Bevings affärsidé är **Värdeskapande Teknikhandel**. Verksamheten startades 1906 med import av tekniskt avancerade produkter till Sverige. Idag är hela verksamheten inriktad på **business-to-business-handel** med tekniska produkter.

Viktiga produktområden är elektronikkomponenter, elektromekaniska och mekaniska komponenter samt nischdataprodukter. Produktions- och testsystem till elektronikindustrin, verktyg och förmödenheter till tillverkningsindustrier och byggsektorn samt industrifästelement, medicintekniska produkter och IT-lösningar för digital kommunikation är andra produktområden.

Koncernen bedriver i huvudsak verksamhet i Sverige, Danmark, Finland, Norge, Polen och Baltikum. Med den utvidgade affärsidén, som beskrivs nedan, kommer andelen utanför Norden att öka.

Våra kunder utgörs huvudsakligen av exportinriktad tillverkningsindustri. De tre största branscherna bland våra kunder är telekommunikation, elektronik och el samt fordon. Av nettoomsättningen sker cirka 40% genom återförsäljare och ingen enskild kund svarar för mer än 5% av koncernens totala nettoomsättning.

Våra leverantörer finns i Europa, Asien och Nordamerika. De är normalt världsledande tillverkare inom sina respektive produktområden.



## Värdeskapande teknikhandel – en affärsidé inför framtiden

Bergman & Bevings affärsidé, **Värdeskapande Teknikhandel**, som lanserades i mars 2000, innebär en utvidgning av verksamheten. Den speglar koncernens innehåll och framtida utvecklingsinriktning tydligare än den tidigare affärsidén, Teknikhandel i Norden.

#### VI SKAPAR MERVÄRDEN FÖR VÅRA KUNDER

Tillägget av "värdeskapande" sker för att tydliggöra innehållet i verksamheten. Som teknikhandelsföretag är Bergman & Beving inte bara ett mellanled utan adderar genom de produkter och på de sätt handeln bedrivs mervärden. Exempel på mervärden är många. Olika leverantörers produkter sammansätts i lösningar och koncept, produkter kundanpassas och djup produktkompetens tillhandahålls inom specifika teknikområden.

Inom koncernen utvecklas också egna produkter och varumärken och mervärden tillförs i form av tjänster och service. Andra exempel är effektiv logistik och leveranser just-in-time och i några utvalda nischer sker egen produktion. Inför framtiden är avsikten att ytterligare öka detta värdeskapande. Det ger möjligheter till unika kunderbudanden, bättre marginaler och högre tillväxt.

#### VERKSAMHETEN INTERNATIONALISERAS

Bergman & Beving verksamhet har historiskt sin bas i Norden. Internationaliseringen är emellertid påtaglig och många enheter är idag verksamma utanför Norden. Framför allt sker etableringar i Polen och Baltikum men flera företag har också haft så starka koncept att kunderna velat ha hjälp i sina etableringar i andra delar av världen.

Med ny teknik, avreglerad världshandel och gemensam valuta i Europa kommer avståndet att minska ytterligare. Detta ger möjligheter för oss att expandera med vår kunskap om handel och handelsföretagande som bas. Vår framskjutna position på flera marknader inom e-handel innebär stora möjligheter.



Det keramiska tandfyllningsmaterialet Cerana® tillverkas inom Bergman & Beving MediTech och exporteras i betydande omfattning.

#### B2B TECH – VÅRT NYA KONCERNGEMENSAMMA VARUMÄRKE

Samtidigt med den utvidgade affärsidén lanserades B2B Tech som ett varumärke för koncernen. Tanken med B2B Tech är att på ett tydligt och slagkraftigt sätt beskriva kärnan i verksamheten: business-to-business-handel med teknikprodukter. B2B bygger dessutom på ett naturligt sätt vidare på B&B, som i dagligt tal används för Bergman & Beving. Tech står för teknik, teknologi och tekniska produkter, verksamhetens inriktning ända från starten 1906.

Aktiebolaget B2B Tech AB och domänen [www.b2btech.se](http://www.b2btech.se) har registrerats under året.



#### Bergman & Beving på 2000-talet

Historiskt har Bergman & Beving haft en mycket god utveckling. Sedan börsintroduktionen 1976 har vinsten per aktie stigit med i genomsnitt 18% per år, vilket är bättre än den interna målsättningen om 15% per år. Avkastningen till aktieägarna, mätt som kurstillväxt och utdelningar, över samma period har uppgått till i genomsnitt mer än 25% per år.

Koncernens utveckling har emellertid skett stegvis. Resultattillväxten har under vissa perioder varit mycket stark medan andra perioder präglats av stagnation och återhämtning. Det som varit kännetecknande för början av varje tillväxtfas är att den inletts med en breddning av inriktningen och konkret, aktiv handling.

I början av 2000-talet är det nu åter dags för ett handlingsprogram för att öka resultat-tillväxten. Utvidgningen av affärsidén, visionen och det nya varumärket B2B Tech är delar i detta men ett åtgärdsprogram för ökat aktieägarvärde har också inletts. Programmet kan sammanfattas i tre huvudpunkter:

##### 1. ÖKA LÖNSAMHETEN

Bergman & Beving har alltid haft resultatfokus som adelsmärke. Prioritet 1 i åtgärdsprogrammet är därför att öka lönsamheten genom att ännu hårdare fokusera nettomarginalen och rörelsekapitalbindningen. Viktiga konkreta åtgärder för detta är fullföljandet av de integrationsprocesser av förvärvade enheter som pågår. Vidare sker en tydligare benchmarking och ranking mellan koncernens 100 företag. Åtgärder i lågpresterande enheter med nettomarginal under 3% prioriteras.

## 2. UTVECKLA AFFÄRSIDÉERNA

Att ta tillvara möjligheter, som koncernens utvidgade affärsidé, e-handel och den nya ekonomin erbjuder, innebär också att resultatenheter affärsidéer måste vidareutvecklas. En mycket viktig del är att bygga nya marknadspositioner med ny teknik och e-handel. Vidare skall mervärdeskapandet ökas genom ytterligare kundanpassade lösningar, koncept, tjänster, egna produkter och varumärken samt lättare produktion. Härtill kommer den geografiska breddningen.

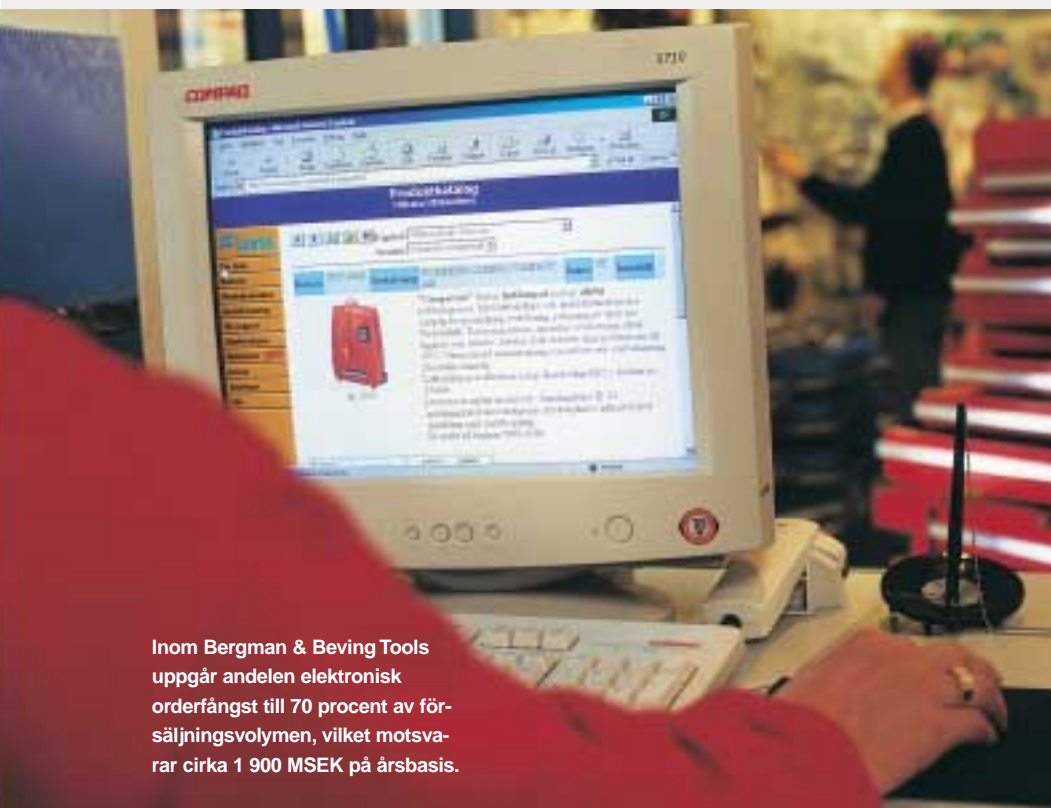
Företagsförvärv kommer även i framtiden att ha stor betydelse för koncernens tillväxt och affärsidéutveckling. Hittills har mer än 160 verksamheter förvärvats sedan slutet av 1960-talet. Mer än 85% av förvärven har varit framgångsrika och bidragit till ökat resultat per aktie.

## 3. VIDTA STRUKTURÅTGÄRDER

Vår ambition är att genom olika åtgärder utveckla koncernstrukturen. Beslutet att göra Lagercrantz Group till ett separat affärsområde sker för att synliggöra verksamheter som aktiemarknaden värderar på särskilt sätt. Vidare undersöks möjligheten att renodla verksamheten genom att avyttra ett antal centralt belägna fastigheter, framför allt i Stockholmsregionen. Försäljningen skulle frigöra cirka 275 MSEK med en reavinst före skatt om 175 MSEK. För att förbättra koncernens kapitalstruktur, räntabilitet på eget kapital och vinst per aktie har styrelsen beslutat om förslag till bolagsstämman om återköp av egna aktier.

## E-handel – ett utvecklingsområde med hög prioritet

E-handel innebär stora nya möjligheter för ett handelsföretag som Bergman & Beving. Baserat på mångårig kunskap om handel, stor etablerad affärsvolym, upparbetade kund- och leverantörsrelationer, djup produktkunskap och intrimmad logistik innebär e-handel stora möjligheter att både förädla nuvarande verksamhet och hitta nya affärsmöjligheter.



Inom Bergman & Beving Tools uppgår andelen elektronisk orderfångst till 70 procent av försäljningsvolymen, vilket motsvarar cirka 1 900 MSEK på årsbasis.

Översiktligt kan möjligheterna med e-handel delas in i fyra områden:



#### EFFEKTIVISERING

Orderläggning och behandling av leveransplaner på elektronisk väg förenklar arbetet och ökar kvaliteten. Säljarbetet och hanteringen av återkommande frågor är också exempel på områden som kan effektiviseras.

#### FÖRBÄTTRADE ERBJUDANDEN TILL BEFINTLIGA KUNDER

Elektroniska media innebär möjligheter till väsentligt förbättrad information kring produkterbjudanden, lager-, order- och leveransstatus. Med ökat öppethållande till 24 timmar om dygnet, 7 dagar i veckan, ökar dessutom tillgängligheten för våra kunder. Inför framtiden satsar flera enheter på riktad och kundanpassad marknadsföring, där uppbyggnaden av kunddatabaser blir allt viktigare.

#### NYA KUNDER OCH MARKNADER

I flera av våra branscher är Bergman & Beving ledare av utvecklingen mot e-handel. Att vara först innebär stora fördelar då vi kan vara med att forma de framtida handelsmönstren i branschen. Vår konkurrenskraft ökar, vilket möjliggör större marknadsandelar, ökad kundlojalitet och kontakter med nya marknader.

#### NYA AFFÄRSIDÉER OCH AFFÄRSMÖJLIGHETER

Utöver möjligheter inom befintlig verksamhet innebär e-handel också ett antal helt nya affärsmöjligheter. Exempel på nya affärsidéer inom e-handel är portaler och tredjepartslogistik. Tools startade under våren 2000 en branschportal, [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu), och MediTech utvecklar successivt sin webbportal för tandläkare, [www.fd.se](http://www.fd.se). Tredjepartslogistik har lanserats av Tools, som under året överfört sitt logistikcenter i Ulricehamn till ett nytt bolag, Logistikpartner AB, med tanken att också fortsätta utveckla logistiklösningar för externa kunder.

## E-HANDELSSATSNINGAR I VÅRA AFFÄRSOMRÅDEN

Inom samtliga affärsområden pågår flera e-handelssatsningar där IT-lösningar byggs, organisationen förändras och nya arbetssätt införs. Idag kommer cirka 25% av koncernens ordervärde in på elektronisk väg och siffran ökar successivt. Exempel på satsningar finns beskrivna under respektive affärsområde, sidorna 20–37.

## Tanke & själ

Tanke & själ i Bergman & Beving är byggstenarna som ligger till grund för hela vår organisation. Tanken är vår vision, vår vägvisare, *Ledande inom värdeskapande teknikhandel*. Själens är vår företagsfilosofi, det som binder oss samman, vår innersta kärna. I Bergman & Beving's företagsfilosofi finns vår gemensamma erfarenhet kring hur vi förhåller oss till varandra. Företagsfilosofin kan sammanfattas i fem nyckelord:

ENKELHET • EFFEKTIVITET  
FÖRÄNDRINGSVILJA • ANSVAR • FRIHET

Ett övergripande begrepp är enkelhet. Vi försöker alltid att arbeta på ett enkelt sätt, med så liten mängd papper, rapporter och möten som möjligt. Vårt arbete koncentreras mot våra kunder med kundnyttan som ledstjärna.

Effektivitet är att göra rätt saker och göra saker rätt. Var lägger vi vår tid? Att lägga tid på att hitta de aktiviteter som ger mest är en viktig prioritering för att vi skall vara framgångsrika.

Bergman & Beving's verksamhet drivs i 100 företag. Vi arbetar enligt konceptet "småskalighet i stor skala", vilket ger oss goda möjligheter att förändra organisationen i takt med omvärldens ständigt ändrade krav.

Bergman & Beving-koncernen är uppbyggd kring ansvar och frihet, de två sista orden i vår företagsfilosofi. Ansvar och frihet hör samman. Utan det ena är det andra en omöjlighet. Ansvar och frihet kan bara fungera i en decentraliserad organisation. Bergman & Beving's organisation är decentraliserad och besluten fattas så nära kunden som det överhuvudtaget är möjligt.



Affärsmannaskap är ett seminarium i Bergman & Beving's Affärsskola. Här följer gruppen kollegornas agerande i ett förhandlingsspel.

## UTVECKLING AV VÅRA MEDARBETARE

Som ett led i att förbättra och öka informationen mellan våra medarbetare i koncernen har vi satsat på ett intranät. Det ger oss bland annat möjligheter att stimulera ökad rörlighet på vår interna arbetsmarknad mellan företagen. Bergman & Beving är ett utpräglat kunskapsföretag och för att ge utrymme för erfarenhetsutbyte och kunskapsöverföring mellan och inom våra affärsområden håller vi regelbundet chefsseminarier på olika nivåer.

Vi är beroende av våra motiverade och kompetenta medarbetare. Därför prioriterar vi utbildning och personlig utveckling. Kompetensutveckling sker i form av såväl intern som extern utbildning. Redan på 1960-talet inleddes koncernens interna utbildningsprogram som sedan utvecklats vidare till det vi idag kallar Bergman & Bevings Affärsskola. Inom ramen för Affärsskolan drivs utbildning inom säljteknik, affärsmannaskap och ledarskap. Över 200 medarbetare deltar varje år i Affärsskolans utbildningar.

Under det senaste året har Affärsskolan breddat verksamheten till att även innefatta Finland där kurser i affärsmannaskap hållits på finska. För vår koncerns framtida utveckling är det avgörande att vi har tillgång till kompetenta medarbetare och ledare. Vi arbetar nästan enbart med intern rekrytering vid tillsättandet av chefer. En av våra viktigaste framtidsfrågor är därför ledarutveckling.

Under det gångna räkenskapsåret har ett koncernövergripande ledarskapsutvecklingsprojekt utformats med följande innehåll:

REKRYTERING • UTBILDNING  
UTVECKLINGSMÖJLIGHETER FÖR INDIVIDEN  
COACHING • INCITAMENT



Med början år 1995 har ett stort antal seminarier hållits i koncernen om Bergman & Bevings vision och företagsfilosofi. I syfte att ytterligare fördjupa och bredda kunskapen hos alla våra medarbetare har en bok, "Boken om tanken & själen i Bergman & Beving", producerats. Boken innehåller många verktyg som medarbetarna kan använda i sitt dagliga arbete och den kan ses som en praktisk handbok, som skall leda till konkreta åtgärder.

Boken kommer att ligga till grund för den fortsatta utbildningen i Bergman & Beving-koncernen. Seminarier kommer att inledas under andra halvåret 2000.



