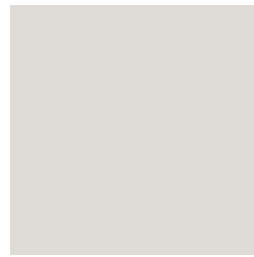
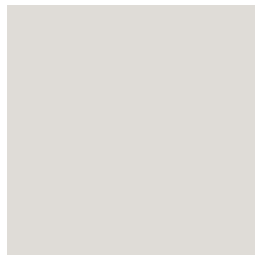
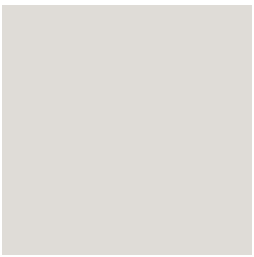
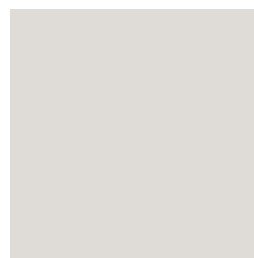
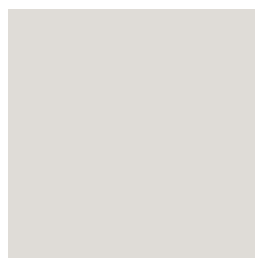
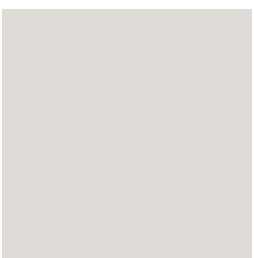
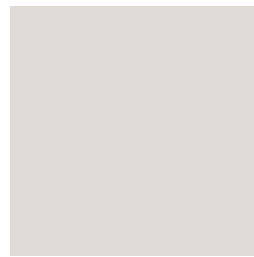
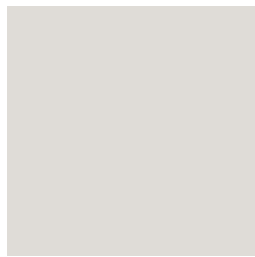


NOTERINGSPROSPEKT



Lagercrantz Group AB (publ)



Innehåll

Utdelning av aktierna i Lagercrantz Group	2
Information angående utdelning	3
Lagercrantz Group i sammandrag	4
Uttalande av verkställande direktören	6
Lagercrantz Group	8
Marknadsöversikt	15
Affärsområde Electronics	18
Affärsområde Solutions	24
Finansiell översikt	30
Finansiell utveckling i sammandrag, proforma	32
Räkenskaper 2000/2001, proforma	33
Noter till proforma-redovisningen	34
Kommentarer till den finansiella utvecklingen	37
Finansiella mål, framtidsutsikter och utdelningspolitik	41
Delårsrapport 1 april–30 juni 2001	43
Hot och möjligheter	48
Övrig information	50
Skattefrågor	52
Aktiekapital och ägarförhållanden	54
Bolagsordning	55
Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer	56
Moderbolagets räkenskaper	58
Noter	61
Revisorernas granskningsberättelse	62
Definitioner	63
Adresser	64



Tidpunkter för ekonomisk information från Lagercrantz Group AB (publ)

Delårsrapport för perioden 1 april – 30 september 2001	15 nov 2001
Delårsrapport för perioden 1 april – 31 december 2001	6 feb 2002
Bokslutskommuniké för verksamhetsåret 1 april 2001 – 31 mars 2002	15 maj 2002
Årsredovisning för verksamhetsåret 1 april 2001 – 31 mars 2002	juli 2002
Ordinarie bolagsstämma	21 aug 2002

Definitioner

Med "Lagercrantz Group", "Bolaget" respektive "koncernen" avses Lagercrantz Group AB eller den koncern i vilken Lagercrantz Group är moderbolag om inte annat framgår av sammanhanget.

Med "Bergman & Beving" och "Bergman & Beving-koncernen" avses Bergman & Beving AB eller den koncern i vilken Bergman & Beving är moderbolag om inte annat framgår av sammanhanget.

Tidsplan

Av tidsplanen nedan framgår viktiga datum i samband med den beslutade utdelningen av aktier i Lagercrantz Group till aktieägarna i Bergman & Beving.



Utdelning av aktierna i Lagercrantz Group

Vid ordinarie bolagsstämma i Bergman & Beving AB den 22 augusti 2001 beslutades att godkänna styrelsens i Bergman & Beving förslag om utdelning till aktieägarna av dotterbolagen Addtech AB ("Addtech") och Lagercrantz Group AB ("Lagercrantz Group"). Bolagen motsvaras av de tidigare affärsområdena Industry respektive Electronics/Lagercrantz Group inom Bergman & Beving.

Enligt bedömningar av extern skatteexpertis och Bergman & Beving revisorer är Lex Asea tillämplig för utdelning. Detta innebär att aktieägarna erhåller aktierna i Addtech och Lagercrantz Group som en skattefri utdelning enligt svensk skattelagstiftning och att det inte föranleder någon uttagsbeskattning för Bergman & Beving. Bolagen har ansökt om notering av B-aktierna på Stockholmsbörsens O-lista.

Bakgrunden till styrelsens i Bergman & Beving förslag om utdelning av Addtech och Lagercrantz Group är att de berörda affärsområdena inom Bergman & Beving har nått sådan storlek och lönsamhet att de bedöms ha bättre förutsättningar för ytterligare tillväxt som fristående och börsnoterade bolag. Därutöver bedöms en mer fokuserad verksamhet skapa förutsättningar för en bättre genomlysning av respektive bolag.

Styrelsen i Lagercrantz Group ser positivt på utdelningen av Bolaget till aktieägarna. Förutom de motiv som framgår ovan, kommer en avknoppning och notering att innebära ökad publicitet och göra det lättare för

Lagercrantz Group att tilldra sig såväl aktiemarknadens som medias intresse på ett helt annat sätt än som affärsområde i en noterad koncern. Företagsledningen får en mer exponerad och framskjuten position än tidigare med vidhängande ansvar. Vikten av att skapa tillväxt och lönsamhet blir ännu mer konkret, vilket kommer att vara motiverande för både ledning och övriga medarbetare. Lagercrantz Group kommer att ledas av personer med en gedigen erfarenhet. En börsnotering innebär dessutom en direkt tillgång till kapitalmarknaden, vilket är positivt i sig och ökar möjligheterna att använda de egna aktierna som betalningsmedel vid framtida större förvärv.

Beslutet innebär att för varje A- eller B-aktie i Bergman & Beving utdelas en aktie i Lagercrantz Group av motsvarande aktieslag.

Avstämningsdag för utdelningen av aktierna i Lagercrantz Group är den 30 augusti 2001. Aktierna i Bergman & Beving noteras exklusivt till utdelning från och med den 28 augusti 2001. Sista dag för handel inklusive rätt till utdelning av aktier är den 27 augusti 2001. Första dag för handel med Lagercrantz Group-aktien på Stockholmsbörsen beräknas till den 3 september 2001.

Aktierna i Lagercrantz Group berättigar till utdelning från och med för verksamhetsåret 2001/2002.

I övrigt hänvisas till redogörelsen i detta prospekt, vilket har upprättats av styrelsen för Lagercrantz Group AB med anledning av utdelningen av aktierna i Lagercrantz Group AB till aktieägarna i Bergman & Beving AB samt den förestående noteringen av aktierna i Lagercrantz Group AB på Stockholmsbörsens O-lista.

Styrelsen för Lagercrantz Group AB är ansvarig för innehållet i prospektet. Härmed försäkras att, såvitt är känt för styrelsen, uppgifterna i prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat, som skulle kunna påverka den bild av Lagercrantz Group AB som förmedlas av prospektet.

Stockholm den 22 augusti 2001

LAGERCRANTZ GROUP AB (PUBL)

Styrelsen

Information angående utdelning

VILLKOR

Ordinarie bolagsstämma i Bergman & Beving beslutade den 22 augusti 2001 om utdelning av samtliga aktier i Lagercrantz Group till aktieägarna i Bergman & Beving i proportion till deras aktieinnehav i Bergman & Beving. För varje A- eller B-aktie i Bergman & Beving erhålls en A- respektive B-aktie i Lagercrantz Group.

AVSTÄMNINGSDAG

Avstämningsdag hos VPC AB ("VPC") för erhållande av aktier i Lagercrantz Group är den 30 augusti 2001. Aktierna i Bergman & Beving noteras exklusive rätt till utdelning av aktier i Lagercrantz Group från och med den 28 augusti 2001. Sista dag för handel inklusive rätt till utdelning av aktier är den 27 augusti 2001.

ERHÅLLANDE AV AKTIER

De aktieägare som på avstämningsdagen den 30 augusti 2001 är införda i aktieboken, eller i den i anslutning till Bergman & Bevings aktiebok förda särskilda förteckningen såsom berättigade till utdelning, erhåller utan någon vidare åtgärd aktier i Lagercrantz Group.

Aktierna i Lagercrantz Group kommer att finnas tillgängliga på aktieägarnas VP-konton eller på VP-konton som tillhör dem som på annat sätt är berättigade till utdelning omkring den 3 september 2001. Därefter kommer VPC att utsända en VP-avi med uppgift om det antal aktier som är registrerade på VP-kontot.

FÖRVALTARREGISTRERADE INNEHAV

Aktieägare i Bergman & Beving med förvaltarregistrerat innehav erhåller inte någon redovisning från VPC. Redovisning sker i stället i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

MARKNADSNOTERING

Lagercrantz Group har ansökt om notering av B-aktierna på Stockholmsbörsens O-lista. Noteringsposten kommer att uppgå till 200 aktier. Första noteringsdag beräknas bli den 3 september 2001.

Lagercrantz Group i sammandrag

VERKSAMHET

Lagercrantz Group erbjuder, inom väl definierade nischer och i partnerskap med kunder och producenter, produkter och lösningar inom elektronik och kommunikation som bidrar till kundernas konkurrenskraft. Koncernen har även viss produktion.

Lagercrantz Group har verksamhet i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Polen och England och är i kraft av storlek, tillväxttakt och koncept en ledande aktör på den nordiska marknaden.

Lagercrantz Group-koncernen består av moderbolaget Lagercrantz Group med de två affärsområdena Electronics och Solutions. Affärsområdena består i sin tur av vardera två verksamhetsområden. Gemensamt för båda affärsområdena är att de utgår från kundens behov och bygger sina verksamheter på starka produkter och värdeskapande tjänster till företrädesvis nordiska kunder. Lagercrantz Group har en stabil organisation, där affärsmanenskap är en viktig del av företagskulturen.

Electronics

Inom affärsområde Electronics erbjuds elektronikkomponenter och produktion av kundanpassat kablage. Verksamheten är nischinriktad och kunderna tillförs mervärde bland annat genom att erbjudas kundanpassade lösningar. Verksamhetsområdet Production Services erbjuder även tjänster inom alla moment i produktflödet, från utveckling/design till produktion/outsourcing.

Solutions

Inom affärsområde Solutions erbjuds kundunika lösningar inom områdena telekommunikation samt informations- och betalningssystem med tillhörande konsulttjänster. Verksamheten bedrivs huvudsakligen i projektform där ett flertal funktioner med olika kompetenser deltar. Förutom kundunika lösningar erbjuds kunderna även teknisk support.

AFFÄRSIDÉ

Lagercrantz Group erbjuder, inom väl definierade nischer och i partnerskap med kunder och producenter, produkter och lösningar inom elektronik och kommunikation som bidrar till kundernas konkurrenskraft.

VISION

Lagercrantz Group ska vara ett tillväxtorienterat, lönsamt, internationellt kunskapsföretag inom elektronik- och kommunikationslösningar.

MÅL OCH STRATEGIER

Lagercrantz Group har tre koncernövergripande mål.

Tillväxt

Långsiktig resultatutveckling, uttryckt som resultat efter finansiella poster om minst 15 procent.

Lönsamhet

25 procent avkastning på eget kapital.

Utveckling

Utveckling som gynnar tillväxt och lönsamhet ska kontinuerligt bedrivas i koncernen.

För att nå ovanstående mål fokuserar Lagercrantz Group på fem strategier och framgångsfaktorer.

Nischfokus

Lagercrantz Group verkar inom specifika produktsegment och erbjuder skräddarsydda lösningar.

Expansion

Lagercrantz Group ska expandera på tre olika sätt; genom organisk tillväxt, genom förvärv på befintliga marknader och genom förvärv på nya geografiska marknader.

Mervärdeskapande

Innebär att tillföra kunderbjudandet unika egenskaper, vilka bidrar till att öka såväl kundernas som koncernens konkurrenskraft.

Personlig försäljning

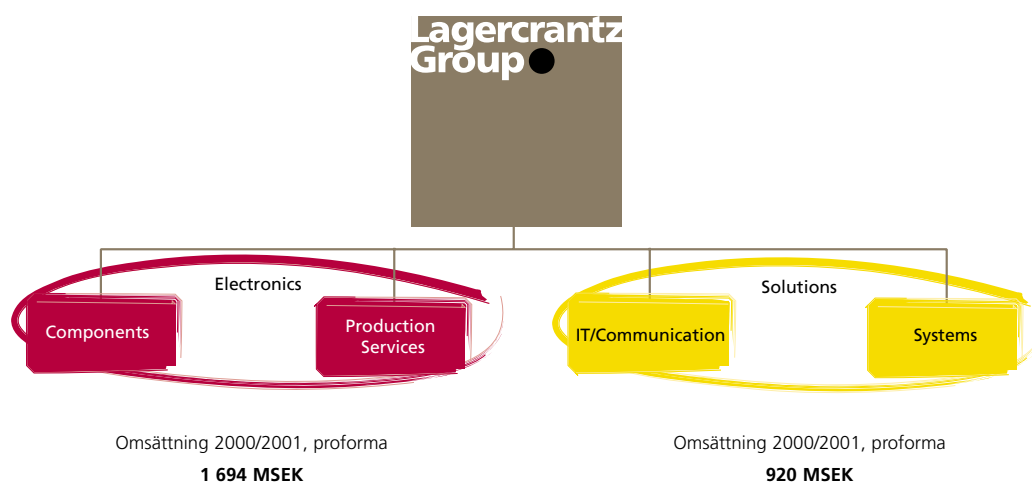
För att komma in så tidigt som möjligt i kundernas utvecklingsprocess bedrivs försäljning i huvudsak mot utvecklingsavdelningarna.

Decentraliserat affärsansvar

Affärsbeslut ska fattas på lokal nivå, där kunskapen om kunderna och producenterna är som störst.

MARKNADEN

Lagercrantz Group erbjuder högteknologiska elektronikprodukter och lösningar inom telekommunikation och system. Kunderna är i huvudsak nordiska företag inom telekommunikations-, elektronik- och elbranschen samt inom mogna IT-miljöer. På marknaden verkar såväl



multinationella som nischdistributörer samt producenter med egen tillverkning.

Affärsområdet Electronics marknadsstillväxt drivs av allt kortare investeringscykler, snabbare tekniskiften och av att elektronikinnehållet i nya produkter ökar. Den globala tillväxten för elektronikkomponenter är knappt 20 procent per år. Lagercrantz Group uppskattar den tillgängliga nordiska marknaden till 20 miljarder kronor och affärsområdets marknadsandel till knappt 9 procent.

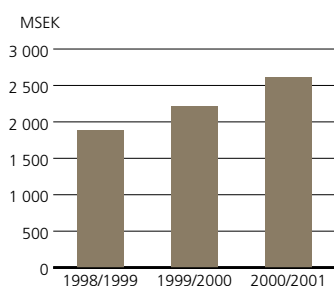
Affärsområdet Solutions är nischinriktat, vilket innebär att affärsområdet verkar på flera marknadssegment

med olika karaktäristika. Den totala nordiska marknaden för Solutions produktområden bedöms av företagsledningen överstiga 50 miljarder. Marknadsstillväxten för Solutions produktområden bedöms uppgå till mellan 15 och 20 procent per år.

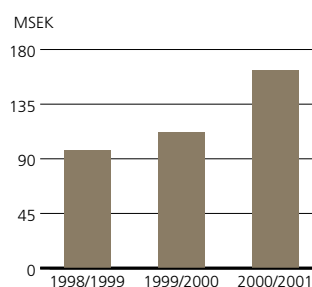
FINANSIELL ÖVERSIKT

Bolagets nettoomsättningstillväxt har proforma¹⁾ i genomsnitt uppgått till cirka 18 procent per år under perioden 1998/1999–2000/2001. Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster har ökat med cirka 30 procent per år (proforma) de senaste tre åren.

NETTOOMSÄTTNING I KONCERNEN
(PROFORMA)



RÖRELSERESULTAT²⁾
(PROFORMA)



KORT BAKGRUND

Verksamheten i Lagercrantz Group har utvecklats i handelsföretaget Bergman & Beving som grundades 1906. Affärsidén var att som generalagent för utländska tillverkare importera tekniskt avancerade produkter till svensk industri. År 1967 förvärvades Lagercrantz Elektronik, som då var verksam inom kommunikationsutrustning, mätinstrument och elektronikkomponenter.

¹⁾ Proformaredovisning, se sidan 32.

²⁾ Före jämförelsestörande poster.

Uttalande av verkställande direktören

BAKGRUND

Verksamheten i Lagercrantz Group har under en längre period utvecklats positivt med god tillväxt i både omsättning och resultat. Som självständigt, börsnoterat bolag anser vi att våra förutsättningar för en hög tillväxttakt under god lönsamhet stärks ytterligare. Med utgångspunkt i en renodlad affärsidé och en stark och tydlig vision är det vår ambition att skapa ett långsiktigt mervärde för våra aktieägare.

HUR SKA VI LYCKAS?

En hörnsten i vårt framgångskoncept har alltid varit att utgå från våra kunders behov

– både dagens och morgondagens. Detta koncept har gett oss starka marknadspositioner inom våra väldefinierade produktområden och nära kund- och producentrelationer. I framtiden ska vi bredda Lagercrantz Groups roll som teknikleverantör och kunskapsföretag genom att addera nya tjänster och öka vår kompetens inom områden som till exempel applikationsutveckling och produktionsberedning. Vidare ska vi satsa på utveckling av egna varumärken och produktion i samband med kundanpassningar. För att åstadkomma unika kundvärden skall vi ta vara på och vidareutveckla vår spetskompetens inom områdena tele- och datakommunikation.

Lagercrantz Groups kunder finns i globala tillväxtbranscher som telekommunikation, elektronik och IT. Efterfrågan på våra tjänster och produkter växer i stor utsträckning i takt med utvecklingen av den digitala ekonomin, där drivkrafterna bland annat är investeringar i IT-infrastruktur och mobil kommunikation. En annan betydelsefull drivkraft är det ökade teknikinnehållet i

den traditionella industrins produkter, vilket betyder nya möjligheter för oss att öka försäljningen av befintliga produkter och tjänster samt bredda Lagercrantz Groups utbud.

För detta ändamål kommer förvärv av företag med starka marknadspositioner i lönsamma tillväxtområden inom Lagercrantz Groups verksamhetsområden att utgöra en viktig del av vår tillväxtstrategi. Inom koncernen har vi stor erfarenhet av förvärvs- och integrationsprocesser och vi arbetar kontinuerligt med identifiering och utvärdering av möjliga förvärvsobjekt. Vi vill i enlighet med vår

vision vara ett tillväxtorienterat, lönsamt, internationellt kunskapsföretag inom elektronik- och kommunikationslösningar. Vi kommer att etablera koncernen utanför den nordiska hemmamarknaden för att stärka såväl våra kund- som producentrelationer.

MEDARBETARE OCH FÖRETAGSKULTUR

Lagercrantz Group har en decentraliserad organisation, där medarbetarna har stor självständighet med tydliga ansvarsområden som till exempel kund- och produktansvar. Våra medarbetares kompetens och starka engagemang är avgörande för vår fortsatta framgång, där jag särskilt vill nämna de operativa chefernas långa och gedigna branscherfarenhet.

Vår företagskultur präglas av stort individuellt ansvar och frihet. Vårt enkla sätt att arbeta binder oss samman. Denna kultur utgör bakgrunden och drivkraften till det affärsmannaskap och den entreprenörsanda och flexibilitet som finns i vår koncern.

”Vi utgår alltid från våra kunders behov – både dagens och morgondagens”

Börsnoteringen av Lagercrantz Group är ett viktigt incitament för alla anställda i koncernen, där både verksamhet och medarbetare synliggörs och nu samlas kring en affärsidé och en vision. Lagercrantz Group kommer efter notering att införa ett incitamentsprogram för ledande befattningshavare och operativa chefer i koncernen.

MARKNADEN OCH FRAMTIDEN

Vi befinner oss i en tid när stora förändringar sker i vår omvärld. Viktiga förändringar som direkt påverkar oss är bland annat en allt snabbare teknikutveckling, där kundens krav på leverantörens kompetens och pålitlighet skärps. Samtidigt pågår en konsolidering på alla håll inom teknikbranschen; producenter går ihop kring utveckling av ny teknik, stora distributörer blir genom aggressiva förvävsstrategier allt större och allt mer dominerande. Även våra kunder anpassar sig till dessa trender genom bland annat fusioner, allianser och fokus på kärnkompetens.

Förändringarna skapar också nya möjligheter för oss om vi kontinuerligt använder våra nära kund- och producentkontakter till att utveckla vår verksamhet. Vi kan genom vår spetskompetens och i samarbete med våra partners bredda verksamheten och skapa en lönsam tillväxt. Det har stor betydelse för vår framtida framgång att vi bevarar vår vilja att förändras i takt med omvärlden.

Under många år har vi skapat och utvecklat verksamheten inom Lagercrantz Group, så att Bolaget idag

står väl rustat inför noteringen. Styrkefaktorer som jag vill understryka är att:

- Lagercrantz Group historiskt alltid har visat en hög tillväxt under god lönsamhet.
- Lagercrantz Group verkar på marknader med hög tillväxttakt.
 - Vi har en grundmurad stabilitet och tradition i vår organisation.
 - Sist men inte minst genomsyras hela organisationen av affärsmannaskap – att sälja, relationer, affärssinne, vinnarinstinkt och teamkänsla är nyckelbegrepp i vår organisation.

Jag ser med stor tillförsikt på framtiden som ett självständigt börsnoterat bolag.

Vision

Lagercrantz Group ska vara ett tillväxtorienterat, lönsamt, internationellt kunskapsföretag inom elektronik- och kommunikationslösningar.



Jan Friis
Verkställande direktör och koncernchef

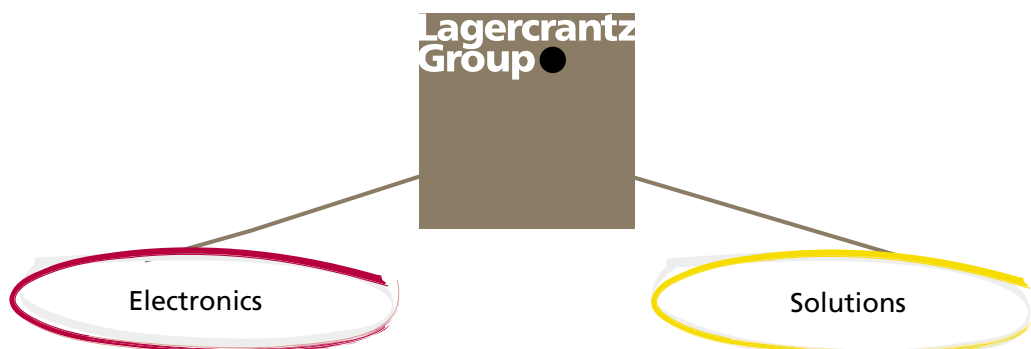
”...hela organisationen genomsyras av affärsmannaskap – att sälja, relationer, affärssinne, vinnarinstinkt och teamkänsla.”

