

VÄLKOMMEN TILL PRESENTATION AV BERGMAN & BEVING !



AGENDA

- ❑ **Bokslutskommuniké – Anders Börjesson**
 - ❑ **Bakgrund och motiv till
avknoppningarna – Anders Börjesson**
 - ❑ **Addtech – Roger Bergqvist**
 - ❑ **Lagercrantz Group – Jan Friis**
 - ❑ **"Nya" Bergman & Beving – Stefan Wigren**
-

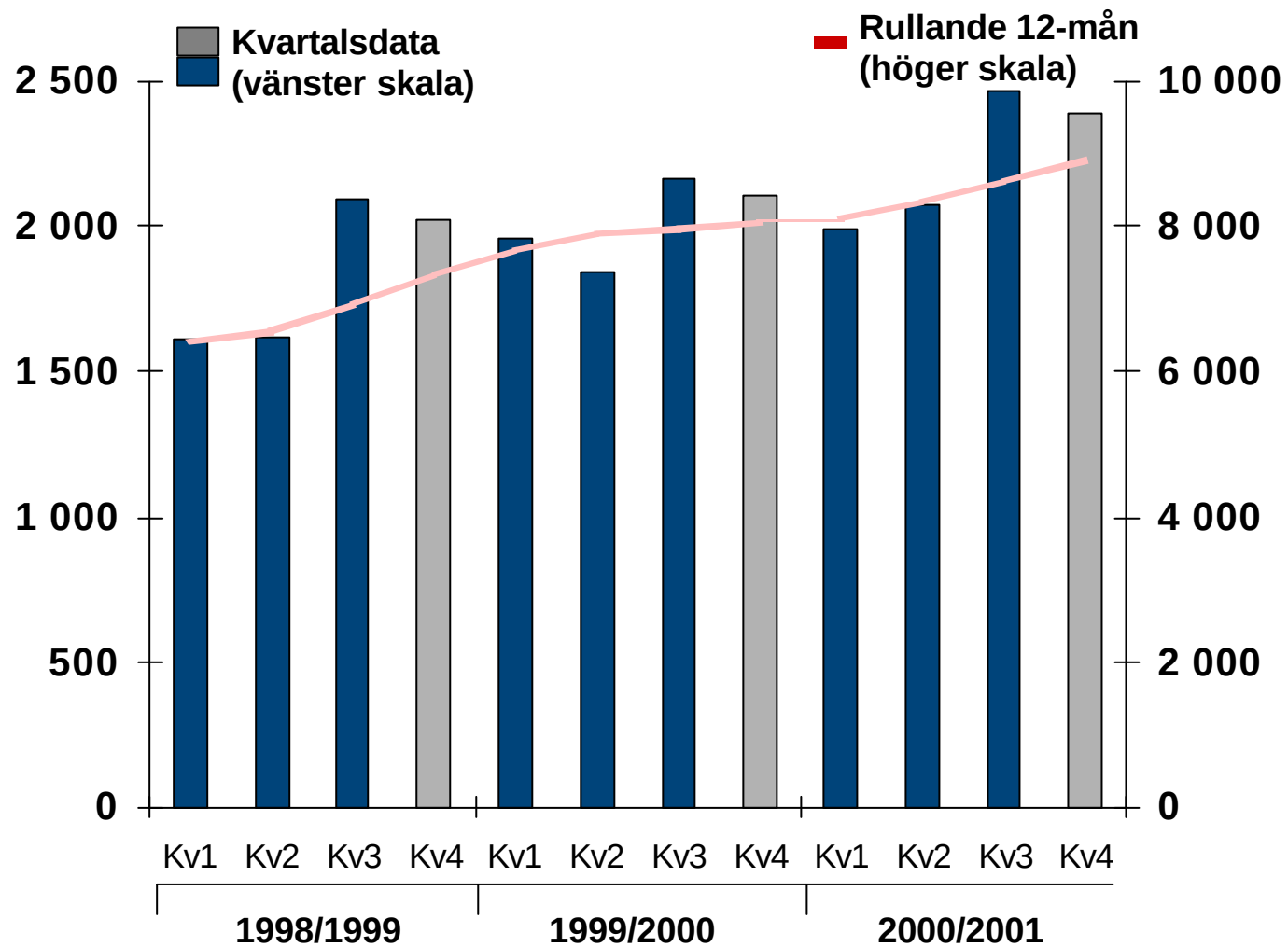
VERKSAMHETSÅRET 2000/2001

- ❑ Resultatet ökade med 24% till ny rekordnivå 487 MSEK.
- ❑ Dessutom positiva jämförelsestörande poster om 116 MSEK (0).
- ❑ Åtgärdsprogrammet för ökat aktieägarvärde gav gott resultat.
- ❑ Utdelning och särnotering av Lagercrantz Group och Addtech förbereds.
- ❑ Vinst per aktie SEK 14,10 (9,20).
Kontantutdelning föreslås till 5,00 SEK (4,25).



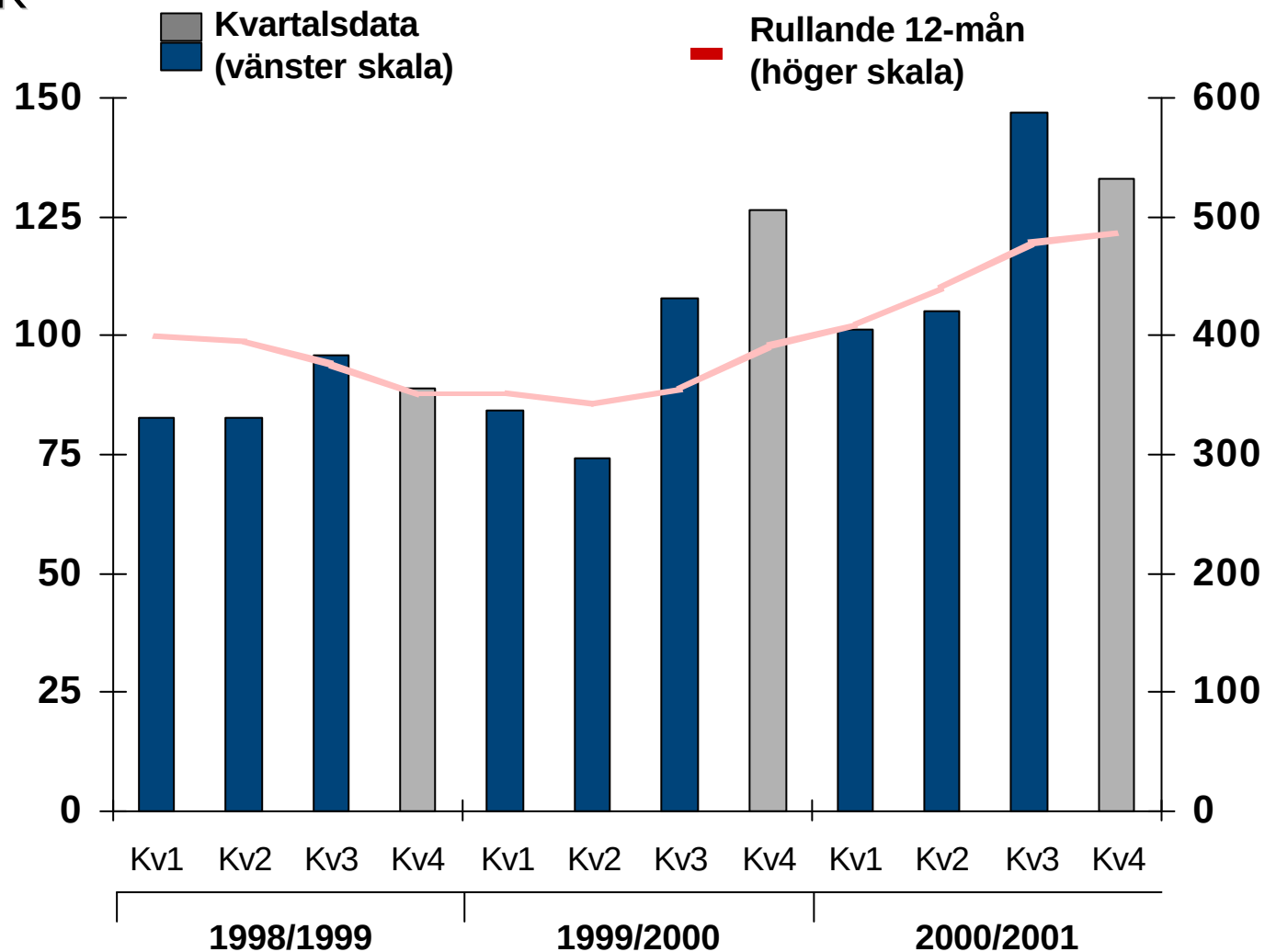
NETTOOMSÄTTNING

MSEK



RESULTAT EFTER FINANSNETTO

MSEK



AFFÄRSOMRÅDEN

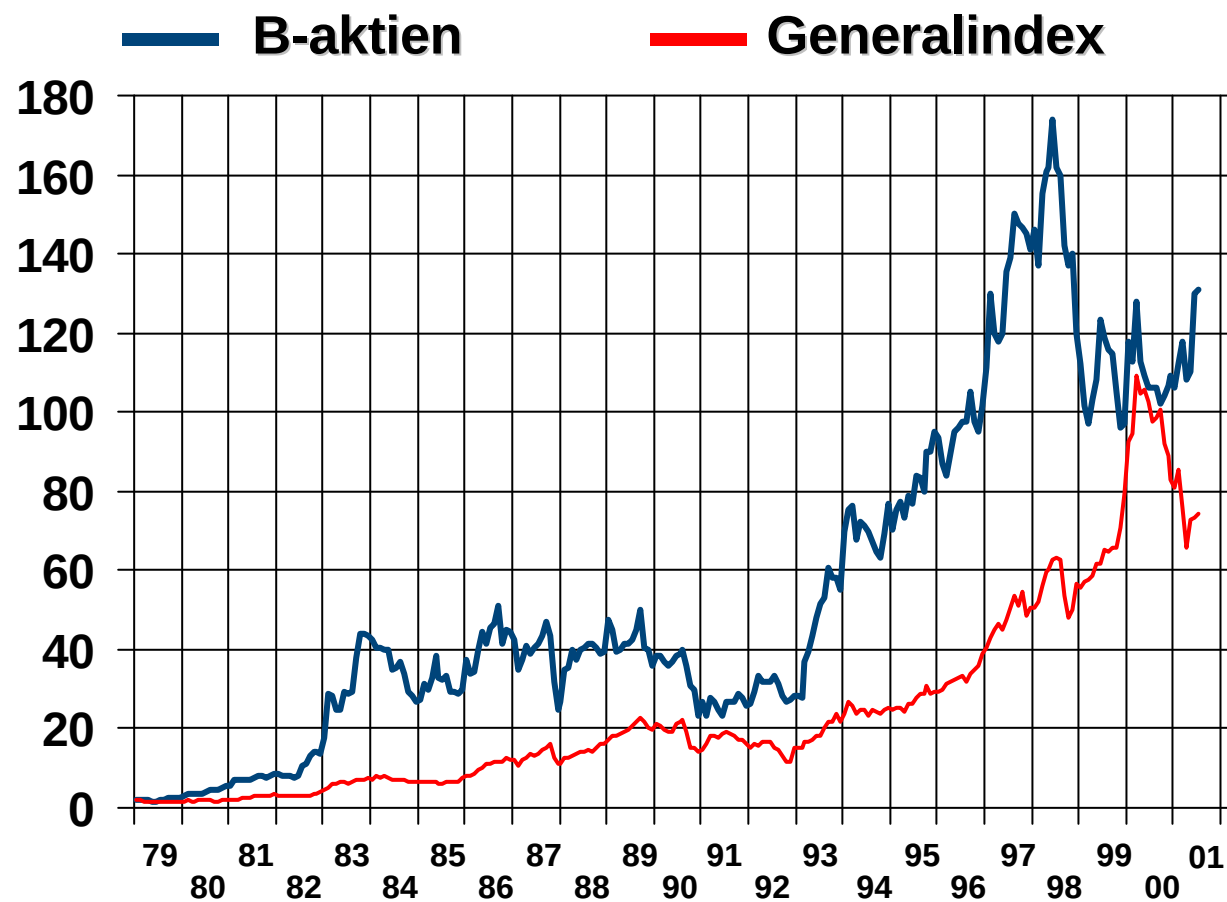
MSEK

	Nettoomsättning 12 mån			Resultat 12 mån ¹⁾		
	00/01	99/00	98/99	00/01	99/00	98/99
Electronics	2 381	2 180	1 804	119	73	66
Industry	2 471	2 001	1 703	155	123	119
Tools	2 839	2 785	2 820	122	117	96
MediTech	941	899	826	61	51	55
Lagercrantz Group	297	214	194	16	15	11
Moderbolaget/ Koncernposter	-4	-6	-4	14	13	4
Koncernen totalt	8 925	8 073	7 343	487	392	351