## Ledande inom värdeskedet teknikhandel

Vår verksamhet är uppdelad i fyra huvudområden

- Ledande**
- Teknik**

Att vara ledande innebär grundläggande kunskaper i strategier och utveckling. Vi strävar efter att vara framgångsrika i vår verksamhet genom att erbjuda våra kunder bästa möjliga lösningar. Vår verksamhet består i huvudsak av handel med tekniska komponenter och kompletterande produkter.

### Först när tekniken

En vision på lösningsgående teknik kommer att vara till nytta för enskilda företag och den industri som de tillhör. Vår vision är att tekniken ska vara till nytta för alla. För att kunna se bilden består av tekniska lösningar är till den verkliga miljö som tekniken lever i. Vår verksamhet består av kompletterande produkter och tjänster.

Att vara ledande innebär förmågan att utvärdera tekniska lösningar, identifiera tillämpningsområden och utveckla nya produkter som tillför värde för kunden. En ledande verksamhet är personlig och flexibel.

Alla medarbetare får del av koncernens vision och företagsfilosofi genom "Boken om tanken & själen i Bergman & Beving".

## Miljö och kvalitet

### MILJÖ

Miljöfrågorna får en allt större betydelse hos kunder, leverantörer, medarbetare och finansiella aktörer. Inom Bergman & Beving-koncernen är miljöfrågorna en integrerad del av affärsverksamheten med syfte att uppnå en varaktigt hållbar utveckling, vilket innebär att naturresurserna utnyttjas så att inte kommande generationers livsvillkor äventyras. Detta skall ske genom en kontinuerlig strävan att minska verksamhetens miljöpåverkan. Miljöarbetet har genom kundernas ökande miljökrav blivit ett allt viktigare konkurrensmedel.

### MILJÖARBETET

Inom Bergman & Beving-koncernen är ansvaret för miljöfrågorna decentraliserat. Varje resultatenheter ansvarar för att miljöarbetet organiseras och bedrivs på ett effektivt sätt med utgångspunkt från varje bolags specifika förutsättningar. Basen för Bergman & Beving's miljöarbete är fastlagt i en övergripande koncernpolicy som utgör grunden för miljöarbetet i koncernens olika företag.

Med syfte att samordna miljöfrågorna finns på koncernnivå ett miljöråd som arbetar med policyfrågor, kompetensutveckling och erfarenhetsutbyte. Dessutom förmedlar miljörådet information om miljöfrågor till koncernens företag. Under året har de enskilda koncernbolagens miljöstatus kartlagts. Miljöledningssystem enligt ISO 14001 är under införande eller planeras att införas inom tre år i över hälften av koncernens svenska före-

**Bergman & Beving Industry levererar slutna reningsanläggningar, som förbättrar miljön i industrin.**



tag. Bevinggruppen är ett exempel på en miljöcertifierad delkoncern. Utbildning av personalen är en viktig faktor i miljöarbetet. Inom några av bolagen har samtliga anställda genomgått utbildning inom miljöområdet.

#### MILJÖPÅVERKAN

Huvuddelen av Bergman & Beving verksamhet består av handel och distribution och resterande del utgörs av lätt tillverkningsindustri. Koncernens miljöpåverkan är i huvudsak hänförlig till transporter och förpackningsmaterial, samt i form av insatsvaror till producerande bolag.

En viktig del i miljöarbetet inom handel och distribution är ett utarbetat leverantörs-samarbete med inriktning att minska produkternas miljöpåverkan under hela tillverkningsprocessen. Att välja miljövänliga förpackningslösningar och att distribuera produkterna på ett resurseffektivt sätt är också av stor betydelse.

Av koncernens anmälningspliktiga bolag är merparten att hänföra till de tillverkande enheterna, där det också finns en tillståndspliktig verksamhet. Koncernens bolag är inte involverade i några miljörelaterade tvister.

#### MILJÖPOLICY

Bergman & Beving-koncernens miljöpolicy uttrycker en vilja att ta vår del av ansvaret för att förbättra miljön och medverka till en varaktig hållbar utveckling. Kretsloppstänkande och hushållning med naturresurser skall vara en viktig utgångspunkt för koncernens affärsverksamhet. Miljöarbetet skall bedrivas inom ramen för vår affärsidé och vara väl integrerat i det operativa arbetet. Genom hög kompetens hos våra medarbetare och genom att ständigt utveckla vårt kunnande om miljöeffekterna kan vi ha en helhetssyn på miljöfrågorna. Miljöåtgärder skall vidtas så långt som det är tekniskt möjligt, företagsekonomiskt rimligt och miljömässigt motiverat. Ansvaret för det löpande miljöarbetet ligger hos varje enskilt bolag i koncernen.

#### KVALITET

Inom Bergman & Beving har kvalitetsfrågorna alltid utgjort en viktig del av affärsverksamheten, inte minst som konkurrensmedel hos flera av våra företag. Kravet från kunderna på oss som leverantör ökar ständigt. Vi skall kunna erbjuda produkter, kunskap och service som uppfyller kundernas kvalitetskrav inom alla områden.

För att kunna möta de ökade kundkraven har stora satsningar gjorts för att införa kvalitetsledningssystem enligt ISO 9000 i ett stort antal av koncernens företag. Kvalitetsarbetet är en kontinuerlig process och bedrivs såväl inom den egna organisationen, där all personal görs delaktig i arbetet med att förbättra kvaliteten på olika nivåer, som tillsammans med våra kunder och leverantörer.

# Electronics

BERGMAN & BEVING

Bergman & Beving Electronics är en av Nordens ledande leverantörer av elektronikkomponenter. Verksamheten är nischinriktad och mervärden adderas i form av djup produkt- och in-design-kompetens inom utvalda produktområden. Den framgångsrika integreringen av Berendsen Components, som förvärvades hösten 1998, är en av huvudorsakerna till den resultatmässigt starka avslutningen på året.

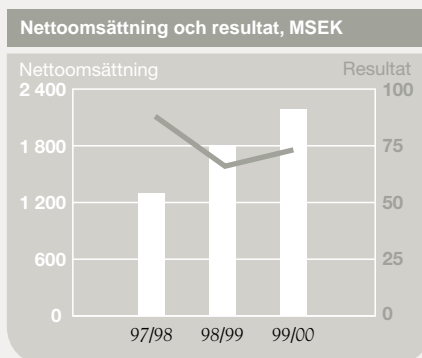
**In-design innebär att tillsammans med kunden finna lämpliga elektronikkomponenter för en applikation.**



TRE ÅR I SIFFROR	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Nettoomsättning, MSEK	<b>2 180</b>	1 804	1295
Pörelseresultat, MSEK	<b>92</b>	80	92
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>73</b>	66	88
Avkastning på eget kapital, %	<b>17</b>	16	
Medelantal anställda	<b>557</b>	505	392

DELKONCERN	VD	Länder
ACTE Denmark	Jan Friis	DK, PL
ACTE Finland	Pekka Uusiaho	FI
ACTE Norway	Stein Thorvaldsen	NO
ACTE Sweden	Gunnar Åhlander	SE
BBE Cable	Gunnar Almeling	SE, DK, FI, NO
Betech Data	Steen Alexander	SE, DK, FI, NO

SE (Sverige), DK (Danmark), FI (Finland), NO (Norge), PL (Polen)



MODERBOLAG: BERGMAN & BEVING ELECTRONICS A/S, SØBORG, DANMARK. VD: JAN FRIIS

#### HUR GÖR VI AFFÄRER?

Personlig försäljning och ingående produktkunskap är utgångspunkten för verksamheten i Bergman & Beving Electronics. Mervärde och kundnytta skapas i nära samarbete med våra kunder och leverantörer.

Inom produktområdet *elektronikkomponenter* arbetar vi med in-design och distribution av komponenter. Under det senaste året har vi lagt ned stor kraft på att utveckla uppkoppling via EDI – Electronic Data Interchange – och att erbjuda kundspecifika upplysningar via Internet. Vi kommer att vidareutveckla möjligheten att erbjuda våra kunder tjänster inom utveckling och design. När komponenterna är godkända sker leveranser just-in-time enligt fasta leveransplaner eller avrop.

Inom *system* och *nischdataprodukter* sker försäljningen till slutkunden ofta i samarbete med en systemintegratör eller VAR – Value Added Reseller. Kundseminarier, teknisk support och service är viktiga konkurrensmedel liksom effektiv och snabb logistik. Försäljningen är ofta projektorienterad.

Inom området *kablage* kundanpassas produkterna genom egen tillverkning eller i samarbete med vårt nätverk av fabriker i Kina. Detta utgör en spännande möjlighet för oss att tillföra mervärden till ett brett urval av kunder inom nordisk industri.

#### MARKNADER OCH KUNDER

Idag är vi verksamma i Norden, Polen och Baltikum. Vi upplever dock en kraftig ökning av exportförsäljningen, framför allt till Asien. Detta beror huvudsakligen på våra kunders outsourcing av produktion till länder utanför vår traditionella marknad. Under 1999/2000 fördelade sig nettoomsättningen på följande sätt:

SVERIGE .....	28%	NORGE .....	20%
DANMARK .....	28%	ÖVRIGA LÄNDER .....	4%
FINLAND.....	20%		

Våra kunder finns inom telekommunikationsindustri, elektronik- och elindustri samt övrig industri. Kunderna tillverkar mobiltelefoner och telesystem, medicinsk elektronik, industriell elektronik och IT-utrustning.

#### AFFÄRSOMRÅDESLEDNING



JAN FRIIS



PER IKOV



STEEN A. SCHULSTAD

## PRODUKTER OCH LEVERANTÖRER

Vår komponentverksamhet omfattar ett brett utbud av aktiva, passiva och elektromekaniska komponenter samt displayer. I flera fall kundanpassas produkterna. Våra systemprodukter utgörs huvudsakligen av specialprinters och displayer, tangentbord och streckkod-utrustning. Dataprodukterna är av nischkaraktär inom datakommunikation och grafik. Ett brett program av kablageprodukter tillverkas i egen regi.

Våra leverantörer finns i Nordamerika, Asien och Europa. De är i allmänhet världsledande inom sina speciella områden. Samarbetet är långsiktigt och har ofta pågått i flera decennier. Vi tillför mervärden genom kundanpassning, applikationsstöd, teknisk support och service.

## KONKURRENTER

Våra konkurrenter inom komponentområdet består av internationella distributörer med dotterbolag i Norden som Arrow, Avnet och Memec samt större och mindre lokala distributörer.



Kassaterminal med streckkods-enhet, display och printer.



Utrustning som förenklar och effektiviserar serverrummet.



Kraftaggregat för inbyggnad i elektronikutrustning.



På systemområdet kommer konkurrensen primärt från större tillverkare med egna försäljningsbolag i Norden. Konkurrensen inom dataområdet kommer i huvudsak från internationella handelsföretag med egna lokala försäljningsbolag samt lokala distributörer, som representerar utländska tillverkare.

## FÖRETAGSFÖRVÄRV OCH AVYTTRING

Under hösten 1999 förvärvades Iwanejko Electronics i Polen som ett led i utvidgningen av vår komponentmarknad. Årsomsättningen är cirka 25 MSEK.

För att öka fokuseringen inom dataområdet har den breda distributionsverksamheten i Viborg Danmark, Unit Data Distribution, med årsomsättningen 115 MSEK sålts per den 1 februari 2000.

## HOT OCH MÖJLIGHETER

Största hotet mot vår verksamhet är att nordisk tillverkningsindustris utflyttning av produktionen utanför Norden fortsätter. Närvaron av ytterligare internationella konkurrenter i Norden ökar prispressen på marknaden. Den globala konsolideringen bland tillverkare av nischdataprodukter, där dominerande USA-företag köper upp mindre nischinriktade tillverkare kan påverka vår leverantörssituation.

Vår starka och väletablerade marknadsposition och det starka kontaktnätet till internationella tillverkare med världsledande produkter ger oss nya affärsmöjligheter i takt med nya kundbehov. Vår djupa kärnkompetens inom business-to-business-handel kombinerad med ännu högre fokusering på mervärde och kundnytta ger oss en solid bas för breddning av vår verksamhet inom valda nischer. Utvecklingen av vår e-handel skapar nya möjligheter.

#### ORGANISATION

Bergman & Beving Electronics består av tre delkoncerner – komponent- och systemverksamhet i ACTE, nischdataprodukter i Botech Data och kablageverksamhet i BBE Cable.

Bolagisering av systemaktiviteterna inom ACTE i Sverige och Danmark och bolagisering av vissa aktiviteter i Botech Data genomförs under 2000/2001. Med dessa åtgärder skapas ytterligare möjligheter för tillväxt och dynamik.



Tillverkning av kundanpassat kablage.

Finn-Crimp, Vasa, Finland, ingår i delkoncernen BBE Cable.

Verksamheten är inriktad på kundspecifierade kablage till industriföretag i Finland. Kunderna är främst exportföretag inom elektronik- och vittvaruindustrin.

Produkterna tillverkas i den ISO 9002-certifierade fabriken eller kommer från samarbetspartners i Kina. Den egna produktionskapaciteten har byggts ut.

Antalet anställda är 50 och nettoomsättningen 1999/2000 var 70 MSEK.

#### 1999/2000

Nettoomsättningen ökade med 21% till 2 180 MSEK (1 804). Av ökningen är huvuddelen relaterad till förvärv. Resultatet efter finansnetto ökade med 11% till 73 MSEK (66). Utfallet innebär en mycket stark avslutning på året.

För komponenter och kabel, som står för huvuddelen av affärsområdets verksamhet, är efterfrågan nu mycket god. Nettoomsättningen för komponenter ökade med 50% för räkenskapsårets fjärde kvartal.

För dataprodukter, som står för den resterande delen av affärsområdets verksamhet, har de två första kvartalens negativa resultatsiffror vänts till positiva resultat för de två sista kvartalen. Den framtida strategin fokuseras till att inom valda nischer i ännu högre utsträckning tillföra kunderna produkter och lösningar med mervärden.

Satsningen på e-handel fortgår. Viktiga initiativ är EDI-lösningar för att integrera prognoshantering, orderintag och fakturering i kontakten med befintliga större kunder. För komponentverksamheten har andelen order inkommande via EDI under året ökat från 5% till 20%. Se även förvaltningsberättelsen, sidorna 38–41.

# Industry

BERGMAN & BEVING

Verksamheten inom Bergman & Beving Industry har utpräglad nischinriktning med ledande positioner inom flera produktområden. Mervärdeskapandet är omfattande. Produkterna kundanpassas i stor utsträckning och tjänster och service adderas. Bergman & Beving Industry har de senaste åren uppvisat en god resultat tillväxt och resultatet 1999/2000 är det högsta hittills.



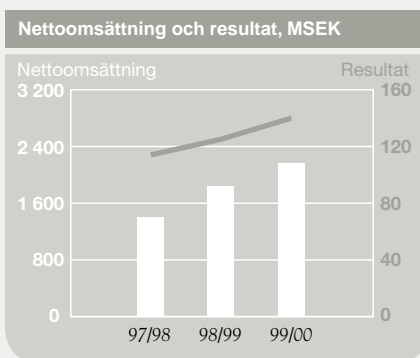
Vid produktionsanläggningen i Danmark används avancerad vattenstråleteknik för tillverkning av kundanpassade industripackningar i olika material.

TRE ÅR I SIFFROR	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Nettoomsättning, MSEK	<b>2 167</b>	1 834	1 410
Rörelseresultat, MSEK	<b>146</b>	133	115
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>140</b>	125	114
Avkastning på eget kapital, %	<b>25</b>	24	
Medelantal anställda	<b>866</b>	766	596

DELKONCERN	VD	Länder
Betech Seals	Michael B. Larsen	SE, DK
Beving Addtech	Anders Dafnäs	SE, DK, FI, NO
Bevinggruppen	Erwin Theimer	SE, DK, FI, NO
EnvoControl	Jan Axelsson	SE
MotionComp	Anders Claeson	SE, DK, FI, NO
Nordic Energy	Åke Darfeldt	SE, DK, FI, NO
Teleinstrument Nordic	Håkan Franzén	SE, DK, FI, NO

SE (Sverige), DK (Danmark), FI (Finland), NO (Norge)

Lagercrantz Group utgjorde under 1999/2000 en delkoncern i Bergman & Beving Industry och ingår i ovanstående siffror. Från 1 april 2000 utgör Lagercrantz Group ett eget affärsområde, som presenteras på sid. 36.



MODERBOLAG: BERGMAN & BEVING INDUSTRY AB, SOLNA. VD: ROGER BERGQVIST FRÅN 1 APRIL 2000, STIG SVENSSON TILL 31 MARS 2000

## AFFÄRSOMRÅDESLEDNING

### HUR GÖR VI AFFÄRER?

Inom affärsområdet är nischinriktningen utpräglad. Industry skall vara den givne partnern när kunden utvecklar sina produkter och system. Mervärden tillförs genom service, support och systemkunnande. Varje dotterbolag är specialiserat på en affärsidé. Kundbehoven analyseras vid personliga kundkontakter och lösningar föreslås.