Lagercrantz Group

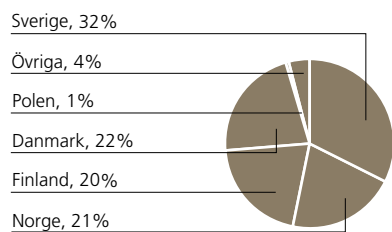
KONCERNÖVERSIKT

Lagercrantz Group består av två affärsområden; Electronics och Solutions. Affärsområdena utgörs i sin tur av ett antal verksamhets-

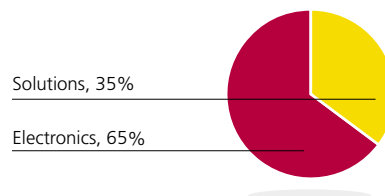
områden. Verksamheterna i Lagercrantz Group har en lång historik, som kännetecknas av hög tillväxt och god lönsamhet.



OMSÄTTNING PER LAND



OMSÄTTNING PER AFFÄRSOMRÅDE



AFFÄRSIDÉ

Lagercrantz Group erbjuder, inom väl definierade nischer och i partnerskap med kunder och producenter, produkter och lösningar inom elektronik och kommunikation som bidrar till kundernas konkurrenskraft.

VISION

Lagercrantz Group ska vara ett tillväxtorienterat, lönsamt, internationellt kunskapsföretag inom elektronik- och kommunikationslösningar.

MÅL

Lagercrantz Group har formulerat tre koncernövergripande mål.



Tillväxt

Lagercrantz Groups mål för tillväxt är en långsiktig resultat tillväxt om minst 15 procent uttryckt som resultat efter finansiella poster.

Lönsamhet

Lagercrantz Group använder sig av ett lönsamhetsmått för att mäta det rörelseresultat som realiseras i förhållande till rörelsekapitalet¹⁾. Måttet är ett internt styrmått, väl anpassat för verksamheten och kan enkelt appliceras på samtliga nivåer i Bolaget. Kravet för att Lagercrantz

Group ska initiera ett projekt eller sluta nya kund- och producentavtal är att Bolaget kan uppnå en lönsamhet om minst 45 procent.

Bolagets interna lönsamhetsmått ska avspeglas i ett externt mått. Målet är att avkastningen på eget kapital långsiktigt ska uppgå till minst 25 procent.

Utveckling

Som ett komplement till de finansiella målen finns ett tredje, operativt inriktat utvecklingsmål, som innebär att utveckling som gynnar tillväxt och lönsamhet kontinuerligt ska bedrivas i organisationen. Målen för de individuella utvecklingsprojekten sätts internt och följs upp inom affärsområdena och verksamhetsområdena vid återkommande utvecklingsmöten.

STRATEGI OCH FRAMGÅNGSFAKTORER

För att säkerställa koncernens mål avseende tillväxt, lönsamhet och utveckling har koncernen utformat ett antal strategier.

- Nischfokus
- Personlig försäljning
- Expansion
- Decentraliserat affärsansvar
- Mervärdeskapande



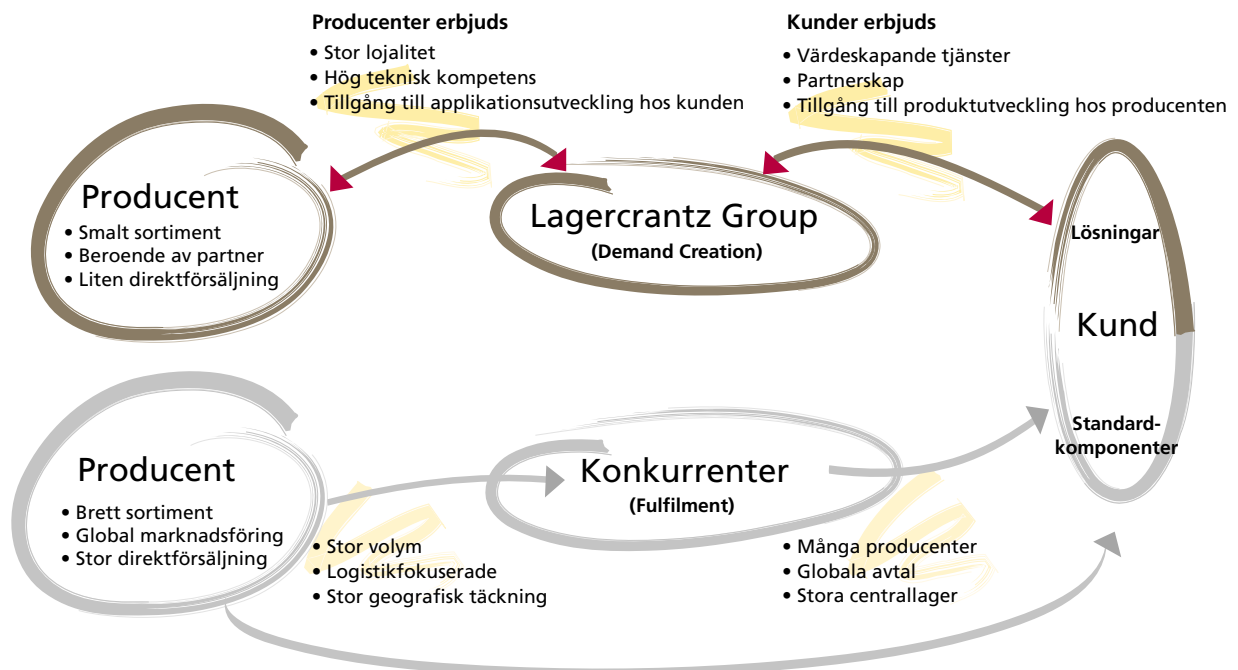
¹⁾Rörelsekapital definieras som kundfordringar plus lager minus leverantörsskulder.

Nischfokus

Lagercrantz Group ska inom specifika produktsegment arbeta med ett tydligt nischfokus och erbjuda produkter samt skräddarsydda lösningar med högt förädlingsvärde. Inom dessa nischer ska Lagercrantz Group ha förutsättningar att bli marknadsledande på prioriterade marknader. Som ett led i att erbjuda mer förädlade produkter och tjänster har inslagen av egen produktion och konsulttjänster som andel av försäljningen ökat kraftigt.

Koncernen väljer medvetet att representera producenterna med ett smalt och unikt sortiment. Produkternas och tjänsternas höga teknikinnehåll kräver att producenterna samarbetar med en lokal partner med hög teknisk kompetens. Koncernen kan därför ses som en förädlingslänk mellan producent och kund.

AFFÄRSMODELL



Expansion

Expansion utgör en viktig del i koncernens utveckling, dels för att komplettera befintlig verksamhet, dels för att etablera koncernen inom nya nischer. Lagercrantz Group ska expandera på tre olika sätt; organisk tillväxt, förvärv på befintliga marknader och förvärv på nya geografiska marknader.

Organisk tillväxt innebär att koncernen ska växa med befintliga kunder, samordna nyckelagenturerna inom Norden samt arbeta aktivt med att få nya agenturer inom utvalda produktområden.

Förvärv på befintliga marknader ska göras för att stärka Lagercrantz Groups marknadsposition inom attraktiva nischer samt addera teknikkompetens inom befintliga områden. Förvärv kommer också att göras för att komma in på nya expansiva nischer med högt mervärde. I båda förvärvsalternativen är det av stor betydelse att det förvärvade företaget har upparbetade kundrelationer och representerar attraktiva producenter. Genom framgångsrika förvärv tillförs kompetenta medarbetare, nya kunder och producenter, vilket är betydelsefullt för koncernens framgång.

Ett ytterligare led i Lagercrantz Groups expansionsstrategi är geografisk expansion i Europa och Asien. Geografisk expansion kommer att ske genom förvärv eller genom partnerskap och allianser med företag med liknande strategi och agenturer på för Lagercrantz Group nya marknader. Geografisk expansion är också viktigt för att behålla närheten till befintliga kunder som expanderar internationellt.

Under de senaste tre åren har Lagercrantz Group förvärvat följande bolag.

År	Företag	Marknad
1998/1999	Berendsen Components	Hela Norden
1999/2000	Iwanejko Electronics	Polen
2000/2001	Elfac	Danmark
2000/2001	Delphi	Finland
2000/2001	Enkom	Finland
2000/2001	Kablageproduktion i Västerås	Sverige

Mervärdeskapande

Lagercrantz Group arbetar kontinuerligt med att utifrån kundernas specifika behov tillföra kunderbudandet unika egenskaper. Dessa bidrar till att öka såväl kundernas som koncernens konkurrenskraft. De unika egenskaperna erhålls genom att Lagercrantz Group erbjuder inte bara en produkt utan en kombination av produkter och tjänster. Affärsområdet Electronics erbjuder till exempel individuell utformning och anpassning av produkter samt logistik och tjänster avseende produktion/outsourcing, varigenom Lagercrantz Group kan ta ett helhetsansvar för kundens produktflöde. Inom affärsområde Solutions ingår konsulttjänster som en allt viktigare del av affärsområdets försäljning. Inom affärsområdet avser Lagercrantz Group att bygga upp egna varumärken under vilka kunden erbjuds helhetslösningar.

En viktig del av mervärdeskapandet är att erbjuda befintliga kunder nya spetsprodukter och konsulttjänster. Detta möjliggörs av Bolagets nära samarbete med ledande producenter. Genom sina nära kundkontakter får Lagercrantz Group dessutom bra indikationer på vad kunderna efterfrågar nu och i framtiden, vilket är en vägledning för att identifiera lämpliga producenter att inleda samarbete med.

Personlig försäljning

Personlig försäljning är en viktig del i koncernens verksamhet, dels eftersom produkternas komplexitet kräver det, dels för att det möjliggör försäljning av skräddarsydda lösningar. Lagercrantz Group strävar efter att så tidigt som möjligt komma in i kundernas utvecklingsprocess och bedriver därför i huvudsak försäljning mot utvecklingsavdelningarna.

Ett tidigt inträde möjliggör för Lagercrantz Group att ge råd om hur ytterligare produkter och tjänster kan bidra till att öka kundens konkurrenskraft. Samtidigt är det för Lagercrantz Group ett effektivt sätt att uppbygga långsiktiga kundrelationer och därigenom lägga grunden för framtida försäljning.

Att arbeta med personlig försäljning ställer höga krav på att Bolaget fortsätter att kommunicera trovärdig-

het, kompetens och starka varumärken i kombination med dokumenterat goda referenser.

Decentraliserat affärsansvar

Lagercrantz Groups organisation präglas av stark decentralisering och självständighet för dotterbolagen. Affärsbeslut fattas på lokal nivå, där kunskapen om kunderna, produkterna och producenterna är som störst.

Decentraliseringen medger en hög grad av frihet och flexibilitet i dotterbolagen. Korta besluts- och rapportvägar skapar gynnsamma förutsättningar för anpassning till kundernas och marknadens krav. Varje dotterbolag arbetar självständigt och styr sin verksamhet efter tydliga ekonomiska nyckeltal. Bolagets kundengagemang bedöms efter koncernens lönsamhetsmodell och lönsamheten följs upp kontinuerligt.

En stark entreprenörsanda råder i dotterbolagen, där personligt engagemang uppmuntras. Respektive dotterbolag arbetar under och marknadsför sitt bolagsnamn, vilket stärker såväl medarbetarnas engagemang som relationerna till kunderna. Den decentraliserade organisationen har tillsammans med företagskulturen även bidragit till att förvärvade företag framgångsrikt kunnat integreras i koncernen.

FÖRETAGSKULTUR

Lagercrantz Groups företagskultur stödjer och utvecklar affärsverksamheten och binder samman koncernen i strävan att nå den gemensamma visionen. Företagskulturen kan sammanfattas i fem nyckelbegrepp.



Enkelhet innebär korta beslutsvägar, att arbeta genomtänkt och koncentrerat, att förenkla problemställning-

ar till det som är betydelsefullt. Även de verktyg Lagercrantz Group använder för att analysera verksamheten karaktäriseras av enkelhet.

Effektivitet är att göra rätt saker och göra saker rätt, vilket är avgörande för att nå framgång. Effektivitet handlar för Lagercrantz Group om att spendera tid på aktiviteter, som ger hög måluppfyllelse och att arbeta fokuserat och metodiskt.

Förändringsviljan hos Lagercrantz Groups medarbetare är en viktig faktor för koncernens framgång. För att fortsätta vara konkurrenskraftigt ställs höga krav på snabb marknadsanpassning och förmåga att tillgodose och överträffa kundernas önskemål.

Frihet och ansvar präglar genomgående Lagercrantz Group. Koncernens grundsyn är att varje medarbetare besitter en unik potential. Medarbetarna i Lagercrantz Group är idérika, kreativa och vill ta ansvar. Verksamheterna i Lagercrantz Group bygger på den kompetens och motivation, som alla medarbetare inom koncernen bidrar med.

Affärssinne är en gemensam nämnare för Lagercrantz Group som handlar om att bygga relationer, att ha vinnarinstinkt och vilja att jobba i team. Medarbetarna i Lagercrantz Group är säljare.

HISTORIK

Verksamheten inom Lagercrantz Group har utvecklats i handelsföretaget Bergman & Beving, som grundades 1906 av ingenjörerna Arvid Bergman och Fritz Beving. Affärsidén var att som generalagent för utländska tillverkare importera tekniskt avancerade produkter till svensk industri.

Bergman & Beving var fram till 1976 ett familjeföretag då bolaget börsintroducerades. Sedan dess har verksamheten utvecklats och breddats kraftigt både avseende verksamhetsinriktning och geografisk täckning. Nedan följer några viktiga hållpunkter i Lagercrantz Groups historia.

1967	Bergman & Beving förvärvar Lagercrantz Elektronik, som grundades av Johan Lagercrantz 1938.
1984	Bergman & Beving förvärvar den första utländska komponentverksamheten, EVJ Elektronik i Danmark.
1991	ACTE-koncernen etableras genom sammanslagning av befintliga elektronikverksamheter inom Bergman & Beving.
1994	Nordic Components-koncernen förvärvas och integreras i ACTE.
1997	Affärsområdet Electronics bildas i Bergman & Beving.
1998	Berendsen Components förvärvas och integreras i affärsområdet Electronics.
2000	Nytt affärsområde, Lagercrantz Group, bildas med inriktning mot IT/Telekommunikation i Bergman & Beving.
2001	Electronics och Lagercrantz Group bildar tillsammans ett självständigt bolag och söker notering på Stockholmsbörsens O-lista under namnet Lagercrantz Group.

KUNDER OCH LEVERANTÖRER

Lagercrantz Groups kunder återfinns främst inom telekommunikations-, elektronik- och el- samt IT-industrin. I dagsläget svarar telekommunikationsindustrin för cirka 45 procent av koncernens nettoomsättning. Lagercrantz Group erbjuder kunderna produkter och värdeadderande tjänster, partnerskap och tillgång till produktutveckling hos producenter. Kundstrukturen är diversifierad och ingen kund svarar för mer än 6–7 procent av nettoomsättningen.

Lagercrantz Groups leverantörer finns i huvudsak i Nordamerika, Asien och Europa. De är i allmänhet världsledande inom sina speciella områden. Samarbetet med dessa är långsiktigt och har ofta pågått i flera decennier. Lagercrantz Group erbjuder producenterna stor lojalitet, hög teknisk kompetens samt tillgång till applikationsutveckling hos kunden. Ingen producent svarar för mer än 5 procent av omsättningen.

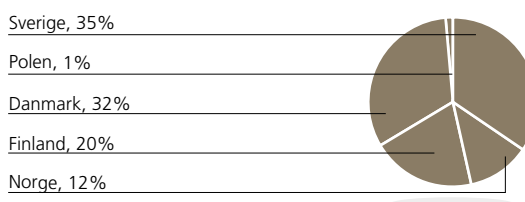
MEDARBETARE

Medarbetarnas engagemang och motivation är viktiga faktorer för Lagercrantz Groups framgång. Lagercrantz Group avser efter notering att införa ett incitamentsprogram för ledande befattningshavare och operativa chefer i koncernen. Villkor och omfattning kommer att fastställas efter genomförd notering. Utspädning ska begränsas till maximalt 5 procent.

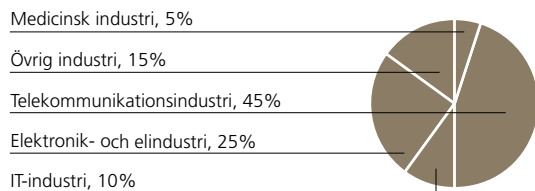
Internrekrytering prioriteras när tjänster ska tillsättas. Många av medarbetarna har ett mångsidigt kunnande grundat på en lång karriär inom koncernen. I syfte att motivera anställda och stärka företagskulturen fokuserar Lagercrantz Group på intern information och utbildning. För att klara av att möta kundernas ökade krav avseende teknisk kompetens sker utbildningen av de anställda fortlöpande. Inom koncernens Affärsskola bedrivs utbildning inom områdena ledarskap, säljledning, projektledning och säljteknik. Den löpande tekniska utbildningen sker även i samarbete med leverantörerna. De samlade erfarenheterna och satsningen på utbildning har byggt upp en hög kompetens hos medarbetarna. Merparten av säljarna är välutbildade tekniker.

Lagercrantz Group eftersträvar en bra balans mellan antalet män och kvinnor. I dag uppgår andelen kvinnor i koncernen till 47 procent. Medeltalet anställda har ökat från 606 räkenskapsåret 1999/2000 till 714 räkenskapsåret 2000/2001. Ökningen förklaras främst av de förvärv Lagercrantz Group gjort under 2000/2001. Genomsnittsåldern för koncernens medarbetare uppgår till 38 år.

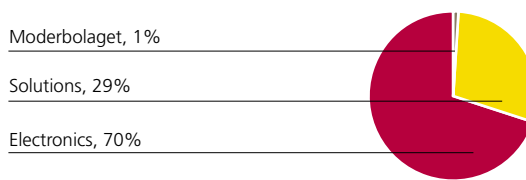
ANTAL ANSTÄLLDA PER MARKNAD 2000/2001



LAGERCRANTZ GROUPS KUNDSEGMENT



ANDEL ANSTÄLLDA I LAGERCRANTZ GROUP

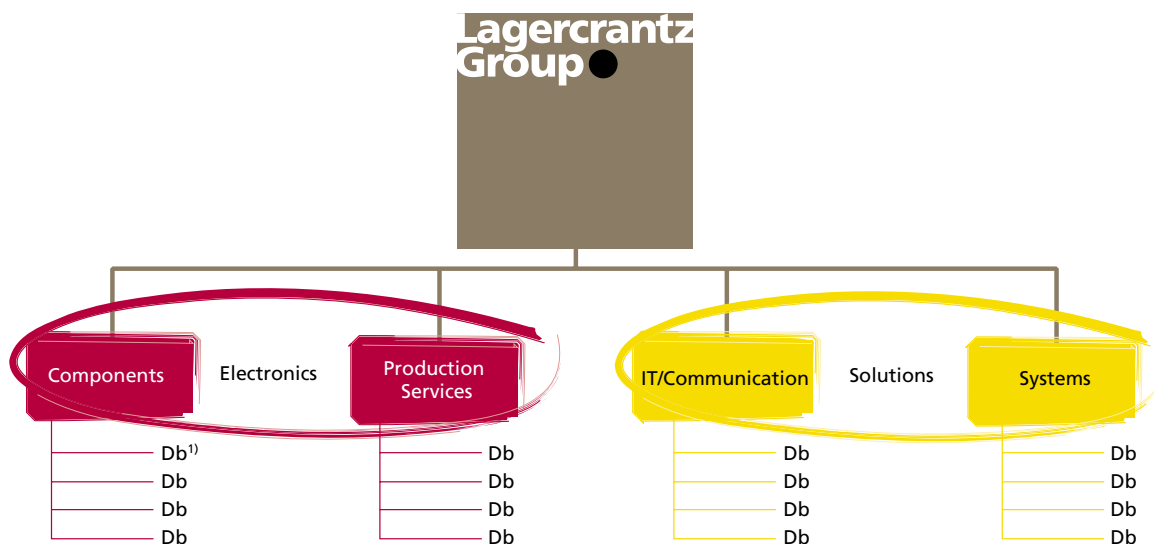


OPERATIV STRUKTUR

Den decentraliserade organisationen medför att dotterbolagen har stor frihet och de svarar själva för frågor som rör till exempel kund- och leverantörsrelationer, lagerhållning, val av agenturer, administration och marknadsföring. För större förvärv samt koncernövergripande ekonomi- och finansfrågor svarar moderbolaget. Den legala strukturen framgår av affärsområdesbeskrivningarna.

Ett affärsområde utgörs av två verksamhetsområden och definieras av den gemensamma marknaden. Varje

verksamhetsområde leds av en verksamhetschef. En operativ styrelse, som utgörs av verksamhetschefen och Lagercrantz Groups koncernledning, ansvarar för verksamhetsområdet. Verksamhetsområdenas operativa styrelser sammanträder minst fyra gånger per år. Respektive affärsområdes två verksamhetschefer sitter i samtliga av de i affärsområdet ingående dotterbolagens styrelser. Fördelen med denna operativa struktur är att bolaget i hög utsträckning kan tillvarata interna synergier och skapa samordningsfördelar.



Lagercrantz Groups operativa struktur:

¹⁾ Db=Dotterbolag

Marknadsöversikt

Lagercrantz Groups marknad utgörs av kunder inom telekommunikations-, elektronik- och IT-området. Lagercrantz Group erbjuder högteknologiska produkter och lösningar inom dessa områden. Kunderna är huvudsakligen nordiska företag.

AKTÖRER

Aktörerna som verkar på marknaden kan delas in i följande tre huvudkategorier.

Multidistributörer

På den nordiska marknaden finns ett antal större multidistributörer. Gemensamt för dessa är att de arbetar med breda sortiment av konkurrerande produkter från ett flertal tillverkare. De allra största aktörerna är ofta internationella företag med lokala försäljningskontor. Graden av kundanpassning av produkterna varierar mellan bolagen, men är generellt sett låg.

Nischdistributörer

Den andra gruppen av aktörer utgörs av distributörer som ofta representerar mindre producenter och leverantörer. Till denna grupp hör Lagercrantz Group. Företagets verksamhet är vanligtvis nischorienterad. Graden av anpassning av produkten är generellt högre än för multidistributörerna. Ofta har nischaktörerna kompletterande snarare än konkurrerande produkter från flertalet olika producenter.

Producenter med egen försäljning

En annan grupp av aktörer är stora tillverkare med egen försäljning, vilka ofta är globalt aktiva med lokala dotterbolag. Dessa aktörer säljer vanligtvis endast egna produkter, vilket innebär ett relativt snävt produktsortiment.

