

NOTERINGSPROSPEKT

Addtech AB (publ)

ADDTECH
VALUE ADDING TECH PROVIDER



VALUE ADDING TECH PROVIDER

Addtech är en teknikhandelskoncern där affärsmannaskap kombineras med spetskompetens. Med utgångspunkt i högteknologiska industrikomponenter och system skapar Addtech tillsammans med kunder och leverantörer lösningar, som leder till såväl bättre produkter som optimerade produktionsprocesser.

Verksamheten bedrivs inom tre affärsområden:

PRODUCTION SYSTEMS

Tillhandahåller systemlösningar för i huvudsak elektronik-, verkstads- och fordonsindustrins produktionsprocesser.

TRANSMISSION SYSTEMS

Marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement och automationssystem för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Egen tillverkning sker främst av kedjor, packningar och maskinelement.

COMPONENT SYSTEMS

Utvecklar och marknadsför nischade komponentlösningar för tillverkningsindustrin och eftermarknaden.

INNEHÅLL

ADDTECH I KORTHET	2	RISKFAKTORER	48
UTDELNING AV AKTIERNA I ADDTECH AB	4	ÖVRIG INFORMATION	49
INFORMATION ANGÅENDE UTDELNING	5	AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN	51
VD HAR ORDET	6	BOLAGSORDNING	52
ADDTECH	8	STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE	
MARKNADSÖVERSIKT	28	OCH REVISORER	54
FINANSIELL ÖVERSIKT	30	SKATTEFRÅGOR	56
NOTER	34	MODERBOLAGETS RÄKENSKAPER	58
KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA ÖVERSIKTEN	38	REVISORERNAS GRANSKNINGSBERÄTTELSE	61
FINANSIELLA MÅL, FRAMTIDSUTSIKTER		ORDLISTA	62
OCH UTDELNINGSPOLITIK	42	LEGAL OCH OPERATIV STRUKTUR	63
DELÅRSRAPPORT APRIL-JUNI 2001	44	ADRESSER	64

VIKTIGA DATUM

Sista dag för handel med aktier i Bergman & Beving AB inklusive rätt till utdelning av aktier i Addtech AB	27 augusti 2001
Aktien i Bergman & Beving AB noteras exklusive rätt till utdelning av aktier i Addtech AB från och med	28 augusti 2001
Avstämningsdag hos VPC AB för erhållande av aktier i Addtech AB	30 augusti 2001
Första noteringsdag för Addtech-aktien på O-listan vid Stockholmsbörsen	3 september 2001

TIDPUNKTER FÖR EKONOMISK INFORMATION

Delårsrapport för perioden 1 april – 30 september 2001	13 november 2001
Delårsrapport för perioden 1 april – 31 december 2001	5 februari 2002
Bokslutskommuniké 2001/02	14 maj 2002
Årsredovisning 2001/02	Slutet av juli 2002
Ordinarie bolagsstämma	Augusti 2002

DEFINITIONER

Med ”Addtech”, ”Bolaget” respektive ”koncernen” avses Addtech AB (publ) eller den koncern i vilken Addtech är moderbolag om inte annat framgår av sammanhanget. Med ”Bergman & Beving” och ”Bergman & Beving-koncernen” avses Bergman & Beving AB (publ) med dotterbolag om inte annat framgår av sammanhanget.

ADDTECH I KORTHET

VERKSAMHET

Addtech erbjuder högteknologiska lösningar baserade på industrikomponenter och system. Verksamheten har en utpräglad nischinriktning med ledande positioner inom flera produktområden.

Genom att tillhandahålla kombinationer av kundanpassade lösningar, nischproduktion, tjänster och standardprodukter kan Addtech erbjuda optimala lösningar. Möjligheten att finna en för kunden optimal lösning förbättras genom det nära utvecklingsarbete och samarbete som Addtech bedriver med såväl kunder som leverantörer. Addtech fungerar som en förädlingslänk mellan dessa parter.

Kunderna återfinns främst inom nordisk tillverkningsindustri och eftermarknad och innefattar såväl multinationella tillverkningsföretag som deras underleve-

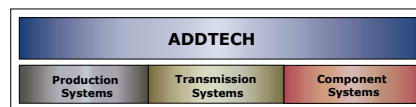
rantörer. De mest betydande kundsegmenten är mekanisk, telekommunikations-, fordons- och elektronikindustri.

Inom Addtech finns en tradition av långvarigt samarbete med leverantörer som har fokus på forskning och utveckling och som är ledande inom sina respektive marknadsnicher. Addtechs leverantörer finns i Europa, Asien och Nordamerika. Med ett flertal leverantörer har samarbete pågått i över 20 år.

Addtechs verksamhet är uppdelad i tre affärsområden; Production Systems, Transmission Systems och Component Systems.

Organisationen är decentraliserad och verksamheten bedrivs i ett antal dotterbolag med starka marknadspositioner inom väldefinierade nischer. Kombinationen av det lilla företags flexibilitet, personlig-

het och entreprenörsanda med det stora företags finansiella styrka, nätverk och garanti för kontinuitet ger Addtech en stor konkurrensfördel på marknaden. Varje dotterbolag arbetar självständigt och styr sin verksamhet efter tydliga marginal- och lönsamhetsmått.



AFFÄRSIDÉ

”Value Adding Tech Provider” –

Addtech skall erbjuda högteknologiska industrikomponenter och system till industriföretag. Genom kompetens och kunskap i väldefinierade nischer skapar Addtech kundspecifika lösningar.

ÖVERSIKT ÖVER KONCERNENS VERKSAMHET

I nedanstående tabell ges en sammanfattning av verksamhetsinriktning och produkterbjudande för Addtechs tre affärsområden.