Ett exempel på *industrikomponenter* som är kundanpassade och utformas i nära samarbete med våra kunder och leverantörer kommer från delkoncernen MotionComp. Företagen i delkoncernen arbetar med att "skapa exakta rörelser för automation och processer". En kundunik lösning är noggrann skenstyrning för tung last.

Ett annat exempel kommer från delkoncernen Nordic Energy, som säljer batterier och erbjuder professionell vägledning inom tre huvudområden: industribatterier, batterier i portabla produkter och "traction"-applikationer för truckar och andra fordon. Varje applikation kräver sin speciella batterilösning. I vissa fall krävs stor effekt under kort tid. I andra fall ställs det stora krav på fysiskt små battericeller. Delkoncernen har egen tillverkning av kundanpassade batteripaket både i Sverige och Finland.

De *system* som affärsområdet levererar är ofta komplexa och innehåller avancerad teknik. Därför krävs teknisk support, programvaror och installationshjälp. Dotterbolagen erbjuder kundutbildning i olika former. Teknisk service har hög prioritet. Ett viktigt komplement är just-in-time-leveranser av förbrukningsmaterial och tillbehör.

### MARKNADER OCH KUNDER

Affärsområdets huvudmarknad är Norden, men i ökad utsträckning följer vi våra exportinriktade kunder ut i världen. Under 1999/2000 fördelar sig faktureringen på följande sätt:

SVERIGE .....	53%	NORGE .....	3%
DANMARK .....	17%	ÖVRIGA LÄNDER .....	3%
FINLAND.....	24%		



ROGER BERGQVIST



ANDERS CLAESON  
FRÅN 1 APRIL 2000



STIG SVENSSON TILL  
31 MARS 2000. FRÅN  
1 APRIL 2000 INGÅR  
STIG SVENSSON I BERGMAN & BEVING-KONCERNENS LEDNING.



JOHNNY ÖHMAN

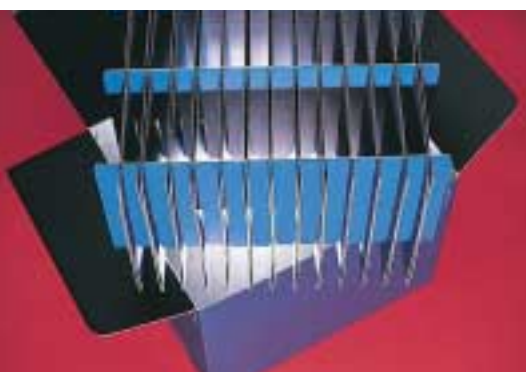
De dominerande kunderna finns inom fordonsindustri, telekommunikationsindustri, elektronik- och verkstadsindustri. Kunderna är tillverkare av bilar och truckar, mobiltelefoner och telesystem, industriell elektronik, maskiner och automationsutrustning. I huvudsak är kunderna nordiska tillverkningsföretag som har stor exportandel.

#### PRODUKTER OCH LEVERANTÖRER

Industrikomponenterna är komponenter inom mekanik, elektromekanik, automation och strömförsörjning. Industripackningar och laserskurna detaljer tillsammans med kundanpassade batteripaket tillverkas inom Bergman & Beving Industry.

Systemen omfattar produktions-, test- och mätsystem. En stor del av systemen används av el-, elektronik- och telekommunikationsindustri samt av mekanisk industri.

Leverantörerna finns i Europa, Asien och Nordamerika. De är normalt världsledande inom sina respektive nischer. Samarbetet är ofta mycket långsiktigt. Koncernens hittills längsta leverantörssamarbete inleddes redan år 1906.



Specialemballage för elektronikprodukter.



Hanteringsutrustning till industriautomation.



Kundanpassat reglage för fordon.

#### KONKURRENTER

De olika dotterbolagen i Industry möter konkurrens från lokala handelsföretag, som representerar utomnordiska tillverkare. En konkurrent i Norden, som liknar Industry, är OEM International.

#### FÖRETAGSFÖRVÄRV

Under 1999/2000 har Industry förvärvat fyra företag med en sammanlagd årsomsättning om 70 MSEK. U.N. Hydraulik AB har en stark ställning på industrihydraulikmarknaden i Sverige. De båda finska företagen Oy Movetec Ab samt Movergon Oy är specialiserade på komponenter för kundunika lösningar inom området linjära rörelser. Den 1 april 2000 tillträdde K.M.C. Ytbehandling AB, som utvecklar och säljer system för industriell rengöring.

#### HOT OCH MÖJLIGHETER

Hot mot vår verksamhet är att nordisk tillverkningsindustri förlorar konkurrenskraft och minskar sin produktion i Norden.

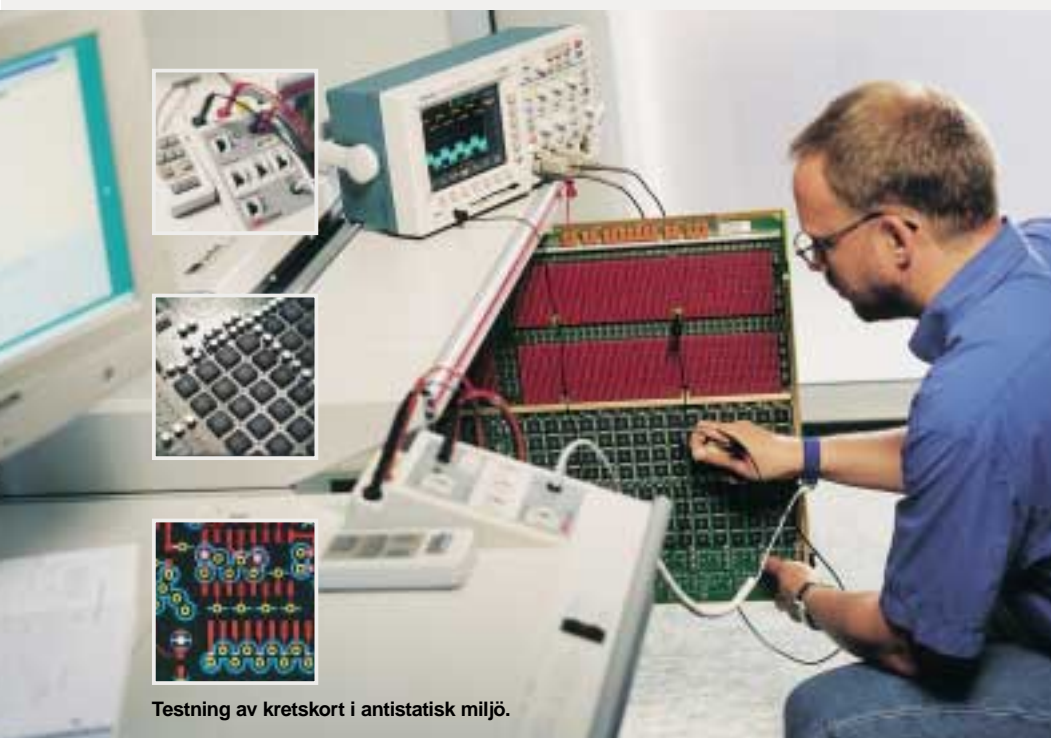
Med vår nischinriktning har vi stort applikationskunnande och kan tillföra kunden de unika mervärden som efterfrågas. Här ligger våra största möjligheter inför framtiden. Vi kan fortsätta att växa tillsammans med våra framgångsrika kunder, framför allt inom exportindustrin.

Omfattande erfarenheter av företagsförvärv innebär fortsatt goda möjligheter att komplettera verksamheten med nya affärsidéer.

#### ORGANISATION

Bergman & Beving Industry består av sju delkoncerner med totalt 40 rörelsedrivande dotterbolag. En ny delkoncern, EnvoControl, bildades per 1 april 2000. Delkoncernen är inriktad på systemförsäljning inom skärande bearbetning, mekanisk ytbehandling och ytrengöring samt rening, där avfallet minimeras och tas om hand vid källan.

Bergman & Beving Industry har per 1 april 2000 övertagit Karlemarks Försäljnings AB och Skær Teknik A/S med försäljning av skärande verktyg från Bergman & Beving Tools. Årsomsättningen uppgår till 50 MSEK.



Testning av kretskort i antistatisk miljö.

*Tecono Oy, Esbo, Finland, ingår i delkoncernen Teleinstrument Nordic.*

*Verksamheten är inriktad på system och material för elektronik- och telekommunikationsindustrin i Finland.*

*Produktions- och testutrustning för hela produktionskedjan kompletteras med programmering, installation, teknisk service, support och utbildning. Tecono erbjuder även viss support och service för kunder med verksamhet utanför Norden.*

*Antalet anställda är 46 och nettoomsättningen 1999/2000 var 197 MSEK.*

#### 1999/2000

Nettoomsättningen ökade med 18% till 2 167 MSEK (1 834) och resultatet ökade med 12% till 140 MSEK (125). Utfallet innebär att Industry avslutar året mycket starkt med en resultatökning för fjärde kvartalet på 26% till 44 MSEK (35).

Inom Industry noteras en bredare konjunkturuppgång än tidigare. Industrins investeringsvilja ökar successivt och endast tunga investeringsprodukter mot fordonsindustrin och mekanisk industri har alltjämt en svag utveckling. Den positiva utvecklingen i verksamheterna inriktade mot telekommunikationssektorn fortsätter.

Industrikomponentförsäljningen, som haft en svag inledning på året, utvecklas nu väl. De tre delkoncernerna Botech Seals, med packningar och tätningar, MotionComp och Beving Addtech, med mekaniska och elektromekaniska komponenter, med en sammantagen årsvolym på cirka 1 000 MSEK, noterar alla ett resultatmässigt all time high för räkenskapsårets fjärde kvartal. Se även förvaltningsberättelsen, sidorna 38–41.

# Tools

BERGMAN & BEVING

Bergman & Beving Tools är Nordens ledande leverantör av verktyg och förnödenheter till industri- och byggsektorn. Tools adderar värde genom att sätta ihop många tillverkares sortiment och erbjuda kunderna en helhet med hög servicegrad och snabba leveranser. Inom Tools är e-handel och satsningen på [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu) ett mycket viktigt utvecklingsområde.

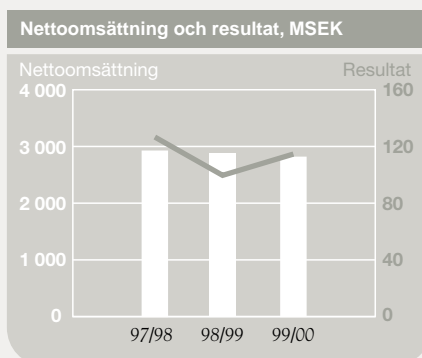


Arbetsplats "Gigant" för elektronikprodukter, som kräver antistatisk miljö.

TRE ÅR I SIFFROR	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Nettoomsättning, MSEK	<b>2 830</b>	2 883	2 938
Rörelseresultat, MSEK	<b>121</b>	99	125
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>115</b>	100	127
Avkastning på eget kapital, %	<b>18</b>	17	
Medelantal anställda	<b>823</b>	814	793

DELKONCERN	VD	Länder
ESSVE	Bengt Margård	SE, NO, FI, PL, EE
Luna	Ulf Carlsson	SE, NO, FI, DE, PL, EE
Nomab	Hans Hultén	SE, DK, FI
Skydda	Leif Reinholdsson	SE, FI, NO

SE (Sverige), DK (Danmark), FI (Finland), NO (Norge), DE (Tyskland), PL (Polen), EE (Estland)



MODERBOLAG: BERGMAN & BEVING TOOLS AB, SOLLENTUNA. VD: CARL JOHAN LUNDBERG

#### HUR GÖR VI AFFÄRER?

Tools erbjuder ett brett sortiment av verktyg, förnödenheter, fästelement och personlig skyddsutrustning.

Affärsidén är att i samarbete med lokala partners erbjuda slutkunder dessa produkter på ett effektivt sätt. Våra lokala partners eller återförsäljare finns inom järn-, bygg- och maskinfackhandel. Slutkunderna finns inom verkstadsindustri, byggnadsindustri och förvaltningar. Industrifästelement och andra specialprodukter säljs direkt till industrikunder, där en viktig kundgrupp är fordonsindustrin.

Bergman & Beving Tools har under året etablerat en branschportal, [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu). Satsningen ger våra partners möjlighet att i *business-to-business-handel* mot slutkund säkerställa en effektiv handel i realtid. Branschportalen möjliggör en snabbare geografisk expansion.

Förmågan att vara en leverantör med brett sortiment och god leveransförmåga i hela Skandinavien är avgörande konkurrensparameter. Mervärden som Tools tillför är produktkunskap, upphandling och kvalitetssäkring av 100 000 produkter från omkring 1 500 leverantörer.

Leverantörerna är dels globala företag, med väl etablerade och kända varumärken, dels tillverkare som förser oss med kvalitetsprodukter under våra egna varumärken.

För återförsäljarens val av Tools är IT-systemet med aktuell produktinformation, korta leveranstider och konkurrenskraftiga priser av stor vikt. Gentemot slutkunden erbjuder Tools tillsammans med återförsäljaren såväl lokal närhet och service som specialistkunskap kring produkter och kostnadseffektiva storleveranser direkt till slutkund.

Tools uppfyller de stora krav, som ställs på IT- och logistiksystem. Per dag hanterar företagen inom affärsområdet 2 500 order fördelade på 23 000 orderrader, som med 95% servicegrad når kunderna inom 24 timmar. Betydande resurser läggs på att säkerställa att våra informations- och logistiksystem klarar att uppfylla de krav som ställs.

#### MARKNADER OCH KUNDER

Norden är vår huvudmarknad. Verksamhet är under uppbyggnad i Polen och Estland. Viss verksamhet finns även i Tyskland. Under 1999/2000 fördelade sig faktureringen på följande sätt:

SVERIGE .....	71%	NORGE .....	14%
DANMARK .....	1%	ÖVRIGA LÄNDER .....	9%
FINLAND.....	5%		

#### AFFÄRSOMRÅDESLEDNING



CARL JOHAN LUNDBERG



SÖREN V. BRORSEN



KENNET GÖRANSSON



GERT KARLSSON

## KONKURRENTER

Marknadsstrukturen är komplex och kännetecknas av en ökad integration i handelsledet med olika konstellationer i grossistled och detaljhandelsled. Bland konkurrenterna i Sverige finns HDF-Paulsson, Thomée, Finnveden samt Hilti.

## ORGANISATION

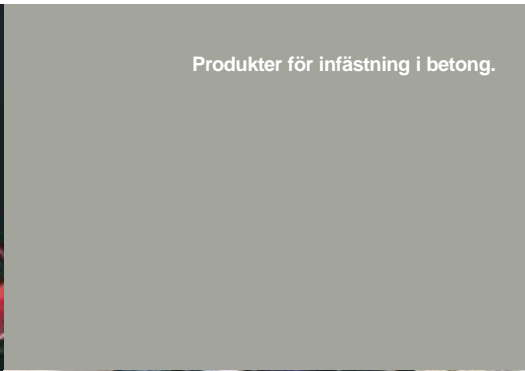
Bergman & Beving Tools har under året organiserats i åtta resultatenheter: Luna, Grunda, Essve, Skydda, Consumenta, Arbetsplats, Jaktia och Nomab. Avsikten har varit att skapa ett antal fokuserade enheter, som kan samverka i branschportalen [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu). Härutöver finns Logistikpartner som utvecklar och driver IT- och logistiklösningar, internt eller som tredjepartsleverantör till externa kunder.

För verksamheterna under [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu) finns en gemensam IT-plattform och centrallager i Sverige som erbjuder service inom hela Norden.

Från 1 april 2000 har Karlemarks Försäljnings AB samt Skær Teknik A/S med försäljning av skärande verktyg överförs till Bergman & Beving Industry. Årsomsättningen uppgår till 50 MSEK.



Mobil verktygsvagn för verkstäder.



Produkter för infästning i betong.



Butiksinredning med slangsortiment

## E - HANDEL

Tools har lång erfarenhet av elektronisk handel och är ledande på området i Skandinavien. Andelen elektronisk orderfångst uppgår till 70 procent av affärsområdets försäljningsvolym, vilket motsvarar cirka 1 900 MSEK på årsbasis. På den nya webbplatsen [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu) är det möjligt för kunder i hela Skandinavien att få information om och köpa 100 000 olika produkter med leverans inom 24 timmar.

Systemet, som är online, erbjuder kunderna att lägga order samt att se order- och leveransinformation, produktfakta, miljöinformation och kundanpassad utbildning. Internet, i kombination med vår sedan många år väl intrimmade logistikfunktion, strategiskt lokaliserad i södra Sverige, innebär att Tools kan erbjuda kunder i hela Norden, Polen och Baltikum ett mycket konkurrenskraftigt alternativ.

Från start innehåller portalen produkter från Luna, Essve, Skydda, Jaktia och Consumenta. Målsättningen är att inom en snar framtid erbjuda även andra branschrelaterade produkter och tjänster.