1) Avser rörelsen exklusive jämförelsestörande poster

AKTIEKURS - Bergman & Beving

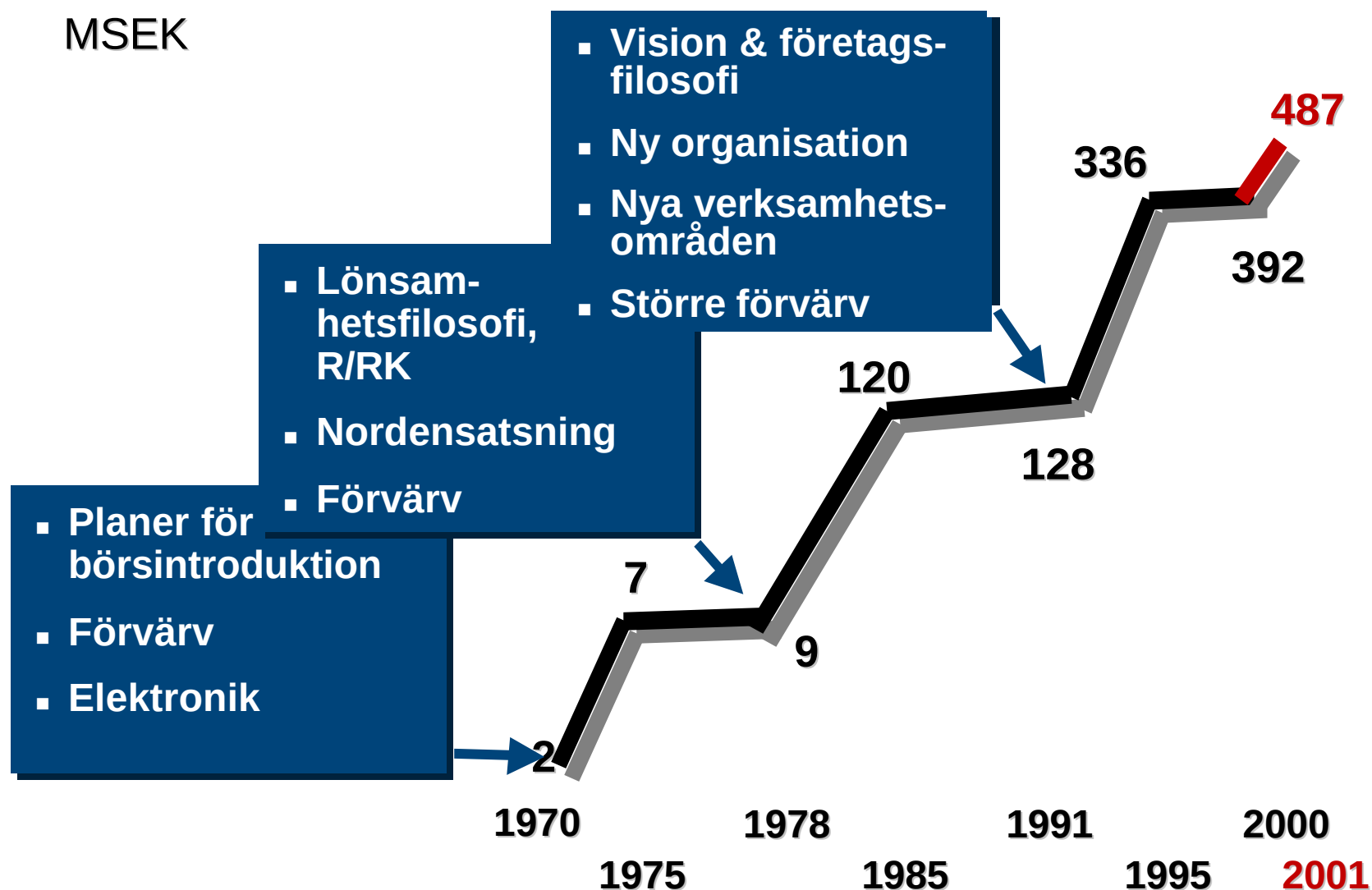
SEK



Källa: Six Findata

RESULTATET HAR HISTORISKT ÖKAT STEGVIS

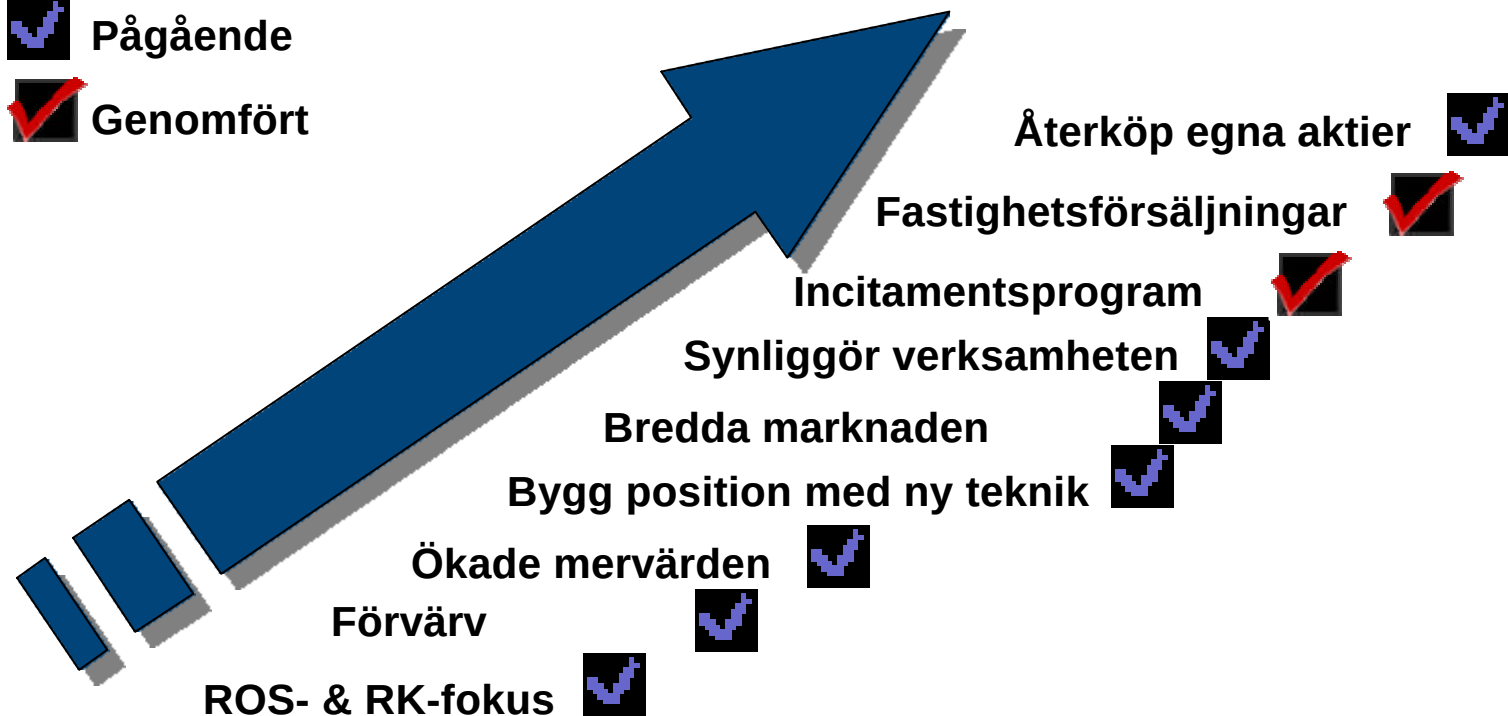
MSEK



ÅTGÄRDSPROGRAMMET GAV GOD EFFEKT

MSEK
Effektivitet

 Pågående
 Genomfört



Tid, Affärslogik

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK

	12 mån		
	2000/ 2001	1999/ 2000	1998/ 1999
Den löpande verksamheten före rörelsekapitalförändringar	488	417	372
Förändringar i rörelsekapital	50	-62	-129
Kassaflöde från den löpande verksamheten	538	355	243
Investeringar i dotterföretag och andra affärsenheter	-339	-37	-494
Avyttring av dotterföretag och andra affärsenheter	45	13	7
Investeringar i övriga anläggningstillgångar	-119	-129	-128
Avyttringar av övriga anläggningstillgångar	229	50	24
KASSAFLÖDE FÖRE FINANSIERING	354	252	-348
Finansieringsverksamheten	-190	-39	249
PERIODENS KASSAFLÖDE	164	213	-99
Likvida medel vid årets början	683	482	573
Kursdifferens i likvida medel	29	-12	8
Likvida medel vid periodens slut	876	683	482

FÖRVÄRV

MSEK

Tidpunkt	Förvärvad verksamhet	Omsättning
Maj 01	Placo Medical AB	NA
Apr 01	PS Produkt Sp.zo.o. Polen	20
Mar 01	Tufvassons Transformator AB	50
Feb 01	Kablageproduktion AB	75
Jan 01	Palo-Ja Suojainvaruste Oy	25
Jan 01	IAAB Miljöteknik AB	18
Dec 00	Kone ja Ruuvi Oy	20
Okt 00	FB Industri Holding AB	230
Okt 00	Delphi Oy	35
Aug 00	ESD-Center AB	60
Jun 00	Vilokan Sweden AB	