KONKURRENSFAKTORER

Konkurrensfaktorerna skiljer sig åt beroende på vilken kategori företaget tillhör. De multinationella distributörerna konkurrerar främst med breda sortiment av volymprodukter och logistik. Nischade och nationella aktörer konkurrerar genom att erbjuda kundanpassade produkter inom specifika områden. För dessa aktörer ligger utmaningen i att ta fram nya relevanta produkter, att besitta hög kompetens kring dessa och att kunna bygga upp stora volymer inom nischområdena.

Generellt gäller att kunderna blir mer internationella med en ökad andel av tillverkningen i låglöneländer. Kraven på att distributören ska ha bred geografisk närvaro ökar därför.

För tillverkare med egen försäljning är det mycket viktigt att kunna skapa stora volymer hos enskilda kunder, eftersom försäljningskostnaderna annars blir för höga. Dessa aktörer riktar sig företrädesvis därför till stora kunder.

MARKNADSTRENDER

Den marknad Lagercrantz Group verkar inom förändras kontinuerligt i takt med teknik- och produktutvecklingen, nya kundbehov och konkurrenssituationen. Dessa förändringar sker allt snabbare, vilket innebär kortare investeringscykler och snabbare teknikskiften. Kunderna prioriterar således i stor utsträckning hastighet för att snabbt kunna erbjuda sina kunder nya tjänster.

Teknisk utveckling

Högteknologiska produkter och system blir allt mer avancerade, bland annat på grund av att fler funktioner byggs in eller att processkapaciteten ökar. Samtidigt blir produktlivscyklerna för kundernas produkter kortare, vilket ökar kraven på utveckling och produktion. Kunderna efterfrågar i större utsträckning service och support som bidrar till att minska ledtiden. Kraven ökar på att leverantören ska ha ett systemkunnande och veta hur komponenterna och systemen samverkar med övriga delar i kundens produkt.

Inom Lagercrantz Group finns hög teknisk kompetens och stort systemkunnande, vilket medför att Bolaget ligger i framkant i den tekniska utvecklingen. Lagercrantz Group är specialist på att tillsammans med kund ta fram nya produkter och lösningar.

Helhetslösningar

I takt med att kunderna fokuserar mer på sin kärnverksamhet ökar efterfrågan på kundpassade produkter och helhetslösningar. Trenden förstärks av produkternas allt större teknikinhåll, vilket kräver en kompetens om hur produkten samverkar med andra system. De kunder som själva inte besitter denna kompetens vänder sig i allt större utsträckning till distributörer, som kan ta ett helhetsansvar för funktioner i kundens verksamhet.

Detta ligger i linje med Lagercrantz Groups strategi att i ökad utsträckning erbjuda helhetslösningar. Till exempel erbjuder affärsområdet Electronics tjänster i hela produktflödet.

Internationalisering

Tillverkningsindustrin flyttar i ökad utsträckning produktionen till låglöneländer. Detta gäller även tillverkning av produkter av högteknologisk karaktär. Eftersom kunden kräver närhet till leverantören kan det som är en omdisposition av befintlig produktion hos kunden innebära en geografisk expansion för leverantören.

För att möta denna trend har Lagercrantz Group idag partnerskap med företaget i Fjärran Östern. Därtill

ingår det i Bolagets vision att vara ett internationellt företag och växa med befintliga kunder.

Konsolidering

Trenden går mot att kunder vill arbeta med färre leverantörer. Det ställer krav på viss storlek, både vad avser produktutbud och finansiell styrka hos leverantörerna, vilket leder till en konsolidering av distributionsledet. De mindre leverantörerna har ofta inte produktutbudet, den finansiella styrkan eller den geografiska täckningen för att vara tillräckligt konkurrenskraftiga. Samtidigt finns det en inneboende trygghet i relationen mellan kund och leverantör, varför det ofta är mer effektivt för en distributör att köpa upp en mindre distributör än att uppbygga helt nya kundrelationer.

Lagercrantz Group har genom sina förvärv följt med i konsolideringen.

Elektronisk handel

Elektronisk handel via Internet och EDI¹⁾ används i allt större utsträckning för att på ett effektivt och tidsbesparande sätt utbyta information och kommunicera med kunder och leverantörer.

E-handel används främst av aktörer som är inriktade på handel med standardiserade volymprodukter. De främsta fördelarna med e-handel är enklare beställningsförfarande och effektivare ordermottagning.

Lagercrantz Group arbetar aktivt med elektronisk handel för att svara upp mot marknadens krav samt för

”Förändringarna sker allt snabbare, vilket innebär kortare investeringscykler och snabbare teknikskiften.”

¹⁾Electronic Data Interchange, se definition sidan 63.

att höja den egna effektiviteten. Bland annat sker idag prognoshantering, orderfångst och fakturering med flera stora kunder och leverantörer via EDI.

EFTERFRÅGAN

Lagercrantz Groups kunder finns främst inom marknadssegment som historiskt har haft en tillväxt som vida överstiger tillväxten för samhället i stort.

Den ökande användningen av Internet, där nya tjänster i snabb takt ökar mängden information som ska överföras, kräver kontinuerlig utveckling av infrastruktur. Teknikutvecklingen driver på denna utveckling ytterligare.

Genom bredband erbjuds höghastighetsöverföring över nätet. Detta skapar utrymme för nya applikationsområden som interaktiv användning av bild, ljud och video.

Det mobila samhället kräver trådlös kommunikation.

Användandet av mobila uppkopplingar möjliggör att information, via e-mail, SMS¹⁾, röster och digitala bilder kan sändas och tas emot trådlöst. Utvecklingen av mobil kommunikation är dock fortfarande i en tidig fas.

Med en alltmer utvecklade infrastruktur för kommunikation kan nya tjänster och nytt innehåll erbjudas, vilket i sin tur kommer att ställa högre krav på vad nästa generations lösningar ska prestera.

Lagercrantz Group uppskattar tillväxten för den ovan beskrivna marknaden för tele- och datakommunikation till cirka 15–20 procent per år i Norden. Stora investeringar i infrastruktur för nya generationens mobila lösningar och integrationen mellan telefoni och Inter-

net kommer att bidra till en fortsatt hög tillväxttakt. Även i mer traditionella branscher sker en snabb teknikutveckling med ökat teknikinnehåll i produkterna. Detta är i många fall ett sätt för kunderna att göra sina slutprodukter attraktivare på konkurrensutsatta marknader. Tillväxttakten i kronor för elektronikkomponenter uppgår som en följd av detta till knappt 20 procent per år över en konjunkturcykel. Efterfrågan på denna typ av produkter styrs i högre utsträckning än för tjänster av det allmänna konjunkturläget, där framför allt investeringar i industrin har en stark påverkan.



”...historiskt haft en tillväxt som vida överstiger tillväxten för samhället i stort.”

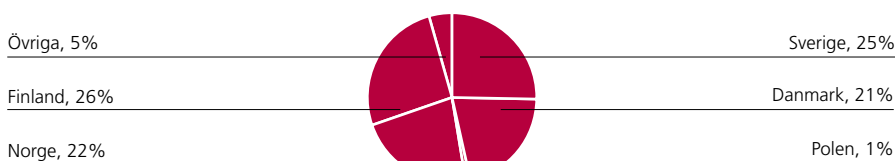
¹⁾ Short Message Service, se definition sidan 63.

Affärsområde Electronics

FINANSIELL ÖVERSIKT, PROFORMA¹⁾

	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Nettoomsättning, MSEK	1 185	1 269	1 694
Rörelseresultat, MSEK	78	91	137
Rörelsemarginal	6,6%	7,2%	8,1%

FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFISK MARKNAD 2000/2001



Stein Thorvaldsen
Verksamhetschef
Components

ACTE Components A/S
ACTE Components Oy
ACTE Components AS
ACTE Components AB
ACTE Poland Sp. z o.o.
ACTE Components Ltd.

KORT OM AFFÄRSOMRÅDET

Affärsområdet Electronics säljer komponenter och produktionstjänster till i första hand nordiska kunder, inom områdena telekommunikationsutrustning, satellitkommunikation, navigation, medicinsk elektronik, data och övrig industriell teknik.

Affärsområdet är enligt Lagercrantz Groups bedömning en av Nordens ledande leverantörer av elektronikkomponenter. Verksamheten är nischinriktad och mervärde till kunder adderas tack vare djup produkt- och in-design-kompetens. Produkter levereras effektivt genom en stark logistikfunktion, som är IT-integrerad såväl mot kunder som leverantörer.

Med utgångspunkt från Electronics starka marknadsposition har affärsområdet ambition

nen att tillföra sina kunder nya tjänster. Syftet är att erbjuda ytterligare mervärde och samtidigt stärka affärsområdets roll som partner. Ett exempel på nya tjänster är introduktionen av kundanpassade kablage, där affärsområdet nått en stark position i Norden. Den har uppnåtts genom utveckling av befintlig verksamhet och genom flera förvärv.

Ett annat exempel är affärsområdets satsning på att i projekt tillsammans med kunder ta fram kompletta lösningar. Electronics erbjuder kunder utveckling, produktionsberedning och produktion/outsourcing av elektronikapplikationer och produkter. Affärsområdet kommer att fortsätta att addera nya tjänster för att säkerställa och stärka affärsområdets position och profil på marknaden.

AFFÄRSOMRÅDET ERBJUDER TJÄNSTER TILL ALLA STEG I PRODUKTFLÖDET



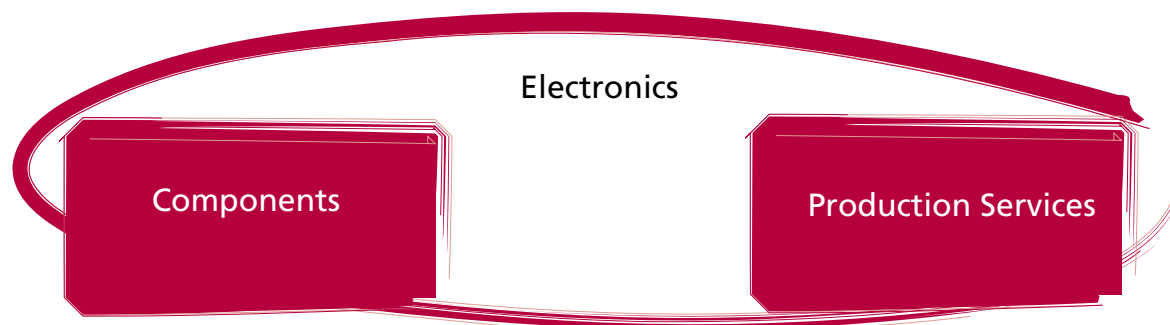
Gunnar Almeling
Verksamhetschef
Production Services

2B-Electronics A/S
2B-Electronics Asia Ltd.¹⁾
Elfac A/S
Enkom Oy
Finn-Crimp (ej legal enhet)
Kablageproduktion i Västerås AB
Kablageproduktion Nornet AB

Steen Alexander
Affärsutveckling

¹⁾ Joint venture, ägs till 51%

¹⁾ För beskrivning av proformaredovisningsprinciper, se sidan 30 och för definitioner, se sidan 36.



VERKSAMHETSOMRÅDEN

Affärsområdet Electronics har två verksamhetsområden, Components och Production Services.

Components

Inom verksamhetsområdet Components bedrivs försäljning av aktiva, passiva samt elektromekaniska komponenter. Verksamhetsområdet representerar ett antal välkända nischproducenter. Electronics är en av de största leverantörerna av elektronikkomponenter i Norden. Konsulttjänster erbjuds som en integrerad del av verksamheten.

Production Services

Inom verksamhetsområdet Production Services tillverkas kundanpassade kablage till bland annat elektronik-, telekommunikations- och övrig verkstadsindustri. Därtill erbjuds del- eller helhetsansvar för ett produktflöde, innefattande kunskap, dokumentation och överföring av produktion till externa partners, så kallad outsourcing. Kunderna kan härigenom säkerställa att en produkt blir rätt konstruerad och kostnadsoptimerad från design/utveckling hela vägen till produktion/outsourcing.

MARKNAD

Elektronikinnehållet i de nya produkter som kommer ut på marknaden ökar allt mer. Den globala tillväxten för elektronikkomponenter är knappt 20 procent per år över en konjunkturcykel.¹⁾

Electronics hemmamarknad utgörs av Norden och till viss del även Polen och England. Företagsledningen uppskattar att den tillgängliga²⁾ nordiska marknaden uppgår till cirka 20 miljarder kronor. Marknadsandelen för affärsområdet uppskattas till knappt 9 procent av den tillgängliga marknaden.

Kännetecknande för marknaden är att den är fragmenterad med ett stort antal aktörer, men där det för närvarande pågår en konsolidering. Denna trend drivs av slutkunderna vilka vill ha ett färre antal samarbetspartners.

Den kraftigt växande telekommunikationsindustrin har starkt bidragit till att totalmarknaden för Electronics tjänster och produkter har haft en snabb expansionstakt. Under inledningen av verksamhetsåret 2000/2001 har emellertid en kraftig avmattning av telekommunikationsmarknaden ägt rum.



¹⁾ Lagercrantz Groups bedömning.

²⁾ Med hänsyn till nuvarande produkt- och serviceutbud.

KONKURRENSSITUATION

Konkurrenterna på den nordiska marknaden kan delas in i två grupper; dels multinationella distributionsföretag, dels lokala, mer eller mindre nischade aktörer. Exempel på multinationella distributionsföretag är de nordamerikanska bolagen Avnet, Arrow och Future. Exempel på en lokal nischaktör är ElektronikGruppen. Skillnaden mellan de olika aktörerna på marknaden är främst nischinriktning samt fokus på lösningar kontra standardkomponenter.

Produktkompetens, leveranssäkerhet samt lokal närvaro är för många kunder viktigare än pris.

Electronics kunder erbjuds volymproduktion med säkerställd kvalitet genom partners i Asien och Baltikum. För att säkerställa kvaliteten finns personal från affärsområdet på plats hos tillverkarna. Tjänster som affärsområdet normalt erbjuder kunder i Norden kan via partners erbjudas på andra geografiska marknader. Detta är en styrka främst gentemot nordiska kunder med dotterbolag runt om i världen.

Viktiga konkurrensfaktorer är också logistik och distribution. Electronics har en mycket hög leveranssäkerhet på ingångna kundorder, något som är möjligt att uppnå genom närheten till kunderna. Till skillnad från merparten av konkurrenterna har koncernen valt att ha egna lager på varje marknad. Lagercrantz Group bidrar med sina lös-

ningar till att tiden för utvecklingsarbetet kan förkortas. Detta medför att tiden mellan idé och produkt (time-to-market) kan reduceras.

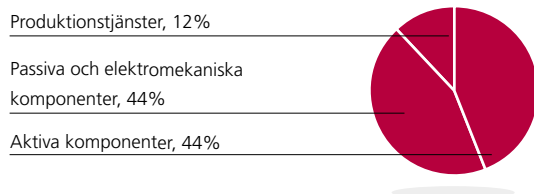
KUNDER

Verksamhetsområdet Components säljer i huvudsak till företag som utvecklar och tillverkar produkter inom elektronik och elektroteknik. Fokus ligger särskilt på komponenter till telekommunikation, satellitkommunikation, navigation, medicinsk elektronik, data och industriell teknik. Kontraktstillverkare är en stor och snabbt växande kundgrupp, sedan allt fler av de större företagen valt att lägga ut delar av sin produktion till kontraktstillverkare. Components största kunder är Flextronics, Ericsson, Nokia, Tellabs, Kitron och Kirk Telecom.

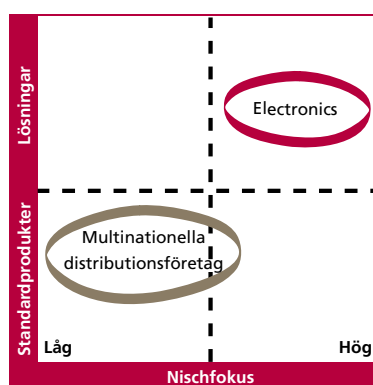
Med kunder tecknas vanligtvis årsavtal eller längre samarbetsavtal. Rörligheten hos komponentverksamhetens kunder är låg och merparten av kundrelationerna är långa. Utvecklingspotentialen hos befintliga kunder bedöms som god.

Kunderna till verksamhetsområdet Production Services utgörs av industriföretag inom skilda områden exempelvis ABB, Danfoss, NEG Micon och DEVI. Rörligheten hos kunderna är mycket låg.

NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE



STRATEGISK POSITIONERING¹⁾



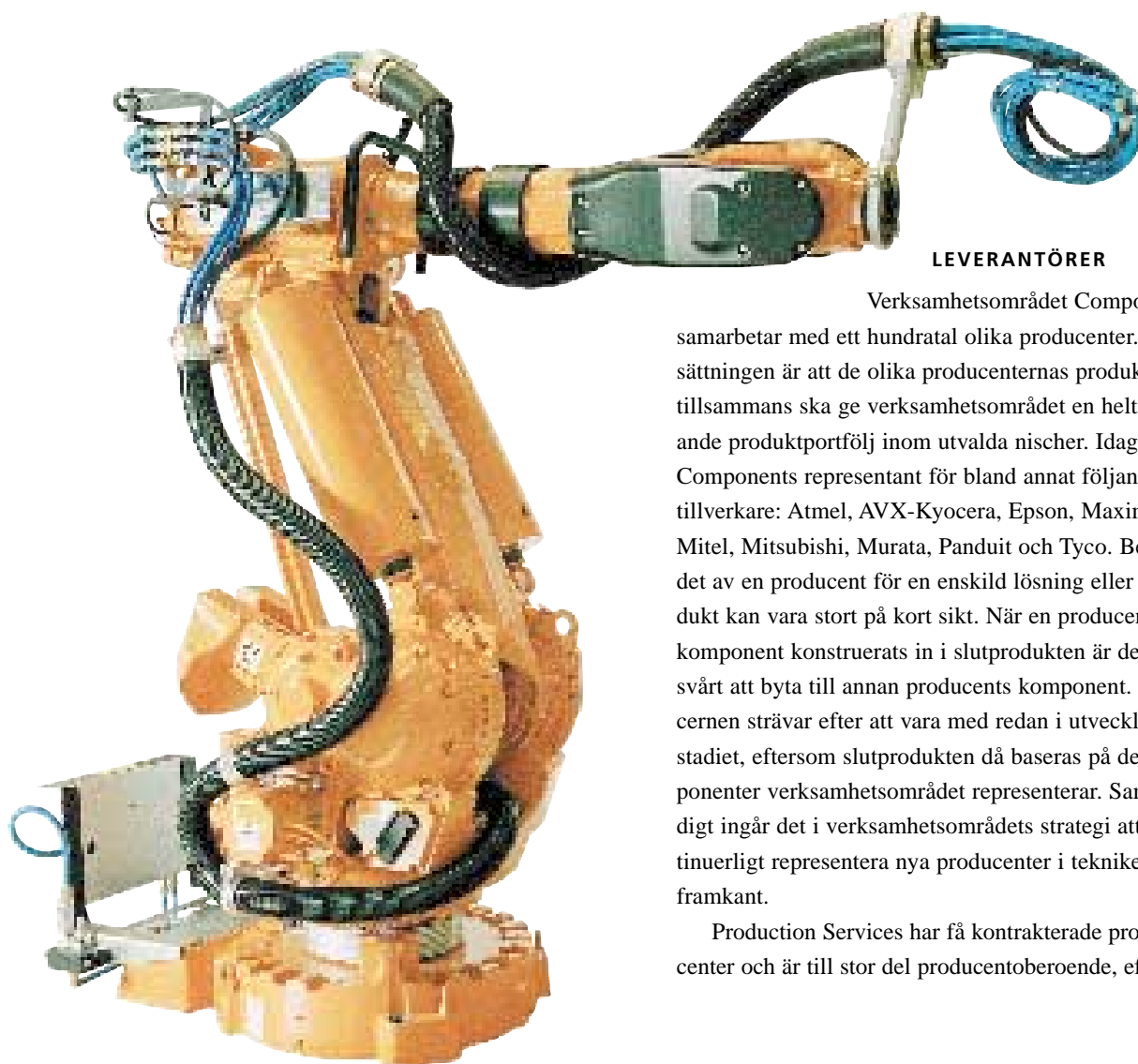
Lagercrantz Groups position i förhållande till multinationella distributörer.

¹⁾ Lagercrantz Groups bedömning.

Hos ABB Robotics är det inte bara robotarna som håller världsklass. ABB har även utvecklat olika kundpaket, vilka är anpassade för bland annat punktsvets till bilindustrin samt maskin- och materialhantering.

Bilden visar ett komplett svetspaket med integrering av ström, vatten och luft för valfri punktsvetsstäng. Kundanpassningarna är väl utprovade och håller mycket hög teknisk kvalitet. Svetsanpassningen har levererats av Lagercrantz dotterbolag Kablageproduktion i Västerås AB, som har stor erfarenhet av anpassning och är vana att ta ett helhetsansvar från idé till färdig produkt.

Övriga kunder till Production Services är företag vars produkter får ett allt större elektronikinnehåll. Företagen saknar själva elektronikkompetens eller är i behov av en specifik lösning eller tjänst som Electronics kan tillhandahålla. Rörligheten hos denna kundkategori är låg, eftersom verksamhetsområdet under den gemensamma utvecklingsprocessen tillgodogör sig väsentlig kundspecifik information som tar tid att bygga upp. Det bidrar samtidigt till att utvecklingspotentialen hos dessa kunder är stor. I många fall resulterar även ett konsultuppdrag i att andra delar i koncernen kopplas in, vilket bidrar till merförsäljning. Ingen kund står för mer än cirka 8 procent av affärsområdets omsättning.



LEVERANTÖRER

Verksamhetsområdet Components samarbetar med ett hundratal olika producenter. Målsättningen är att de olika producenternas produkter tillsammans ska ge verksamhetsområdet en heltäckande produktportfölj inom utvalda nischer. Idag är Components representant för bland annat följande tillverkare: Atmel, AVX-Kyocera, Epson, Maxim, Mitel, Mitsubishi, Murata, Panduit och Tyco. Beroendet av en producent för en enskild lösning eller produkt kan vara stort på kort sikt. När en producentens komponent konstruerats in i slutprodukten är det svårt att byta till annan producentens komponent. Koncernen strävar efter att vara med redan i utvecklingsstadiet, eftersom slutprodukten då baseras på de komponenter verksamhetsområdet representerar. Samtidigt ingår det i verksamhetsområdets strategi att kontinuerligt representera nya producenter i teknikens framkant.

Production Services har få kontrakterade producenter och är till stor del producentoberoende, efter-



Electronics har, till en stor tillverkare av kontormöbler i Danmark, utvecklat ett skrivbord som är elektroniskt styrt från datorn. Datorn känner av vem som är användare och ställer in skrivbordet ergonomiskt rätt efter användaren. Electronics har ansvarat för produktutveckling, kostnads-optimering samt styrning av produktion.

som det främst är standardiserade produkter som köps in och vidarefördlas av verksamhetsområdet. Valet av producent bestäms ofta i samråd med kund.

Ingen producent står för mer än 5 procent av Electronics omsättning.