1999/2000

Nettoomsättningen uppgick till 2 830 MSEK (2 883), resultatet efter finansnetto ökade med 15% till 115 MSEK (100). Tools avslutade räkenskapsåret med ett starkt kvartalsresultat, 28 MSEK att jämföra med ett svagt fjärde kvartal för ett år sedan (12 MSEK).

Marknadsläget i Sverige och Finland är fortsatt stabilt med en ökande efterfrågan från framför allt byggsektorn. Marknaden i Norge har under året varit stabil inom byggsektorn medan industrin visat en vikande tendens.

För helåret uppvisar Luna resultatmässigt en något starkare utveckling efter en mycket god avslutning på året.

Essve fortsätter att utvecklas väl och noterar en god resultatutveckling trots höjda inköpskostnader till följd av utvecklingen av japanska yen. Inom Skydda fortsätter den goda utvecklingen och under året har positionerna på den svenska, norska och finska marknaden förstärkts. Se även förvaltningsberättelsen, sidorna 38–41.



Komplett skyddsutrustning för svetsning.

Skydda i Sverige AB, Ulricehamn, är moderbolag i delkoncernen Skydda.

Verksamheten är inriktad på personligt skydd, som reducerar risken för skada och ohälsa i arbetsmiljö. Slutkunderna, som är professionella användare av skyddsutrustning, bearbetas i nära samarbete med återförsäljare.

Produktsortimentet har stor bredd och täcker de behov, som förekommer i olika miljöer, inomhus och utomhus. Utbildning och medverkan vid butiksutformning är viktiga inslag i marknadsföringen. Andelen e-handel är 70% och ökar.

Antal anställda är 30 och nettoomsättningen 1999/2000 var 370 MSEK.

#### FRAMTID

Genom vår väletablerade position i Sverige och Norge finns goda förutsättningar att stärka närvaron i hela Norden samt Polen och Baltikum. Det utökade antalet resultatenheter i kombination med vår branschportal innebär, att vi kombinerar specialiserade affärsdrivande företag med en stark grossistfunktion, som blir alltmer virtuell.

Vår erfarenhet av elektronisk orderfångst och vår satsning på e-handel för våra partners kommer att innebära en snabbare och effektivare geografisk expansion. Satsningen på konceptförsäljning kombinerad med IT-understödda handelslösningar och en mycket väl utvecklad logistikfunktion gör att vi ser framtiden an med stor tillförsikt.

# MediTech

BERGMAN & BEVING

Bergman & Beving MediTech är en av Nordens ledande leverantörer av laboratorie- och dentalprodukter samt medicintekniska produkter till industri, hälsovård och forskning. MediTech adderar mervärden genom djup produktkunskap, service och utbildning. Andelen egenproducerade produkter och exporten utanför Norden är betydande.

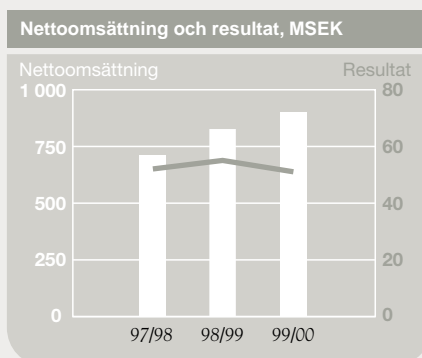
Laboratorieautomatisering ökar effektiviteten hos läkemedelstillverkare.



TRE ÅR I SIFFROR	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Nettoomsättning, MSEK	<b>899</b>	826	709
Rörelseresultat, MSEK	<b>56</b>	59	55
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>51</b>	55	52
Avkastning på eget kapital, %	<b>18</b>	20	
Medelantal anställda	<b>421</b>	418	375

DELKONCERN	VD	Länder
ANA KALTO	Hans-Gunnar Jacobson	SE
PLD	Per-Olof Thorstensson	SE, DK, FI, NO
Specialpapper	Rolf Jansson	SE, DK, NO
Triolab	Göran Brandt	SE, DK, NO, FI
Vactek	Göran Korsänge	SE, DK, NO

SE (Sverige), DK (Danmark), FI (Finland), NO (Norge)



MODERBOLAG: BERGMAN & BEVING MEDITECH AB, STOCKHOLM. VD: GÖRAN HAGSTEN

## HUR GÖR VI AFFÄRER?

Den övergripande visionen i Bergman & Beving MediTech är att vara den främsta samarbetspartnern för kunder och leverantörer. Det innebär att hela tiden skapa mervärde och öka kundnyttan genom ständig förbättring och utveckling. Affärsidéerna innebär verksamhet inom väl definierade nischer, där kravet på specialkunskaper om produkterna och deras användning har mycket stor betydelse.

Personliga kundkontakter är det viktigaste konkurrensmedlet. Det senaste året har också stor kraft lagts ned på att utveckla och lansera e-handelslösningar. Ett utmärkt exempel på detta är Forssberg Online, som är en webbportal för praktiserande tandläkare i Sverige. Internet-handeln ger ökad kundnytta genom att:

- kunden kan lägga ordern vid valfri tidpunkt,
- kunden får en tydlig och aktuell bild av hela sortimentet, produktdatablad och medicinska specifikationer kan erhållas direkt,
- kunden har egen standardvaruvagn, som förenklar inköpen.

Ett annat exempel på ökad kundnytta kommer från Triolab, ett av Nordens ledande fristående diagnostikaföretag. Service och underhåll på avancerade analysinstrument görs på distans via modemuppkoppling. Detta ökar driftsäkerheten för kunden och snabba åtgärder kan sättas in vid behov.

Av stor vikt för våra kunder är också den utbildning vi erbjuder. Den sker i betydande omfattning, ofta i samverkan med våra leverantörer. Teknisk service och snabba leveranser har hög prioritet, inte minst för produkter med användning inom hälsovård. Inom de områden, där vi har egen produktion, sker produktutveckling och materialval i nära samarbete med våra kunder.

## MARKNADER OCH KUNDER

Norden är huvudmarknad för MediTech. Egentillverkade dentalprodukter som salivsugar och tandfyllningsmaterial exporteras i betydande omfattning till länder i Europa och till USA. Inom vissa marknadsnicher är positionen världsledande.

## AFFÄRSOMRÅDESLEDNING



GÖRAN HAGSTEN



ANDERS HOLMSTRÖM



JAN SÖDERMAN

Under 1999/2000 fördelar sig faktureringen på följande sätt:

SVERIGE.....	54%	NORGE.....	17%
DANMARK.....	14%	ÖVRIGA LÄNDER.....	10%
FINLAND.....	5%		

Kunderna finns inom läkemedelsindustri, medicinteknisk industri och kemisk industri. Dentalföretag, sjukhus och universitet är andra viktiga kundkategorier.

#### PRODUKTER OCH LEVERANTÖRER

En betydande del av sortimentet utgörs av diagnostikutrustning för blodgas, mikrobiologi och klinisk kemi. Ett annat viktigt produktområde är avancerade analysinstrument och automatiseringsutrustning för laboratorier. Dessa produktområden kompletteras med tillbehör och förbrukningsartiklar för medicinskt och kemiskt bruk. Dentalprodukter och medicinska produkter som katetrar och medicinsk slang tillverkas i en modern produktionsanläggning i Ängelholm med unika möjligheter att producera i renrumsmiljö. Ädla metaller, mjukmagnetiska material och specialpapper är andra produktgrupper.



Barnsäkra kapsyler av egen tillverkning.

Produkter för diagnostik.



Pipetter för noggrann dosering.

Leverantörerna finns i Europa, Nordamerika och Asien. De är normalt världsledande inom sina respektive nischer. Samarbetet med vissa leverantörer har pågått i mer än 50 år. Andelen egenproducerade varor uppgår till cirka 30% av omsättningen.

#### KONKURRENTER

Konkurrenterna är oftast handelsföretag som representerar utländska tillverkare. Konkurrerande produkter kommer i allmänhet från samma länder som våra produkter. Merck Kebo Lab är en konkurrent inom laboratorieområdet och Lifco är en konkurrent på dentalområdet. För de egenproducerade produkterna finns konkurrenterna främst i USA och Europa.

#### FÖRETAGSFÖRVÄRV

MediTech har i början av 2000 förvärvat Mikro Kemi AB, ett kontraktslaboratorium för kemiska analyser till läkemedelsindustri och kemisk industri i Norden. Förvärvet visar att våra framtida produktbjudanden allt mer kommer att innefatta olika tjänster, som ökar mervärdet för våra kunder.

## HOT OCH MÖJLIGHETER

Hot mot verksamheten är främst att forskning och produktion inom läkemedelsindustrin minskar i Norden. Ökad internationell konkurrens och ägarförändringar hos våra leverantörer är andra hot.

Vår satsning på e-handel ger oss mycket intressanta möjligheter att bredda den geografiska marknaden. Det ökade tjänsteinnehållet i våra produkter bör ge oss ökad konkurrenskraft och produktionen i renrumsmiljö ger oss möjligheter att komma in på nya marknader.

## ORGANISATION

Bergman & Beving MediTech är organiserat i fem delkoncerner. Varje delkoncern har ett antal dotterbolag i de nordiska länderna. Ett effektivt centrallager i södra Stockholm ansvarar för huvuddelen av logistiken på den svenska marknaden.



Produktutbildning hos kund.

Triolab AB, Göteborg, är moderbolag i delkoncernen Triolab.

Verksamheten är inriktad på klinisk diagnostik. Kunderna är främst sjukhuslaboratorier, men finns även inom primär- och intensivvård.

Produkterna är analysutrustningar och reagenser för blodgas, koagulation, hematologi, mikrobiologi och klinisk kemi. Utbildning och teknisk service är viktiga konkurrensmedel.

Antal anställda är 30 och nettoomsättningen 1999/2000 var 73 MSEK.

## 1999/2000

Nettoomsättningen ökade med 9% till 899 MSEK (826) och resultatet uppgick till 51 MSEK (55). För fjärde kvartalet uppgick resultatet till 17 MSEK (23).

Marknaden för MediTech är fortsatt stabil. Verksamheten med inriktning mot diagnostik har under året haft en mycket positiv utveckling. Orsakerna är både en positiv marknadsutveckling och genomförda effektiviseringar och omstruktureringar.

Lab-verksamheterna inom delkoncernen PLD har, efter en svag inledning på året, utvecklats starkt under kvartal fyra. I synnerhet har verksamheterna för lab-automation utvecklats positivt. Ordergången har stärkts mot slutet av året.

Inom den del av MediTechs verksamhet som riktar sig mot dentalmarknaden konstateras en svagare utveckling. Åtgärder genomförs nu inom dessa områden för att anpassa kostnadsnivån till marknadssituationen. Se även förvaltningsberättelsen, sidorna 38–41.

# Lagercrantz GROUP

Lagercrantz Group är Bergman & Bevings nya affärsområde med inriktning mot IT-lösningar för digital kommunikation. Inom Lagercrantz Group skapas kundvärden genom att produkter specialdesignas och kundanpassas samt att konsulttjänster adderas.

ETT ÅR I SIFFROR	1999/2000
Nettoomsättning, MSEK	<b>212</b>
Rörelseresultat, MSEK	<b>14</b>
Resultat efter finansnetto, MSEK	<b>15</b>
Medelantal anställda	<b>83</b>

## HUR GÖR VI AFFÄRER?

Lagercrantz Group arbetar projektorienterat direkt mot slutkunder. Införsäljningsfasen startar vanligtvis mycket tidigt och projektet avslutas inte förrän systemet gått i drift och förvaltas av kunden. I de allra flesta fallen är leveransen en kundunik lösning som utarbetats tillsammans med kunden och leverantören. Ett krav är att kunna leverera på utsatt tid, till utlovat pris och med hög kvalitet. Lagercrantz långa erfarenhet av kundnära relationer och historiskt god leveransförmåga är ofta utslagsgivande för kundernas val av Lagercrantz som leverantör.

## MARKNADER OCH KUNDER

Lagercrantz Group befinner sig på den mycket expansiva marknaden IT-lösningar för digital kommunikation. Kunderna är större företag och organisationer med tonvikt på teleoperatörer och företag med mogna IT-miljöer. Posten, Telia, Ericsson, Utfors, Scania, ABB, försvaret, högskolor och universitet är exempel på kunder. Verksamheten bedrivs huvudsakligen i Sverige.

## PRODUKTER OCH LEVERANTÖRER

Affärsområdets produktområden är kommunikations- och testutrustning för teleoperatörer, ärendehanterings- och call-centerlösningar, e-handelslösningar för industriföretag samt lösningar för videoöverföring via Internet. Genom att använda rätt produktplattform, återanvända tidigare erfarenheter och addera konsulttjänster i form av förstudier, design, projektledning, utveckling och anpassning maximeras värdet för kunden i varje projekt. Nyckelord är skalbarhet, leveransprecision och högt mervärde.

Under året har Lagercrantz Group genomfört ett antal framgångsrika projekt med god lönsamhet. Som exempel kan nämnas Telia Mobiles utveckling av automatiserade tal-svarstjänster för Telia Mobile Refill, IP-muxar till Utfors bredbandsnät och utvecklingen av call-center till OKQ8.

Leverantörerna, på vilkas produktplattformar våra lösningar utvecklas, är ledande internationella producenter inom respektive produktområde. Huvudleverantörer är RAD Communication, Remedy Corporation, Tekelec, Avid, PictureTel och Genesys Telecommunications.



**Mobil applikation för servicepersonal på fältet.**

MODERBOLAG: LAGERCRANTZ GROUP AB, SOLLENTUNA. VD: JOHAN OLOFSSON

AFFÄRSOMRÅDESCHEF

#### FRAMTIDA UTVECKLING

Lagercrantz Group har under de senaste åren byggt upp en lönsam verksamhet och etablerad marknadsposition. Inför framtiden skall denna plattform vidareutvecklas med förstärkt fokus på tillväxt. Tillväxtmålen motsvarar volymökningar på 25-50% per år de närmaste åren och avsikten är att växa genom att inom expansiva områden bygga spetskompetens och erbjuda kundanpassade lösningar baserade på världsledande produktplattformar. Prioriterade tillväxtområden är videoöverföring över Internet, CRM-applikationer samt infrastrukturlösningar till bredbandsoperatörer.

Avtal har tecknats med Utfors AB om leverans av en ny generation IP-baserade tjänster för telefoniförbindelse över IP-nätverk. Affärens värde uppgår till 90 MSEK och leveranser sker över en treårsperiod.

Utöver expansion inom befintliga produktområden skall ett antal nya, angränsande kompetensområden utvecklas. Tillväxt planeras även genom förvärv och strategiska allianser. Härigenom kan positioner hos nya kunder och marknader snabbare etableras.

#### MEDARBETAREN – VÅR VIKTIGASTE RESURS

En av de stora utmaningarna för ett kunskapsföretag är att rekrytera och behålla kompetenta medarbetare. Lagercrantz Group har 90 medarbetare. Personalomsättningen har historiskt varit mycket låg. En förklaring är Bergman & Bevings företagskultur, där våra medarbetare erbjuds en stabil miljö med utpräglad laganda och personliga utvecklingsmöjligheter.



JOHAN OLOFSSON

# Förvaltningsberättelse

1 april 1999 – 31 mars 2000

## NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Nettoomsättningen ökade med 10% till 8 073 MSEK (7 343). Resultatet efter finansnetto ökade med 12% till 392 MSEK (351).

Marknadssituationen för koncernens huvudverksamheter har under året successivt förbättrats. Kvartal fyra kännetecknades av stark orderingång och fakturering. Allra bäst utvecklas verksamheter med inriktning mot elektronik- och telekommunikationssektorn men situationen har under fjärde kvartalet stärkts också för verksamheter inriktade mot mekanisk industri och fordonsindustri.

Resultatmässigt uppvisar fyra av koncernens fem affärsområden förbättrade siffror. För fjärde kvartalet var resultatet för koncernen 126 MSEK vilket är 42% bättre än för motsvarande kvartal föregående år. Orsakerna står främst att finna i den förbättrade marknadssituationen samt att åtgärdsprogram och omstruktureringar haft effekt. Inom Electronics är nu integrationen av Berendsen Components, som förvärvades per den 1 november 1998, färdigställd.

Resultatet för räkenskapsåret motsvarar en vinst per aktie av 9,20 SEK, att jämföra med 8,30 för räkenskapsåret 1998/1999.

## AFFÄRSOMRÅDEN

### ELECTRONICS

Nettoomsättningen ökade med 21% till 2 180 MSEK (1 804). Av ökningen är huvuddelen relaterad till förvärv. Resultatet efter finansnetto ökade med 11% till 73 MSEK (66). Utfallet innebär en mycket stark avslutning på året, där det för fjärde kvartalet noteras ett all time high, med ett resultat på 36 MSEK (18). I resultatet ingår en reavinst om 3 MSEK för en fastighetsförsäljning i Köpenhamn.

För komponenter och kabel, som står för huvuddelen av affärsområdets verksamhet, är efterfrågan nu mycket god. Nettoomsättningen för komponenter ökade med 50% för räkenskapsårets fjärde kvartal. För flera komponenter föreligger idag en bristsituation vilket minskar prispressen men som också kan leda till leveranssvårigheter i förlängningen.