**Totalt 15 förvärv
under räkenskapsåret
med en sammanlagd
årsomsättning om
cirka 740 MSEK**



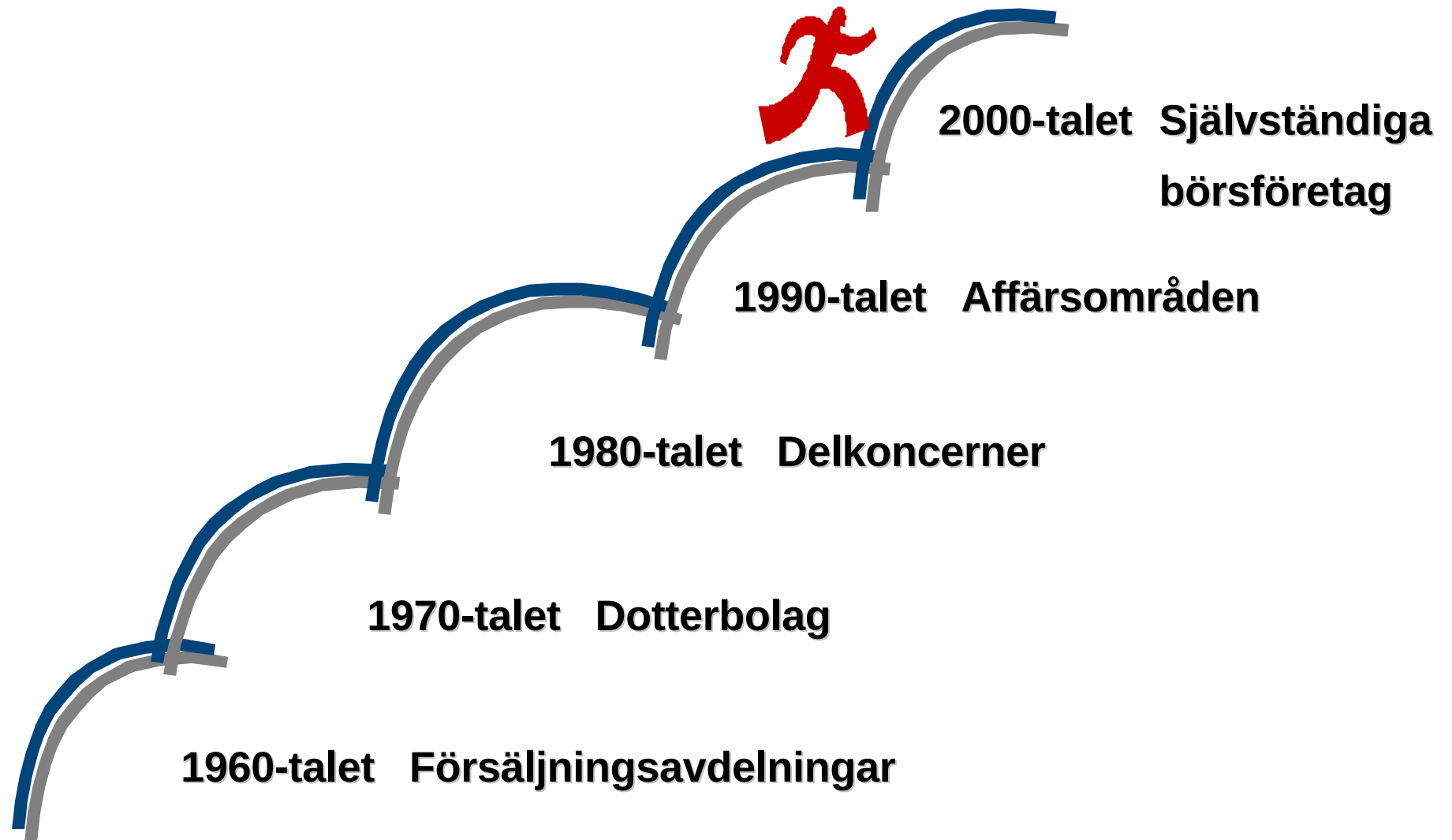
ÖKAT FOKUS PÅ TILLVÄXT



- Ny struktur för ökad tillväxt genom avknoppningar

- Rekordresultat
- Åtgärdsprogrammet gav god effekt

BERGMAN & BEVINGs ORGANISATIONSUTVECKLING



TRE STARKA ENHETER

Pro forma, helåret 2000/2001 exklusive jämförelsestörande poster

ADDTECH

Lagercrantz
Group

BERGMAN & BEVING

Netto- omsättning, MSEK	2 502	2 614	3 748
Rörelse- resultat, MSEK	201	163	179
Resultat efter finansnetto, MSEK	194	158	180
Eget kapital, MSEK	400	400	838
Soliditet, %	33	33	41
Avkastning på sysselsatt kapital, %	37	26	17
Avkastning på eget kapital, %	35	26	14
Vinst per aktie, SEK	5,09	3,73	4,10

EFFEKTER AV DELNINGEN

Ur ett verksamhetsperspektiv

SJÄLVSTÄNDIGA ENHETER SKALL ÖKA TILLVÄXTEN

- ☐ Ledning och styrelse fokuserar kring utvecklingen av en koncentrerad affärsidé
- ☐ Ansvar och motivation ökar för chefer och medarbetare
- ☐ Incitamentsprogram kopplas tydligare till egen insats
- ☐ Aktien kan lättare användas som betalningsmedel



EFFEKTER AV DELNINGEN

Ur ett aktiemarknadsperspektiv

RENODLING

- ☐ Fokuserad affärsidé och inriktning
- ☐ Möjlighet att investera i specifik verksamhet
- ☐ Lättare att förstå och analysera verksamheten
- ☐ Fler jämförbara bolag



ATTRAKTIV TEKNIK FÖR GENOMFÖRANDE

- ❑ + 69 MSEK i ökat Resultat efter finansnetto på årsbasis

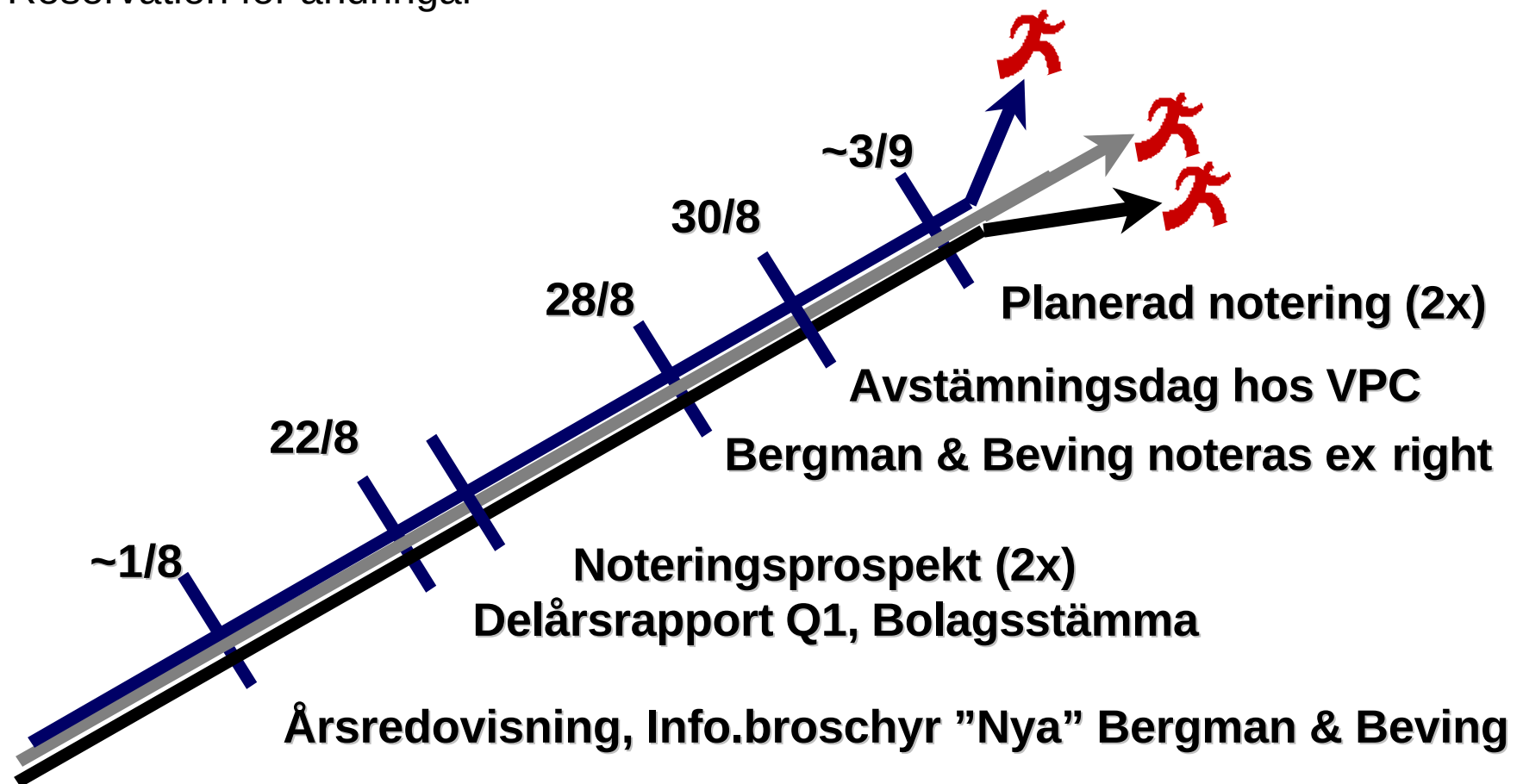
... vilket motsvarar + 2,50 SEK i VPA

- ❑ Optimal kapitalstruktur vid utdelningen
- ❑ Utdelning föreslås ske enligt Lex Asea
- ❑ Ansökan om notering av de utdelade bolagen på O-listan



TIDPLAN

Reservation för ändringar



Presentation av

ADDTECH

Stockholm 14 juni 2001

Närvarande från Addtech

Roger Bergqvist

VD

Kennet Göransson

CFO

Addtechs Styrelse

Anders Börjesson

Styrelseordförande

Tom Hedelius

Vice styrelseordförande

Urban Jansson

Lars Spongberg

Roger Bergqvist

VD

Affärsidé

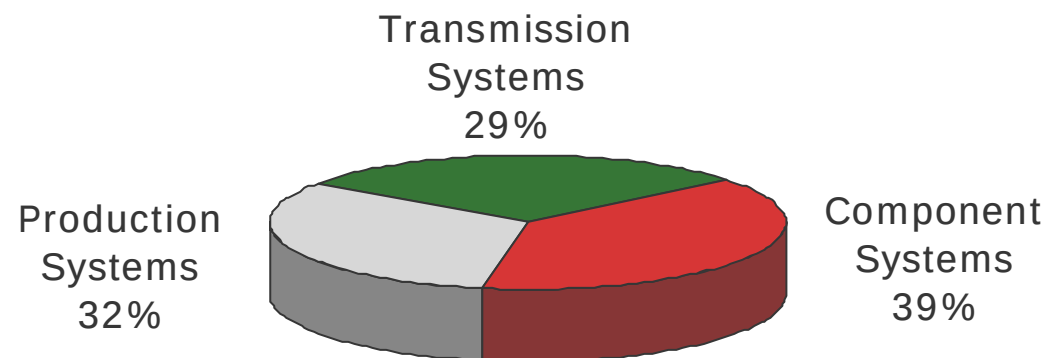
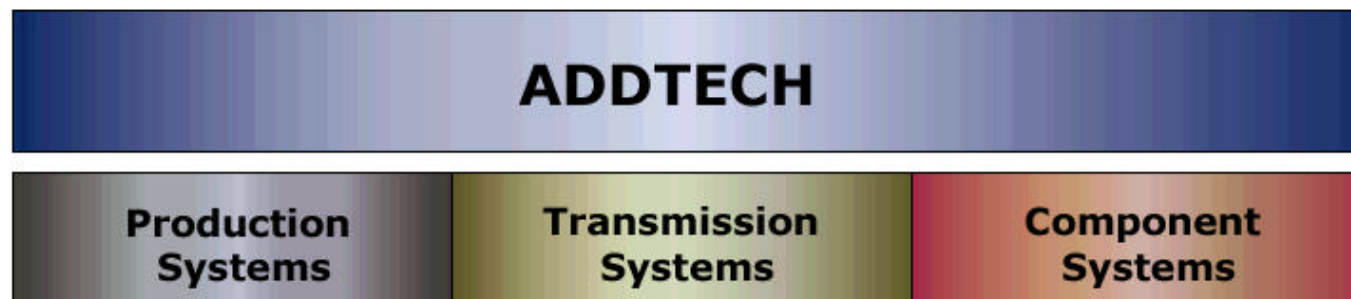
"Value Adding Tech Provider"

"Addtech erbjuder högteknologiska industrikomponenter och system till industriföretag. Genom kompetens och kunskap i väldefinierade nischer skapar Addtech kunds specifika lösningar."