FÖRSÄLJNING

Affärsområdet arbetar proaktivt med att sälja in mervärdestjänster i kundens hela produktflöde. Dessa tjänster kräver kvalificerad säljpersonal med djup produktkunskap och samtliga säljare är utbildade ingenjörer eller har annan teknisk utbildning. Electronics har två olika försäljningsorganisationer; dels en inriktad mot legotillverkare, det vill säga producenter av andra företags produkter, dels en försäljningsorganisation som fokuserar på in-design mot industrikunder. Personlig försäljning och

projektarbete är hörnstenar i affärsområdets försäljning. Inom affärsområdet finns applikations- och designingenjörer som bidrar till att ta fram unika lösningar för kunderna.

Leverans till kund sker efter gjorda prognoser eller avtal. Beställning sker i allt större utsträckning via elektronisk orderfångst både mellan kunder och Lagercrantz Group samt mellan Lagercrantz Group och producenter.

MEDARBETARE

Medeltalet anställda inom Electronics var under verksamhetsåret 2000/2001 503 personer. Cirka 30 procent av dessa arbetar med produktion medan övriga är säljare och administrativ personal. Cirka 54 procent av Electronics anställda är kvinnor. Genomsnittsåldern inom affärsområdet uppgår till 39 år.

FRAMTID

Affärsområdet Electronics fokuserar idag på ytterligare tre områden i produktflödet, där det bedöms finnas stora affärs- och expansionsmöjligheter. Områdena är: utveckling/design, produktionsberedning samt produktion/outsourcing.

Affärsområdet strävar efter att bli en partner åt kunderna för att därigenom aktivt kunna bidra till framtagningen av produkten genom design/utveckling samt produktionsberedning. Därtill kan Electronics hjälpa till med tillverkning av den framtagna produkten genom av affärsområdet utvalda outsourcing-partners. På detta sätt har affärsområdet ett direkt inflytande över hela produktflödet och får stora möjligheter att påverka vilka komponenter som ska ingå i den slutliga produkten. Affärsområdet bedömer att möjligheterna att nå ytterligare framgång och tillväxt framgent är mycket goda genom denna förädling av kunderbjudandet.

Vidare är några agenturer inom affärsområdet endast representerade i ett land. Ett kontinuerligt arbete pågår i syfte att utvidga väsentliga representationsavtal till att innefatta hela den nordiska marknaden. Samordningen ger möjligheter till ökad försäljning.



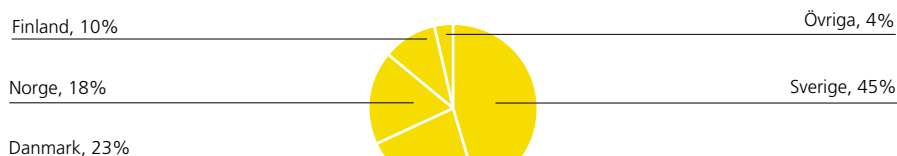
Verksamhetsområdet Components levererar elektronikkomponenter till många olika industriapplikationer. På bilden visas ett exempel från Tomra, som tillverkar automater för returflaskor, till vilka Lagercrantz Groups dotterbolag ACTE Components AS har levererat komponenter.

Affärsområde Solutions

FINANSIELL ÖVERSIKT, PROFORMA¹⁾

	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Nettoomsättning, MSEK	705	954	920
Rörelseresultat, MSEK	19	16	22
Rörelsemarginal	2,7%	1,7%	2,4%

FÖRSÄLJNING PER GEOGRAFISK MARKNAD, 2000/2001



Johan Olofsson
Verksamhetschef
IT/Communication

Heath Comm A/S
Delphi Oy (75%)
Heath Comm AS
Heath Comm AB
Lagercrantz Communication AB
STV AB
Uniweb AB

KORT OM AFFÄRSOMRÅDET

Inom affärsområde Solutions säljs kundanpassade produkter och lösningar till främst nordiska kunder inom produktområdena.

- **Kundservice- och ärendehanteringssystem**
 - Testsystem och kommunikationsutrustning för telekommunikationsmarknaden
 - Videokommunikation
 - Informations- och betalningssystem
 - Industriautomation



Gunnar Åhlander
Verksamhetschef
Systems

ACTE Systems A/S
ACTE Systems Oy
ACTE Systems AS
ACTE Systems AB
Betech Data A/S

Svante Gustafsson
Affärsutveckling



KUNDSERVICE- OCH ÄRENDEHANTERINGSSYSTEM



TESTSYSTEM OCH KOMMUNIKATIONSUTRUSTNING FÖR TELEKOMMUNIKATIONSMARKNADEN

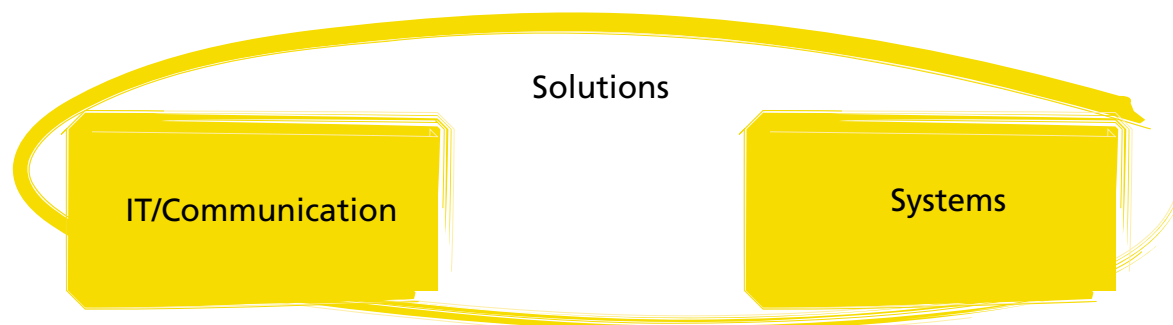
¹⁾För beskrivning av proformaredovisningsprinciper, se sidan 30 och för definitioner, se sidan 36.

Solutions arbetar projektorienterat inom väldefinierade nischer, huvudsakligen direkt mot slutkund. Kunderbjudandena innehåller vanligtvis värdeadderande konsulttjänster.

Marknadsföringen bygger på personlig försäljning där goda och långa relationer ger framgång. Vanligtvis inleds ett projekt med att Solutions är med redan vid

kundens idéfas. Kundseminarier och utbildning tillsammans med högspecialiserad service är viktiga framgångsfaktorer för affärsområdet.

Kundsegmenten är teleoperatörer, telekommunikationsleverantörer, detaljhandel, offentlig verksamhet samt större industriföretag.



VERKSAMHETSOMRÅDEN

Affärsområdet Solutions har två verksamhetsområden; IT/Communication och Systems.

IT/Communication

Verksamhetsområdet IT/Communication erbjuder kommunikations- och testutrustning för teleoperatörer, ären-

dehanteringslösningar¹⁾ för industriföretag samt lösningar för videoöverföring. Kunderna erbjuds omfattande utbildning och support på de levererade lösningarna. Försäljningen sker till slutanvändare främst inom telekommunikationsindustrin och till stora företag med mogna IT-miljöer.



VIDEOKOMMUNIKATION



INFORMATIONS- OCH BETALNINGSSYSTEM



INDUSTRIAUTOMATION

¹⁾Till exempel CRM, Customer Relationship Management och ITSM, IT Service Management, se definition sidan 63.

För att kunna ligga i teknikens framkant har verksamhetsområdet ett nära samarbete med kunder, producenter samt innovativa företag som driver på utvecklingen inom nya teknikområden. Resultatet av detta samarbete är att verksamhetsområdets kunder i sin tur kan erbjuda konkurrenskraftiga tjänster och snabbare nå marknaden med sina nya lösningar.

Konsulttjänster är en allt viktigare del av verksamhetsområdets försäljning. Tjänsterna fokuseras på avancerade tekniska produkter. Kombinationen produkt- och konsulttjänster medger högre marginaler.

Systems

Verksamhetsområdet Systems tillhandahåller informations- och betalningssystem samt automatiseringslösningar för tillverknings- och processindustrier. Verksamhetsområdet representerar ett antal välkända, företrädesvis stora och mellanstora, specialiserade producenter. Tillsammans med slutkunden skräddarsys en lösning. Lösningarna inom informations- och betalningssystem levereras till systemintegratörer som vidareförsäljer till slutkund. Avseende automatiseringslösningar för tillverknings- och processindustrin sker försäljning direkt till slutkund. Konsulttjänster ingår som en integrerad del av verksamheten.

MARKNAD

Solutions hemmamarknad utgörs av Sverige, Finland, Danmark och Norge. Lagercrantz Group bedömer att den totala nordiska marknaden uppgår till mer än 50 miljarder.

Affärsområdet Solutions arbetar mycket nischinriktat, vilket innebär att affärsområdet verkar på flera marknadssegment med olika karaktäristika. Inom de marknadssegment där affärsområdet är verksamt har Solutions i flertalet fall en ledande marknadsposition. Vissa marknadssegment konsolideras; större aktörer köper upp mindre aktörer och bildar enheter som täcker ett större geografiskt område. Andra områden, särskilt de under snabb utveckling som marknaden för

ärendehanteringssystem, attraherar kontinuerligt nya aktörer.

Marknadens tillväxttakt bedöms av Lagercrantz Group uppgå till 15–20 procent per år.

KONKURRENSSITUATION

Aktörerna utgörs i huvudsak av stora tillverkare och internationella distributörer med egna försäljningsbolag samt konsultföretag.

Exempel på konkurrenter på marknaden är Agilent Technologies, Eterra, ICL och IBM. Skillnaden mellan de olika aktörerna är grad av service och fokus på nischprodukter.

För att minska konkurrensen ytterligare och öka lönsamheten arbetar affärsområdet aktivt med att flytta sig uppåt i värdekedjan, där marknaden är mindre priskänslig.

En viktig konkurrensfördel för affärsområdet är möjligheten att erbjuda kundunika helhetslösningar i form av både produkter och tjänster från flera olika producenter. Andra fördelar är lokal närvaro och förmågan att erbjuda kvalificerade konsulttjänster samt teknisk support. Dessutom är kundnära relationer och god leveransförmåga ofta utslagsgivande för kundernas val av Solutions.

KUNDER

Affärsområdet arbetar i nära samarbete med varje kund för att på så sätt komma fram till den bästa lösningen. Samarbetet inleds ofta tidigt i projektet. Genom detta arbetssätt får affärsområdet ett unikt kunnande om kunderna, vilket i sin tur leder till långsiktiga relationer. Samarbetet förstärks genom de tjänster i form av applikationsutveckling, support och utbildning som erbjuds.

Affärsområdet har två olika kundgrupper. Den första kundgruppen utgörs av stora företag som själva är slutanvändare av produkterna och tjänsterna. Dessa kunder efterfrågar lösningar i form av hård- och/eller mjukvara som ofta levereras med konsulttjänster. Projekten kan bestå av kundspecifika, nyckelfärdiga lösningar med helhetsåtagande eller samverkansprojekt där kunden

medverkar med personalkompetens. Gemensamt är att kunden alltid tar eget driftsansvar, där tillgängligheten på systemen säkerställs genom supportavtal. En del projekt genomförs i nära samverkan med producenter och kund, där kunden initialt har en idé som sedan realiserar i ett partnerskapsavtal. Kunderna återfinns framför allt inom telekommunikationsindustrin med tonvikt på teleoperatörer och företag med mogna IT-miljöer. Exempel på kunder är ABB, Ericsson, Försvaret, Posten, Scania, Telia och Utfors.

Den andra kundgruppen utgörs huvudsakligen av mellanstora företag som tillför mjukvara, ytterligare hårdvara eller på annat sätt adderar värde till affärsområdets produkter. Exempel på dessa är konsulter, systemintegratorer, legotillverkare, återförsäljare, OEM¹⁾ och VAR²⁾.

Inom affärsområdet skrivs vanligtvis ramavtal med kunderna. Rörligheten hos kunder bedöms som begränsad samtidigt som utvecklingspotentialen hos befintliga kunder bedöms som stor. Affärsområdets största kund är Ericsson, i huvudsak Ericsson Radio, som står för 20 procent av affärsområdets nettoomsättning. Därutöver står ingen kund för mer än 5–6 procent.

LEVERANTÖRER

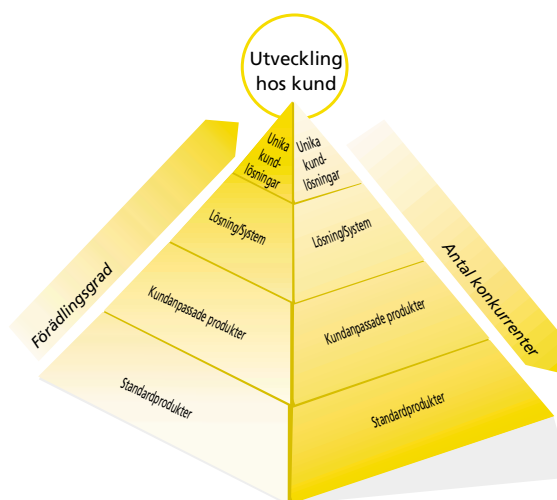
Affärsområdet samarbetar med ett begränsat antal producenter. Målsättningen är att samarbeta med etablerade producenter som ligger långt framme i den tekniska utvecklingen och som förväntas vara uthålliga. Uthållighet är viktigt eftersom varje ny produkt kräver kvalificerad utbildning av medarbetarna. Exempel på producenter inom verksamhetsområdet IT/Communication är Tekelec, som tillverkar utrustning inom test- och mätsystem och Remedy Corporation, som är producent av kundservice- och ärendehanteringssystem. Inom verksamhetsområdet Systems är de viktigaste tillverkarna Epson och Symbol. Utmärkande för producenterna inom affärsområdet Solutions är att de alla är ledande inom sina respektive produktområden.

Ingen producent står för mer än 13 procent av affärsområdets nettoomsättning.

¹⁾Original Equipment Manufacturer, se definition sidan 63.

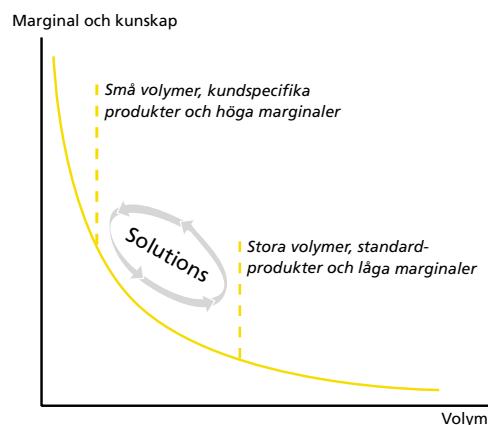
²⁾Value Added Resellers, det vill säga tillför ytterligare mervärden till verksamhetsområdets produkter, se definition sidan 63.

SOLUTIONS AFFÄRSMODELL



Affärsområdet Solutions arbetar aktivt för att förflytta sig uppåt i värdekedjan.

SÄLJSTRATEGI



När volymen, konkurrensen och efterfrågan vuxit med lägre marginaler som följd är målsättningen att fokusera på tjänster kring nya produkter med högre marginaler.



Dresser Wayne AB, som utvecklar, tillverkar och marknadsför bensinpumpar och elektroniska betalsystem, har som grundläggande krav att samtliga produkter ska vara konkurrenskraftiga vad gäller funktionalitet, flexibilitet och pris.

För bensinpumparna erbjuder ACTE Systems AB, som ingår i verksamhetsområdet Solutions, produkter och lösningar för bland annat registrering av pin-kod, kortläsare, inbyggnadsskrivare och display. Vad gäller betalsystem erbjuder ACTE Systems AB bland annat kassalådor, monitorer, kunddisplayer och streckodsläsare.

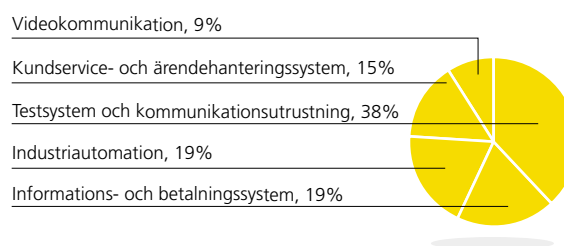
FÖRSÄLJNING

Affärsområdets högteknologiska produkter ställer stora krav på medarbetarnas kompetens. Merparten av affärsområdet Solutions försäljning sker i projektform, där ett flertal funktioner med olika kompetens deltar. Konsulter och produktchefer deltar aktivt som stödjande säljresurser.

En del av de lösningar som levereras bygger på standardplattformar i form av mjukvara och/eller hårdvara, där kundens önskemål kommer till uttryck vid workshops. Utifrån detta skapas en gemensam kravspecifikation som ligger till grund för den eller de applikationer som ska utvecklas.

Säljkåren består av både specialiserade produktsäljare och kundansvariga säljare. En mindre del av försäljningen sker även via systemintegratörer, återförsäljare och VAR. Försäljning sker normalt genom personliga kundbesök men även genom speciellt arrangerade seminarier och mässor.

NETTOFÖRSÄLJNING (PROFORMA) PER PRODUKTOMRÅDE 2000/2001



MEDARBETARE

Det är affärsområdets målsättning att fortsätta rekrytera och behålla kompetenta medarbetare genom en tydlig företagskultur, där medarbetarna erbjuds en stabil miljö med krav på intellektuell tillväxt och utmanande projekt. Medeltalet anställda i affärsområdet var verksamhetsåret 2000/2001 204. Av de anställda är 31 procent kvinnor. Genomsnittsåldern uppgår till 37 år.

FRAMTID

Solutions strävar efter att vara en ledande aktör inom de nischer affärsområdet är verksamt. Samtidigt ska Solutions söka nya områden, där affärsområdets befintliga kompetens och starka kundbas kan utnyttjas för vidare expansion.

För verksamhetsområdet IT/Communication bedöms möjligheterna vara goda för utveckling av nischen test-

system och kommunikationsutrustning – från infrastruktur och teknikplattformar för telekommunikationsleverantörer och operatörer till teknikstöd och applikationer för att effektivisera tjänsteutnyttjandet i näten. Denna satsning sker idag främst i Sverige, men kommer att genomföras på nordisk basis och i samverkan med världsledande och tekniskt innovativa partners och producenter.

För verksamhetsområdet Systems bedöms den ökade elektroniska handeln och omstruktureringen hos några av de viktigaste kunderna resultera i en ökad andel nya utlämningsställen. Detta kommer i sin tur att öka efterfrågan på kassa- och informationsterminaler. Även marknaden för informationsterminaler, bland annat i köpcentra och på flygplatser bedöms öka. Utvecklingen går mot att systemlösningarna blir trådlösa. Verksamhetsområdet ligger i framkant inom detta område.



Lagercrantz Communication AB har tillsammans med den israeliska leverantören RAD Communication utvecklat en produkt, IP-Port, som förenklar data- och telekommunikation för teleoperatörer. IP-Port är en teknisk lösning som gör att kunderna kan köra företagets hela data- och Internetaccess samt teletrafik via en enda anslutning.

Utfors har tecknat ett ramavtal om leverans av IP-Port under en treårsperiod.

Finansiell översikt

KONCERNENS BILDANDE

Lagercrantz Group AB (namnändrat från B2B Tech AB) var tidigare ett vilande bolag inom Bergman & Beving-koncernen. I mars 2001 tillfördes Lagercrantz Group AB 400 MSEK genom dels en nyemission på totalt 56 MSEK, dels ett ovillkorat aktieägartillskott på 344 MSEK.

Moderbolaget Lagercrantz Group AB förvärvade den 31 mars 2001 samtliga aktier i Bergman & Beving Electronics A/S och Lagercrantz Group AB från Bergman & Beving AB. Köpeskillingen motsvarade Bergman & Beving AB-koncernens bokförda värde om 152 MSEK. Dessutom har Lagercrantz Group AB under mars förvärvat två icke rörelsedrivande bolag, ACTE Systems AB och ACTE Systems AS, från bolag inom Bergman & Beving Electronics A/S koncernen.

PROFORMAREDOVISNING

Proformaredovisningen visar resultat- och balansräkningar samt kassaflöden i sammandrag för den nya koncernen för åren 1998/1999, 1999/2000 samt 2000/2001. Syftet med proformaredovisningen är att visa utvecklingen för koncernen som om den nya koncernen hade bildats den 31 mars 1998.

Utgångspunkten för proformaräkenskaperna är Lagercrantz Group-koncernens struktur per den 31 mars 2001. Verksamheter som inte ingår i Lagercrantz Group-koncernen per den 31 mars 2001, men har varit en del av Bergman & Bevings affärsområden Electronics och Lagercrantz Group, har tagits bort från och med den 31 mars 1998. Verksamheter som förvärvats och sålts från andra bolag inom Bergman & Beving-koncernen under perioden 31 mars 1998 – 31 mars 2001 har i proformaräkenskaperna medtagits som om förvärv respektive försäljning skett 31 mars 1998. Verksamheter som förvärvats utanför Bergman & Beving-koncernen, och som idag ingår i Lagercrantz Group-koncernen, ingår från och med förvärvstidpunkten.

Redovisningen har för Lagercrantz Group AB upprättats med utgångspunkt från erlagd köpeskillning på 152 MSEK vid förvärvet av Bergman & Beving Electronics A/S och Lagercrantz Group AB från Bergman & Beving AB. Köpeskillingen överensstämmer med det

redovisade värdet på samtliga identifierbara tillgångar och skulder i de koncerner, i vilka Bergman & Beving Electronics A/S och Lagercrantz Group AB är moderbolag. Redovisad goodwill i koncernerna Bergman & Beving Electronics A/S och Lagercrantz Group AB är inte en identifierbar tillgång, varför denna saknas i den nya koncernen.

Affärsområdena Electronics och Lagercrantz Groups historiska kapitalstruktur avviker från den nuvarande Lagercrantz Group-koncernen.

Mot denna bakgrund har det inte ansetts meningsfullt att beakta finansiella poster och skatt i de historiska resultaträkningarna. Resultaträkningarna proforma för åren 1998/1999 och 1999/2000 omfattar endast rörelseposter, det vill säga resultaträkningar till nivån rörelseresultat före finansiella poster. För 2000/2001 redovisas en fullständig proforma resultaträkning.

Motsvarande gäller för balansräkningarna. Per den 31 mars 2001 redovisas en fullständig balansräkning.

Mot denna bakgrund innehåller kassaflödesanalyser för åren 1998/1999 – 2000/2001 kassaflöde från rörelsen och investeringsaktiviteter exklusive effekter av bolagsförvärv.

Nyckeltalen för Lagercrantz Groups ekonomiska utveckling baseras på proformaräkenskaperna. Till följd av detta har vissa nyckeltal utelämnats för 1998/1999 och 1999/2000.

Följande justeringar har gjorts i förhållande till hur affärsområdena Electronics och Lagercrantz Group redovisats i den officiella redovisningen för Bergman & Beving AB.

- Vid utgången av 2000/2001 uppgick den totala goodwillposten i Bergman & Beving-koncernen, hänförlig till affärsområde Electronics och Lagercrantz Group, till 265 MSEK. I Lagercrantz Group-koncernen uppgår goodwill per den 31 mars 2001 till 0 MSEK.

Mot bakgrund av att avskrivningar på denna goodwill inte kommer att belasta resultatet i framtiden, har i proformaredovisningen historiska goodwill-avskrivningar redovisade i Bergman & Beving AB eliminerats.

Effekten av detta är att goodwill-avskrivningar minskat med 22 MSEK 2000/2001 jämfört med vad som redovisats i Bergman & Bevings årsredovisning.