För dataproducter, som står för den resterande delen av affärsområdets verksamhet, har de två första kvartalens negativa resultatsiffror vänts till positiva resultat för de två sista kvartalen. Verksamheterna i framför allt Danmark och Norge (Oslo) har genomgått kraftiga omstruktureringar och personalreduktioner. Den framtida strategin fokuseras till att inom valda nischer i ännu högre utsträckning tillföra kunderna produkter och lösningar med mervärden.

Integrationen av Berendsen Components, som förvärvades per den 1 november 1998, avslutades under räkenskapsårets fjärde kvartal. Omstruktureringsreserven på 50 MSEK, som lades upp i samband med förvärvet har utnyttjats i sin helhet, varav 10 MSEK utnyttjades under räkenskapsårets fjärde kvartal.

Satsningen på e-handel fortgår. Viktiga initiativ är EDI-lösningar för att integrera prognoshantering, orderintag och fakturering i kontakten med befintliga större kunder. För komponentverksamheten har andelen order inkommande via EDI under året ökat från 5% till 20%. Parallellt sker satsningar på marknadsföring mot nya kunder och marknader via Internet.

### INDUSTRY

Nettoomsättningen ökade med 18% till 2 167 MSEK (1 834) och resultatet ökade med 12% till 140 MSEK (125). Utfallet innebär att även Industry avslutar året mycket starkt med en resultatökning för fjärde kvartalet på 26% till 44 MSEK (35).

Inom Industry noteras en bredare konjunkturuppgång än tidigare. Industrins investeringsvilja ökar successivt och endast tunga investeringsprodukter mot fordonsindustrin och mekanisk industri har alltjämt en svag utveckling. Den positiva utvecklingen i verksamheterna inriktade mot telekommunikationssektorn fortsätter.

Industrikomponentförsäljningen, som haft en svag inledning på året, utvecklas nu väl. De tre delkoncernerna Botech Seals, med packningar och tätningar, MotionComp och Beving Addtech, med mekaniska och elektromekaniska komponenter, med en sammantagen årsvolym på cirka 1 000 MSEK, noterar alla ett resultatmässigt all time high för räkenskapsårets fjärde kvartal.

Under fjärde kvartalet har Industry bildat den nya delkoncernen EnvoControl med inriktning mot miljöteknik och industriell rengöring. Inledningsvis ingår bolagen JA Teknik AB, Karlemarks Försäljnings AB och Skær Teknik A/S i Danmark, där de två sistnämnda förs över från affärsområde Tools per den 1 april. I delkoncernen ingår också K.M.C. Ytbehandling AB som förvärvades per den 1 april 2000. Årsvolymen för EnvoControl beräknas uppgå till 120 MSEK.

*Lagercrantz Group, som från den 1 april 2000 utgör ett eget affärsområde, ingår siffermässigt i affärsområdet Industry men separatredovisas också nedan under rubriken Lagercrantz Group.*

#### TOOLS

Nettoomsättningen uppgick till 2 830 MSEK (2 883), resultatet efter finansnetto ökade med 15% till 115 MSEK (100). Tools avslutade räkenskapsåret med ett starkt kvartalsresultat, 28 MSEK att jämföra med ett svagt fjärde kvartal för ett år sedan (12 MSEK).

Marknadsläget i Sverige och Finland är fortsatt stabilt med en ökande efterfrågan från framför allt byggsektorn. Marknaden i Norge har under året varit stabil inom byggsektorn medan industrin visat en vikande tendens.

För helåret uppvisar Luna resultatmässigt en något starkare utveckling efter en mycket god avslutning på året. Per den 1 april 2000 har de tidigare divisionerna Arbetsplats och Förmödenheter, med en sammantagen volym om cirka 700 MSEK, bolagiserats under namnen Gigant och Grunda. Syftet är att skapa renodlade produktbolag med tydligt resultatansvar.

Essve fortsätter att utvecklas väl och noterar en god resultatutväxt trots höjda inköpskostnader till följd av utvecklingen av japanska yen. Inom Skydda fortsätter den goda utvecklingen och under året har positionerna på den svenska, norska och finska marknaden förstärkts.

Tools lanserar under våren 2000 branschportalen [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu) med inriktning mot industri- och byggsektorn. Tools är idag Nordens ledande aktör inom e-handel business-to-business för verktyg och förmödenheter till industri- och byggvaruhandeln. Andelen elektronisk orderfångst, som fortsätter att öka, uppgår till cirka 70% av affärsområdets försäljningsvolym, vilket motsvarar drygt 1 900 MSEK på årsbasis.

Internetportalen [www.toolstore.nu](http://www.toolstore.nu) tar utgångspunkt i den redan etablerade affärsvolymen och den väl intrimmade logistikapparaten och gör det möjligt för kunder i hela Skandinavien att hitta information och köpa 100 000 olika produkter med leverans inom 24 timmar. Från start innehåller portalen produkter från koncernbolagen Luna, Skydda, Essve, Consumenta och Jaktia men snart kommer flera andra branschrelaterade produkter och tjänster också att tillhandahållas.

#### MEDITECH

Nettoomsättningen ökade med 9% till 899 MSEK (826) och resultatet uppgick till 51 MSEK (55). För fjärde kvartalet uppgick resultatet till 17 MSEK (23).

Marknaden för MediTech är fortsatt stabil. Verksamheten med inriktning mot diagnostik har under året haft en mycket positiv utveckling. Orsakerna är både en positiv marknadsutveckling och genomförda effektiviseringar och omstruktureringar.

Lab-verksamheterna inom delkoncernen PLD har, efter en svag inledning på året, utvecklats starkt under kvartal fyra. I synnerhet har verksamheterna för lab-automation utvecklats positivt. Ordergången har stärkts mot slutet av året och det igångsatta rationaliseringsprogrammet förväntas få positiv effekt under inledningen av det kommande verksamhetsåret. Inom den del av MediTechs verksamhet som riktar sig mot dentalmarknaden konstateras en svagare utveckling. Svag efterfrågan och kostnader i samband med lansering av nya produkter är huvudorsakerna. Åtgärder genomförs nu inom dessa områden för att anpassa kostnadsnivån till marknadssituationen.

E-handelsinitiativen inom MediTech fortsätter. Portalen [www.fd.se](http://www.fd.se) riktad mot målgruppen tandläkare utvecklas successivt och antalet kunder ökar. Inför hösten lanseras ett liknande initiativ, [www.labora.se](http://www.labora.se), riktad mot laboratorier inom främst universitets- och sjukvårdssektorn, livsmedelsindustri och kemisk industri.

#### LAGERCRAINTZ GROUP

Lagercrantz Group befinner sig på den mycket expansiva marknaden för digital kommunikation. Affärsområdet har starka marknadspositioner i framför allt tre nischer, kunskap och lösningar för kapacitetsmaximering i digitala nät, bild- och videoöverföring över Internet samt call-center-lösningar. Visionen är att etablera sig som ett ledande kunskapsföretag inom digital kommunikation och inför framtiden kommer flera expansiva nischer att utvecklas. Kunderna är större företag och organisationer med tonvikt på teleoperatörer och företag med mogna IT-miljöer. Posten, Telia, Ericsson, Utfors, Scania, ABB, försvaret, högskolor och universitet är exempel på kunder.

Nettoomsättningen för räkenskapsåret uppgick till 212 MSEK med ett resultat efter finansnetto på 15 MSEK. Antalet anställda uppgår till 90 personer.

Under fjärde kvartalet har Lagercrantz tecknat avtal med Utfors värt 90 MSEK över tre år för leverans av en kundanpassad lösning för telefoni i bredbandsnäten.

#### LÖNSAMHET, FINANSIELL STÄLLNING OCH INVESTERINGAR

Avkastningen på sysselsatt kapital för räkenskapsåret var 16% och på eget kapital 14%. Motsvarande siffror för föregående räkenskapsår var 16% respektive 14%.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för räkenskapsåret till 355 MSEK (243). Koncernens finansiella nettoskuld uppgick till 200 MSEK (311).

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 44%, vilket är oförändrat mot räkenskapsårets ingång. Eget kapital per aktie uppgick till 67,10 SEK, att jämföra med 63,60 SEK vid räkenskapsårets ingång. Räknat på antal aktier vid full konvertering skulle soliditeten och eget kapital per aktie uppgå till 47% respektive 68,60 SEK.

I avvaktan på klara tillämpningsregler ingår inte tillgodohavandet hos SPP på 85 MSEK i redovisningen per den 31 mars 2000.

Investeringar i anläggningstillgångar, utöver vad som netto tillkommit genom bolagsförvärv och avyttringar, uppgick till 79 MSEK (104). Investeringar i bolagsförvärv uppgick till 24 MSEK (487).

#### FÖRETAGSFÖRVÄRV OCH AVYTTRINGAR

Bergman & Beving har under räkenskapsåret 1999/2000 förvärvat sex verksamheter med en sammanlagd årsomsättning om 105 MSEK. Electronics har förvärvat Iwanejko Electronics och har härigenom etablerat sig i Polen. Industry har gjort fyra förvärv, U.N. Hydraulik, Oy Movetec Ab, Movergon Oy och K.M.C. Ytbehandling AB, med en sammanlagd årsvolym på 70 MSEK. MediTech har gjort ett förvärv, Mikro Kemi AB.

Under året har Electronics avyttrat dataverksamheten i Viborg, Danmark med en årsvolym på 115 MSEK.

#### OMSTRUKTURERINGAR

Lagercrantz Group utgör från den 1 april 2000 koncernens femte affärsområde. Verksamheten som tidigare ingick i affärsområde Industry är inriktad mot IT-lösningar för digital kommunikation. Syftet med att etablera Lagercrantz Group som separat affärsområde är att ytterligare synliggöra verksamheten externt samt att ytterligare fokusera tillväxt.

I syfte att renodla verksamheten och minska kapitalbindningen i koncernen har styrelsen sedan tidigare beslutat söka avyttra ett antal centralt belägna fastigheter i framför allt Stockholmsregionen. Under räkenskapsårets fjärde kvartal har en fastighet i Köpenhamn sålts till ett värde av 20 MSEK vilket innebär en realisationsvinst om 3 MSEK.

#### ÅTERKÖP AV EGNA AKTIER

I syfte att förbättra koncernens avkastning på eget kapital och vinst per aktie har styrelsen fattat beslut om förslag till den ordinarie bolagsstämman om återköp av egna aktier. Förslaget omfattar mandat för styrelsen att återköpa upp till 10% av utestående aktier och mandatet föreslås gälla fram till den ordinarie bolagsstämman 2001.

Eventuella återköp kan komma att ske såväl över börs som genom erbjudande till samtliga aktieägare. Styrelsens mandat föreslås även innefatta möjlighet att använda återköpta aktier som likvid vid förvärv eller att sälja återköpta aktier på annat sätt än över börsen för att finansiera förvärv.

#### INCITAMENTSPROGRAM

I syfte att ytterligare motivera och stimulera koncernens medarbetare till ökade insatser har ett incitamentsprogram bestående av konvertibler och optioner införts under året.

Vid en extra bolagsstämma den 18 november 1999 beslutades att uppta ett konvertibelt förlagslån, som skall kunna konverteras till aktier av serie B. Lånet löper från den 28 januari 2000 till och med den 30 oktober 2004. Konvertering kan ske från och med den 1 juli 2002 till och med den 15 september 2004. Konvertibelprogrammet tecknades av drygt 900 anställda i Sverige, Danmark, Finland och Norge. Av de anställda i Sverige tecknade sig cirka 50%. Förlagslånet uppgår till 101 MSEK och vid full konvertering ökar antalet aktier med 847 644 aktier av serie B, vilket motsvarar en utspädning med 2,9% av kapitalet och 1,8% av rösterna i Bergman & Beving AB. Konverteringskursen är 119 SEK.

Bergman & Bevings styrelse beslutade den 18 november 1999 att erbjuda cirka 150 ledande befattningshavare att förvärva syntetiska optioner. Anslutningen till optionsprogrammet innebar att 654 500 optioner tilldelades ledande befattningshavare inom koncernen. I programmet återstår 220 500 optioner som kan komma att erbjudas personer som i framtiden anställs i ledande befattningar. Löptiden är 13 januari 2000 - 13 januari 2003 och lösenpriset är 119,30 SEK. Optionsprogrammets resultatpåverkan kommer att bli begränsad vid en kursuppgång då programmet i huvudsak säkrats. Likviddag för båda delarna av incitamentsprogrammet inföll under januari 2000.

#### MILJÖPÅVERKAN

Koncernen bedriver tillståndspliktig- och anmälningspliktig verksamhet i tre svenska dotterbolag. Koncernens bolag är inte involverade i några miljörelaterade tvister.

#### MEDARBETARE

Vid periodens utgång uppgick antalet medarbetare inom koncernen till 2 693, vilket kan jämföras med 2 729 vid periodens ingång. Under perioden har antalet medarbetare totalt ökat med 15 personer till följd av förvärv och avyttringar. Medelantalet medarbetare uppgick under året till 2 679 (2 513).

#### MILLENNIESKIFTET

Övergången till år 2000 skedde utan störningar för verksamheten.

#### MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 24 MSEK (23) och resultatet före bokslutsdispositioner och skatt till 354 MSEK (214). I resultatet ingår utdelning och koncernbidrag från dotterbolag med 341 MSEK (204).

#### STYRELSENS ARBETE

Styrelsen har under räkenskapsåret 1999/2000 hållit fem ordinarie styrelsemöten och ett konstituerande möte. Vid det konstituerande styrelsemötet den 25 augusti 1999 fastställdes styrelsens arbetsordning, som även innehåller instruktion för verkställande direktören.

## AFFÄRSOMRÅDEN

MSEK	NETTOOMSÄTTNING 12 MÅN			RESULTAT 12 MÅN		
	1999/2000	1998/1999	1997/1998	1999/2000	1998/1999	1997/1998
Electronics	<b>2 180</b>	1 804	1 295	<b>73</b>	66	88
Industry	<b>2 167</b>	1 834	1 410	<b>140</b>	125	114
Tools	<b>2 830</b>	2 883	2 938	<b>115</b>	100	127
MediTech	<b>899</b>	826	709	<b>51</b>	55	52
Moderbolag/ koncernposter	<b>-3</b>	-4	-1	<b>13</b>	5	20
<b>Koncernen totalt</b>	<b>8 073</b>	7 343	6 351	<b>392</b>	351	401

## NETTOOMSÄTTNING – KVARTALSUPPGIFTER

MSEK	1999/2000				1998/1999			
	KV 4	KV 3	KV 2	KV 1	KV 4	KV 3	KV 2	KV 1
Electronics	<b>575</b>	<b>558</b>	<b>487</b>	<b>560</b>	622	555	315	312
Industry	<b>581</b>	<b>576</b>	<b>531</b>	<b>479</b>	495	499	430	410
Tools	<b>692</b>	<b>774</b>	<b>652</b>	<b>712</b>	671	808	696	708
MediTech	<b>264</b>	<b>259</b>	<b>170</b>	<b>206</b>	235	237	174	180
Moderbolag/ koncernposter	<b>0</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>-2</b>	-1	-2	0	-1
<b>Koncernen totalt</b>	<b>2 112</b>	<b>2 166</b>	<b>1 840</b>	<b>1 955</b>	2 022	2 097	1 615	1 609

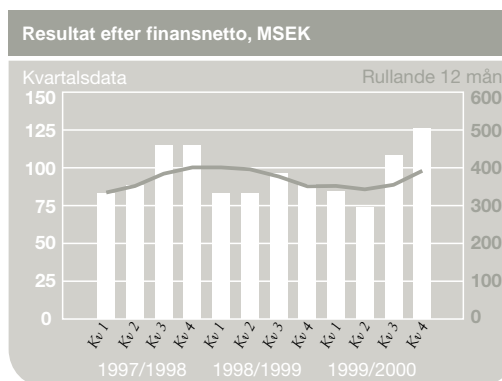
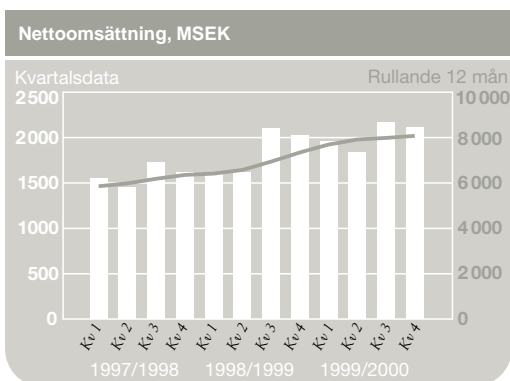
## RESULTAT EFTER FINANSNETTO – KVARTALSUPPGIFTER

MSEK	1999/2000				1998/1999			
	KV 4	KV 3	KV 2	KV 1	KV 4	KV 3	KV 2	KV 1
Electronics	<b>36</b>	<b>17</b>	<b>4</b>	<b>16</b>	18	15	17	16
Industry	<b>44</b>	<b>34</b>	<b>34</b>	<b>28</b>	35	29	30	31
Tools	<b>28</b>	<b>32</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	12	35	28	25
MediTech	<b>17</b>	<b>20</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	23	16	8	8
Moderbolag/ koncernposter	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	1	1	0	3
<b>Koncernen totalt</b>	<b>126</b>	<b>108</b>	<b>74</b>	<b>84</b>	89	96	83	83

Jämförelseårens siffror har justerats för Industry och MediTech med anledning av den interna överlåtelsen av Specialpapper.