Nyckelord

- ➔ Mervärde
- ➔ Spetskompetens
- ➔ Helhetstänkande
- ➔ Partnerskap
- ➔ Affärsmannaskap

Tre affärsområden



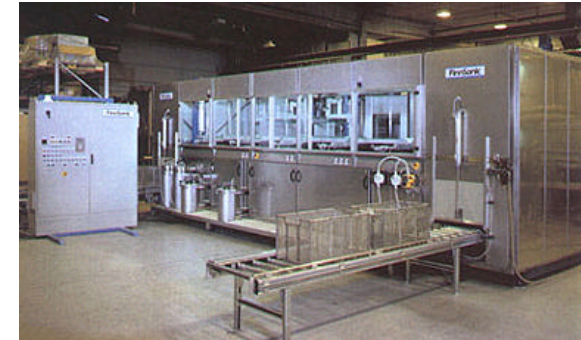
Affärsområde Production Systems



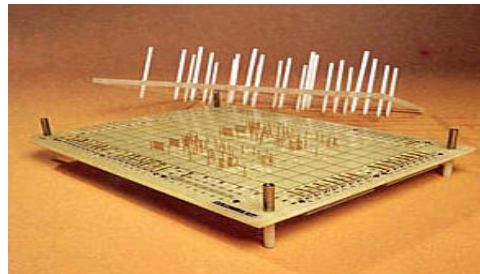
*Screenprinter som del
produktionslina för elektronik*



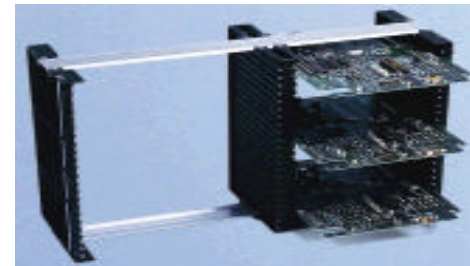
*System för testning av
komplexa kretskort*



*7-steps ultraljudtvätt för rengöring
av precisionsdetaljer till skrivare*



Egenproducerade testfixturer



ESD-skyddat kretskortsrack

Affärsområde Transmission Systems

Komponenter



Systemlösningar



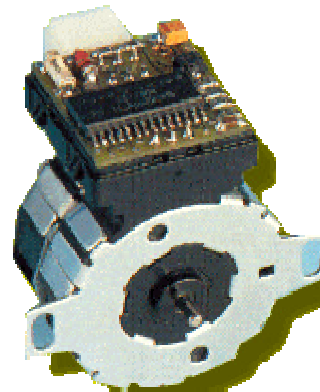
Nischproduktion



Affärsområde Component Systems



Styrdon för exempelvis skogsmaskiner



Motor inkl. styrning



Specialmagneter



Termostater för temperaturkontroll ibland annat fläktsystem



Kundspecifika kontaktdon för kraft- eller signalöverföring

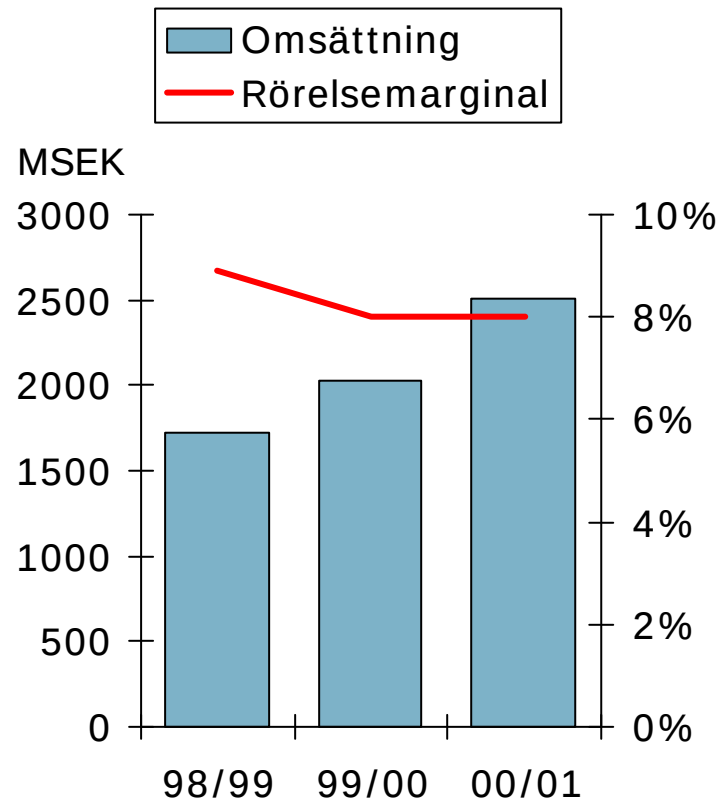


Batteri och laddningsenhet

Mål och strategi

- **Mål**
 - **Resultattillväxt**
 - Tillväxt i resultat efter finansiella poster om minst 15% per år
 - **Lönsamhet**
 - Avkastning på eget kapital om minst 25%
 - Internt mål: Avkastning på rörelsekapital (R/RK) om minst 45%
- **Strategi**
 - **Skapa marknadsledande positioner**
 - **Tillväxt**
 - **Affärs- och organisationsutveckling**

Tillväxt



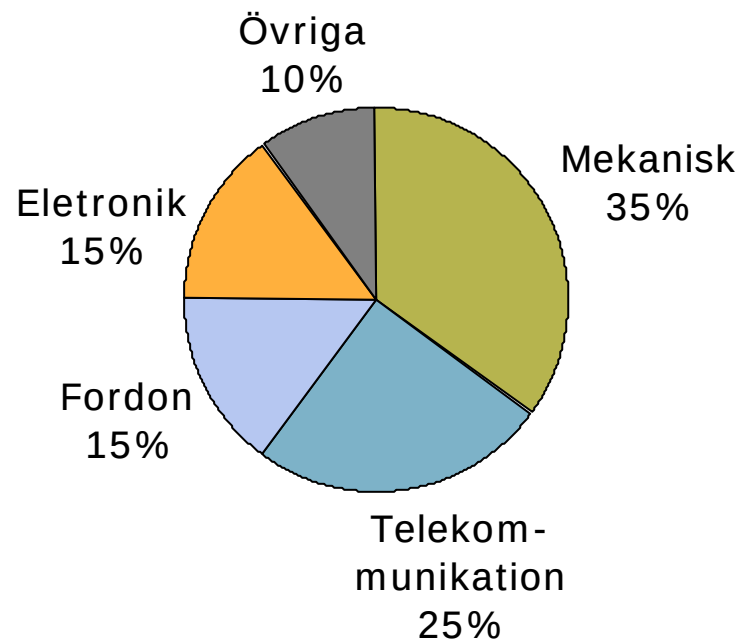
Proforma MSEK	98 / 99	99 / 00	00 / 01
Omsättning	1725	2023	2502
<i>Tillväxt</i>	<i>30%</i>	<i>17%</i>	<i>24%</i>
Rörelse- resultat	153	161	201*
<i>Tillväxt</i>	<i>18%</i>	<i>5%</i>	<i>25%</i>

Lönsamhet och finansiell ställning

Proforma	2000 / 01
Avkastning eget kapital	35 %
Avkastning sysselsatt kapital	37 %
Vinst per aktie	5,09 SEK
Balansomslutning	1217 MSEK
Eget kapital	400 MSEK
Sysselsatt kapital	573 MSEK
Netto räntebärande skulder	16 MSEK
Soliditet	33 %

Kunder

Omsättning per kundsegment 2000 / 01



- **Nordisk tillverkningsindustri - många med global verksamhet**

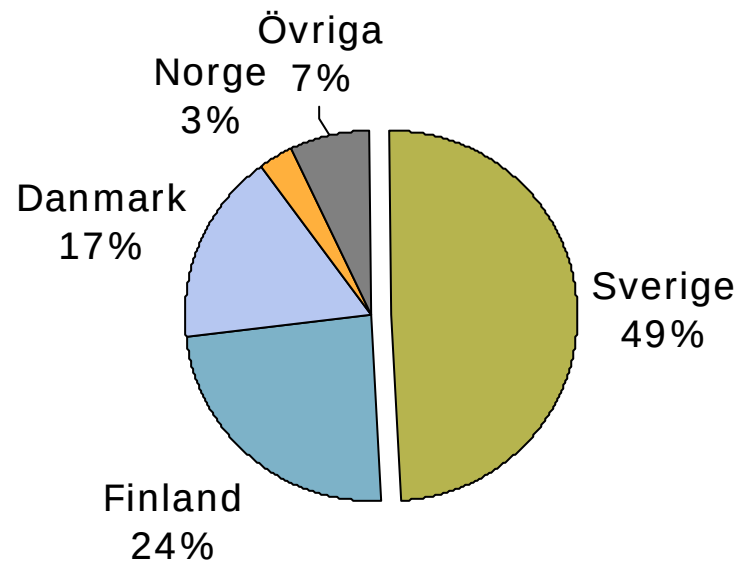
- ABB, MAN B&W, Siemens Elema, Sandvik, Saab, Ericsson, Nokia, Atlet, Volvo, Scania, Tetra Pak, BT Industries, Grundfos, GN Nettest

- **Underleverantörer till tillverkningsföretag**

- Flextronics, Elcoteq, Autoliv, Konstruktionsbakelit, Allgon

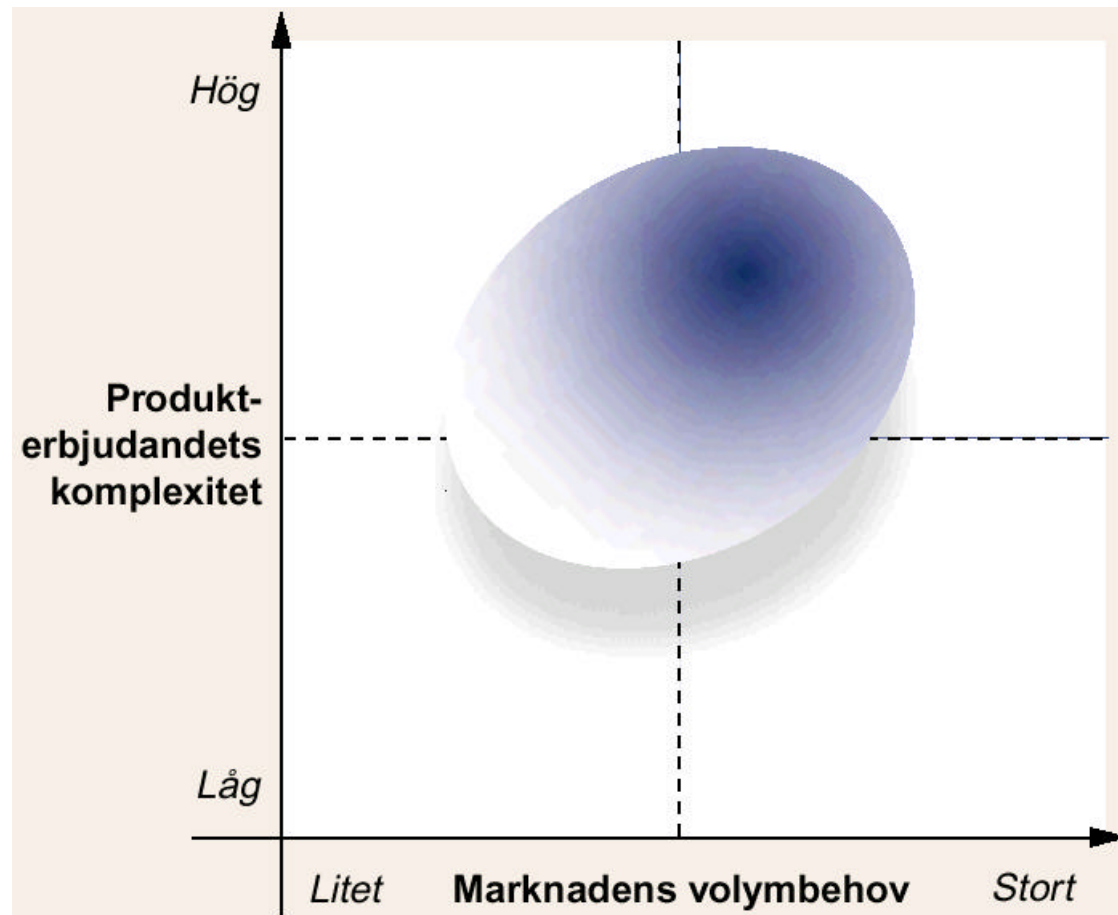
Geografisk närvaro

Omsättning per marknad 2000 / 01



- Stora möjligheter att följa kunderna utomlands
- Allt större andel av försäljningen utanför Sverige
- Verksamhet i Norden, Österrike, Tyskland, Polen och England