- Per den 31 mars 2001 har Lagercrantz Group blivit kapitaliserat genom nyemission och aktieägartillskott, vilket delvis tagits i anspråk för förvärvet av Electronics och Lagercrantz Group. I proformaredovisningen avseende 2000/2001 har detta beaktats genom att en ränteintäkt upptagits som om kapitaliseringen ägt rum vid årets ingång. Beräkningen har skett utifrån en räntesats på 4 procent.
 - I proformaredovisningarna har justering gjorts för under perioden sålda verksamheter. I Bergman & Beving affärsområdesredovisning ingår verksamheten Black Box fram till försäljningstidpunkten 1 januari 2001 och enheten Unitdata ingår från förvärvstidpunkten 1 november 1998 till försäljningstidpunkten 1 februari 2000.
 - Mot bakgrund av att samtliga fordringar och skulder mot andra bolag inom Bergman & Beving-koncernen skall ersättas av extern upplåning inför börsnoteringen, har dessa i proformaredovisningen per den 31 mars 2001 netto redovisats under balansposten långfristiga skulder (mot Bergman & Beving AB).
 - Erhållna och lämnade koncernbidrag till andra bolag inom Bergman & Beving-koncernen har hanterats i enlighet med Redovisningsrådets Akutgrupps uttalande.
- I nedanstående tabell framgår effekterna på resultat- och balansräkningen avseende räkenskapsåret 2000/2001.

2000/2001, MSEK	Affärsområde Electronics enl. Bergman & Beving årsredovisning	Affärsområde Lagercrantz Group enl. Bergman & Beving årsredovisning	Sålda verksamheter	Goodwill- justering	Kapita- lisering	Lagercrantz Group Proforma
Nettoomsättning	2 381	297	-64			2 614
Rörelseresultat före avskrivningar	176	22	-11			187
Avskrivningar	-41	-6	1	22		-24
Jämförelsestörande poster	-46	1				-45
Rörelseresultat	89	17	-10	22	0	118
Finansiella intäkter och kostnader	-15	0			10	-5
Resultat efter finansnetto	74	17	-10	22	10	113
Skatter	-26	-8	3	-6	-3	-40
Minoritet						0
Årets resultat	48	9	-7	16	7	73
Immateriella anläggningstillgångar	249	16	0	-265		0
Materiella anläggningstillgångar	115	9	0			124
Finansiella anläggningstillgångar	3	0	0			3
Övriga omsättningstillgångar	784	100	0			884
Likvida medel och kortfristiga placeringar	-64	12	0		248	196
Summa tillgångar	1 087	137	0	-265	248	1 207
Eget kapital	377	40	0	-265	248	400
Räntebärande skulder och avsättningar	267	12	0			279
Icke räntebärande skulder och avsättningar	443	85	0			528
Summa eget kapital och skulder	1 087	137	0	-265	248	1 207

Finansiell utveckling i sammandrag, proforma

RESULTATRÄKNING, PROFORMA

MSEK	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Nettoomsättning	1 890	2 223	2 614
Rörelseresultat före avskrivningar	118	137	187
Avskrivningar	-21	-25	-24
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster			163
Jämförelsestörande poster			-45
Rörelseresultat	97	112	118
Finansiella intäkter och kostnader			-5
Resultat efter finansnetto			113
Skatter			-40
Årets resultat			73

BALANSRÄKNING, PROFORMA²⁾

MSEK	31-mars 1999	31-mars 2000	31-mars 2001
Materiella anläggningstillgångar	115	86	124
Finansiella anläggningstillgångar	3	1	3
Övriga omsättningstillgångar	736	780	884
Likvida medel och kortfristiga placeringar			196
Summa tillgångar			1 207
Eget kapital			400
Räntebärande avsättningar och skulder			279
Icke räntebärande avsättningar och skulder	401	356	528
Summa eget kapital och skulder			1 207
Sysselsatt kapital			679
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser			52

KASSAFLÖDEANALYS, PROFORMA^{1,2)}

MSEK	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Rörelseresultat	97	112	118
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	13	-13	65
Förändring av rörelsekapital	-5	-58	58
Kassaflöde före investeringar	105	41	241
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	-31	8	-11
Operativt kassaflöde	74	49	230
Investeringar i företagsförvärv	-361	-13	-97
Operativt kassaflöde efter investeringar i företagsförvärv	-287	36	133

¹⁾ Valutakursförändringar har endast beaktats 2000/2001.

²⁾ För definitioner, se sidan 36.

³⁾ Beräknat på antal aktier vid årets slut.

NYCKELTAL, PROFORMA²⁾

	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Omsättningstillväxt, %	32,9	17,6	17,6
Rörelsemarginal, %	5,1	5,0	4,5
Rörelsemarginal exklusive jämförelsestörande poster, %	5,1	5,0	6,2
Vinstmarginal, %			4,3
Vinstmarginal exklusive jämförelsestörande poster, %			6,0
Avkastning på sysselsatt kapital, %			19,4
Avkastning på sysselsatt kapital exklusive jämförelsestörande poster, %			26,1
Avkastning på eget kapital, %			18,3
Avkastning på eget kapital exkl. jämförelsestörande poster, %			26,1
Andel riskbärande kapital, %			35,0
Soliditet, %			33,1
Skuldsättningsgrad, ggr			0,7
Nettoskuldsättningsgrad, ggr			0,2
Räntetäckningsgrad, ggr			7
Räntetäckningsgrad exkl. jämförelsestörande poster, ggr			9
Netto räntebärande skulder			83
Antal anställda vid årets slut	688	624	827
Genomsnittligt antal anställda	556	606	714
Lönekostnader inkl sociala avgifter	211	253	290
Omsättning utanför Sverige	1 178	1 449	1 767

DATA PER AKTIE, PROFORMA^{2,3)}

	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Antal aktier vid årets slut			27 864 232
Rörelseresultat per aktie, SEK	3,48	4,02	4,23
Rörelseresultat per aktie exkl. jämförelsestörande poster, SEK	3,48	4,02	5,85
Vinst per aktie, SEK			2,62
Vinst per aktie exkl. jämförelsestörande poster, SEK			3,75
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	2,66	1,76	8,25
Eget kapital per aktie, SEK			14,36

Räkenskaper 2000/2001, proforma

RESULTATRÄKNING, PROFORMA

MSEK		2000/2001
Nettoomsättning	Not 1	2 614
Kostnad för sålda varor		-2 017
Bruttoresultat		597
Försäljningskostnader		-306
Administrationskostnader		-131
Jämförelsestörande poster		-45
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 3	3
Rörelseresultat	Not 1	118
Finansiella intäkter och kostnader	Not 4	-5
Resultat efter finansnetto		113
Skatter	Not 5	-40
Årets resultat		73

KASSAFLÖDESANALYS, PROFORMA

MSEK		2000/2001
Resultat efter finansnetto		113
Avsättning till omstruktureringsreserv		39
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet		26
Betald skatt		-33
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		145
Förändringar i rörelsekapital		
Förändring av varulager		43
Förändring av rörelsefordringar		-41
Förändring av rörelseskulder		56
Kassaflöde från den löpande verksamheten		203
Förvärv av företag ¹⁾		-97
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-21
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		10
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-108
Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten		95

BALANSRÄKNING, PROFORMA

MSEK		31 mars 2001
Tillgångar		
<i>Anläggningstillgångar</i>		
Materiella anläggningstillgångar	Not 6	124
Finansiella anläggningstillgångar	Not 7	3
		127
<i>Omsättningstillgångar</i>		
Varulager	Not 8	383
Kortfristiga fordringar	Not 9	501
Kortfristiga placeringar		3
Kassa och bank		193
		1 080
Summa tillgångar		1 207
Eget kapital och skulder		
Eget kapital	Not 10	
<i>Bundet eget kapital</i>		
Aktiekapital	Not 11	56
Bundna reserver		
<i>Fritt eget kapital</i>		
Fria reserver		271
Årets resultat		73
		400
Avsättningar		
<i>Räntebärande avsättningar</i>		
Pensioner och liknande avsättningar	Not 12	41
<i>Icke räntebärande avsättningar</i>		
Uppskjuten skatt		23
Övriga avsättningar		40
		104
Långfristiga skulder		
<i>Räntebärande skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut	Not 13	34
Övriga skulder		194
		228
Kortfristiga skulder		
<i>Räntebärande skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut		7
Övriga skulder		3
<i>Icke räntebärande skulder</i>		
Rörelseskulder	Not 14	465
		475
Summa eget kapital och skulder		1 207

¹⁾Inkluderar köp av fastighet i samband med förvärv av bolag.

Noter till proforma-redovisningen

NOT 1 Nettoomsättning och rörelseresultat per affärsområde och geografisk marknad

	Nettoomsättning 2000/2001	Rörelseresultat 2000/2001
Per affärsområde		
Electronics	1 694	137
Solutions	920	22
Moderbolag/koncernposter		4
Jämförelsestörande poster		-45
	2 614	118
Per geografisk marknad		
Sverige	847	
Danmark	568	
Norge	543	
Finland	535	
Polen	15	
Övriga europa	55	
Övriga världen	51	
	2 614	

NOT 2 Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar per funktion

	Koncernen 2000/2001
Kostnad för sålda varor	-4
Försäljningskostnader	-10
Administrationskostnader	-10
	-24

NOT 6 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Pågående ny- anläggningar	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden						
Vid årets början	60,3	3,7	4,3	134,1		202,4
Investeringar	30,8	0,2	1,4	22,2		54,6
Förvärv av dotterbolag	6,9		5,5	9,5	0,3	22,2
Avyttringar och utrangeringar	-6,3			-10,0		-16,3
Årets kursdifferenser	4,1	0,4	0,2	6,1		10,8
Vid årets slut	95,8	4,3	11,4	161,9	0,3	273,7
Akkumulerade avskrivningar enligt plan						
Vid årets början	-14,5	-1,1	-2,8	-97,8		-116,2
Förvärv av dotterbolag	-1,0		-2,0	-4,7		-7,7
Årets avskrivning enligt plan	-1,2	-1,0	-0,8	-20,7		-23,7
Avyttringar och utrangeringar	0,3			6,4		6,7
Årets kursdifferenser	-2,3	-0,2	-0,2	-6,1		-8,8
Vid årets slut	-18,7	-2,3	-5,8	-122,9		-149,7
Planenligt restvärde vid årets slut	77,1	2,0	5,6	39,0	0,3	124,0

NOT 3 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Koncernen 2000/2001
Övriga rörelseintäkter	3,2
Övriga rörelsekostnader	-0,3
	2,9

NOT 4 Finansiella intäkter och kostnader

	Koncernen 2000/2001
Ränteintäkter	13,3
Räntekostnader	-18,8
Finansiella intäkter och kostnader	-5,5

NOT 5 Skatter

	Koncernen 2000/2001
Aktuell skatt	-53,9
Uppskjuten skatt	14,3
	-39,6

NOT 6 forts.

Koncernen	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Pågående ny- anläggningar	Totalt
Taxeringsvärden, svenska fastigheter						
Byggnader	10,5					10,5
Mark	0,3					0,3
Leasingavgifter						
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter						8,7
Framtida betalningar förfaller per år med:						
1 år efter innevarande räkenskapsår						5,3
2 år efter innevarande räkenskapsår						4,9
3 år efter innevarande räkenskapsår						3,4
4 år efter innevarande räkenskapsår						0,2
5 år efter innevarande räkenskapsår						0,2

NOT 7 Finansiella anläggningstillgångar

	Koncernen 31 mars 2001
Andra aktier och andelar	0,7
Andra långfristiga fordringar	2,0
	2,7

NOT 8 Varulager

	Koncernen 31 mars 2001
Råvaror och förnödenheter	26,5
Varor under tillverkning	5,1
Färdiga varor och handelsvaror	347,5
Förskott till leverantörer	4,1
	383,2

NOT 9 Kortfristiga fordringar

	Koncernen 31 mars 2001
Kundfordringar	464,6
Övriga fordringar	11,0
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	25,7
	501,3

NOT 10 Eget kapital

Koncernen	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets ingång	0,1			0,1
Nyemission	55,6			55,6
Aktieägartillskott			344,3	344,3
Belopp vid årets utgång	55,7	0,0	344,3	400,0

NOT 11 Aktiekapital

Aktiekapitalet utgörs dels av 1 843 744 aktier serie A à nominellt 2 SEK medförande 10 röster per aktie, dels 26 021 416 aktier serie B à nominellt 2 SEK medförande 1 röst per aktie.

NOT 12 Pensioner och liknande avsättningar

	Koncernen 31 mars 2001
Avsatt till pension, PRI	38,8
Avsatt till pension, övriga	2,1
	40,9

NOT 13 Långfristiga skulder till kreditinstitut

	Koncernen 31 mars 2001
Checkräkningskredit	
Beviljad kreditlimit	36,8
Outnyttjad del	-12,2
Utnyttjat kreditbelopp	24,6
Skulder till kreditinstitut	
Förfall före 2 år	2,6
Förfall före 3 år	1,2
Förfall före 4 år	0,9
Förfall före 5 år	0,3
Förfall efter 5 år	4,2
Summa	9,2
Långfristiga skulder till kreditinstitut, totalt	33,8

NOT 14 Rörelseskulder

	Koncernen 31 mars 2001
Förskott från kunder	4,3
Leverantörsskulder	218,5
Skatteskulder	22,8
Övriga skulder, ej räntebärande	117,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	102,0
	464,6

NOT 15 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Koncernen 31 mars 2001
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut	
Fastighetsinteckningar	8,1
Inteckningar i tomträtt	1,5
Företagsinteckningar	40,5
Ansvarsförbindelser	1,6
	51,7

NOT 16 Anställda och personalkostnader**Medelantalet anställda per land**

	2000/2001		
	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige	135	112	247
Danmark, Moderbolaget	4	2	6
Övriga danska bolag	114	110	224
Finland	63	79	142
Norge	57	28	85
Polen	5	5	10
Summa	378	336	714

NOT 16 forts.**Löner och ersättningar per land**

	2000/2001		
	Styrelse och VD	Varav tantiem	Övriga
Sverige	5,1	0,9	79,6
Danmark, Moderbolaget	7,0	2,2	1,1
Övriga danska bolag	4,1	0,4	66,2
Finland	2,0	0,5	33,5
Norge	2,7	0,2	28,5
Polen	0,4	0,0	0,7
Summa	21,3	4,2	209,6

Löner, ersättningar och sociala kostnader

	2000/2001		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader
Moderbolag	8,1	1,9	1,9
Dotterbolag	222,8	57,4	15,6
Summa	230,9	59,3	17,5

NOT 17 Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

	Koncernen 2000/2001
Avskrivningar enligt plan	23,7
Resultat vid försäljning av bolag och anläggningar	-1,2
Förändring av pensionsåtagande	3,2
	25,7

DEFINITIONER**Andel riskbärande kapital**

Eget kapital, minoritetsintresse och latent skatt i procent av balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av eget kapital vid årets slut.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansnetto plus räntekostnader/minus kursdifferenser minus andel i intressebolag i procent av balansomslutning reducerat med icke räntebärande avsättningar och skulder.

Eget kapital per aktie

Eget kapital i relation med antal aktier i slutet av året.

Genomsnittligt antal anställda

Medeltalet årsanställda under året.

Netto räntebärande skulder

Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och kortfristiga placeringar.

Nettoskulsättningsgrad

Räntebärande skulder minus likvida medel och kortfristiga placeringar i förhållande till eget kapital plus minoritet.

Omsättningstillväxt

Ökning av nettoomsättningen i procent av föregående års nettoomsättning.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto plus räntekostnader/minus kursdifferenser i förhållande till räntekostnader plus/minus kursdifferenser.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av omsättningen.

Skulsättningsgrad

Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital plus minoritet.

Soliditet

Eget kapital plus minoriteten i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning reducerat med icke räntebärande avsättningar och skulder.

Vinst per aktie

Resultat efter skatt i relation till antal aktier vid årets slut.

Vinstmarginal

Resultat efter finansnetto minus andel i intressebolag i procent av omsättningen.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Nedanstående kommentarer baseras på proforma resultat- och balansräkningar samt kassaflöden i sammandrag för den nya koncernen för 1998/1999, 1999/2000 och 2000/2001.

OMSÄTTNING

Lagercrantz Groups genomsnittliga årliga nettoomsättningstillväxt uppgick till cirka 18 procent från räkenskapsår 1998/1999 till räkenskapsår 2000/2001. En del av omsättningsökningen förklaras av de förvärv Lagercrantz Group gjort under de senaste tre åren.

Tillväxten har varit hög inom Lagercrantz Groups båda affärsområden. Mellan räkenskapsår 1998/1999 och räkenskapsår 2000/2001 uppgick den årliga genomsnittliga nettoomsättningstillväxten till cirka 20 procent för Electronics och 16 procent för Solutions.

Sverige är den enskilt största marknaden och svarade för 32 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2000/2001. Utvecklingen går mot en ökande andel försäljning utanför Sverige. Omsättningen utanför Sverige har under de senaste tre åren ökat från 62 procent till 68 procent av koncernens totala omsättning. Av länderna utanför Sverige har tillväxten under perioden varit starkast i Finland och Norge.

2000/2001

Nettoomsättningen för räkenskapsåret 2000/2001 uppgick till 2 614 MSEK, vilket motsvarar en ökning med cirka 18 procent jämfört med året innan. Under året för-

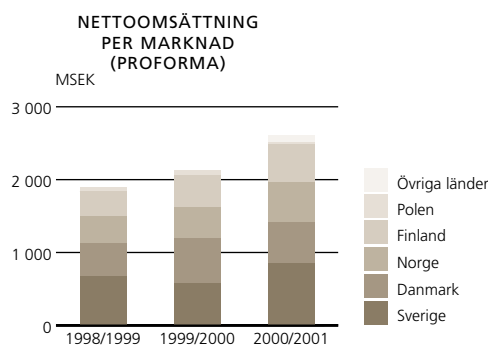
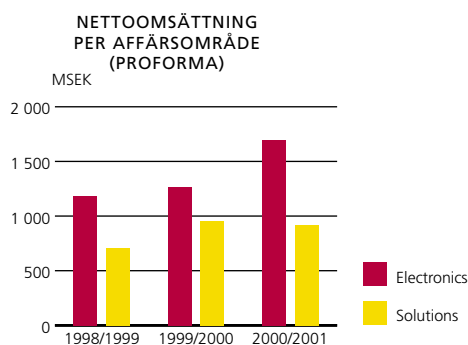
värvade Lagercrantz Group fyra bolag som totalt svarade för 87 MSEK eller cirka 4 procentenheter av omsättningstillväxten. Det gynnsamma konjunkturläget, framförallt under räkenskapsårets tre första kvartal, påverkade efterfrågan positivt för båda affärsområdena. Under räkenskapsårets sista kvartal noterades emellertid en avmattning i konjunkturen. Andelen försäljning utanför Sverige ökade från 65 procent till 68 procent, framför allt som en effekt av en god försäljningsutveckling i Norge.

Inom affärsområdet Electronics ökade försäljningen med 33 procent till 1 694 MSEK. En stor del av försäljningsökningen är hänförlig till en ökad efterfrågan på komponenter, vilket bidrog till stigande priser. Även kablageverksamheten utvecklades positivt och kompletterades med två förvärv.

Nettoomsättningen för affärsområdet Solutions minskade med drygt 4 procent till 920 MSEK under verksamhetsåret. Den lägre försäljningen förklaras i huvudsak av en omstrukturering, där bland annat förlustbringande dataverksamhet har avyttrats och lagts ned. Till viss del kompenseras detta av en god försäljningsutveckling för testsystem och kommunikationsutrustning.

FÖRVÄRV 2000/2001

I maj 2000 förvärvades det danska bolaget Elfac A/S med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 50 MDKK. Bolaget ingår i verksamhetsområdet Production Services. I oktober 2000 förvärvades verksamhetsområdet IT/Communication Delphi Oy med en nettoomsättning på helårsbasis om 25 MFIM. Vidare förvärvades



Enkom Oy i december 2000 med en årsomsättning om 7 MFIM. I februari förvärvades Kablageproduktion i Västerås med en helårsomsättning om cirka 75 MSEK. Såväl Enkom som Kablageproduktion ingår i verksamhetsområdet Production Services.

1999/2000

Under 1999/2000 ökade koncernens nettoomsättning med cirka 18 procent till 2 223 MSEK. En stor del av omsättningstillväxten förklaras av helårseffekten från förvärvet av Berendsen Components. Försäljningsandelen utanför Sverige ökade från 62 till 65 procent av koncernens nettoomsättning, vilket också till stor del förklaras av Berendsenförvärvet.

Den konjunkturuppgång som inleddes under fjärde kvartalet ökade investeringsviljan hos industrin och därmed också efterfrågan på Bolagets produkter.

Omsättningen inom affärsområdet Electronics ökade från 1 185 MSEK till 1 269 MSEK, vilket motsvarar 7 procent. Efter en svag inledning på verksamhetsåret stärktes marknaden för framför allt elektronikkomponenter väsentligt i slutet av året.

Omsättningen inom affärsområdet Solutions ökade från 705 MSEK till 954 MSEK, vilket motsvarar drygt 35 procent. En stor del av försäljningsökningen härrör från förvärvet av Berendsen, i vilken ingick förlustbringande verksamhet under pågående omstrukturering.

FÖRVÄRV 1999/2000

I augusti 1999 förvärvades det polska bolaget Iwanejko Electronics med en årlig omsättning om cirka 25 MSEK. Bolaget ingår i verksamhetsområdet Components.

1998/1999

1998/1999 uppgick Lagercrantz Groups nettoomsättning till 1 890 MSEK, vilket motsvarar en ökning med 33 procent eller 468 MSEK jämfört med föregående år. Under året förvärvades rörelsen Berendsen Components, vilket tillförde Bolaget en nettoomsättning om cirka 400 MSEK motsvarande 28 procentenheter av omsättningsökningen. Den organiska tillväxten var under räkenskapsåret begränsad beroende på en svag konjunktur.

För affärsområdena Electronics och Solutions präglades avslutningen av verksamhetsåret av integrationen av den förvärvade rörelsen i Berendsen Components. Ett relativt svagt konjunkturläge och ett stort behov av anpassning och omstrukturering inom Berendsen Components kom att initiera ett omfattande integrations- och omstrukturingsprogram, vilket berörde hela organisationen.

FÖRVÄRV 1998/1999

Den 1 november 1998 förvärvades rörelsen i Berendsen Components. Den förvärvade verksamheten ingår i verksamhetsområdena Components och IT/Communication.

RÖRELSERESULTAT OCH RÖRELSEMARGINAL

Lagercrantz Groups rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster ökade under perioden 1998/1999-2000/2001 i genomsnitt med 30 procent per år. Rörelsemarginalen exklusive jämförelsestörande poster har under perioden varit relativt stabil och legat i intervallet 5,0-6,2 procent. Rörelsemarginalen har för affärsområdet Electronics legat inom intervallet 6,6-8,1 procent och för affärsområdet Solutions inom intervallet 1,7-2,7 procent. Solutions relativt svaga rörelsemarginal under åren förklaras av förlustbringande verksamhet inom distribution av dataprodukter. Denna verksamhet har under perioden successivt avvecklats.