## KONCERNENS RESULTATRÄKNING

MSEK		1999/2000	1998/1999
Nettoomsättning	Not 2	<b>8 073</b>	7 343
Kostnad för sålda varor		<b>-5 903</b>	-5 343
<b>Bruttoresultat</b>		<b>2 170</b>	2 000
Försäljningskostnader		<b>-1 344</b>	-1 239
Administrationskostnader		<b>-466</b>	-416
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 4	<b>47</b>	17
<b>Rörelseresultat</b>	Not 2	<b>407</b>	362
Finansiella intäkter och kostnader	Not 5	<b>-15</b>	-11
<b>Resultat efter finansnetto</b>		<b>392</b>	351
Skatter	Not 7	<b>-128</b>	-114
<b>Årets resultat</b>		<b>264</b>	237
Resultat per aktie, SEK		<b>9,20</b>	8,30
Antal aktier: 28 630 360			
Resultat per aktie efter full konvertering, SEK		<b>9,20</b>	—
Vägt antal aktier: 28 771 634			



KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK		2000 03 31		1999 03 31	
<b>Tillgångar</b>					
<i>Anläggningstillgångar</i>					
Immateriella anläggningstillgångar	Not 8	<b>464</b>		505	
Materiella anläggningstillgångar	Not 9	<b>650</b>		688	
Finansiella anläggningstillgångar	Not 10	<b>31</b>	<b>1 145</b>	31	1 224
<i>Omsättningstillgångar</i>					
Varulager	Not 13	<b>1 198</b>		1 185	
Kortfristiga fordringar	Not 14	<b>1 301</b>		1 228	
Kortfristiga placeringar		<b>325</b>		174	
Kassa och bank		<b>358</b>	<b>3 182</b>	308	2 895
<b>Summa tillgångar</b>			<b>4 327</b>		4 119
<b>Eget kapital och skulder</b>					
<i>Eget kapital</i> Not 15					
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital	Not 16	<b>286</b>		286	
Bundna reserver		<b>268</b>		252	
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver		<b>1 102</b>		1 046	
Årets resultat		<b>264</b>	<b>1 920</b>	237	1 821
<i>Avsättningar</i>					
<i>Räntebärande avsättningar</i>					
Pensioner och liknande förpliktelser	Not 18	<b>381</b>		360	
<i>Icke räntebärande avsättningar</i>					
Latent skatt		<b>186</b>		179	
Övriga avsättningar		<b>1</b>	<b>568</b>	39	578
<i>Långfristiga skulder</i>					
<i>Räntebärande skulder</i>					
Konvertibelt förlagslån	Not 19	<b>101</b>		—	
Skulder till kreditinstitut	Not 20	<b>422</b>		451	
Övriga skulder		<b>2</b>		3	
<i>Icke räntebärande skulder</i>					
Övriga skulder		<b>32</b>	<b>557</b>	25	479
<i>Kortfristiga skulder</i>					
<i>Räntebärande skulder</i>					
Skulder till kreditinstitut		<b>4</b>		8	
Övriga skulder		<b>4</b>		2	
<i>Icke räntebärande skulder</i>					
Rörelseskulder	Not 21	<b>1 274</b>	<b>1 282</b>	1 231	1 241
<b>Summa eget kapital och skulder</b>			<b>4 327</b>		4 119
Ställda säkerheter	Not 22		<b>59</b>		71
Ansvarsförbindelser	Not 22		<b>26</b>		16

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	1999/2000	1998/1999
<b>Den löpande verksamheten</b>		
Resultat efter finansnetto	392	351
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	Not 25	159
	534	510
Betalda skatter	-117	-138
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>	<b>417</b>	<b>372</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:		
Förändring varulager	-53	-60
Förändring rörelsefordringar	-102	-57
Förändring rörelseskulder	93	-12
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>355</b>	<b>243</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>		
Förvärv av dotterföretag och andra affärsenheter	Not 26	-494
Försäljning av dotterföretag och andra affärsenheter	Not 27	7
Förvärv av immateriella och materiella anläggningstillgångar	-129	-128
Försäljning av immateriella och materiella anläggningstillgångar	50	24
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>-103</b>	<b>-591</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>		
Upptaget konvertibelt förlagslån	101	—
Förändring övriga räntebärande låneskulder	-25	364
Utbetald utdelning	-115	-115
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>-39</b>	<b>249</b>
Årets kassaflöde	213	-99
Likvida medel vid årets början	482	573
Kursdifferens i likvida medel	-12	8
Likvida medel vid periodens slut	Not 28	482

MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

M SEK		1999/2000	1998/1999
Nettoomsättning		24	23
Administrationskostnader		-36	-32
Övriga rörelseintäkter	Not 4	5	5
Övriga rörelsekostnader	Not 4	-2	-2
<b>Rörelseresultat</b>		<b>-9</b>	<b>-6</b>
Finansiella intäkter och kostnader	Not 5	363	220
<b>Resultat efter finansnetto</b>		<b>354</b>	<b>214</b>
Bokslutsdispositioner	Not 6	-22	-12
<b>Resultat före skatt</b>		<b>332</b>	<b>202</b>
Skatter	Not 7	-28	-43
<b>Årets resultat</b>		<b>304</b>	<b>159</b>

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

M SEK		1999/2000	1998/1999
<b>Den löpande verksamheten</b>			
Resultat efter finansnetto		354	214
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	Not 25	50	-44
		404	170
Betalda skatter		-30	-41
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital</b>		<b>374</b>	<b>129</b>
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital:			
Förändring kortfristiga fordringar och skulder mot koncernföretag		50	69
Förändring rörelsefordringar		-2	-3
Förändring rörelseskulder		7	4
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>		<b>429</b>	<b>199</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>			
Investering i dotterföretag		0	-48
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		0	-2
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		0	1
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>		<b>0</b>	<b>-49</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>			
Upptaget konvertibelt förlagslån		101	—
Förändring långfristiga fordringar och skulder mot koncernföretag		-194	-532
Förändring övriga räntebärande låneskulder		-8	356
Utbetald utdelning		-115	-115
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>		<b>-216</b>	<b>-291</b>
Årets kassaflöde		213	-141
Likvida medel vid årets början		228	369
Likvida medel vid periodens slut	Not 28	441	228

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

MSEK		2000 03 31	1999 03 31		
<b>Tillgångar</b>					
<i>Anläggningstillgångar</i>					
Materiella anläggningstillgångar	Not 9	31	31	32	32
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Andelar i koncernföretag	Not 11,12	1 145		1 144	
Fordringar hos koncernföretag		726		596	
Andra långfristiga fordringar		16	1 887	14	1 754
<i>Omsättningstillgångar</i>					
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		155		183	
Andra kortfristiga fordringar	Not 14	8		5	
Kortfristiga placeringar		325		170	
Kassa och bank		116	604	58	416
<b>Summa tillgångar</b>			<b>2 522</b>		2 202
<b>Eget kapital och skulder</b>					
<i>Eget kapital</i>	Not 15				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital	Not 16	286		286	
Reservfond		134		134	
<i>Fritt eget kapital</i>					
Balanserad vinst		822		777	
Årets resultat		304	1 546	159	1 357
Obeskattade reserver	Not 17	185	185	163	163
<i>Avsättningar</i>					
<i>Räntebärande avsättningar</i>					
Pensioner och liknande förpliktelser	Not 18	59	59	59	59
<i>Långfristiga skulder</i>					
<i>Räntebärande skulder</i>					
Konverteringslån	Not 19	101			
Skulder till kreditinstitut	Not 20	329		355	
Skulder till koncernföretag		0		44	
<i>Icke räntebärande skulder</i>					
Övriga skulder		24	454	14	413
<i>Kortfristiga skulder</i>					
<i>Räntebärande skulder</i>					
Skulder till kreditinstitut				1	
Skulder till koncernföretag		239		170	
<i>Icke räntebärande skulder</i>					
Rörelseskulder	Not 21	39	278	39	210
<b>Summa eget kapital och skulder</b>			<b>2 522</b>		2 202
Ställda säkerheter	Not 22		Inga		Inga
Ansvarsförbindelser	Not 22		313		296

# Bokslutskommentarer

## REDOVISNINGSPRINCIPER

Bergman & Beving-koncernens bokslut följer Redovisningsrådets rekommendationer.

## KONCERNREDOVISNING

Koncernbokslutet omfattar moderbolaget och alla bolag, i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50% av röstetalet.

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation om koncernredovisning och med tillämpning av förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärvade dotterföretags tillgångar och skulder redovisas till marknadsvärde enligt upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet för aktier i dotterföretaget det beräknade marknadsvärdet av bolagets nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill. I koncernens egna kapital ingår moderbolagets egna kapital samt den del av dotterföretagens egna kapital som intjänats efter förvärvstidpunkten.

Under året förvärvade företag inkluderas i koncernens resultaträkning med värden för tiden efter förvärvet.

Under året sålda företag ingår i koncernredovisningen för den period de ingått i koncernen.

## BOKSLUTSDISPOSITIONER OCH OBESKATTADE RESERVER

Koncernens resultaträkning och balansräkning redovisas utan bokslutsdispositioner och obeskattade reserver.

Bokslutsdispositioner i de enskilda bolagen har uppdelats så att skattedelen ingår i koncernens skattekostnad medan resterande del ingår i koncernens nettoresultat.

Obeskattade reserver har uppdelats så att den latent skatteskulden redovisas som avsättning medan resterande del redovisas bland bundna reserver.

Den latent skatten har beräknats individuellt för varje bolag, i regel med den för nästa år gällande lokala skattesatsen. Ändras skattesatsen redovisas förändringen av skatteskulden över årets skattekostnad.

## GOODWILL

Förvärv av lönsamma företag medför ofta att förvärvspriset överstiger synlig substans. Detta medför att goodwill uppkommer. Goodwill balanseras och skrivs av över bedömd ekonomisk livslängd. I normalfallet är avskrivningstiden 5 eller 10 år. För särskilt betydande förvärv kan en livslängd på 20 år komma i fråga. Anskaffningsvärdet för goodwill avseende förvärvet av Berendsen skrivs av under 20 år. Avskrivningstiden motiveras av förvärvets strategiska vikt och förväntade samordningsvinster med befintlig verksamhet.

Om så erfordras görs vid förvärvsanalysen en avsättning för framtida kostnader för personalreduktioner och omorganisationer (s k omstruktureringsreserv).

## OMRÄKNING AV UTLÄNDSKA DOTTERBOLAG

Vid upprättandet av koncernredovisningen omräknas de utländska dotterbolagen enligt dagskursmetoden. Det innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs och att samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Kursdifferenser förs direkt till eget kapital utan att påverka årets resultat.

#### FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs. Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. I den mån fordringar och skulder i utländsk valuta har terminsäkrats omräknas de till terminkurs.

#### VALUTAKURSDIFFERENSER

Valutakursdifferenser hänförliga till lån i utländsk valuta som upptas i syfte att valutasäkra dotterbolags nettotillgångar redovisas, efter avdrag för skatt, direkt i eget kapital, där även motsvarande omräkningsdifferens redovisas.

Motsvarande redovisning tillämpas för valutakursdifferenser på långfristiga lån till utländska bolag, vilka ses som en utvidgad investering i dotterbolagen.

#### AVSKRIVNINGAR

Planenliga avskrivningar baseras på anläggningstillgångarnas anskaffningsvärde och den bedömda ekonomiska livslängden. Följande ekonomiska livslängder används:

Maskiner och inventarier	3–5 år
Byggnader	15–100 år
Markanläggningar	20 år
Agenturrättigheter och goodwill	5–20 år

#### VARULAGER

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den s k först-in-först-ut-principen respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader samt skäligt pålägg för indirekta tillverkningskostnader.

#### LATENT SKATT

Latent skatt beräknas på skillnader mellan i koncernen redovisade värden och skattemässiga restvärden. Beräkningen sker utan diskontering och med gällande skattesats i respektive land. Värdet av förlustavdrag beaktas i den mån det anses som mer än sannolikt att dessa kommer att resultera i lägre skatteutbetalningar i framtiden.

#### LEASING

Väsentliga finansiella leasingavtal redovisas i koncernbalansräkningen som anläggningstillgång respektive som skuld och i resultaträkningen fördelas leasingkostnaden på rörelsekostnad (avskrivning) och ränta. Övriga leasingåtaganden redovisas enligt reglerna för operationell leasing, dvs utanför balansräkningen där hela kostnaden redovisas som rörelsekostnad. För närvarande föreligger inga väsentliga finansiella leasingavtal.

## Definitioner

## Not 1

**Nettoomsättning** utgörs av egen fakturering samt provisionsersättning avseende försäljning på provisionsbasis.

**Finansiella nettotillgångar:** Likvida medel och finansiella anläggningstillgångar minskade med räntebärande skulder och avsättningar.

**Kassaflöde från den löpande verksamheten:** För räkenskapsåren 1998/1999 samt 1999/2000 enligt kassaflödesanalys. För tidigare räkenskapsår: Resultat efter finansnetto med återlagda avskrivningar och realisationsresultat på sålda anläggningstillgångar minus betald skatt och efter förändring av rörelsekapital.

**Vinstmarginal:** Resultat efter finansnetto i förhållande till nettoomsättningen.

**Avkastning på totalt kapital:** Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt totalt kapital (balansomslutningen).

**Avkastning på sysselsatt kapital:** Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutningen minskad med icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskulder.

**Avkastning på eget kapital:** Årets resultat i förhållande till genomsnittligt eget kapital.

**Soliditet:** Eget kapital i procent av balansomslutningen.

**Resultat per aktie:** Årets resultat dividerat med antal aktier vid räkenskapsårets slut.

**Eget kapital per aktie:** Eget kapital dividerat med antal aktier vid räkenskapsårets slut.

**P/E-tal:** Börskursen per den 31 mars dividerad med resultat per aktie.

**Direktavkastning:** Utdelning per aktie i förhållande till börskurs per den 31 mars.

*För nyckeltal upprättade efter full konvertering av konvertibelt förlagslån har justering skett för redovisad räntekostnad på konvertibelt förlagslån. Antalet aktier efter full konvertering har beräknats som det vägda genomsnittet under räkenskapsåret vad avser de resultat- och kassaflödesbaserade nyckeltalen. 1999/2000 baseras beräkningarna på det vägda antalet aktier, 28 771 634.*

**Belopp** i MSEK om ej annat anges.

## Nettoomsättning och rörelseresultat per rörelsegren och geografisk marknad

## Not 2

	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
<b>Per rörelsegren</b>				
Electronics	2 179,9	1 804,0	92,0	80,0
Industry	2 167,5	1 833,7	146,3	132,8
Tools	2 829,7	2 883,4	120,9	98,8
MediTech	899,1	825,5	56,3	59,0
Moderbolaget/koncernposter	- 3,2	- 3,9	- 8,5	- 8,7
	<b>8 073,0</b>	<b>7 342,7</b>	<b>407,0</b>	<b>361,9</b>
<b>Per geografisk marknad</b>				
Sverige	4 265,8	4 247,8	221,2	187,7
Danmark	1 123,4	845,6	76,1	60,6
Finland	1 145,4	869,6	82,6	64,4
Norge	1 054,2	973,5	19,4	40,0
Övriga länder	484,2	406,2	7,7	9,2
	<b>8 073,0</b>	<b>7 342,7</b>	<b>407,0</b>	<b>361,9</b>

## Avskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar per funktion

## Not 3

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
Kostnad sålda varor	- 22,9	- 22,6	-	-
Försäljningskostnader	- 104,6	- 96,8	-	-
Administrationskostnader	- 33,6	- 29,4	- 0,6	- 0,7
Övriga rörelsekostnader	- 6,9	- 3,7	- 0,3	- 0,3
	<b>- 168,0</b>	<b>- 152,5</b>	<b>- 0,9</b>	<b>- 1,0</b>

## Rörelsens övriga intäkter och kostnader

Not 4

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
Övriga rörelseintäkter	<b>61,4</b>	32,0	<b>5,6</b>	5,5
Övriga rörelsekostnader	<b>- 14,4</b>	- 14,8	<b>- 2,2</b>	- 2,3
	<b>47,0</b>	17,2	<b>3,4</b>	3,2