Addtechs marknads- och produktpositionering

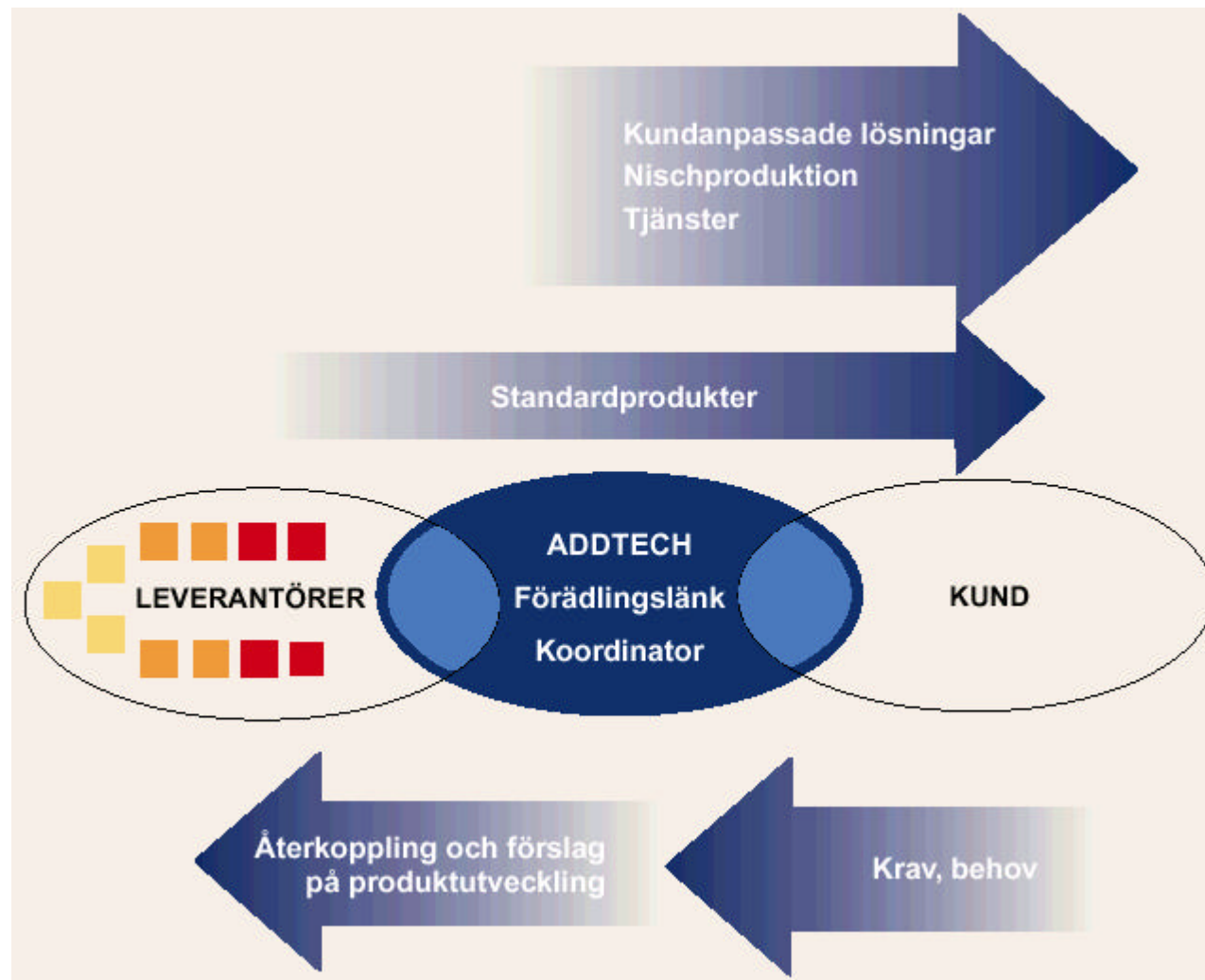


- Små eller medel-stora serier
- Hög komplexitet i produkterbjudandet
- Försäljning till globala företag

Framgångsfaktorer

- **Stark företagskultur**
 - Stark decentralisering - självständiga dotterbolag
 - Flexibilitet och förändringsvilja
 - Lönsamhetsfokus
- **Förädlingslänk mellan leverantörer och kunder**

Förädlingslänk mellan leverantörer och kunder



Strategier för tillväxt

- **Skapa marknadsledande positioner inom väldefinierade lönsamma nischer**
 - Ex: Testfixturer, tandremstransmissioner, truckbatterier
- **Förvärv och geografisk expansion**
 - 25 bolag förvärvade under de senaste 5 åren
- **Kontinuerlig affärs- och organisationsutveckling**
 - Ex: Bygga vidare och djupare på konceptet att vara förädlingslänk mellan kund och leverantör. Ex: Systemoptimering, nisch tillverkning och design

ADDTECH

Företagspresentation

**Lagercrantz
Group** ●

Representanter för Lagercrantz Group

- Jan Friis, VD
 - ◆ Tidigare VD för affärsområdet Electronics inom Bergman & Beving
- Per Ikov, Vice VD och CFO
 - ◆ Tidigare ekonomidirektör i Bergman & Beving

Styrelse

- Anders Börjesson
 - ◆ Ordförande
- Tom Hedelius
 - ◆ Vice ordförande
- Pirkko Alitalo
 - ◆ Styrelseledamot
- Lennart Sjölund
 - ◆ Styrelseledamot
- Jan Friis
 - ◆ Vd och koncernchef Lagercrantz Group

Vision och Affärsidé

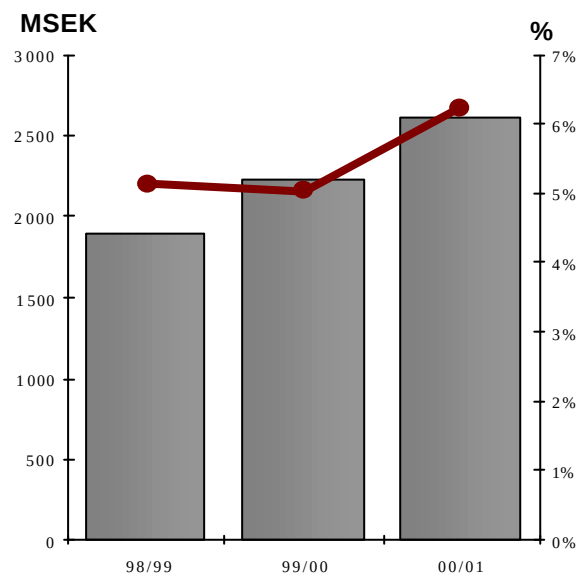
*Lagercrantz Group ska vara ett **tillväxtorienterat, lönsamt, internationellt kunskapsföretag** inom elektronik- och kommunikationslösningar*

*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*

Mål

Tillväxt	<i>15% ökning av resultat efter finansnetto</i>
Lönsamhet	<i>25% avkastning på eget kapital</i>
Utveckling	<i>Konkret utveckling som driver tillväxt och lönsamhet</i>

Tillväxt



Proforma

MSEK	98/99	99/00	00/01
Omsättning	1 890	2 223	2 614
Omsättningstillväxt,%	33	18	18
Rörelseresultat*	97	112	163
Rörelsemarginal*,%	5,1	5,0	6,2
Rörelseresultattillväxt,%	-6	16	46

**Exklusive jämförelsestörande poster*



Stark tillväxt

Lönsamhet

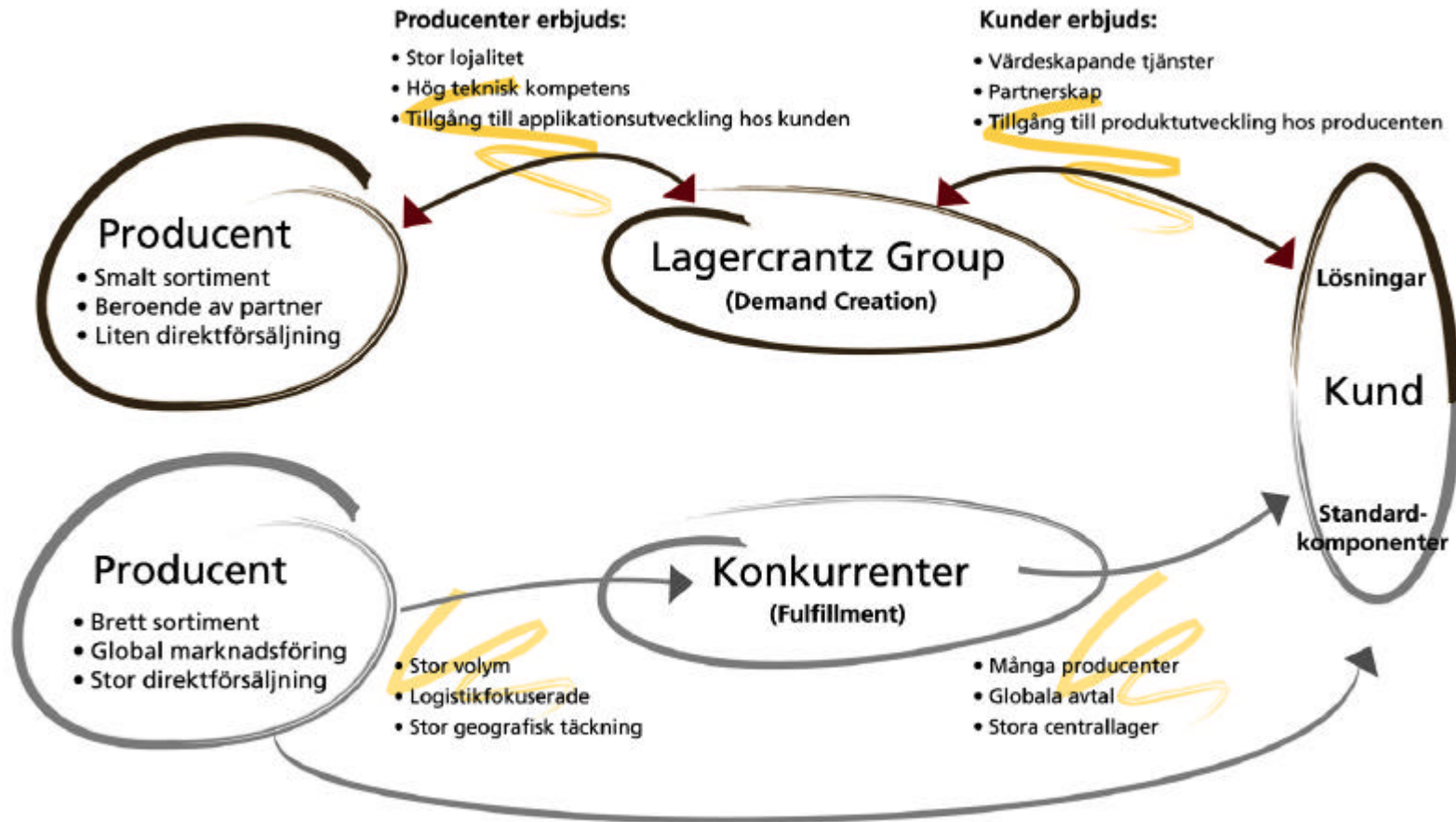
Proforma	2000/2001
Balansomslutning	1 207 MSEK
Eget kapital	400 MSEK
Avkastning på* eget kapital	26%
Soliditet	33%