Den största delen av Lagercrantz Groups rörelsekostnader avser löner. Lönekostnaderna har under perioden motsvarat cirka 60 procent av Bolagets rörelsekostnader.

2000/2001

Under detta räkenskapsår uppgick rörelseresultatet exklusive jämförelsestörande poster till 163 MSEK, vilket motsvarade en ökning på cirka 46 procent. Rörelsemarginalen exklusive jämförelsestörande poster uppgick till cirka 6,2 procent att jämföra med 5,0 procent föregående år.

Resultatförbättringen förklaras främst av den goda efterfrågan på elektronikkomponenter.

Rörelseresultatet för affärsområdet Electronics ökade med 51 procent till 137 MSEK. Rörelsemargina-

len för affärsområdet uppgick till 8,1 procent att jämföra med 7,2 procent föregående år. Ökningen i rörelseresultat och den förbättrade marginalen förklaras av det gynnsamma konjunkturläget samt kostnadseffektivisering.

För affärsområdet Solutions ökade rörelseresultatet med 38 procent till 22 MSEK. Rörelsemarginalen uppgick till 2,4 procent att jämföra med 1,7 procent föregående år. Den förbättrade marginalen och det högre resultatet var främst hänförlig till verksamhetsområdet IT/Communication.

1999/2000

Rörelseresultatet för räkenskapsåret uppgick till 112 MSEK, vilket är en ökning med 16 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras främst av en stark avslutning på året. Rörelsemarginalen uppgick till 5,0 procent, en marginell försämring jämfört med föregående år.

Inom affärsområdet Electronics ökade rörelseresultatet med 17 procent till 91 MSEK. Rörelsemarginalen ökade från 6,6 procent till 7,2 procent. Ökningen härrör framför allt från en förbättrad produktmix inom verksamhetsområdet Components, som tillkom i samband med förvärvet av Berendsen Components.

Rörelseresultatet inom Solutions föll med 16 procent till 16 MSEK och rörelsemarginalen minskade från 2,7 procent till 1,7 procent. Den svaga utvecklingen förklaras huvudsakligen av en vikande konjunktur och ett negativt resultat från verksamheten inom datadistribution.

1998/1999

Under året föll rörelseresultatet med cirka 6 procent till 97 MSEK. Rörelsemarginalen för samma period uppgick till 5,1 procent, vilket motsvarade en minskning med nästan 2 procentenheter. Försämringen förklaras främst av en vikande efterfrågan av elektronikkomponenter samt av att resurser avsattes för integrationen av Berendsen Components.

Rörelseresultatet inom affärsområdet Electronics uppgick till 78 MSEK och rörelsemarginalen till 6,6 procent. Inom Solutions uppgick rörelseresultat till 19 MSEK och rörelsemarginalen till 2,7 procent.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

I räkenskaperna för verksamhetsåret 2000/2001 ingår jämförelsestörande poster som netto uppgår till -45 MSEK. Posten innefattar återbäring av SPP-medel om 17 MSEK, ersättning för försäljning av agenturavtal om 37 MSEK, reserveringar för befarade kundförluster om -49,5 MSEK samt en omstruktureringsreserv om -49,5 MSEK avseende åtgärder för ökad effektivitet och konkurrenskraft.

SKATTESITUATION

För räkenskapsåret 2000/2001 uppgick Lagercrantz Groups sammanvägda skattesats till cirka 35 procent (proforma). Denna relativt höga skattesats beror bland annat på förlustavdrag som ej kunnat utnyttjas i årets skatteberäkning. Användningen av outnyttjade förlustavdrag om cirka 9 MSEK och ökade möjligheter för skatteoptimering inom koncernen förväntas reducera den framtida effektiva skattesatsen.

Bolaget har verksamhet i Sverige, Danmark, Norge, Finland och Polen. Skattesatsen uppgick under räkenskapsåret 2000/2001 till 32 procent i Danmark, 30 procent i Polen, 29 procent i Finland och 28 procent i Sverige och Norge.

BALANSRÄKNING

Per den 31 mars 2001 uppgick balansomslutningen i Lagercrantz Group till 1 207 MSEK. Bolagets materiella tillgångar uppgår till 124 MSEK, vilket motsvarar 4,7 procent av nettoomsättningen. Motsvarande siffra föregående år var 3,8 procent. Ökningen förklaras i huvudsak av de fastigheter och den produktionsutrustning som Bolaget erhöll i samband med förvärv inom kablageverksamheten.

Omsättningstillgångarna uppgick till 1 080 MSEK, vilket motsvarar 41,3 procent av nettoomsättningen. Omsättningstillgångarna består huvudsakligen av kundfordringar och varulager. Genomsnittlig kredittid för kundfordringar uppgår till cirka 52 dagar.

Icke räntebärande avsättningar och skulder ökade från 356 MSEK till 528 MSEK. Ökningen beror delvis på avsättning om 39 MSEK för omstruktureringskostnader. Genomsnittlig kredittid för leverantörer uppgår till cirka 41 dagar.

Procent av nettoomsättningen	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Materiella anläggningstillgångar	6,1	3,9	4,7
Omsättningstillgångar	43,9	39,4	41,3
Ej räntebärande avsättningar och skulder	21,2	16,0	20,2

FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

Per den 31 mars 2001 uppgick Lagercrantz Groups likvida medel och kortfristiga placeringar till 196 MSEK. Därutöver har Lagercrantz Group en beviljad kreditram om maximalt 300 MSEK. Räntebärande avsättningar och skulder uppgick vid samma tidpunkt till 279 MSEK. Bolagets nettoskuld uppgick därmed till 83 MSEK, vilket motsvarar en nettoskulsättningsgrad om 21 procent. De finansiella kostnaderna uppgick per 31 mars 2001 till 29 MSEK. Räntetäckningsgraden uppgick till 7,0.

Koncernens räntebärande skulder och avsättningar fördelar sig per 31 mars 2001 på olika valutor enligt följande.

Valuta	Lokal valuta	SEK
DKK	124	152
NOK	109	124
EURO	11	103
SEK (nettofordran)		-100
Total		279

Av de räntebärande avsättningarna avser 41 MSEK pensionsavsättningar.

Vid räkenskapsårets utgång 31 mars 2001 hade koncernen ett eget kapital om 400 MSEK och en soliditet om 33,1 procent.

INVESTERINGAR OCH KASSAFLÖDE

Investeringsbehovet i den löpande verksamheten är begränsat. De investeringar som genomförts under perioden utgörs i huvudsak av företagsförvärv.

Kassaflödet från rörelsen uppgick för räkenskapsåret 2000/2001 till 241 MSEK att jämföra med 41 MSEK året innan. Förbättringen utgörs till viss del av en lägre rörelsekapitalbindning om 58 MSEK, vilken förklaras av ett genomfört program för reducering av lagerbindning i koncernens verksamhet. Även en justering för ej kassaflödespåverkade poster om 65 MSEK förklarar det förbättrade kassaflödet. I denna post ingår en justering för avsatt omstruktureringsreserv om 39 MSEK.

För räkenskapsåret 1999/2000 uppgick kassaflödet till 41 MSEK. Det relativt svaga kassaflödet förklaras i huvudsak av en kraftig ökning av rörelsekapitalbindningen, vilket bland annat var en effekt av ökad lagerbindning i koncernen om 40 MSEK. Kassaflödet påverkades även negativt av utnyttjandet av tidigare avsatt omstruktureringsreserv om 38 MSEK. Upplösning av tidigare års avsättningar för omstrukturering ingår i ej kassaflödespåverkande poster.

Investeringar, MSEK	1998/1999	1999/2000	2000/2001
Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar	-34	-19	-21
Andel av nettoomsättningen, %	1,8	0,9	0,8
Investeringar i företagsförvärv	-361	-13	-97
Andel av nettoomsättningen, %	19,1	0,6	3,7
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	3	27	10
Andel av nettoomsättningen, %	0,2	1,2	0,4

LÖNSAMHET

Avkastning på sysselsatt kapital uppgick 2000/2001 till 26,1 procent exklusive jämförelsestörande poster och 19,4 procent inklusive jämförelsestörande poster.

Avkastningen på eget kapital uppgick 2000/2001 till 26,1 procent exklusive jämförelsestörande poster och 18,3 procent inklusive jämförelsestörande poster.

Finansiella mål, framtidsutsikter och utdelningspolitik

FINANSIELLA MÅL

Lagercrantz Groups mål är att uppnå en långsiktig resultatillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent. Bolagets lönsamhetsmål är en avkastning på eget kapital om minst 25 procent.

UTDELNINGSPOLITIK

Lagercrantz Groups styrelse avser föreslå för bolagsstämman att besluta om utdelning motsvarande 30-50 procent av nettoresultatet över en konjunkturcykel. Vid fastställande av framtida utdelning kommer hänsyn att tas till investeringsbehov och andra faktorer som Bolagets styrelse bedömer vara av betydelse.

FINANSPOLICY

Lagercrantz Groups finanspolicy reglerar hur olika finansieringsfrågor ska bedrivas inom koncernen. Policyn anger hur ansvaret är fördelat mellan styrelse, verkställande direktör, ekonomidirektör och ekonomifunktion. Vidare anges också ansvarsfördelningen mellan de fyra verksamhetsområdena och den centrala finansfunktionen.

Finanspolicyn definierar även de finansiella riskerna som Lagercrantz påverkas av. Dessa risker är främst ränte-, valuta- och kreditrisk. Policyn ger uttryck för en strävan om att begränsa riskerna.

Upplåning och räntebindning ska maximalt avse den period där ett lånebehov bedöms existera. Generellt gäller att maximalt 50 procent av upplåningen kan räntebindas för en löptid av ett till fem år. Resterande upplåning ska räntebindas upp till maximalt ett år. Undantagna från denna regel är befintliga fastighetslån.

Målsättningen är att likviditetsöverskott som uppkommer i den löpande verksamheten samt från finansiella transaktioner ska placeras till marknadsmässiga villkor med minsta möjliga motpartsrisk. Samtliga placeringar ska vara likvida inom 6 månader. Förutom det av koncernen beräknade kapitalbehovet för det närmaste året ska ytterligare 20 procent vara säkrat genom upplånade kassamedel eller banklöften.

VALUTAPOLICY

De valutaexponeringar som uppkommer inom Lagercrantz Group ska i möjligaste mån elimineras. I huvudsak är det framtida betalningsflöden i samband med kund- och leverantörsbetalningar, som utgör den största valutarisken för Lagercrantz Group. Koncernens inköp och försäljning i utländsk valuta uppgick under 2000/2001 till 1 758 MSEK respektive 1 992 MSEK.

Belopp i SEK	Inköp	Försäljning
USD	1 055	478
NOK	11	463
DKK	47	431
EURO	142	476
Yen	288	60
DEM	107	42
Övriga valutor	108	42
Summa	1 758	1 992

Koncernens policy är att genom valutaklausuler i kund- och producentavtal säkra sig för valutakursfluktuationer.

KÄNSLIGHETSANALYS

Lagercrantz Groups resultat påverkas av ett antal faktorer. De faktorer som hade störst inverkan på koncernens resultat 2000/2001 framgår av nedanstående tabell.

Redovisade effekter ska endast ses som en indikation och inkluderar ej någon effekt av de kompenserande åtgärder bolaget kan vidta, om vissa händelser skulle inträffa. Analysen bör betraktas med försiktighet, eftersom förändringar i de olika parametrarna ofta samverkar.

Faktor	Förändring, %	Påverkan på resultat före skatt, MSEK
Omsättning	+/- 5	+/- 25
Personalkostnader	+/- 5	+/- 15
Valutakurs, USD	+/- 5	+/- 2,5
Bruttomarginal	+/- 1 procentenhet	+/- 25

SÄSONGSVARIATIONER

Lagercrantz Groups verksamhet präglas i begränsad omfattning av säsongvariationer. Verksamheten följer normalt kundernas säsongsmönster, vilket innebär lägre försäljning under sommarmånaderna samt veckorna i anslutning till juledighet. Baserat på ett historiskt mönster genereras cirka 45 procent av resultatet under första halvåret och 55 procent under andra halvåret av Lagercrantz Groups räkenskapsår.

FRAMTIDA INVESTERINGSNIVÅ

Under de senaste tre åren har investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar uppgått till 74 MSEK. Investeringarna har i huvudsak avsett maskiner och inventarier samt IT. Under samma tidsperiod har investeringar i företagsförvärv uppgått till 471 MSEK.

De investeringar som krävs i den löpande verksamheten finansieras med rörelsens kassaflöde. Vid större företagsförvärv kommer Lagercrantz Group att utnyttja befintlig kreditram om 300 MSEK alternativt använda den egna aktien som betalningsmedel.

FRAMTIDSUTSIKTER

Historiskt har Lagercrantz Group, som utgörs av de tidigare affärsområdena Electronics och Lagercrantz Group i Bergman & Beving-koncernen, under många år uppvisat en god tillväxt med stabila marginaler. För att nå uppsatta tillväxtmål kommer Lagercrantz Group även i framtiden att förvärva företag. Företagsförvärv ingår som en naturlig del i Bolagets strategi och görs även för att stärka Lagercrantz Groups marknadsposition inom

attraktiva nischer på befintliga marknader samt för att etablera koncernen på nya marknader och inom nya expansiva nischer med högt mervärde. Lagercrantz Groups bedömning är att förutsättningarna för detta är goda. Genom att komplettera verksamheten med nya lönsamma nischer breddas såväl produktutbudet som den geografiska närvaron, vilket bidrar till att göra Lagercrantz Group till en attraktiv partner till koncernens kunder.

Tillväxttakten för Lagercrantz Group förväntas långsiktigt vara fortsatt god. Den underliggande marknadstillväxten är stark, även om en avmattning märkts, särskilt inom telekommunikationsområdet, i samband med det vikande konjunkturläget. Lagercrantz Groups strategi, att följa med när kunderna förlägger produktion till Asien, förväntas påverka koncernens omsättning i positiv riktning.

En naturlig omsättning av agenturer sker löpande i Lagercrantz Groups verksamhet. Normalt tillkommer nya agenturer i samma omfattning som gamla faller bort. Under innevarande år har Lagercrantz Group förlopat en större agentur, vars volymbortfall ej bedöms kunna kompenseras fullt ut detta räkenskapsår. Resultatmässigt bedöms effekten vara marginell på grund av relativt låga marginaler i volymbortfallet samt genomförda kostnadsbesparingar.

Delårsrapport 1 april – 30 juni 2001 (3 månader)

- *Nettoomsättningen uppgick till 589 MSEK (565).*
- *Resultatet efter finansnetto uppgick till 38 MSEK (31). I resultatet ingår jämförelsestörande poster med 5 MSEK (0).*
- *Fortsatt svagt marknadsläge inom elektronik- och telekomindustrin.*
- *Stark utveckling av kablageverksamheten inom verksamhetsområdet Production Services.*
- *Kraftfullt åtgärdsprogram har igångsatts för att motverka effekter av konjunkturunedgången.*
- *Soliditeten har ökat till 41 procent (37).*
- *Lagercrantz Groups ägare Bergman & Beving AB har, som tidigare meddelats, beslutat föreslå den ordinarie bolagsstämman den 22 augusti 2001, att Lagercrantz Group delas ut till Bergman & Bevings aktieägare och särnoteras på Stockholmbörsens O-lista. Första noteringsdag är beräknad till 3 september 2001.*

Samliga jämförelseuppgifter är proforma enligt de förutsättningar som framgår av Information till aktieägarna i Bergman & Beving AB avseende utdelningen av dotterbolagen Addtech AB och Lagercrantz Group AB. Jämförelsetalen för föregående år har vidare justerats för effekten av tillämpningen av Redovisningsrådets rekommendation RR9 Inkomstskatter.

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Nettoomsättningen uppgick till 589 MSEK (565). Rörelseresultatet exklusive jämförelsestörande poster uppgick till 34 MSEK (33) med en rörelsemarginal om 5,8 procent (5,8). Resultatet efter finansnetto uppgick till 38 MSEK (31). I resultatet ingår jämförelsestörande poster med 5 MSEK (0).

Resultatet efter skatt uppgick till 27 MSEK (21) vilket motsvarar 0,97 SEK per aktie (0,75). För den senaste 12-månadersperioden är motsvarande värden 81 MSEK respektive 2,91, att jämföra mot föregående verksamhetsår 75 MSEK respektive 2,69.

Marknadssituationen för koncernens huvudverksamhet har successivt försvagats från slutet av föregående år med lägre beställningsingång som följd och efterfrågan inom framförallt telekomindustrin har fortsatt att minska. Stor osäkerhet råder om när en vändning av konjunkturläget kommer att ske. Mot denna bakgrund har

ett åtgärdsprogram igångsatts för att anpassa kostnadsnivån till den lägre efterfrågan.

Kostnader för åtgärdsprogrammet tas enligt plan mot den omstruktureringsreserv som gjordes i helårsbokslutet per 31 mars 2001. Under första kvartalet har omstruktureringskostnader om 3 MSEK återförts mot denna reserv.

AFFÄRSOMRÅDE ELECTRONICS

Nettoomsättningen ökade med 6 procent till 394 MSEK (370). Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till 32 MSEK (32), vilket motsvarade en rörelsemarginal om 8,1 procent (8,6).

Components

För verksamhetsområde Components, som utgör 85 procent av affärsområdets nettoomsättning präglas marknadssituationen av en fortsatt svag efterfrågan med minskad

orderingång till följd. Framförallt har efterfrågan inom telekomindustrin minskat kraftigt. Nettoomsättningen minskade med 3 procent till 336 MSEK (348) och rörelseresultatet före jämförelsestörande poster minskade till 26 MSEK (28). Rörelsemarginalen uppgick till 7,7 procent (8,0).

Minskningen i rörelsemarginalen skall ses mot bakgrund av den komponentbrist som rådde under större delen av föregående år och som ledde till ovanliga pris- och vinstnivåer.

Under perioden har ett komponentbolag med inriktning mot passiva komponenter etablerats i England.

Avmattningen på komponentmarknaden ger med koncernens starka marknadsposition och finansiella styrka goda möjligheter för nya affärsmöjligheter genom t ex. förvärv och etableringar inom lönsamma produkt-nischer på nya marknader.

Production Services

Nettoomsättningen mer än fördubblades till 58 MSEK (22) och rörelseresultatet före jämförelsestörande poster ökade till 6 MSEK (4). Volym- och resultatökningen förklaras av genomförda förvärv under föregående verksamhetsår. Rörelsemarginalen uppgick till 10,3 procent (18,2). Minskningen i rörelsemarginalen förklaras av ovanligt höga marginaler under samma period föregående år.

Verksamhetsområdet som utgör en viktig del av koncernens fokus på ökat mervärdeskapande utvecklas mycket positivt och marknadssituationen är fortsatt god med bra orderingång.

Med egen tillverkning av kundanpassade kablage-produkter i fabriker i Finland, Danmark och Sverige och med partners i Asien kring volymproduktion har verksamhetsområdet skapat en stark grund för vidare tillväxt.

AFFÄRSOMRÅDE SOLUTIONS

Nettoomsättningen uppgick 195 MSEK (195). Rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till 1 MSEK (0).

IT/Communication

Nettoomsättningen inom verksamhetsområdet ökade med 27 procent till 95 MSEK (75) och rörelseresultatet före jämförelsestörande poster uppgick till 2 MSEK (2). Volymökningen förklaras i huvudsak av genomförda förvärv under föregående verksamhetsår. Rörelsemarginalen uppgick till 2,1 procent (2,7).

Det försämrade konjunkturläget inom telekomindustrin har påverkat efterfrågan negativt, men som helhet har verksamhetsområdet enligt vår bedömning klarat marknadssituationen väl. En kostnadsanpassning och effektivisering av verksamheten pågår.

Verksamheten med inriktning på lösningar för kundrelationshantering (CRM) och IT Service Management (ITSM) påverkas mindre av konjunkturläget och orderingången är fortsatt god. Som en del av åtgärdsprogrammet har verksamheten i Danmark avvecklats. Denna verksamhet etablerades under hösten föregående år och avvecklingen kommer att bidra positivt till lönsamheten inom verksamhetsområdet.

Systems

Nettoomsättningen minskade till 100 MSEK (120) och rörelseresultatet uppgick till -1 MSEK (-2).

Marknadssituationen inom verksamhetsområdet präglas av en svag efterfrågan. Verksamheten är etablerad som egen affärsenhet per 1 april 2001 och huvudinriktningen är informations- och betalningssystem samt automationslösningar för industrin. Denna verksamhet har bidragit med ett positivt rörelseresultat till verksamhetsområdet.

Inom verksamhetsområdet finns vidare en software-inriktad affärsenhet, som under första kvartalet har bidragit med ett negativt rörelseresultat.

En förbättring av lönsamheten förväntas under andra kvartalet.

AFFÄRSOMRÅDEN

MSEK	Nettoomsättning			Rörelseresultat		
	2001/2002	3 mån 2000/2001	12 mån 2000/2001	2001/2002	3 mån 2000/2001	12 mån 2000/2001
Electronics	394	370	1 694	32	32	137
Solutions	195	195	920	1	0	22
Moderbolaget/koncernposter	0	0	0	1	1	4
Jämförelsestörande poster	0	0	0	5	0	-45
KONCERNEN TOTALT	589	565	2 614	39	33	118

NETTOOMSÄTTNING – kvartalsuppgifter MSEK	2001/2002 Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	2000/2001 Kv 1
Electronics	394	455	455	414	370
Solutions	195	233	281	211	195
Moderbolaget/koncernposter	0	0	0	0	0
KONCERNEN TOTALT	589	688	736	625	565

RÖRELSERESULTAT ¹⁾ MSEK	2001/2002 Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	2000/2001 12 mån
Electronics	32	31	37	37	137
Solutions	1	2	13	7	22
Moderbolaget/koncernposter	1	5	0	-2	4
KONCERNEN TOTALT	34	38	50	42	163

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

MSEK	3 mån		12 mån t.o.m	
	2001/2002	2000/2001	30/6 2001	31/3 2001
Nettoomsättning	589	565	2 638	2 614
Rörelsens kostnader	-555	-532	-2 474	-2 451
(varav avskrivningar)	(-6)	(-5)	(-25)	(-24)
Jämförelsestörande poster	5	0	-40	-45
RÖRELSERESULTAT	39	33	124	118
Finansiella intäkter och kostnader	-1	-2	-4	-5
RESULTAT EFTER FINANSIELLA POSTER	38	31	120	113
Skatter	-11	-10	-39	-38
PERIODENS RESULTAT	27	21	81	75
Vinst per aktie	0,97	0,75	2,91	2,69
Vinst per aktie exklusive jämförelsestörande poster, SEK	0,85	-	3,91	3,77

KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK	2001 06 30	2001 03 31
TILLGÅNGAR		
Materiella anläggningstillgångar	123	124
Finansiella anläggningstillgångar	31	31
Varulager	386	383
Kortfristiga fordringar	441	501
Likvida medel	198	196
SUMMA TILLGÅNGAR	1 179	1 235
EGET KAPITAL OCH SKULDER		
Eget kapital	481	451
Räntebärande skulder och avsättningar	281	279
Icke räntebärande skulder och avsättningar	417	505
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 179	1 235

¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster.