## Finansiella intäkter och kostnader

Not 5

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
<i>Resultat från andelar i koncernföretag</i>				
Koncernbidrag			<b>108,0</b>	155,0
Erhållen utdelning			<b>233,0</b>	49,3
			<b>341,0</b>	204,3
<i>Resultat från finansiella anläggningstillgångar</i>				
Erhållen utdelning	<b>0,0</b>	0,0	<b>0,0</b>	0,0
Ränteintäkter				
Koncernföretag			<b>37,8</b>	22,1
Övriga	<b>2,4</b>	1,3	-	-
Valutakursdifferenser	<b>- 0,5</b>	0,1	-	2,6
	<b>1,9</b>	1,4	<b>37,8</b>	24,7
<i>Övriga ränteintäkter</i>				
Ränteintäkter				
Koncernföretag			<b>1,6</b>	0,9
Övriga	<b>25,1</b>	23,6	<b>7,8</b>	8,3
Valutakursdifferenser	-	0,1	-	-
	<b>25,1</b>	23,7	<b>9,4</b>	9,2
<i>Räntekostnader och liknande resultatposter</i>				
Räntekostnader och liknande resultatposter				
Koncernföretag			<b>- 6,0</b>	- 5,8
Övriga	<b>- 41,3</b>	- 35,5	<b>- 19,5</b>	- 11,5
Valutakursdifferenser	<b>- 1,1</b>	- 0,5	<b>0,0</b>	- 0,8
	<b>- 42,4</b>	- 36,0	<b>- 25,5</b>	- 18,1
Finansiella intäkter och kostnader	<b>- 15,4</b>	- 10,9	<b>362,7</b>	220,1

## Bokslutsdispositioner

Not 6

	Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan		
Byggnader och mark	<b>0,0</b>	0,0
Inventarier	<b>0,1</b>	0,0
Avsättning till periodiseringsfond	<b>- 25,6</b>	- 15,7
Förändring skatteutjämningsreserv K	<b>3,5</b>	3,5
	<b>- 22,0</b>	- 12,2

## Skatter

Not 7

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
Betald skatt	- 120,7	- 117,9	- 28,2	- 42,9
Latent skatt	- 7,0	3,5	-	-
	- 127,7	- 114,4	- 28,2	- 42,9

## Immateriella anläggningstillgångar Not 8

Goodwill och agenturrättigheter

**Ackumulerade anskaffningsvärden**

Vid årets början	630,9
Investeringar	41,0
Avyttringar och utrangeringar	- 8,8
Årets kursdifferenser	- 27,0
Vid årets slut	636,1

**Ackumulerade avskrivningar enligt plan**

Vid årets början	- 125,8
Årets avskrivning enligt plan	- 60,6
Avyttringar och utrangeringar	6,1
Årets kursdifferenser	7,9
Vid årets slut	- 172,4
Planenligt restvärde vid årets slut	463,7

## Materiella anläggningstillgångar

Not 9

Koncernen	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Pågående nyan- läggningar	Totalt
<b>Ackumulerade anskaffningsvärden</b>						
Vid årets början	520,8	12,8	110,9	589,1	0,1	1 233,7
Investeringar	11,1	2,5	7,6	97,9	2,6	121,7
Förvärv av dotterbolag	0,4	-	-	7,2	-	7,6
Avyttringar och utrangeringar	- 22,5	- 2,2	- 5,8	- 78,6	-	- 109,1
Årets kursdifferenser	- 10,0	- 1,6	- 2,6	- 24,6	- 0,1	- 38,9
Vid årets slut	499,8	11,5	110,1	591,0	2,6	1 215,0
<b>Ackumulerade avskrivningar enligt plan</b>						
Vid årets början	- 116,3	- 7,5	- 64,4	- 363,5		- 551,7
Förvärv av dotterbolag	- 0,4	-	-	- 4,7		- 5,1
Årets avskrivning enligt plan	- 8,2	- 1,9	- 12,3	- 84,9		- 107,3
Avyttringar och utrangeringar	3,9	1,3	5,5	57,3		68,0
Årets kursdifferenser	2,0	1,3	1,7	21,1		26,1
Vid årets slut	- 119,0	- 6,8	- 69,5	- 374,7		- 570,0
<b>Ackumulerade uppskrivningar</b>						
Vid årets början och slut	6,4					6,4

**Not 9** forts.

<b>Koncernen</b>	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Pågående nyan- läggningar	Totalt
<b>Akkumulerad avskrivning av uppskrivningar</b>						
Vid årets början	- 0,9					- 0,9
Årets avskrivning enligt plan	- 0,1					- 0,1
Vid årets slut	- 1,0					- 1,0
<b>Planenligt restvärde vid årets slut</b>	386,2	4,7	40,6	216,3	2,6	650,4

**Taxeringsvärden, svenska fastigheter**

Byggnader	235,1
Mark	38,9

**Leasingavgifter**

Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	13,6
Framtida betalningar förfaller per år med:	
1 år efter innevarande räkenskapsår	15,5
2 år efter innevarande räkenskapsår	12,7
3 år efter innevarande räkenskapsår	5,2
4 år efter innevarande räkenskapsår	0,9
5 år efter innevarande räkenskapsår	0,1

<b>Moderbolaget</b>	Byggnader och mark	Inventarier	Totalt
<b>Akkumulerade anskaffningsvärden</b>			
Vid årets början	31,6	5,3	36,9
Investeringar		0,4	0,4
Avyttringar och utrangeringar		- 1,2	- 1,2
Vid årets slut	31,6	4,5	36,1
<b>Akkumulerade avskrivningar enligt plan</b>			
Vid årets början	- 3,2	- 2,6	- 5,8
Årets avskrivning enligt plan	- 0,3	- 0,6	- 0,9
Avyttringar och utrangeringar		0,7	0,7
Vid årets slut	- 3,5	- 2,5	- 6,0
<b>Akkumulerade uppskrivningar</b>			
Vid årets början och slut	1,6		1,6
<b>Akkumulerade avskrivningar av uppskrivningar</b>			
Vid årets början	- 0,3		- 0,3
Årets avskrivning enligt plan	0,0		0,0
Vid årets slut	- 0,3		- 0,3
<b>Planenligt restvärde vid årets slut</b>	29,4	2,0	31,4
<b>Akkumulerade överavskrivningar</b>			
Vid årets början	- 12,7	- 0,4	- 13,1
Årets överavskrivning	- 0,1	0,2	0,1
Vid årets slut	- 12,8	- 0,2	- 13,0
<b>Bokfört nettovärde</b>	16,6	1,8	18,4
Taxeringsvärden, byggnader	32,3		
Taxeringsvärden, mark	9,1		

## Finansiella anläggningstillgångar **Not 10**

	Koncernen	
	2000 03 31	1999 03 31
Andra aktier och andelar	<b>8,7</b>	8,2
Andra långfristiga fordringar	<b>22,4</b>	23,2
	<b>31,1</b>	31,4

## Andelar i koncernföretag **Not 11**

	Moderbolaget
Akkumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	1 194,2
Investering	0,1
	1 194,3
Akkumulerade uppskrivningar	
Vid årets början och slut	0,2
Akkumulerade nedskrivningar	
Vid årets början och slut	- 50,0
Bokfört värde vid årets slut	1 144,5

## Andelar i koncernföretag **Not 12**

	Antal	Innehav %	Bokfört Värde
Bergman & Beving Electronics A/S, Søborg, Danmark	6	100	130,9
Bergman & Beving Industry AB, 556546-3469, Stockholm	500 000	100	347,3
Bergman & Beving Tools AB, 556060-7797, Sollentuna	3 422 174	100	489,9
Bergman & Beving MediTech AB, 556546-6785, Stockholm	200 000	100	176,3
B2B Tech AB, 556580-3474, Stockholm	1 000	100	0,1
			1 144,5

Komplett lagstadgad specifikation biläggs den årsredovisning som insänds till Patent- och Registreringsverket. Denna specifikation kan erhållas från Bergman & Beving AB, Box 10024, 100 55 Stockholm.

## Varulager **Not 13**

	Koncernen	
	2000 03 31	1999 03 31
Råvaror och förnödenheter	<b>26,9</b>	20,2
Varor under tillverkning	<b>22,0</b>	29,0
Färdiga varor och handelsvaror	<b>1 138,4</b>	1 125,9
Förskott till leverantörer	<b>10,3</b>	10,3
	<b>1 197,6</b>	1 185,4

## Kortfristiga fordringar **Not 14**

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Kundfordringar	<b>1 157,0</b>	1 116,5	<b>1,0</b>	1,3
Fordringar hos koncernföretag			<b>155,1</b>	183,3
Övriga fordringar	<b>77,8</b>	41,8	<b>1,4</b>	1,9
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	<b>66,3</b>	69,2	<b>5,7</b>	1,9
	<b>1 301,1</b>	1 227,5	<b>163,2</b>	188,4

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter innehåller sedvanliga poster som hyror, försäkringspremier och provisioner.

## Eget kapital Not 15

Koncernen	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets ingång	286,4	252,0	1 283,0	1 821,4
Utdelning			- 114,5	- 114,5
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		40,3	- 40,3	
Kursdifferenser		- 24,5	- 25,9	- 50,4
Årets resultat			263,8	263,8
Belopp vid årets utgång	286,4	267,8	1 366,1	1 920,3

Moderbolaget	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets ingång	286,4	134,3	936,5	1 357,2
Utdelning			- 114,5	- 114,5
Årets resultat			303,9	303,9
Belopp vid årets utgång	286,4	134,3	1 125,9	1 546,6

## Aktiekapital Not 16

Aktiekapitalet utgörs dels av 1 847 776 aktier serie A à nominellt 10 SEK medförande 10 röster per aktie, dels 26 782 584 aktier serie B à nominellt 10 SEK medförande 1 röst per aktie.

## Obeskattade reserver Not 17

I balansräkningen för moderbolaget redovisas obeskattade reserver som en sammansatt post. Fördelningen på enskilda poster framgår nedan. För koncernen elimineras dessa i sin helhet, se Redovisningsprinciper sid 48. Av moderbolagets sammanlagda obeskattade reserver uppgående till 185,4 utgör 51,9 latent skatt som ingår i koncernens redovisade latenta skatteskuld.

	Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999
Akkumulerade avskrivningar utöver plan		
Byggnader och mark	<b>12,8</b>	12,8
Inventarier	<b>0,2</b>	0,3
Periodiseringsfonder		
Avsatt till tax 1996	<b>20,6</b>	20,6
Avsatt till tax 1997	<b>37,4</b>	37,4
Avsatt till tax 1998	<b>24,2</b>	24,2
Avsatt till tax 1999	<b>25,9</b>	25,9
Avsatt till tax 2000	<b>38,7</b>	38,7
Avsatt till tax 2001	<b>25,6</b>	-
Skatteutjämningsreserv K	-	3,5
	<b>185,4</b>	163,4

## Pensioner och liknande förpliktelser Not 18

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Avsatt till pensioner, PRI	<b>364,9</b>	347,4	<b>55,0</b>	54,4
Avsatt till pensioner, övriga	<b>15,8</b>	12,3	<b>4,3</b>	4,4
	<b>380,7</b>	359,7	<b>59,3</b>	58,8

## Konvertibelt förlagslån

Not 19

Under november/december 1999 erbjöds samtliga anställda i Sverige, Danmark, Finland och Norge att teckna konvertibler. Konvertibelprogrammet tecknades av drygt 900 anställda. Förlagslånet uppgår till 101 MSEK och löper från den 28 januari 2000 till och med den 30 oktober 2004 med en ränta på STIBOR 180 dagar med avdrag för 1,15 procentenheter för perioden intill den 30 juni 2000, STIBOR 360 dagar med avdrag för 1,15 procentenheter för perioden 1 juli 2000 till och

med den 30 juni 2004 och STIBOR 180 dagar med avdrag för 1,15 procentenheter för perioden 1 juli 2004 till och med 30 oktober 2004. Konvertering till B-aktier kan ske från och med den 1 juli 2002 till och med den 15 september 2004 till kursen 119 SEK. Vid full konvertering ökar antalet aktier med 847 644 aktier av serie B, vilket motsvarar en utspädning med 2,9% av kapitalet och 1,8% av rösterna.

## Långfristiga skulder

Not 20

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Checkräkningskredit				
Beviljad kreditlimit	<b>288,3</b>	265,7	<b>183,2</b>	175,3
Outnyttjad del	<b>- 199,9</b>	- 180,3	<b>- 166,9</b>	- 152,4
Utnyttjad kreditbelopp	<b>88,4</b>	85,4	<b>16,3</b>	22,9
Skulder till kreditinstitut				
Förfall före 2 år	<b>320,0</b>	345,7	<b>312,5</b>	331,8
Förfall före 3 år	<b>2,7</b>	3,5	-	-
Förfall före 4 år	<b>2,7</b>	1,5	-	-
Förfall före 5 år	<b>1,0</b>	1,5	-	-
Förfall efter 5 år	<b>7,6</b>	13,6	-	-
Summa	<b>334,0</b>	365,8	<b>312,5</b>	331,8
Långfristiga skulder till kreditinstitut, totalt	<b>422,4</b>	451,2	<b>328,8</b>	354,7

Moderbolagets upplåning hos kreditinstitut är formellt kortfristig då lånen löpande omsätts med löptider understigande 1 år. Lånen på balansdagen förfaller formellt till betalning i februari år 2001. Avsikten är att förlänga lånen, varför redovisning sker under långfristiga skulder. Övriga långfristiga skulder förfaller till betalning 1-5 år från balansdagen.

Bergman & Beving-koncernens lån från kreditinstitut 2000 03 31 fördelas på följande valutor:

Valuta	Koncernen		Moderbolaget	
	Lokal valuta	MSEK	Lokal valuta	MSEK
EUR	11,2	93,2	11,2	93,2
DKK	105,6	117,8	96,1	107,1
FIM	1,3	1,8	-	-
NOK	110,9	113,8	109,2	112,2
SEK		7,4		-
Totalt		334,0		312,5

## Rörelseskulder

Not 21

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Förskott från kunder	<b>13,0</b>	13,2	-	-
Leverantörsskulder	<b>691,6</b>	658,9	<b>1,9</b>	1,6
Växelskulder	<b>27,7</b>	23,4	-	-
Skatteskulder	<b>57,2</b>	53,2	<b>26,4</b>	28,0
Övriga skulder	<b>190,7</b>	216,8	<b>1,1</b>	3,1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	<b>293,9</b>	265,9	<b>9,5</b>	6,5
	<b>1 274,1</b>	1 231,4	<b>38,9</b>	39,2

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter innehåller sedvanliga poster som sociala kostnader, semesterlöneskulder, bonus, hyror och räntor.

## Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

Not 22

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	23,0	31,6	-	-
Inteckningar i tomträtt	4,2	3,1	-	-
Företagsinteckningar	32,2	36,1	-	-
	59,4	70,8	-	-
Ansvarsförbindelser				
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	26,0	15,8	1,5	1,6
Borgensförbindelser för dotterbolag	-	-	311,5	294,6
	26,0	15,8	313,0	296,2

För moderbolagets långfristiga skulder till kreditinstitut har inga säkerheter lämnats. Moderbolaget har dock förbundit sig att inte heller lämna säkerheter till andra, så kallad negativklausul.

## Anställda och personalkostnader

Not 23

Medelantalet anställda per land	1999/2000			1998/1999		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige, Moderbolaget	8,3	4,0	12,3	8,0	2,0	10,0
Övriga svenska bolag	1 116,7	471,6	1 588,3	1 087,0	467,0	1 554,0
Danmark	263,3	116,7	380,0	252,0	112,0	364,0
Finland	243,7	111,3	355,0	196,0	83,0	279,0
Norge	184,1	68,2	252,3	167,0	61,0	228,0
Estland	9,0	5,0	14,0	7,0	4,0	11,0
Polen	23,5	10,2	33,7	20,0	6,0	26,0
Tyskland	32,0	11,0	43,0	31,0	10,0	41,0
Summa	1 880,6	798,0	2 678,6	1 768,0	745,0	2 513,0

Medelantalet anställda har beräknats som ett genomsnitt av antalet anställda per månad under året. Korrigering har gjorts för personer med deltidsanställning.

Löner och ersättningar per land	1999/2000			1998/1999		
	Styrelse och VD	varav tantiem	Övriga	Styrelse och VD	varav tantiem	Övriga
Sverige, Moderbolaget	6,8	0,3	5,5	5,5	0,2	4,7
Övriga svenska bolag	41,4	5,0	431,8	39,6	4,4	405,4
Danmark	18,0	0,9	150,6	17,1	0,6	135,9
Finland	9,7	1,1	98,3	8,0	0,9	75,4
Norge	7,2	0,3	87,9	5,1	0,7	79,4
Estland	0,4	0,0	0,8	0,3	0,0	0,6
Polen	0,7	0,0	2,2	0,4	0,0	1,4
Tyskland	2,4	0,4	13,6	2,9	0,4	12,5
Summa	86,6	8,0	790,7	78,9	7,2	715,3

Löner, ersättningar och sociala kostnader	1999/2000			1998/1999		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	varav pensionskostnader	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	varav pensionskostnader
Moderbolaget	12,3	11,0	7,8	10,1	10,6	6,0
Dotterbolag	865,0	290,9	101,7	784,0	250,5	79,4
Summa	877,3	301,9	109,5	794,1	261,1	85,4

I pensionskostnader ingår löneskatter.