**Exklusive jämförelsestörande poster*

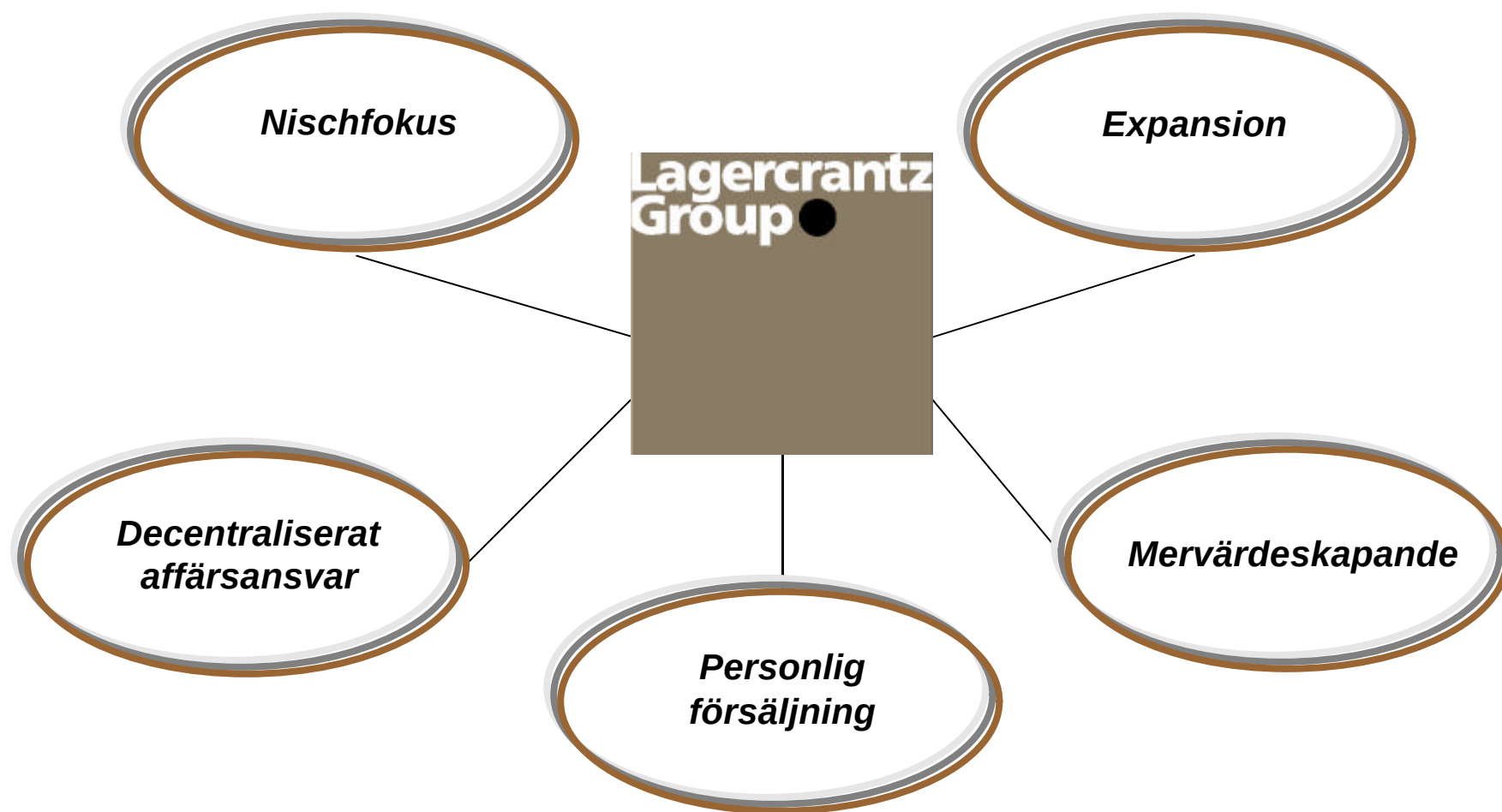


Framtida möjligheter

Affärsmodell



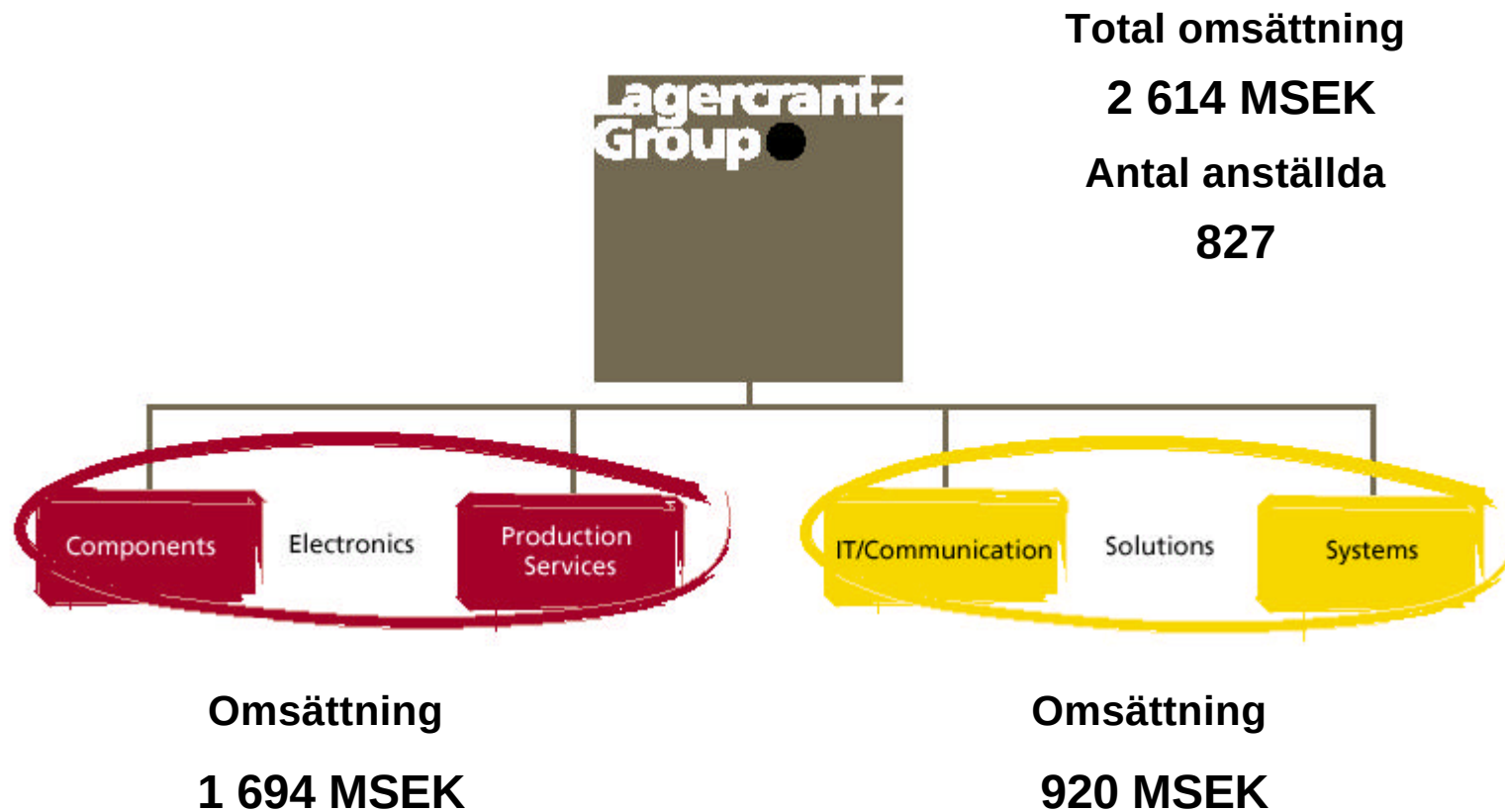
Strategier och framgångsfaktorer



Strategier och framgångsfaktorer

- Nischfokus → Medger högre marginaler
- Expansion → Koncernen tillförs nya kunder, producenter och medarbetare
- Mervärdeskapande → Ökar såväl koncernens som kundernas konkurrenskraft
- Personlig försäljning → Läger grund för framtida försäljning genom tidigt inträde i kundens utvecklingsprocess
- Decentraliserat affärsansvar → Snabb anpassning efter kundernas och marknadens krav

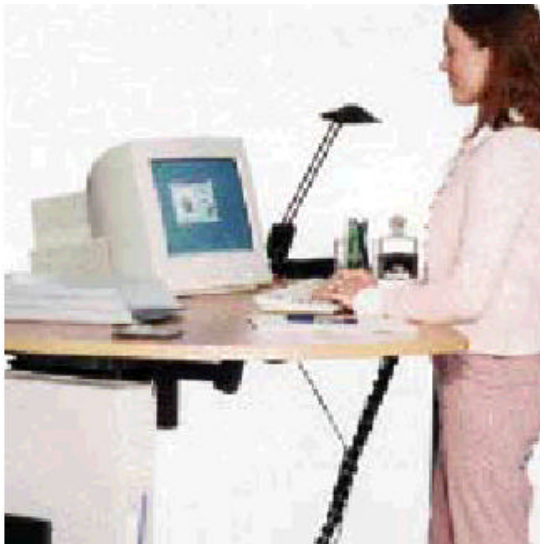
Koncernöversikt



Affärsområde Electronics

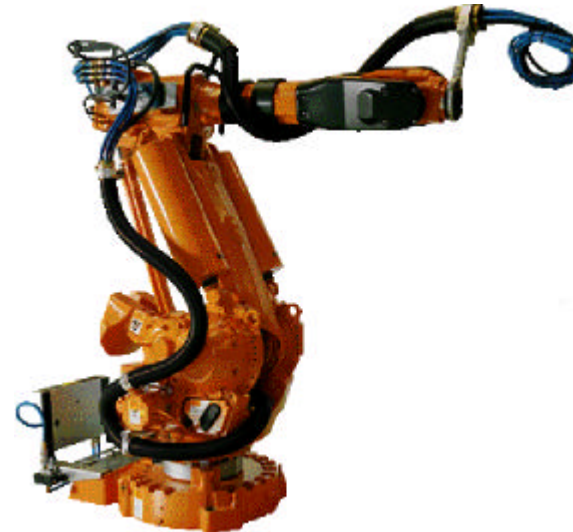
Components

- Aktiva komponenter
- Passiva komponenter
- Elektromekaniska komponenter



Production Services

- Kundanpassade kablage
- Outsourcing
- Del- eller helhetsansvar för ett produktflöde



Affärsområde Solutions

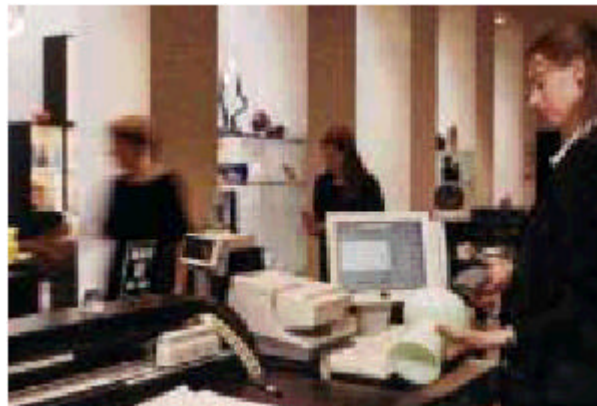
IT/Communication

- Testsystem och kommunikationsutrustning
- Kundservice- och Ärendehanteringssystem
- Videokommunikation