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK	3 mån 2001/2002	Helår 2000/2001
Den löpande verksamheten före rörelsekapitalförändringar	36	145
Förändringar i rörelsekapital	-31	58
Kassaflöde från den löpande verksamheten	5	203
Investeringar i dotterföretag och andra affärsenheter	0	-97
Investeringar i övriga anläggningstillgångar netto	-4	-11
KASSAFLÖDE FÖRE FINANSIERING	1	95
Finansieringsverksamheten	0	- ¹⁾
PERIODENS KASSAFLÖDE	1	
Likvida medel vid årets början	196	- ¹⁾
Kursdifferens i likvida medel	1	- ¹⁾
Likvida medel vid periodens slut	198	196

¹⁾ Lagercrantz-koncernen kapitaliserades 31 mars 2001, varför vissa uppgifter utelämnats.

Förändring av eget kapital

MSEK	apr – jun 2001
Belopp vid periodens ingång	400
Effekt av byte av redovisningsprincip	51
Vid periodens början justerat för ny princip	451
Periodens omräkningsdifferens	3
Periodens resultat	27
Belopp vid periodens utgång	481

Effekt av ändrade redovisningsprinciper – RR 9

MSEK	Proforma 2000/2001	Justeringar	Justerad proforma
Resultat efter finansiella poster	113		113
Skatter	-40	2	-38
Periodens resultat	73		75
Anläggningstillgångar	127	28	155
Omsättningstillgångar	1 080		1 080
Summa tillgångar	1 207		1 235
Eget kapital	400	51	451
Skulder och avsättningar	807	-23	784
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	1 207		1 235

NYCKELTAL

SEK	3 mån		12 mån t.o.m	
	2001/2002	2000/2001	30/6 2001	31/3 2001
Medelantal aktier	27 864 232	27 864 232	27 864 232	27 864 232
Antal aktier vid periodens utgång	27 864 232	27 864 232	27 864 232	27 864 232
Avkastning på sysselsatt kapital, %			18,9	18,1
Avkastning på sysselsatt kapital exklusive jämförelsestörande poster, %			24,3	24,2
Avkastning på eget kapital, %			17,4	16,6
Avkastning på eget kapital exklusive jämförelsestörande poster, %			23,4	23,3

Samtliga avkastningsmått har beräknats på genomsnittligt kapital sedan 31/3 2001

LÖNSAMHET, FINANSIELL STÄLLNING OCH INVESTERINGAR

Avkastningen på sysselsatt kapital före jämförelsestörande poster för den senaste 12-månadersperioden var 24,3 procent, att jämföra med 24,2 procent för föregående räkenskapsår. Motsvarande siffror för avkastning på eget kapital var 23,4 procent och 23,3 procent.

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 41 procent, att jämföra med 37 procent vid räkenskapsårets ingång. Eget kapital per aktie uppgick till 17,26 SEK, att jämföra med 16,19 SEK vid räkenskapsårets ingång.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick för perioden till 36 MSEK. Koncernens finansiella nettoskuld uppgick vid periodens utgång till 83 MSEK, att jämföra med 83 MSEK vid räkenskapsårets ingång.

Koncernen har säkerställt sin finansiering genom en upphandling av kreditramar om 300 MSEK.

Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 4 MSEK, att jämföra med 33 MSEK (varav köp av fastigheter uppgick till 30 MSEK) för motsvarande period föregående år.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Jämförelsestörande poster om 5 MSEK (0) avser återföring av tidigare reservation för kundförluster.

FÖRETAGSFÖRVÄRV

Inga förvärv har genomförts under rapportperioden.

Mot bakgrund av koncernens starka soliditet och det avmattade konjunkturläget bedöms förutsättningarna för att genomföra förvärv som goda.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 8 MSEK (–) och resultatet efter finansnetto till 3 MSEK (–).

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR20 (Delårsrapport).

REVISORERNAS GRANSKNINGSRAPPORT

Vi har översiktligt granskat denna delårsrapport enligt den rekommendation som FAR utfärdat.

En översiktlig granskning är väsentligt begränsad jämfört med en revision.

Det har inte framkommit något som tyder på att delårsrapporten inte uppfyller kraven enligt börs- och årsredovisningslagarna.

Från och med denna delårsrapport tillämpas Redovisningsrådets nya rekommendation RR9 (Inkomstskatter). Jämförelsetalen för föregående år har därför justerats. För effekten av detta se ovan.

I övrigt har samma redovisningsprinciper och bedömningsgrunder använts som presenterats i Bergman & Beving ABs årsredovisning för 2000/2001.

En redogörelse för tillämpade redovisningsprinciper finns intagen i det noteringsprospekt som upprättats med anledning av Lagercrantz Groups förestående notering på O-listan.

MEDARBETARE

Vid periodens utgång uppgick antalet medarbetare inom koncernen till 824, vilket kan jämföras med 827 vid periodens ingång.

PERSONALOPTIONER

Styrelsen avser att erbjuda syntetiska personaloptioner till ledande befattningshavare i koncernen.

FRAMTIDSUTSIKTER

De långsiktiga tillväxtmöjligheterna för Lagercrantz Group bedöms goda såväl genom företagsförvärv som genom organisk tillväxt. Dagens svaga konjunkturläge har resulterat i lägre beställningsingång för koncernens huvudverksamhet jämfört med föregående år, vilket kommer att medföra en lägre omsättning. Det kan därför bli svårt att nå föregående års resultat före jämförelsestörande poster.

Vi kan inte bedöma när en förbättring av marknadsituationen kommer att ske. Med hänsyn tagen till detta har redan ett kraftfullt åtgärdsprogram igångsatts. Målsättningen är att minska koncernens kostnads massa med 30 MSEK på årsbasis.

Stockholm den 21 augusti 2001

Jan Friis

Verkställande direktör

Stockholm den 21 augusti 2001

George Pettersson
Auktoriserad revisor

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

Hot och möjligheter

Vid en bedömning av Lagercrantz Groups framtida utveckling är det av vikt att vid sidan av eventuella möjligheter till resultatförbättring även beakta riskfaktorer. Faktorer utanför Lagercrantz Groups kontroll påverkar koncernens resultat och finansiella ställning, liksom ett flertal faktorer vars effekter koncernen kan påverka genom eget agerande.

Faktorerna nedan bedöms vara de som har störst påverkan på Lagercrantz Groups framtida utveckling. Det är viktigt att påpeka att faktorerna ej är rangordnade och ej gör anspråk på att vara heltäckande. En samlad bedömning måste även innefatta övrig information i detta perspektiv samt en allmän omvärldsbedömning.

KONJUNKTURLÄGET

Marknaden för framför allt elektronikkomponenter, som ingår i affärsområdet Electronics, påverkas i stor utsträckning av konjunkturen.

Affärsområdet Solutions och verksamhetsområdet Production Services verkar på marknader, som ej i lika hög grad påverkas av den allmänna konjunkturen.

KONKURRENSSITUATION

Konkurrensen kommer huvudsakligen från befintliga aktörer på marknaden. Risken för konkurrens från nya aktörer på Lagercrantz Groups marknader bedöms vara begränsad, eftersom antalet aktörer blir allt färre och större. Lagercrantz Group ska aktivt fortsätta delta i den pågående konsolideringen och därmed behålla en marknadsledande position på marknaden.

Lagercrantz Group strävar efter att reducera påverkan från priskonkurrens genom att erbjuda kundunika lösningar.

DIREKTDISTRIBUTION

Risken att kunder ska börja köpa direkt från producenter bedöms som begränsad. Dels ligger det inte i producenternas intresse att hantera ett väsentligt ökat antal mindre kunder, dels har mindre företag/kunder inte möjlighet att själva hantera den administration som import av komponenter innebär.

KAPACITET ATT HANTERA FÖRVÄRV

I koncernens strategi ingår förvärv som en viktig del för att nå uppsatta tillväxtmål. Varje förvärv kräver resurser, såväl kapitalmässigt som i form av insatser från Lagercrantz Groups befintliga organisation.

Koncernen har stor erfarenhet från tidigare förvärv och har därför en väl fungerande rutin för att integrera förvärvade bolag i koncernens struktur. Vid större förvärv finns viss risk att problem och kostnader uppstår som på förhand är svåra att förutse.

BEROENDE AV ENSKILDA

LEVERANTÖRER/AGENTURAVTAL

De producenter Lagercrantz Group samarbetar med har ofta en ledande position inom sina respektive områden, vilket ger upphov till vissa risker. Avtal med någon producent kan upphöra och en annan producent kan bli uppköpt. Vissa producenter kan välja att enbart leverera till distributörer med stor geografisk täckning. För att öka den geografiska täckningen avser Lagercrantz Group att expandera internationellt.

KOMPONENTPRISER/-TILLGÅNG

Normala variationer i komponentpriser som följd av förändringar i utbud och efterfrågan påverkar ej i nämnvärd omfattning koncernens marginaler. Förändring i utbud och efterfrågan påverkar dock den totala volymen bolaget kan sälja, varför resultatet påverkas. Lagercrantz Group har goda möjligheter till kostnadsanpassning vid mer varaktiga förändringar, vilket motverkar eventuella negativa effekter på resultatet.

VALUTARISKER

Tillfälliga valutakursfluktuationer påverkar koncernens resultat och ekonomiska ställning i övrigt endast i begränsad omfattning. Prisförändringar på bolagets insatsprodukter förs vidare till kund antingen genom valutaklausuler i avtal eller genom fakturering i samma valuta som inköpsvaluta.

Upplåning i utländsk valuta regleras i koncernens finanspolicy.

Valutakursförändringar kan dock innebära omräkningsdifferenser vid omräkning av utländska dotterbolag.

KONTRAKTSTILLVERKNING

När en kund lägger ut sin produktion på legotillverkning finns det risk att kontraktstillverkarna väljer en annan leverantör. Detta gäller främst verksamhetsområdet Components.

Samtidigt innebär en ökad kontraktstillverkning en möjlighet för Production Services, som strävar efter att ta hand om utlagd produktion med hjälp av partners i Asien och Baltikum.



Övrig information

TVISTER

Lagercrantz Group är inte part i rättegång eller skiljedomsförfarande, vars utfall enligt Lagercrantz Groups styrelse bedöms kunna skada Bolagets ekonomiska ställning i väsentlig grad.

KOMMERSIELLA AVTAL/ IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

Lagercrantz Group är inte beroende av något enskilt avtal eller någon annan överenskommelse, som är av väsentlig betydelse för verksamheten eller för koncernens resultat och finansiella ställning. Ej heller finns licenser, patent eller varumärken av väsentlig betydelse.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Ingen av styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorerna har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärstransaktion, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller med avseende på villkoren, eller är eller var av väsentlig betydelse i förhållande till affärsverksamheten inom Lagercrantz Group, och som inträffat under nuvarande eller tidigare verksamhetsår och i något avseende kvarstår oreglerad eller oavslutad.

Lagercrantz Group har inte lämnat lån, garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöter eller revisorer i koncernen.

FÖRSÄKRINGAR

Lagercrantz Group har enligt företagsledningens bedömning ett tillfredsställande försäkringsskydd med hänsyn till verksamhetens art och omfattning. Försäkringsskyddet ses över årligen.

PENSIONSSKULDER

I balansräkningen skuldförs samtliga pensionsutfästelser, vilka inte har övertagits av försäkringsbolag eller på annat sätt säkerställts genom fondering hos extern part.

ANLÄGGNINGAR

Lagercrantz Group äger sju fastigheter, varav två produktionsenheter och fem kontorsfastigheter. Kontoren hyrs även ut till externa hyrestagare. Fastigheterna är i gott skick och inget väsentligt investeringsbehov föreligger.

Fastigheternas bokförda värde uppgick vid utgången av räkenskapsåret 2000/2001 till 77 MSEK. Marknadsvärdet ligger i nivå med det bokförda värdet.



MILJÖPOLICY

Miljöarbete ska bedrivas inom ramen för Lagercrantz Groups affärsidé och vara väl integrerat i det operativa arbetet. Genom hög kompetens hos medarbetare och genom att ständigt utveckla kunskapen om miljöeffekterna ska Bolaget ha en helhetssyn på miljöfrågorna. Miljöåtgärder ska vidtas så långt det är tekniskt möjligt, företagsekonomiskt rimligt och miljömässigt motiverat. Ansvaret för det löpande miljöarbetet ligger hos varje enskilt bolag inom koncernen.

KVALITETSPOLICY

Flertalet bolag som ingår i koncernen är certifierade enligt ISO 9000.

JÄMSTÄLLDHETSPOLICY

Lagercrantz Groups jämställdhetspolicy innebär att Bolaget aktivt ska bedriva jämställdhetsarbete genom att främja kvinnors och mäns lika rättigheter och skyldigheter vad gäller arbetsinnehåll, anställningsvillkor och utvecklingsmöjligheter. Vidare ska Bolaget öka kunskapen och det allmänna medvetandet om jämställdhet, verka för en jämnare könsfördelning i samband med rekrytering, bereda män och kvinnor samma möjligheter till utveckling och utbildning samt bedriva en lönepolitik som jämnar ut



eventuella löneklyftor mellan män och kvinnor. Lagercrantz Group ska främja kvinnors och mäns lika rätt till föräldraledighet samt tar avstånd från sexuella trakasserier.

RISKPOLICY

För att säkerställa att för stora affärsmässiga risker ej tas ut i organisationen har Lagercrantz Group tagit fram en riskpolicy, som reglerar hur stora affärsbeslut befattningshavare på olika nivåer får ta.

AVTAL OM KÖP AV MINORITETSINTRESSEN

I september 2000 förvärvades 75 procent av aktierna i Delphi Oy. Äganderätten för resterande 25 procent av aktierna övergår till Lagercrantz Group den 1 oktober 2002. Köpeskillingen för de resterande aktierna fastställs vid denna tidpunkt och är i intervallet 0–10 MFIM.

ASSOCIATIONSFORM

Bolaget är ett aktiebolag med organisationsnummer 556282-4556. Bolaget är publikt och inregistrerades hos Patent- och registreringsverket den 10 september 1986. Firman Lagercrantz Group registrerades den 11 maj 2001. Bolaget har bedrivit sin nuvarande verksamhet sedan den 1 april 2001. Bolagets associationsform regleras av aktiebolagslagen (1975:1385).



Skattefrågor

Nedanstående sammanfattning av skattekonsekvenser med anledning av utdelning, försäljning, innehav och förestående notering av aktier i Lagercrantz Group på O-listan vid Stockholmsbörsen är upprättad av extern skatteexpertis och baserad på nu gällande svenska regler samt är endast avsedd såsom generell information. Den skattemässiga behandlingen av varje enskild aktieägare beror delvis på dennes speciella situation. Särskilda skattekonsekvenser som ej finns beskrivna nedan kan bli aktuella för vissa kategorier av skattskyldiga. Varje aktieägare bör konsultera egen skatterådgivare för information om de speciella skattekonsekvenser som erbjudandet kan innebära.

Redogörelsen omfattar inte det fall då innehavda aktier vid inkomsttaxering utgör omsättningstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag. Erbjudandet innebär följande skattekonsekvenser för fysiska och juridiska personer.

UTDELNING AV AKTIERNA I LAGERCRANTZ GROUP

Utdelningen bedöms omfattas av bestämmelserna i 42 kap 16§ inkomstskattelagen (1999:1229), den så kallade Lex Asea, vilket innebär att utdelningen av aktier i Lagercrantz Group bedöms vara skattefri för utdelningsmottagaren.

Som anskaffningsutgift för de utdelade aktierna ska anses så stor del av utdelningsmottagarens genomsnittliga anskaffningsutgift för aktierna i Bergman & Beving som svarar mot förändringen av marknadsvärdet på dessa aktier till följd av utdelningen. Utdelningsmottagarens genomsnittliga anskaffningsutgift för aktier i Bergman & Beving ska minskas med motsvarande belopp.

Hos Riksskatteverket kommer att begäras Allmänt råd om fördelning av den ursprungliga anskaffningsutgiften för aktier i Bergman & Beving mellan aktier i Bergman & Beving och aktier i Lagercrantz Group. Innehållet i Riksskatteverkets beslut kommer att meddelas genom annons i dagspressen.

KAPITALVINST/-FÖRLUST

Kapitalvinst eller kapitalförlust vid försäljning av aktier utgörs av skillnaden mellan försäljningspriset (minus försäljningsutgifter) och anskaffningsutgiften.

Anskaffningsutgiften beräknas i första hand enligt den så kallade genomsnittsmetoden. Denna innebär att anskaffningsutgiften per aktie anses vara den genomsnittliga anskaffningsutgiften för samtliga aktier av samma slag och sort, beräknat med hänsyn till inträffade förändringar i innehavet.

Anskaffningsutgiften för marknadsnoterade aktier kan alternativt bestämmas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter (schablonmetoden).

Fysiska personer

För fysiska personer hemmahörande i Sverige (och svenska dödsbon) beskattas kapitalvinster och utdelningar i inkomstslaget kapital med en statlig inkomstskatt om 30 procent. Preliminärskatteavdrag med 30 procent görs vid utbetalning av utdelning. Skatteavdraget görs normalt av VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

Kapitalförluster är avdragsgilla i inkomstslaget kapital. Kapitalförluster på marknadsnoterade aktier och andra aktiebeskattade värdepapper är fullt ut avdragsgilla mot kapitalvinster samma år på andra sådana marknadsnoterade värdepapper. Nämnade kapitalförluster är fullt ut avdragsgilla även mot kapitalvinster på onoterade aktier. För kapitalförlust som inte dragits av genom dessa kvittningsmöjligheter medges avdrag i inkomstslaget kapital med 70 procent av förlusten.

Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital med ges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt på fastighetsskatt. Skattereduktion medges med 30 procent av underskott som inte överstiger 100 000 kronor och med 21 procent av underskott som överstiger 100 000 kronor. Underskott kan inte sparas till senare beskattningsår.

Juridiska personer

Juridiska personer, till exempel aktiebolag, beskattas för kapitalvinster i inkomstslaget näringsverksamhet med en skattesats om 28 procent. Avdrag för kapitalförlust vid avyttring av aktier och andra aktiebeskattade värdepapper, som innehas som kapitalplacering, medges aktuellt år eller senare år endast mot kapitalvinst vid avyttring

av aktier och andra aktiebeskattade värdepapper.

Utdelningar beskattas i inkomstslaget näringsverksamhet med 28 procent. Om aktieinnehavet anses vara näringsbetingat, är utdelningen normalt skattebefriad.

Särskilda skatteregler gäller för vissa speciella företagskategorier, till exempel investmentföretag och förvaltningsföretag.

FÖRMÖGENHETSBEKATTNING

Aktierna i Bergman & Beving är noterade på Stockholmsbörsens A-lista. Dessa aktier upptas vid förmögenhetsbeskattning till 80 procent av noterat värde. Aktierna i Lagercrantz Group, som kommer att noteras på O-listan, är befriade från förmögenhetsskatt.

BESKATTNING AV UTLÄNDSKA AKTIEÄGARE

För aktieägare hemmahörande i utlandet utgår normalt kupongskatt i Sverige avseende utdelning. Kupongskatten är 30 procent. Denna skattesats är i allmänhet reducerad genom avtal med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. I Sverige verkställer normalt VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, förvaltaren kupongskatteavdraget. *Kupongskatt utgår dock inte på utdelning lämnad i enlighet med den så kallade Lex Asea.*

Aktieägare med skatterättslig hemvist i utlandet är normalt inte skattskyldiga i Sverige för kapitalvinst på aktier. Fysiska personer som varit bosatta i Sverige vid någon tidpunkt under de tio år, som närmast föregått avyttringen, är emellertid skattskyldiga i Sverige för kapitalvinster på svenska aktier. Denna skattskyldighet kan vara inskränkt genom skatteavtal med det land där aktieägaren har sin hemvist.

Beskattning i hemlandet av mottagen utdelning samt kapitalvinst sker i enlighet med de regler som gäller i respektive land.

Aktiekapital och ägarförhållanden

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Lagercrantz Group uppgår till 55 728 464 kronor fördelat på 1 840 286 aktier av serie A och 26 023 946 aktier av serie B, envar med ett nominellt belopp om 2 kronor. Aktier av serie A medför 10 röster per aktie och aktier av serie B en röst per aktie. Samtliga aktier har lika rätt till andel i Bolagets tillgångar och resultat.

I bolagsordningen finns ett omvandlingsförbehåll som berättigar aktieägare till aktier av serie A att omvandla dessa till serie B.

Aktiekapital och ägarstruktur kommer initialt att vara lika med aktiekapitalet och ägarstrukturen i Bergman &

Beving med undantag för dels de i Bergman & Beving återköpta aktier¹⁾ som inte berättigar till utdelning av aktier i Lagercrantz Group, dels delrätter som representerar fondaktier²⁾ vilka inte heller berättigar till utdelning. Av denna anledning visas Bergman & Beving's aktieägarförteckning och ägarstruktur per 31 juli, 2001 justerat härför.

AKTIEKAPITALET FÖRDELAR SIG ENLIGT FÖLJANDE

Aktieslag	Antal aktier	Antal röster	% av kapital	% av röster
Serie A	1 840 286	18 402 860	6,6	41,4
Serie B	26 023 946	26 023 946	93,4	58,6
Summa	27 864 232	44 426 806	100,0	100,0

AKTIEÄGARFÖRTECKNING 2001-07-31 EFTER GENOMFÖRD UTDELNING

Namn	Antal A-aktier	Antal B-aktier	% av kapital	% av röster
Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse	835 152		3,0	18,8
Robur		4 786 257	17,2	10,8
Pär Stenberg	279 152	1 049 922	4,8	8,6
Anders Börjesson (familj)	293 000	20 500	1,1	6,6
Tom Hedelius	278 000	5 400	1,0	6,3
Handelsbankens Pensionsstiftelse		1 900 000	6,8	4,3
Handelsbanken		1 697 541	6,1	3,8
Alecta		1 407 440	5,1	3,2
Carl T Säve	30 000	973 982	3,6	2,9
Fjärde AP-Fonden		1 075 775	3,9	2,4
Skandia		1 002 900	3,6	2,2
Övriga	124 982	12 104 229	43,8	30,1
Totalt antal aktier	1 840 286	26 023 946	100,0	100,0

ÄGARSTRUKTUR 2001-07-31

Storleksklasser	Antal ägare	%	Antal aktier	%
1-500	2 245	64,1	380 466	1,4
501-1 000	579	16,5	463 018	1,7
1 001-5 000	449	12,8	998 442	3,6
5 001-10 000	85	2,4	664 121	2,4
10 001-50 000	86	2,5	1 795 038	6,4
50 001-100 000	13	0,4	949 628	3,4
100 001-	45	1,3	22 613 519	81,1
Totalt	3 502	100,0	27 864 232	100,0

¹⁾ 765 200 B-aktier

²⁾ 928 B-aktier

Bolagsordning¹⁾

§ 1 Bolagets firma är Lagercrantz Group Aktiebolag. Bolaget är publikt (publ).

§ 2 Bolaget har till föremål för sin verksamhet att självt eller genom hel- eller delägt dotterbolag idka handel med och tillverka huvudsakligen mekaniska, kemiska, elektrotekniska samt elektroniska apparater och produkter, datorer, dataperiferutrustning och mjukvaror, mät- och testinstrument inom data och elektronik samt driva annan därmed förenlig verksamhet.