Gruppen "Styrelse och VD" innefattar styrelseledamöter, verkställande direktör och vice verkställande direktörer i moderbolaget. Av moderbolagets pensionskostnader avser 4 143 kSEK (3 839) gruppen "Styrelse och VD". Företagets utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 40 285 kSEK (33 838).

## Optionsprogram

Bergman & Beving's styrelse beslutade den 18 november 1999 att erbjuda cirka 150 ledande befattningshavare att förvärva syntetiska optioner. Anslutningen till optionsprogrammet innebar att 654 500 optioner tilldelades 133 ledande befattningshavare inom koncernen. I

programmet återstår 220 500 optioner som kan komma att erbjudas personer som i framtiden anställs i ledande befattningar. Löptiden är 13 januari 2000–13 januari 2003. Likviddag för programmet inföll under januari 2000. Lösenspriset är 119,30 SEK och grundade sig på kursen 98 SEK. Priset per option uppgick till 10 SEK. Vid teckningstillfället har en extern värdering utförts. Styrelsen för Bergman & Beving bedömer att värderingen har skett på marknadsmässig grund. Optionsprogrammets resultatpåverkan kommer att vara begränsad vid en kursuppgång då programmet i huvudsak säkrats.

### Information angående ledande befattningshavares förmåner

#### Styrelsen

Styrelsen har fördelat den av bolagsstämman fastställda arvodessumman 800 kSEK (700) mellan de styrelseledamöter som ej är anställda i moderbolaget, varav styrelsens ordförande erhållit 200 kSEK (150).

Förutom verkställande direktören är en styrelseledamot anställd i moderbolaget.

### Koncernchefen och moderbolagets VD

Fast lön till koncernchefen, som även är bolagets verkställande direktör, har utgått med 3 189 kSEK (3 066), därtill kommer beskattade förmåner med 100 kSEK (89). För verkställande direktören gäller en pensionsålder av 55 år. Pensionsnivån mellan 55 och 60 år är 65% av den vid pensioneringen gällande lönen och 70% därefter. Avgångsvederlag utgår motsvarande ett års lön.

Avgångsvederlag utbetalas endast under vissa särskilda förutsättningar vid avgång på egen begäran.

### Övriga ledande befattningshavare

För övriga ledande befattningshavare gäller en pensionsålder varierande mellan 60 och 65 år. Pension utgår motsvarande ITP-plan. Bonus baserad på uppnådd resultatnivå utgår med maximalt 30% av fast lön. Därutöver kan bonuspremie utgå med maximalt 20% av erhållen bonus som använts vid förvärv av aktier i Bergman & Beving AB.

Avgångsvederlag utgår motsvarande ett års lön. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran.

### Ersättning till bolagets revisorer **Not 24**

	Koncernen	Moderbolaget
Revisionsuppdrag:		
KPMG	4,1	0,2
Övriga revisorer	0,0	–
Total ersättning för revision	4,1	0,2
Andra uppdrag:		
KPMG	1,3	0,4
Övriga revisorer	0,1	–
Total ersättning för konsultationer	1,4	0,4
Total ersättning till revisorer	5,5	0,6

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisorer att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranletts av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförande av sådana arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

### Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet **Not 25**

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
Avskrivningar goodwill	<b>60,6</b>	52,1	–	–
Övriga avskrivningar enligt plan	<b>107,4</b>	100,5	<b>0,9</b>	1,0
Resultat vid försäljning av bolag och anläggningar	<b>– 8,3</b>	0,3	<b>– 0,1</b>	– 0,1
lanspråktagande av omstrukturingsreserv	<b>– 38,3</b>	– 11,7	–	–
Förändring av pensionsåtaganden	<b>21,0</b>	17,9	<b>0,5</b>	0,1
Justering till betald utdelning/koncernbidrag			<b>47,0</b>	– 46,0
Övrigt	<b>– 0,5</b>	0,0	<b>1,6</b>	1,1
	<b>141,9</b>	159,1	<b>49,9</b>	– 43,9

## Förvärv av dotterföretag och andra affärsenheter

Not 26

	Koncernen	
	1999/2000	1998/1999
Förvärvade tillgångar och skulder:		
Immateriella anläggningstillgångar	31,4	272,5
Materiella anläggningstillgångar	2,5	48,6
Finansiella anläggningstillgångar	0,3	8,9
Varulager	4,9	220,9
Kortfristiga fordringar	5,9	200,2
Likvida medel	12,5	22,7
Summa tillgångar	57,5	773,8
Avsättningar	- 2,0	- 37,9
Långfristiga skulder	- 0,5	- 11,1
Kortfristiga skulder	- 5,9	- 209,3
Summa skulder och avsättningar	- 8,4	- 258,3
Utbetald köpeskilling	- 49,0	- 516,5
Avgår: Likvida medel i den förvärvade verksamheten	12,5	22,7
Påverkan på likvida medel	- 36,5	- 493,8

## Försäljning av dotterföretag och andra affärsenheter

Not 27

	Koncernen	
	1999/2000	1998/1999
Avyttrade tillgångar och skulder:		
Materiella anläggningstillgångar	- 0,4	- 0,1
Varulager	- 12,6	0,0
Kortfristiga fordringar	0,0	- 60,5
Summa tillgångar	- 13,0	- 60,6
Långfristiga skulder	0,0	3,0
Kortfristiga skulder	0,0	50,8
Summa skulder och avsättningar	0,0	53,8
Erhållen köpeskilling	13,0	6,8
Påverkan på likvida medel	13,0	6,8

## Likvida medel

Not 28

	Koncernen		Moderbolaget	
	2000 03 31	1999 03 31	2000 03 31	1999 03 31
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:				
Kassa och bank	358	308	116	58
Kortfristiga placeringar, jämförda med likvida medel	325	174	325	170
	683	482	441	228

Ovanstående poster har klassificerats som likvida medel med utgångspunkten att:

- De har en obetydlig risk för värdefluktuationer.
- De kan lätt omvandlas till kassamedel.
- De har en löptid om högst 3 månader från anskaffningstidpunkten.

## Betalda räntor och erhållen utdelning

Not 29

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999/2000	1998/1999	1999/2000	1998/1999
Erhållen utdelning/koncernbidrag	0,0	0,0	388,0	158,3
Erhållen ränta	25,7	26,2	47,0	32,4
Erlagd ränta	- 38,6	- 35,3	- 22,9	- 17,2
	- 12,9	- 9,1	412,1	173,5

# Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital uppgick 2000 03 31 till 1 366 134 kSEK.

Någon avsättning till bundna reserver erfordras ej.

Till bolagsstämmans i moderbolaget Bergman & Beving AB förfogande står:

Balanserad vinst	821 994 kSEK
Årets vinst	303 942 kSEK
	<hr/>
	1 125 936 kSEK

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att vinstmedlen disponeras på följande sätt:

Till aktieägarna utdelas 4,25 SEK per aktie	121 679 kSEK
Till balanserade vinstmedel överförs	1 004 257 kSEK
	<hr/>
	1 125 936 kSEK

Stockholm den 24 maj 2000

Tom Hedelius  
Ordförande

Pär Stenberg  
Vice ordförande

Stig Birgerstam

Lars Enge

Torsten Fardell

Eskil Florvall

Conny Kjellberg

Gunilla Kornstad

Per-Olof Söderberg

Anders Börjesson  
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 2 juni 2000

Thomas Thiel  
Auktoriserad revisor

George Pettersson  
Auktoriserad revisor

# Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Bergman & Beving AB (publ)

Org nr 556034-8590

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Bergman & Beving AB för räkenskapsåret 1999 04 01–2000 03 31. 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 i Sverige. 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. Som underlag för vårt uttalande om

ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören 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 och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 2 juni 2000

Thomas Thiel  
Auktoriserad revisor

George Pettersson  
Auktoriserad revisor

# Styrelse



TOM HEDELIUS



STIG BIRGERSTAM



LARS ENGE



ESKIL FLORVALL



GUNILLA KORNSTAD



CARL T. SÄVE



PÄR STENBERG



ANDERS BÖRJESSON



TORSTEN FARDELL



CONNY KJELLBERG



PER-OLOF SÖDERBERG

## TOM HEDELIUS

Född 1939.

Ordförande. Tillhör styrelsen sedan 1982. Styrelseordförande i Handelsbanken. Vice ordförande i Ericsson och Industrivärden. Styrelseledamot i SCA och Volvo. Ledamot i SAS representantskap. Aktieinnehav: 180 000 st A-aktier, 5 400 st B-aktier.

## PÄR STENBERG

Född 1931.

Vice ordförande. Tillhör styrelsen sedan 1963. Styrelseledamot i Handelsbanken Fonder AB.

Aktieinnehav: 475 152 st A-aktier, 1 108 022 st B-aktier.

## STIG BIRGERSTAM

Född 1930.

Tillhör styrelsen sedan 1994. Civilingenjör.

Aktieinnehav (familj): 6 640 st B-aktier.

## ANDERS BÖRJESSON

Född 1948.

Verkställande direktör. Tillhör styrelsen sedan 1990. Styrelseordförande i Boomerang AB, Cibenon AB och Exertus AB. Aktieinnehav (familj): 195 000 st A-aktier, 110 500 st B-aktier. Syntetiska optioner: 10 000 st. Konvertibler: 50 000 SEK.

## LARS ENGE

Född 1935.

Tillhör styrelsen sedan 1988. Personalrepresentant.

Aktieinnehav: 0 st.

## TORSTEN FARDELL

Född 1929.

F d vice verkställande direktör. Tillhör styrelsen sedan 1971. Styrelseledamot i Cibenon AB.

Aktieinnehav: 15 000 st A-aktier, 153 000 st B-aktier.

## ESKIL FLORVALL

Född 1934.

Tillhör styrelsen sedan 1982. Civilingenjör.

Aktieinnehav: 3 000 st B-aktier.

## CONNY KJELLBERG

Född 1945.

Tillhör styrelsen sedan 1996. Personalrepresentant.

Aktieinnehav: 168 st B-aktier. Konvertibler: 150 000 SEK.

## GUNILLA KORNSTAD

Född 1953.

Tillhör styrelsen sedan 1995. Personalrepresentant.

Aktieinnehav: 0 st.

## PER-OLOF SÖDERBERG

Född 1955.

Tillhör styrelsen sedan 1996. Verkställande direktör och koncernchef i Dahl International AB. Styrelseledamot i Martin Olsson HAB, Oxigene Inc., Ratos AB och Skandia Investment AB. Aktieinnehav (familj): 6 300 st B-aktier.

*Nomineringskommittén för val av styrelseledamöter består av Tom Hedelius och Pär Stenberg.*

## HEDERSLEDAMOT

### CARL T. SÄVE

Född 1919.

F d verkställande direktör och styrelseordförande.

Aktieinnehav: 30 000 st A-aktier, 973 982 st B-aktier.

# Koncernens ledning



ANDERS BÖRJESSON



LENNART HAGSTRÖM



JÖRGEN WIGH



MATTIAS SONNENFELD



ANDERS ENGSTRÖM

## ANDERS BÖRJESSON

Född 1948.  
Verkställande direktör och koncernchef.  
Tillhör koncernens ledning sedan 1979.  
Aktieinnehav (familj): 195 000 st A-aktier, 110 500 st B-aktier.  
Syntetiska optioner: 10 000 st. Konvertibler: 50 000 SEK.

## LENNART HAGSTRÖM

Född 1941.  
Till 24 maj 2000 vice verkställande direktör.  
Tillhört koncernens ledning 1979 – 2000.  
Aktieinnehav: 25 000 st B-aktier.

## JÖRGEN WIGH

Född 1965.  
Vice verkställande direktör.  
Styrelsens sekreterare.  
Tillhör koncernens ledning sedan 1998.  
Aktieinnehav: 11 100 st B-aktier. Syntetiska optioner: 10 000 st.  
Konvertibler: 50 000 SEK.

## MATTIAS SONNENFELD

Född 1961.  
Direktör – Företagsförvärv.  
Tillhör koncernens ledning sedan 1998.  
Aktieinnehav (familj): 400 st B-aktier. Syntetiska optioner: 10 000 st.  
Konvertibler: 100 000 SEK.

## ANDERS ENGSTRÖM

Född 1941.  
Direktör – Ekonomi, finans.  
Tillhör koncernens ledning sedan 1994.  
Aktieinnehav: 680 st B-aktier. Syntetiska optioner: 10 000 st.  
Konvertibler: 50 000 SEK.

## Revisorer

Auktoriserade revisorn

THOMAS THIEL

KPMG

Auktoriserade revisorn

GEORGE PETTERSSON

KPMG

## Revisorssuppleanter

Auktoriserade revisorn

ANDERS IVDAL

KPMG

Auktoriserade revisorn

MAGNUS JACOBSSON

KPMG

# Välkommen till bolagsstämman!

Ordinarie bolagsstämma hålls onsdagen den 23 augusti 2000, kl. 16.30 i Industrihuset, Storgatan 19, Stockholm.

## ANMÄLAN

Aktieägare, som önskar delta i bolagsstämman, skall anmäla sig senast kl. 15.00 måndagen den 21 augusti 2000 till Bergman & Beving AB, Box 10024, 100 55 Stockholm, telefon 08-660 10 30, info@bb.se, samt vara införd i den av VPC AB förda aktieboken senast den 11 augusti 2000.

Den aktieägare, som genom banks notariatavdelning eller genom enskild fondhandlare låtit förvaltarregistrera sina aktier, måste för att få utöva rösträtt på stämman tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn. Sådan registrering måste vara verkställd senast den 11 augusti 2000.

## UTBETALNING AV UTDELNING

I bolagsstämmans beslut om utdelning kommer att anges den dag då aktieägare skall vara inregistrerade i den av VPC AB förda aktieboken för att vara berättigad till utdelning. Styrelsen har som avstämningsdag föreslagit måndagen den 28 augusti 2000.

Under förutsättning att bolagsstämman beslutar i enlighet med detta förslag beräknas utdelning utsändas från VPC AB torsdagen den 31 augusti 2000 till dem som på avstämningsdagen är införda i aktieboken.

## ADRESS- OCH BANKKONTOÄNDRING

Aktieägare, som ändrat namn, adress eller kontonummer, bör snarast anmäla förändringen till sin förvaltare eller till kontoförande institut (bank). Särskild blankett för anmälan tillhandahålls av bankerna.

# Ekonomisk information

- Koncernens räkenskapsår är 1 april – 31 mars.  
2000/2001 publiceras rapporter enligt följande:

DELÅRSRAPPORT 1 APRIL – 30 JUNI 2000 .....	23 augusti 2000
DELÅRSRAPPORT 1 APRIL – 30 SEPTEMBER 2000 .....	22 november 2000
DELÅRSRAPPORT 1 APRIL – 31 DECEMBER 2000 .....	februari 2001
BOKSLUTSKOMMUNIKÉ HELÅR 2000/2001 .....	maj 2001
ÅRSREDOVISNING 2000/2001 .....	juli 2001

- Samtliga rapporter distribueras till de aktieägare, som inte har anmält att de önskar avstå.
- Rapporterna trycks även på engelska.
- Koncernens hemsida är [www.bb.se](http://www.bb.se). Den innehåller ekonomiska rapporter och nyheter från Bergman & Beving-koncernen.
- På vår hemsida finns länkar till koncernens affärsområden, delkoncerner och dotterbolag.

**Bergman & Beving  
Electronics A/S**

Telefonvej 8 • DK-2860 Søborg • Danmark  
Telefon +45-39 57 74 30 • Fax +45-39 57 74 35 • [info@bbe.dk](mailto:info@bbe.dk)

**Bergman & Beving  
Industry AB**

Box 508 • Parkvägen 2A, 15 tr • 169 29 Solna  
Telefon 08-470 49 00 • Fax 08-470 49 01 • [info@bbindustry.com](mailto:info@bbindustry.com)

**Bergman & Beving  
Tools AB**

Box 770 • Sidensvansvägen 10 • 191 27 Sollentuna  
Telefon 08-623 61 90 • Fax 08-623 17 08 • [info@bbtools.com](mailto:info@bbtools.com)

**Bergman & Beving  
MediTech AB**

Box 3176 • Holländargatan 21 A • 103 63 Stockholm  
Telefon 08-402 17 50 • Fax 08-10 36 00 • [info@bbmeditech.com](mailto:info@bbmeditech.com)

**Lagercrantz Group AB**

Box 981 • Kung Hans väg 3 • 191 29 Sollentuna  
Telefon 08-626 40 00 • Fax 08-754 77 59 • [info@lagercrantz.com](mailto:info@lagercrantz.com)



Bergman & Beving AB (publ) • Box 10024 • Karlavägen 76 • 100 55 Stockholm  
Telefon 08-660 10 30 • Fax 08-660 58 70 • [info@bb.se](mailto:info@bb.se) • [www.bb.se](http://www.bb.se)  
SE 5560348590