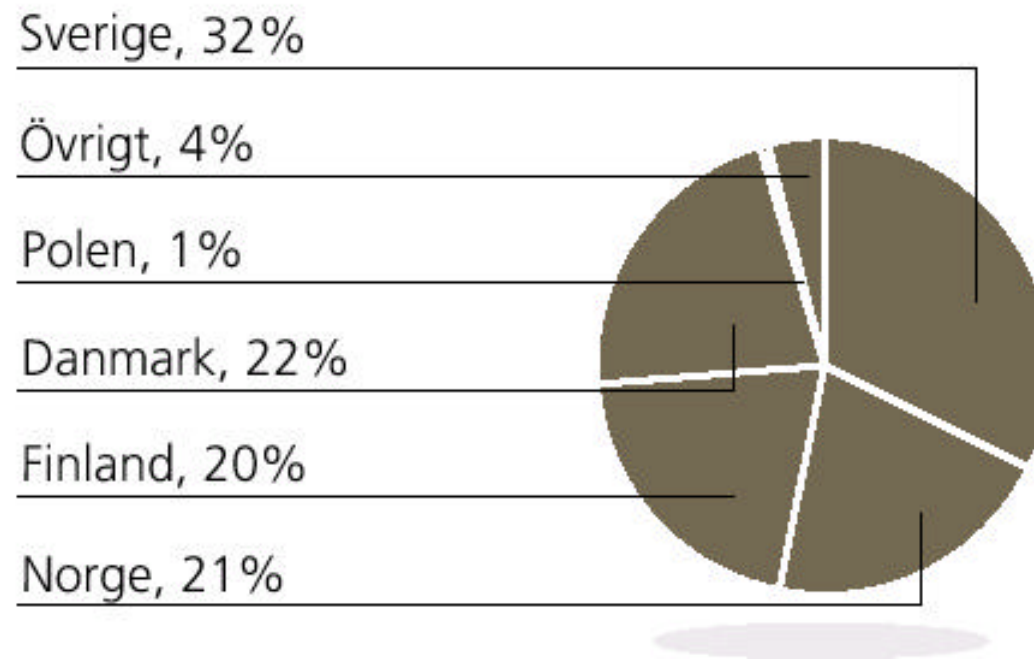


Systems

- Informationssystem
- Betalningssystem
- Automatiseringslösningar



Geografisk försäljning



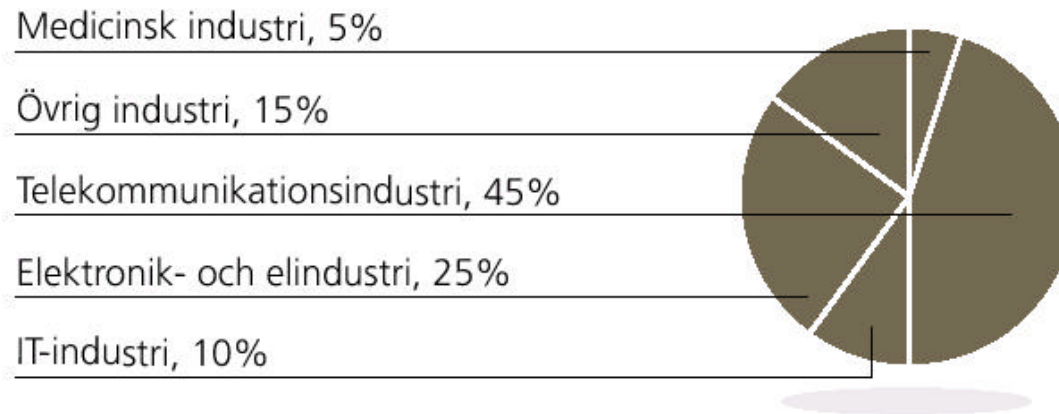
Kunder

Electronics

- ABB
- Danfoss
- Flextronics
- NEG
- Nokia

Solutions

- Ericsson
- Posten
- Systemintegratörer
- Telia
- Value Added Resellers

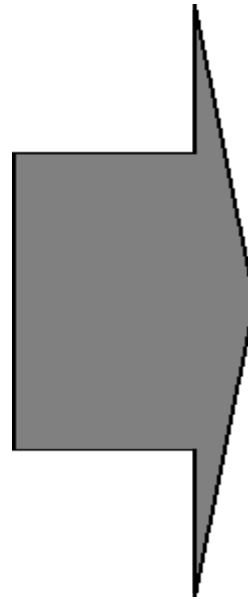


Trender

- Mobilt samhälle
- Ökande elektronikinnehåll
- Outsourcing

Framtid

- Marknadsposition
- Internationell expansion
- Finansiell styrka



- TILLVÄXT
- LÖNSAMHET



Företagspresentation



B E R G M A N & B E V I N G

REPRESENTANTER FRÅN BOLAGET

- **Stefan Wigren**
 - Verkställande direktör från 22 augusti 2001
- **Mats Björkman**
 - CFO

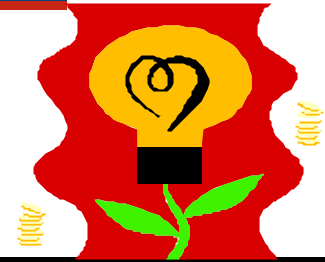
PRESENTATION AV BERGMAN & BEVING



AGENDA

- **Nya Bergman & Beving**
 - o Affärsidé
 - o Mål
 - o Strategi
 - o Organisation
 - o Proforma RR & BR
 - o Kapitalstruktur
 - o Nyckeltal
-

AFFÄRSIDÉ

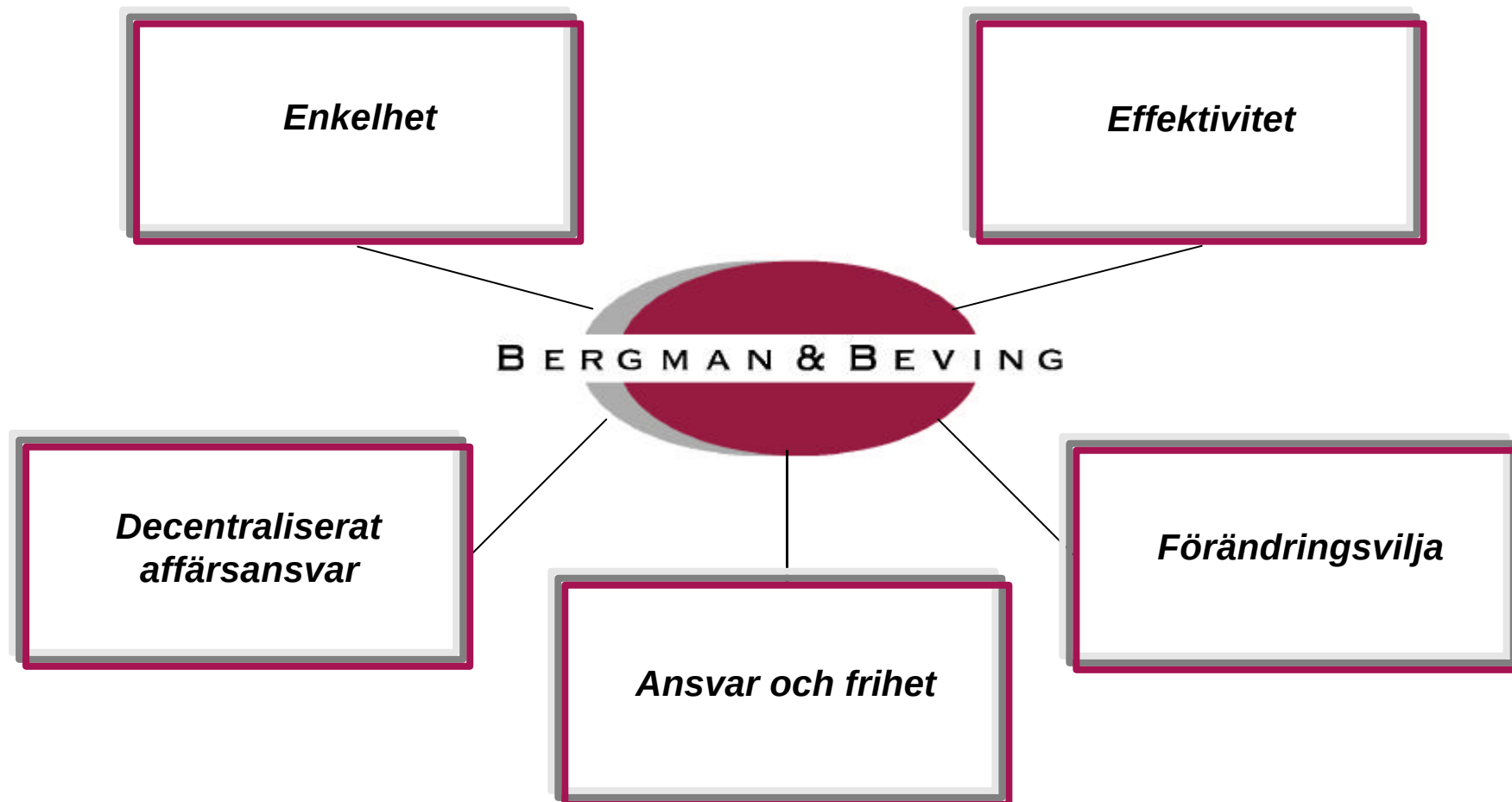


**Bergman & Beving ska förvärva och utveckla bolag som
bedriver verksamhet med inslag av värdeskapande
teknikhandel**

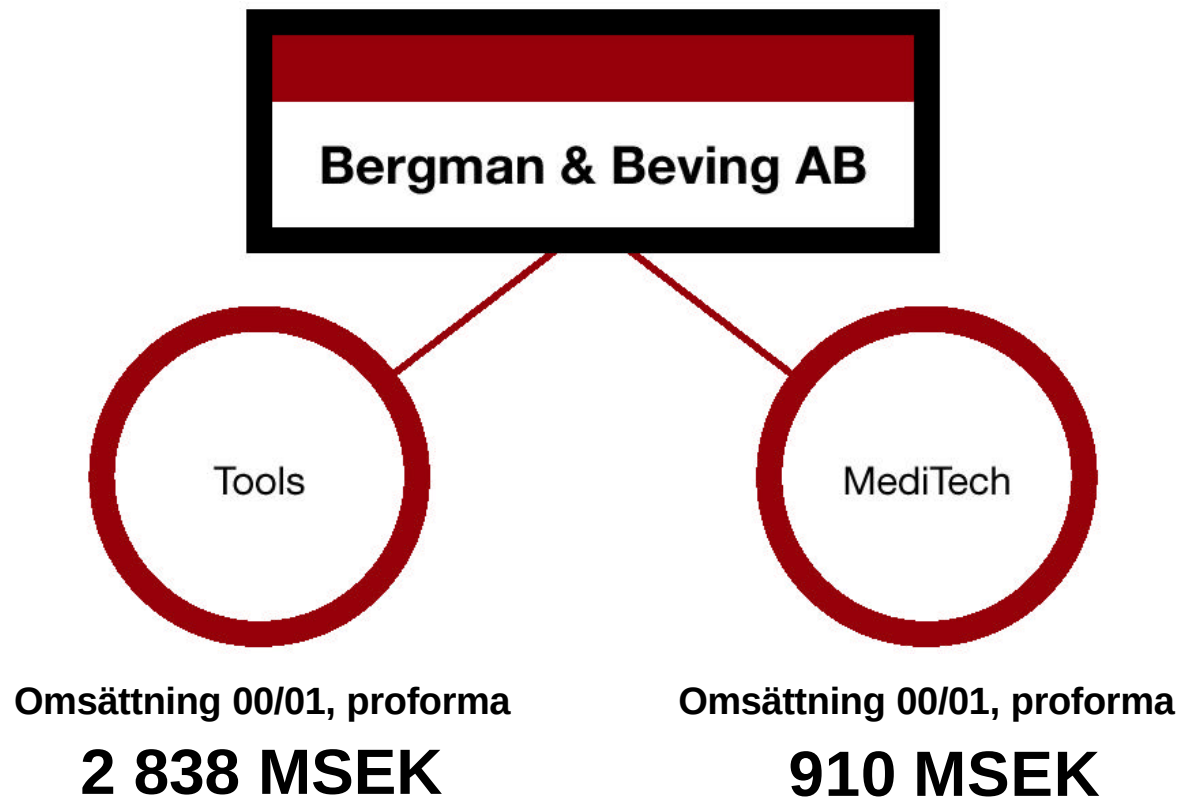
B&Bs AFFÄRSIDÉ I PRAKTIKEN

- Aktivt engagemang
- Verktyg och metoder
- Konkreta krav på koncernbolagen
- Fortsatt decentralisering
- Ökad omfattning: Europa
- Gynnsamma förutsättningar: Investera
- Ogynnsamma förutsättningar: Desinvestera

OFÖRÄNDRAD FILOSOFI



KONCERNEN EFTER UTDELNING



STYRELSE

- Tom Hedelius
 - Ordförande
- Anders Börjesson
 - Vice ordförande
- Pär Stenberg
- Christer Jacobsson
- Per Olof Söderberg
- Berit Axell Fredriksson
- Conny Kjellberg
- Stefan Wigren
 - Verkställande direktör och koncernchef från 22 augusti 2001

PROFORMA RESULTATRÄKNING

Nya B&B 2000/2001

MSEK	Tools	MediTech	Moderbolag & koncern	Nya B&B
Nettoomsättning	2 838	910	0	3 748
Rörelseresultat exkl jämförelsestörande poster	130	57	-8	179
Finansnetto	-8	-1	10	1
Resultat efter finansnetto exkl jämförelsestörande poster	122	56	2	180

PROFORMA

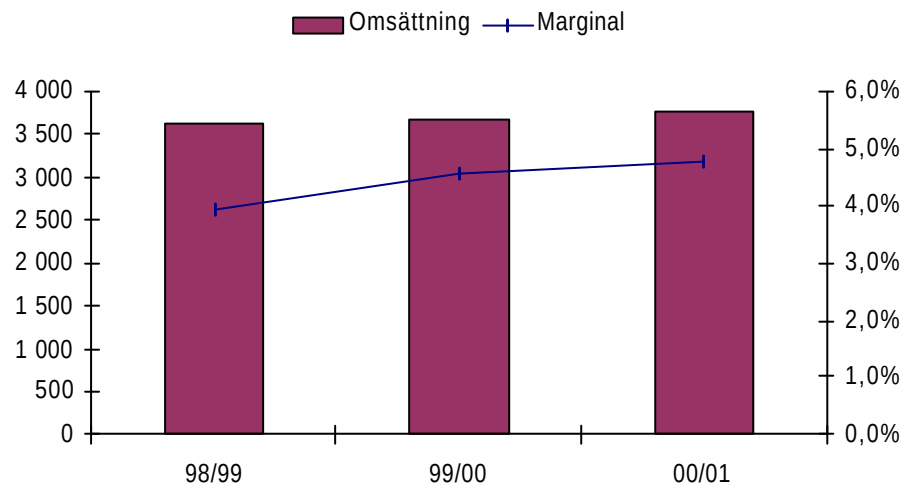
NYCKELTAL B&B 2000/2001

MSEK	Tools	MediTech	Koncernen
• Nettoomsättning	2 838	910	3 748
• Resultat efter finansnetto	122	56	180
• ROS	4,3%	6,2%	4,8%

LÖNSAMHET - PROFORMA

Balansomslutning	2 051 MSEK
Eget kapital	838 MSEK
Avkastning på sysselsatt kapital	17,0%
Avkastning på eget kapital	14,0%
Soliditet	41,0%
Resultat per aktie	4,10 SEK

TILLVÄXT



Proforma, MSEK	98/99	99/00	00/01
Omsättning	3 621	3 658	3 748
<i>Tillväxt</i>		1,0%	2,5%
Rörelseresultat	143	167	179
<i>Tillväxt</i>		16,8%	7,2%

SLUTSATSER

Tools & MediTech

- Uthållig resultatkapacitet
- Välskötta verksamheter
- Utmaningen: TILLVÄXT !