§ 3 Bolagets styrelse har sitt säte i Solna.

§ 4 Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst femtio miljoner SEK (50 000 000) och högst tvåhundra miljoner SEK (200 000 000).

§ 5 Aktie skall lyda på två (2) kronor.

§ 6 Bolagets aktier kan utges i två serier, serie A och serie B. Vid omröstning på bolagsstämman skall aktie av serie A (A-aktier) medföra tio röster och aktie av serie B (B-aktier) en röst.

Samtliga aktier skall medföra lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

A-aktier må kunna utges till ett antal motsvarande högst 100 procent av aktierna i bolaget. B-aktier må kunna utges till ett antal motsvarande högst 100 procent av aktierna i bolaget.

Beslutar bolaget att genom kontantemission ge ut nya aktier av serie A och serie B, skall ägare av aktier av serie A och serie B äga företrädesrätt att teckna nya aktier av de olika slagen i förhållande till det antal aktier innehavaren förut äger av samma aktieslag (primär företrädesrätt). Aktier som inte tecknats med primär företrädesrätt skall erbjudas samtliga aktieägare till teckning (subsidiär företrädesrätt). Om inte de därvid erbjudna aktierna räcker för den teckning som sker med subsidiär företrädesrätt, skall aktierna fördelas mellan tecknarna i förhållande till de aktier de förut äger och, i den mån så inte kan ske, skall fördelningen ske genom lottnings.

Beslutar bolaget att genom kontantemission ge ut aktier endast av serie A eller serie B, skall samtliga aktieägare, oavsett om deras aktier är av serie A eller serie B, äga företrädesrätt att teckna nya aktier i förhållande till det antal aktier de förut äger.

Vad som ovan sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att fatta

beslut om kontantemission med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt.

Vid ökning av aktiekapitalet genom fondemission skall nya aktier emitteras av varje aktieslag i förhållande till det antal aktier av samma slag som finns sedan tidigare. Därvid skall gamla aktier av ett visst aktieslag medföra rätt till nya aktier av samma aktieslag. Vad nu sagts skall inte innebära någon inskränkning i möjligheten att genom fondemission, efter erforderlig ändring av bolagsordningen, ge ut aktier av nytt slag.

§ 7 På begäran av ägare av aktier av serie A skall aktier av serie A kunna omvandlas till aktier av serie B. Framställning om omvandling skall göras skriftligen hos bolagets styrelse. Därvid skall anges hur många aktier som önskas omvandlade. Styrelsen för bolaget är skyldig att inom fyra månader från erhållande av sådan framställning behandla frågor om omvandling till aktier av serie B av de aktier av serie A vars ägare framställt begäran.

§ 8 Bolagets styrelse skall bestå av minst tre och högst nio ledamöter med högst tre suppleanter. Ledamöter och suppleanter väljes årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill nästa ordinarie stämma.

§ 9 Bolagets firma tecknas av den eller dem som styrelsen därtill utser.

§ 10 För granskning av bolagets årsredovisning jämte räkenskaper samt av styrelsens och verkställande direktörens förvaltning utses på ordinarie bolagsstämma två revisorer och två suppleanter för tiden intill slutet av den ordinarie bolagsstämma som hålls under det fjärde räkenskapsåret efter revisorsvalet. Samtliga skall vara auktoriserade revisorer.

§ 11 Bolagets räkenskapsår omfattar tiden 1/4 - 31/3.

§ 12 Ordinarie bolagsstämma skall hållas en gång om året senast under september månad. Därvid skall följande ärenden förekomma till behandling:

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av styrelsens förslag till dagordning.
4. Val av en eller två justeringsmän.
5. Prövning av om stämman blivit behöri- gen sammankallad.

6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt i förekommande fall koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen.

7. Beslut

- a) om fastställelse av resultaträkningen och balansräkningen samt i förekommande fall koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen,
- b) om disposition beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen,
- c) om ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.

8. Bestämmande av antalet styrelseledamöter och styrelsesuppleanter.

9. Fastställande av arvode åt styrelsen.

10. Val av styrelse, styrelsesuppleanter samt i förekommande fall revisorer och revisorsuppleanter.

11. Beslut i annat ärende, som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen och bolagsordningen.

Vid bolagsstämman får varje röstberättigad rösta för fulla antalet aktier han företräder utan begränsning i röstetalet.

§ 13 Kallelse till ordinarie bolagsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman. Kallelse skall ske genom annonsering i Post & Inrikes Tidningar samt i Svenska Dagbladet eller annan rikstäckande dagstidning.

Aktieägare, som vill delta i bolagsstämman, skall göra anmälan till bolaget för sig och högst två biträden senast kl 15.00 den dag som anges i kallelsen till stämman. Denna dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, middagsafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före bolagsstämman.

§ 14 Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken eller i förteckning enligt 3 kap 12 § aktiebolagslagen, skall anses behöri- g att motta utdelning och, vid fondemission, ny aktie som tillkommer aktieägare samt att utöva aktieägares företrädesrätt att delta i emission.

¹⁾Bolagsordningen har antagits på extra bolagsstämma med aktieägarna den 6 augusti 2001.

Styrelse, ledande befattningshavare och revisorer



Anders Börjesson

Pirkko Alitalo

Tom Hedelius

Lennart Sjölund

STYRELSE

Anders Börjesson, född 1948.

Styrelseordförande

Vice ordförande i Bergman & Beving AB.
Tidigare verkställande direktör och koncernchef i Bergman & Beving AB.
Styrelseordförande i Addtech AB, Boomerang AB, Cibenon AB och Exertus AB.
Aktieinnehav (familj): 293 000 A-aktier och 20 500 B-aktier.

Pirkko Alitalo, född 1949.

Styrelseledamot

Styrelseledamot i Svenska Handelsbanken AB.
Vice ordförande i stiftelsen för Finsk Medicinsk Forskning.
Aktieinnehav: 0.

Tom Hedelius, född 1939.

Vice styrelseordförande

Hedersdoktor i Ekonomi. Hedersordförande i Svenska Handelsbanken AB.
Styrelseordförande i Anders Sandrews stiftelse, Bergman & Beving AB och Svenska le Carbone.
Vice ordförande i Addtech AB, Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Industrivärden AB, Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse.
Styrelseledamot i SCA AB och Volvo AB.
Aktieinnehav: 278 000 A-aktier och 5 400 B-aktier.

Lennart Sjölund, född 1949.

Styrelseledamot

Styrelseordförande i Jostra AB, ErySave AB.
Styrelseledamot i Corline System AB, Jolife AB.
Aktieinnehav: 0.

Jan Friis, född 1948.

Styrelseledamot

Verkställande direktör.
Styrelseordförande i Helge Lønhardt A/S.
Aktieinnehav: 0.

ERSÄTTNING TILL STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER

Ersättning och övriga förmåner inklusive sociala avgifter till VD utgår från april 2001 med 2 160 kSEK per år. Därutöver bekostar bolaget en premie avseende pensionsförsäkring, vilket innevarande år motsvarar 46 procent av årslönen. Bonus baserad på uppnådd resultatnivå utgår

med maximalt 20 procent av fast lön. Därutöver kan ytterligare bonuspremie utgå med maximalt 20 procent av erhållen bonus, som använts vid förvärv av aktier i Lagercrantz Group. Uppsägningstiden för VD är 12 månader från bolagets sida och 6 månader från VD:s sida. Vid uppsägning från bolagets sida är VD utöver lön under uppsägningstiden berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande en årslön. Avgångsvederlag utbetalas ej vid avgång på egen begäran.

För övriga ledande befattningshavare utgår ersättningar och övriga förmåner från april 2001 med 2 520 kSEK per år. Pension utgår motsvarande ITP-plan. Bonus baserad på uppnådd resultatnivå utgår med maximalt 30 procent av fast lön. Därutöver kan ytterligare bonuspremie utgå med maximalt 20 procent av erhållen bonus som använts vid förvärv av aktier i Lagercrantz Group. Uppsägningstiden för övriga personer i företagsledningen är 12 månader från bolagets



Jan Friis

Per Ikov

Mattias Sonnenfeld

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Jan Friis, född 1948.

Verkställande direktör.

Aktieinnehav: 0.

Innehaft ledande positioner inom Bergman & Beving-koncernen sedan 1984. Ansvarig för elektronikverksamheten inom B&B från 1991.

Per Ikov, född 1961.

Vice verkställande direktör, CFO

Aktieinnehav: 2 100 B-aktier.

Innehaft ledande positioner i Bergman & Beving elektronikverksamhet inom affärsutveckling och ekonomi sedan 1986. Medlem i B&Bs koncernledning och ekonomidirektör sedan 2000.

Mattias Sonnenfeld, född 1961.

Vice verkställande direktör.

Aktieinnehav: 400 B-aktier.

Innehaft ledande positioner i Bergman & Beving-koncernen inom försäljning och ekonomi sedan 1989. Direktör och medlem i B&Bs koncernledning från 1998 med huvudansvar för företagsförvärv.

EKONOMI

Per Lund, född 1963

Ekonomichef.

Aktieinnehav: 0.

Innehaft positioner som ekonomichef i Bergman & Beving-koncernen sedan 1996.

REVISORER

Thomas Thiel, född 1947.

Auktoriserad revisor.

KPMG

Bolagets revisor sedan 2001.

George Pettersson, född 1964.

Auktoriserad revisor.

KPMG

Bolagets revisor sedan 1997.

Revisorssuppleanter

Carin Rytoft Drangel, född 1959.

Auktoriserad revisor.

KPMG

Bolagets revisor sedan 2001.

Björn Sande, född 1960.

Auktoriserad revisor.

KPMG

Bolagets revisor sedan 2001.

sida och 6 månader från den anställdes sida. Vid uppsägning från bolagets sida är personerna i företagsledningen utöver lön under uppsägnings-tiden berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande en årslön. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran.

Pensionsåldern för VD är 58 år. Pensionsålder för den övriga företagsledningen är 65 år.

Den ordinarie bolagsstämman i Lagercrantz Group den 13 juni 2001 fastställde för styrelsen ett arvode om 800 kSEK, varav ordföranden erhåller 250 kSEK, vice ordförande 200 kSEK och övriga ledamöter som ej är anställda i bolaget vardera 150 kSEK, för perioden fram till 2002 års ordinarie bolagsstämma.

Den totala ersättningen till revisorer för revisionsarbetet uppgick för koncernen under 2000/2001 till 1 084 tkr, varav KPMG utgör 981 tkr. Därutöver tillkommer ersättning för andra uppdrag än revision.

Moderbolagets räkenskaper

Lagercrantz Group-koncernen bildades den 31 mars 2001 genom att B2B Tech (namnändrat till Lagercrantz Group AB) förvärvade samtliga aktier i Bergman & Beving Electronics AS samt Lagercrantz Group AB (namnändrat till B2B Tech AB). Koncernbildningen avslutades i april 2001, varför balansräkningarna för 1999/2000–2000/2001 på sidan 60 endast avser moderbolaget Lagercrantz Group AB. Lagercrantz Group AB har inte bedrivit någon verksamhet.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Lagercrantz Group-koncernens bokslut följer Redovisningsrådets rekommendationer.

Redovisningsprinciperna överensstämmer med de som tillämpats hos Bergman & Beving och dessa är därmed grunden för proformaredovisningen.

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 (RR 1:96) 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. Om så erfordras görs vid förvärvsanalysen en avsättning för framtida kostnader för personalreduktioner och omorganisationer (så kallad omstruktureringsreserv).

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.

INTÄKTSREDOVISNING

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans av produkter och tjänster enligt villkoren i respektive kundkontrakt och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdesskatt, returer, varurabatter och prisreduktioner.

Intäkter från pågående projekt redovisas successivt i takt med färdigställandegrad. Om kostnaderna för att fullborda sådana kontrakt bedöms överstiga återstående intäkter görs avsättning för beräknade förluster.

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.

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 terminskurs.

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

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.

VARULAGER

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den så kallade 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.

Balansräkning

Belopp i tkr	Not	2001-03-31	2000-03-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	1	152 837	–
Fordringar hos koncernföretag	2	248 334	100
Summa anläggningstillgångar		401 171	100
SUMMA TILLGÅNGAR		401 171	100
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	3		
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (27 865 160 aktier)		55 730	100
Reservfond		–	0
		55 730	100
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst		344 270	–
Årets resultat		0	0
		344 270	–
		400 000	100
Långfristiga skulder			
Skulder till koncernföretag		1 171	–
		1 171	–
Kortfristiga skulder			
Skatteskulder		–	0
		–	0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		401 171	100
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser			
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

Noter

Belopp i tkr om inget annat anges

Arvode och kostnads- ersättning till revisorer	2001-03-01	2000-03-31
KPMG		
Revisionsuppdrag	–	–
Arvode för revision 2000/2001 har ej debiterats bolaget		

Not 1 Andelar i koncernföretag

Accumulerade anskaffningsvärden	2001-03-31	2000-03-31
Vid årets början	–	–
Inköp	152 837	–
Bokfört värde vid årets slut	152 837	–

Specifikation av bolagets innehav av aktier och andelar i koncernföretag

Dotterföretag / Org nr / Säte	Antal andelar	Andel i %	Bokfört värde
Bergman & Beving Electronics A/S, Danmark	6	100,0	130 940
B2B Tech AB, 556595-0887, Stockholm	2 863 036	100,0	20 726
Acte Systems AB, 556600-8032, Stockholm	500	100,0	500
Acte Systems AS, Norge	600	100,0	671
			152 837

Not 2 Fordringar hos koncernföretag

Accumulerade anskaffningsvärden	2001-03-31	2000-03-31
Vid årets början	100	100
Tillkommande fordringar	248 234	–
Bokfört värde vid årets slut	248 334	100

Not 3 Eget kapital

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Vid årets början	100	0	–
Aktieägartillskott, erhållna			344 270
Nyemission till 100% av pari	55 630		
Vid årets slut	55 730	0	344 270

Aktieslag	Antal aktier	Antal röster
Serie A	1 843 744	18 437 440
Serie B	26 021 416	26 021 416
	27 865 160	44 458 856

Revisorernas granskningsberättelse

Vi har i egenskap av revisorer i Lagercrantz Group AB granskat föreliggande prospekt. Granskningen har utförts enligt rekommendation utfärdad av FAR.

I prospektet intagna proformaräkenskaper har upprättats i enlighet med de förutsättningar som anges på sidan 30. Förekommande uppgifter ur räkenskaperna har blivit korrekt återgivna.

Årsredovisningarna för 1997/1998, 1998/1999 och 1999/2000 har varit föremål för revision av George Pettersson och Carina Häggkvist utan anmärkning i revisionsberättelserna. Årsredovisningen för 2000/2001 har varit föremål för revision och delårsrapporten för perioden 1 april–30 juni 2001 för översiktlig granskning av George Pettersson och Thomas Thiel utan anmärkning i revisions- respektive granskningsberättelsen. Förekommande uppgifter ur årsredovisningarna har blivit korrekt återgivna.

Det har inte framkommit något som tyder på att prospektet inte uppfyller kraven enligt lagen om börs- och clearingverksamhet, vars regler utgjort riktlinjer vid upprättandet av prospektet.

Stockholm den 22 augusti 2001

George Pettersson
Auktoriserad revisor

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

Definitioner

AKTIVA KOMPONENTER

Komponenter som förstärker elektriska signaler. Aktiva komponenter, även kallade halvledare, har stort teknikinnehåll. Gruppen delas in i diskreta komponenter, integrerade kretsar, CPU (Central Processing Units) och minnen. Data- och telekommunikationsindustrin är stora användare av dessa.

CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

Avancerade lösningar för att förbättra kundservicegraden inom större företag och organisationer.

EDI (ELECTRONIC DATA INTERCHANGE)

Elektronisk överföring av data.

ELEKTROMEKANISKA KOMPONENTER

Elektromekaniska komponenter används för att mekaniskt koppla och skydda elektriska kretsar. I denna grupp finns komponenter såsom omkopplare, kontakt-don och säkringar.

IN-DESIGN

Med in-design menas att Lagercrantz Group ute hos kund bistår med utformning av lösning och val av komponenter.

ITSM (IT SERVICE MANAGEMENT)

Stödsystem för att effektivisera ärendehantering och help-desk inom IT-drift till stora företag och organisationer.

OEM (ORIGINAL EQUIPMENT MANUFACTURER)

Tillverkare som producerar slutprodukter i eget namn.

PASSIVA KOMPONENTER

Passiva komponenter är icke förstärkande komponenter. De används bland annat för att reglera flödet av elektrisk ström. Denna grupp delas in i motstånd, kondensatorer och magnetkomponenter (induktanser inklusive transformatorer). Motstånd och kondensatorer är ofta standardkomponenter och används i alla typer av elektroniska konstruktioner. Magnetkomponenter såsom induktorer, transformatorer, filter och ferriter används inom signalöverföring och kraftförsörjning. Magnetkomponenter varierar i komplexitet och anpassas ofta efter behov och tillämpning.

SMS (SHORT MESSAGE SERVICE)

Textmeddelande på mobiltelefon.

TILLGÄNGLIG MARKNAD

Den tillgängliga marknaden är ledningens bedömning av värdet på marknaden med hänsyn till Lagercrantz Groups nuvarande produkt- och tjänsteutbud.

VAR (VALUE-ADDED RESELLER)

En VAR tillför ökade mervärden innan försäljning sker till slutkund. Det kan till exempel vara ett mjukvaruföretag som efter inköp installerar mjukvara.

VIDEOKOMMUNIKATION

Videokommunikation innefattar digital kommunikation och digital produktion. Digital kommunikation är systemlösningar för videokonferenser, distansundervisning och streaming media. Digital produktion är redigerings- och produktionssystem för produktionsbolag inom film, TV och Internet.

Lagercrantz Group AB (publ)

P.O. Box 4120
Solna Strandväg 14
SE-171 04 SOLNA
Tel: +46-8-445 28 00
Fax: +46-8-28 18 05

ELECTRONICS**Lagercrantz Group
Components Division**

P.O. Box 190
Vestvollveien 10A
NO-2021 SKEDSMOKORSET
Tel: +47-63-89 89 00
Fax: +47-63-87 90 00

ACTE Components A/S

Telefonvej 8
DK-2860 SØBORG
Tel: +45-39-57 71 00
Fax: +45-39-57 71 02

ACTE Components Oy

P.O. Box 36, Larin Kyöstin tie 4
FI-00641 HELSINKI
Tel: +358-9-75 27 61
Fax: +358-9-75 27 66 59

ACTE Components AS

P.O. Box 190, Vestvollveien 10A
NO-2021 SKEDSMOKORSET
Tel: +47-63-89 89 00
Fax: +47-63-87 90 00

ACTE Components AB

P.O. Box 4115
Solna Strandväg 14
SE-171 04 SOLNA
Tel: +46-8-445 28 00
Fax: +46-8-98 26 19

ACTE Poland Sp. z o.o.

Kasprzaka 44/52
PL-01 224 WARSZAWA
Tel: +48-22-631 46 53
Fax: +48-22-631 46 55

ACTE Components Ltd.

Avocet House
Aviary Court
Wade Road
Basingstoke
Hampshire
RG24 8PE UK
Tel: +44-1256-84 58 88
Fax: +44-1256-33 30 31

**Lagercrantz Group
Production Services Division**

P.O. Box 4115
Solna Strandväg 14
SE-171 04 SOLNA
Tel: +46-8-445 28 80
Fax: +46-8-98 26 19

2B-Electronics A/S

Hovedgaden 8, 2 A
DK-3460 BIRKERØD
Tel: +45-39-57 74 44
Fax: +45-39-57 74 54

2B-Electronics Asia Ltd.

Room 709, /F., Premier Centre
20 Cheung Shun Street
Cheung Sha Wan
Kowloon
Hong Kong

Elfac A/S

Priorsvej 23
DK-8600 SILKEBORG
Tel: +45-86-80 15 55
Fax: +45-86-82 40 50

Enkom Oy

Virtaviiva 7D
Kupariportti 5
FI-65320 VAASA
Tel: +358-6-318 99 00
Fax: +358-6-318 99 10

Finn-Crimp

P.O. Box 16, Nyåkersväg 6
FI-65610 KORSHOLM
Tel: +358-6-322 62 22
Fax: +358-6-322 62 00

**Kablageproduktion
i Västerås AB**

Isolatorvägen 4
SE-721 37 VÄSTERÅS
Tel: +46-21-81 51 51
Fax: +46-21-81 51 61

**Kablageproduktion
Nornet AB**

Spännarhyttan
SE-738 92 NORBERG
Tel: +46-223-28 440
Fax: +46-223-23 202

SOLUTIONS**Lagercrantz Group
IT/Communication Division**

P.O. Box 981
Kung Hans väg 3
SE-191 29 SOLLENTUNA
Tel: +46-8-626 40 00
Fax: 46-8-626 42 03

Delphi Oy

Sinikalliontie 12
FI-02630 ESPOO
Tel: +358-9-525 90 40
Fax: +358-9-52 21 51

Heath Comm A/S

Telefonvej 8
DK-2860 SØBORG
Tel: +45-70-22 11 30
Fax: +45-70-22 11 31

Heath Comm AS

P.O. Box 7265
C. Sundtsgate 29
NO-5020 BERGEN
Tel: +47-55-30 46 00
Fax: +47-55-30 46 01

Heath Comm AB

P.O. Box 4490
Maltesholmsvägen 138
SE-165 16 HÄSSELBY
Tel: +46-8-445 58 50
Fax: +46-8-38 05 03

**Lagercrantz
Communication AB**

P.O. Box 983, Kung Hans väg 3
SE-191 29 SOLLENTUNA
Tel: +46-8-626 41 00
Fax: +46-8-754 77 59

STV Svenska Tele & Video Konsult AB

P.O. Box 5192,
Huddingevägen 107
SE-121 18 JOHANNESHOV
Tel: +46-8-57 89 51 00
Fax: +46-8-57 89 51 01

Uniweb AB

P.O. Box 745, Kung Hans väg 3
SE-191 27 SOLLENTUNA
Tel: +46-8-626 42 00
Fax: +46-8-626 42 01

**Lagercrantz Group
Systems Division**

P.O. Box 4004
Solna Strandväg 14
SE-171 04 SOLNA
Tel: +46-8-445 28 70
Fax: +46-8-98 15 20

ACTE Systems A/S

Telefonvej 8
DK-2860 SØBORG
Tel: +45-39-57 73 73
Fax: +45-39-57 73 77

ACTE Systems Oy

Virkatie 10
FI-01510 VANTAA
Tel: +358-9-82 54 140
Fax: +358-9-82 54 14 43

ACTE Systems AS

P.O. Box 260
Vestvollveien 10A
NO-2021 SKEDSMOKORSET
Tel: +47-63-89 89 89
Fax: +47-63-87 59 00

ACTE Systems AB

P.O. Box 4004
Solna Strandväg 14
SE-171 04 SOLNA
Tel: +46-8-445 28 70
Fax: +46-8-98 15 20

Betech Data A/S

Telefonvej 8
DK-2860 SØBORG
Tel: +45-39-57 73 00
Fax: +45-39-57 73 02

Lagercrantz Group AB (publ)
Box 4120, Solna Strandväg 14, 171 04 Solna
Tel: +46-8-445 28 00, Fax: +46-8-28 18 05
www.lagercrantz.com
SE 5562824556