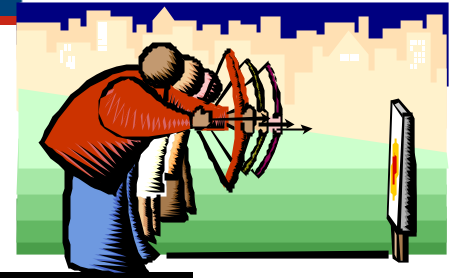
ÖKAT FOKUS PÅ TILLVÄXT



- Ett av de starka motiven för utdelning:
Ny struktur för ökad tillväxt
- Mål:
Ökad tillväxt med bibehållen eller ökad lönsamhet

"NYA" BERGMAN & BEVING

PRIORITERINGAR



- Utveckla befintliga affärsområden, Tools och MediTech
- Öppenhet för investeringar i nya områden på basis av Bergman & Bevings kompetens och kontaktnät

AFFÄRSOMRÅDET TOOLS

- **Nordens ledande leverantör av:**

- Verktyg
- Förnödenheter
- Fästelement
- Personlig skyddsutrustning
- Arbetsplatsutrustning

- **Kunder**

- Tillverkningsindustrin
- Byggnadsindustrin
- Privatmarknaden

TOOLS PRODUKTER OCH KANALER

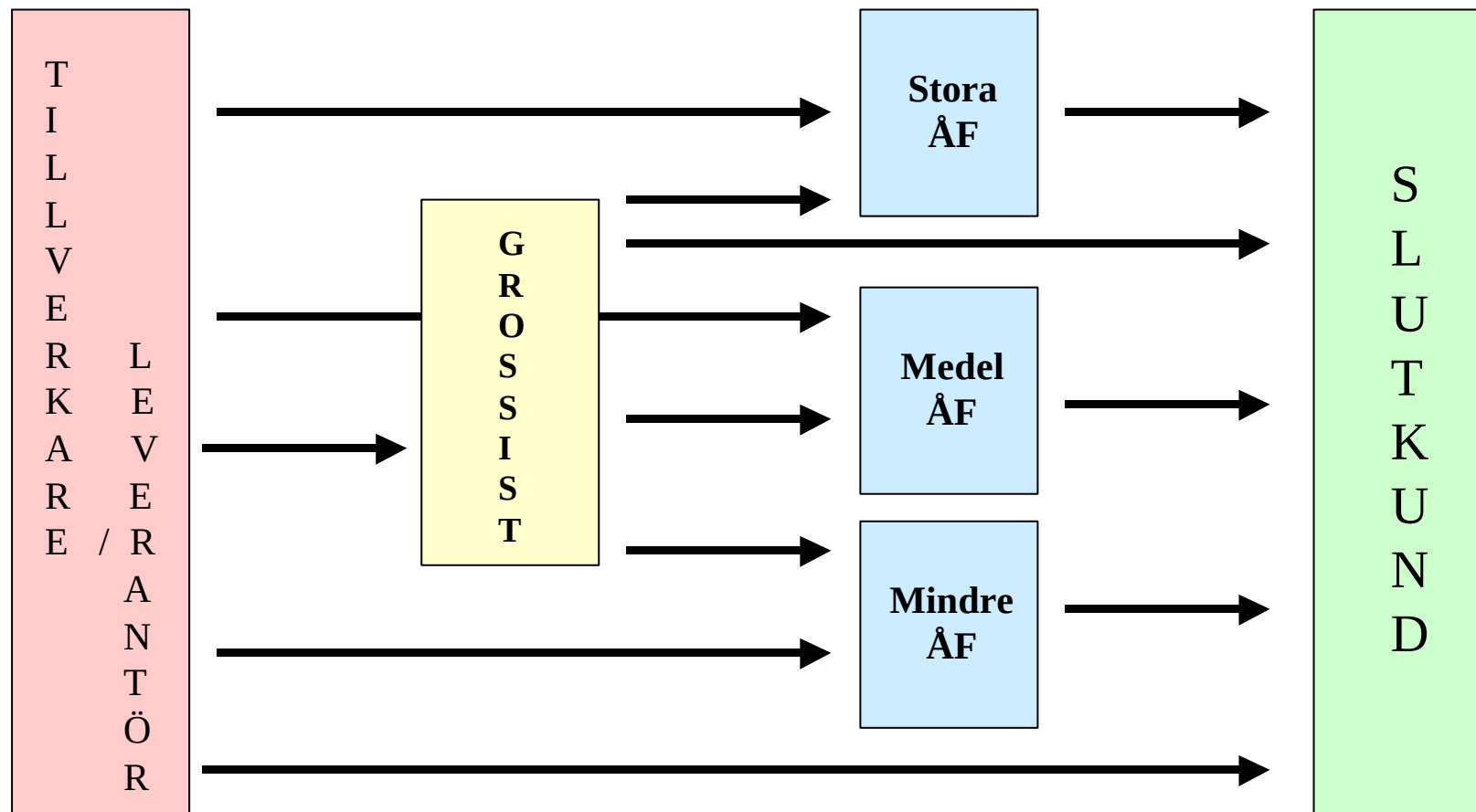
- **Starka varumärken**
- **Försäljning sker:**
 - Direkt till storkunder
 - Via återförsäljare
 - Med stöd av
 - Kataloger
 - Internet



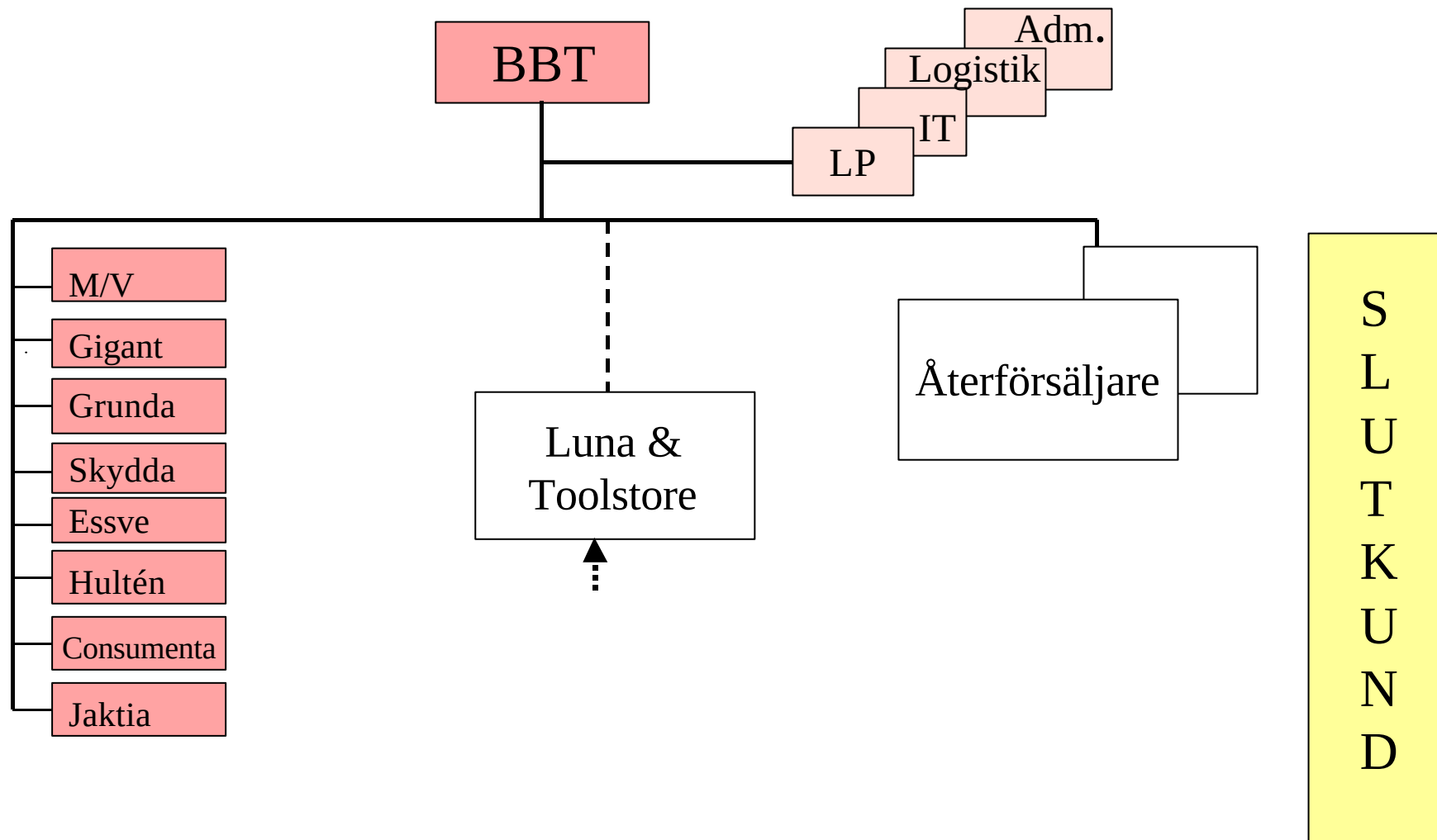
TOOLS Internet

- **www.ToolStore.com**
 - Över 100 000 artiklar
 - 20 000 förfrågningar per dag
 - Svarstid: 1,1 sekund (i snitt)
 - 2 000 beställningar per dag
 - Leverans normalt inom 24 timmar
- **70% av total ordervolym via elektroniskt medium**

FRAGMENTERAD MARKNAD



TOOLS STRUKTUR



STRATEGISK AGENDA – TOOLS

Skapa tillväxt och stärk den strategiska positionen genom:

- Utnyttja styrkan som distributör
- Stärk rollen i relation till slutkund
- Stärk befintliga specialist bolag
- Etablera / förvärva nya specialistbolag
- Internationalisering
- Utnyttja styrkeposition inom interaktiv teknologi
- Varumärkesbyggande

AFFÄRSOMRÅDET MediTech

- **En av Nordens ledande leverantörer av:**
 - Diagnostikutrustning för sjukvården
 - Laboratorieutrustning
 - Dentalprodukter
 - Medicinsk plast
- **Kunderna återfinns främst inom:**
 - Hälsovård
 - Läkemedelsindustri
 - Forskningsinstitut
 - Universitet

STRATEGISK AGENDA MEDITECH

- **Skapa 2-3 intressanta inriktningar**
 - Medicinsk och kemisk analys
 - Hälsa och vård
 - Medicinskteknisk produktion av förbrukningsartiklar
- **Strukturera MediTech**
 - Avyttra / Koncentrera / Skapa / Utveckla
- **Ny VD sedan 1 april**

SAMMANFATTNING

- **Stark balansräkning**
- **God resultatgenereringsförmåga**
- **Utmaning = tillväxt under fortsatt lönsamhet**
- **Tools: Strategisk styrkeposition som ytterligare ska förstärkas**
- **Meditech: Strukturering som ska skapa förutsättningar för ökad tillväxt**
- **Investeringar i andra områden: Positiv attityd, men f.n. Prio 2**

EFTER UTDELNING AV ADDTECH OCH LAGERCRANTZ

Ett mindre B&B

men

**ett B&B som har goda chanser att ge
aktieägarna**

fortsatt gynnsam utveckling



--- end ---