	PRODUCTION SYSTEMS	TRANSMISSION SYSTEMS	COMPONENT SYSTEMS
VERKSAMHETS- INRIKTNING	Tillhandahåller systemlösningar för i huvudsak elektronik-, verkstads- och fordonsindustrins produktionsprocesser.	Marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement och automationssystem för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Egen tillverkning sker främst av kedjor, packningar och maskinelement.	Utvecklar och marknadsför nischade komponentlösningar för tillverkningsindustrin och eftermarknaden.
PRODUKTER OCH TJÄNSTER	Produkter • <i>Maskiner</i>: Produktionsutrustning, miljötekniska system • <i>Testsystem</i>: Funktionstestsystem, optiska testsystem, fixturer, balanserings- och koordinatmätmaskiner • <i>Material</i>: Elektrostatiska skydd, förbrukningsmaterial Tjänster • Systemlösningar • Systemoptimering • Processutveckling • Anpassning • Utbildning • Konsulttjänster • Service och underhåll	Produkter • <i>Mekanisk transmission</i>: Rem- och kedjetransmission • <i>Elektromekanisk transmission</i>: Motor-/växeltransmission, ställ-don, linjärxlar • <i>Maskinelement</i>: Packningar, tätningar, linjär- och rullager • <i>Hydraulik</i>: Hydraulikkomponenter, hydrauliksystem Tjänster • Konstruktion • Systembyggnation • Montering • Provning och test	Produkter • <i>Elektronik</i>: Industriella system, elektroniska komponenter • <i>Elektromekanik</i>: Småmotorer, förbindningsteknik, omkopplare, reglage, mät & test, specialmaterial • <i>Strömförsörjning</i>: Batterier, transformatorer, kontakt-don Tjänster – Tillgång till ett nätverk av kompetens inom • Projektledning • Konstruktion • Prototypframtagning • Montering • Kvalitetssäkring

MÅL OCH STRATEGIER

Addtechs mål är att över en konjunkturcykel uppnå en resultattillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent per år. Målet för avkastningen på eget kapital uppgår till minst 25 procent.

Internt arbetar koncernen med lönsamhetsmålet avkastning på rörelsekapital (R/RK)¹⁾. Målet är att R/RK skall uppgå till 45 procent för varje etablerad affärsenhet.

För att uppnå sina mål har Addtech följande strategier:

- Skapa marknadsledande positioner
- Tillväxt
- Affärs- och organisationsutveckling

¹⁾ Rörelsekapital definieras som kundfordringar plus varulager minus leverantörsskulder.

MARKNAD

Addtech verkar på marknaden för högteknologiska industrikomponenter och system. Kunderna återfinns framförallt inom nordisk tillverkningsindustri. Marknadens storlek för Addtechs produkter och tjänster är svår att avgränsa och uppskatta på grund av sin mångfald. Addtechs strategi är att uppnå ledande positioner inom definierade nischer och att successivt utveckla verksamheten till angränsande segment. Addtechs tillgängliga och potentiella marknad är därför inte statisk utan förändras löpande över tiden. Bedömningen är att marknaden inte utgör en begränsning för Addtechs framtida tillväxt.

Ett sätt att mäta den underliggande tillväxten för Addtechs marknad är försäljningstillväxten i Addtechs viktigaste kundsegment. På den svenska marknaden, som svarar för cirka 50 procent av Addtechs omsättning, är variationen i tillväxt stor för olika marknadssegment. För den senaste tioårsperioden har den årliga tillväxten uppgått till cirka noll procent för mekanisk industri, drygt tre procent för elektronikindustrin, knappt 10 procent för fordonsindustrin och drygt 11 procent för telekommunikationsindustrin.

För Addtechs näst största marknad, Finland med 24 procent av omsättningen, är den totala tillväxten högre för motsvarande period. Detta förklaras framförallt av en kraftfull tillväxt i telekommunikationssegmentet.

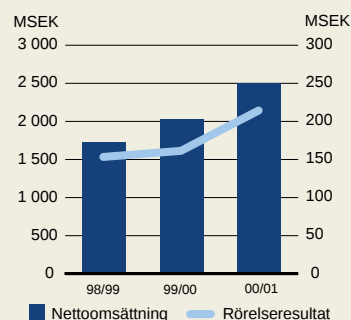
FINANSIELL ÖVERSIKT, PROFORMA SIFFROR¹⁾

Koncernen siffror (MSEK)	1998/99	1999/00	2000/01
Nettoomsättning	1 725	2 023	2 502
Rörelseresultat	153	161	214
Rörelseresultat, exklusive jämförelsestörande poster ²⁾	153	161	201
Årets resultat			151
Omsättningstillväxt, %	30	17	24
Rörelseresultatstillväxt, %	18	5	33
Rörelseresultatstillväxt, %, exklusive jämförelsestörande poster ²⁾	18	5	25
Rörelsemarginal, %	8,9	8,0	8,6
Rörelsemarginal, %, exklusive jämförelsestörande poster ²⁾	8,9	8,0	8,0
Balansomslutning			1 217
Sysselsatt kapital			573
Eget kapital			400
Avkastning på eget kapital, %			38
Avkastning på eget kapital, %, exklusive jämförelsestörande poster ²⁾			35
Avkastning på sysselsatt kapital, %			39
Avkastning på sysselsatt kapital, %, exklusive jämförelsestörande poster ²⁾			37
Soliditet, %			33

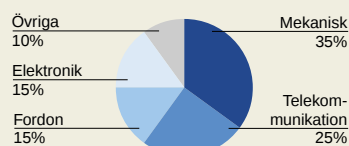
¹⁾ För beskrivning av proformaredovisningsprinciper se sidan 30. För definitioner se sidan 37.

²⁾ Jämförelsestörande poster utgörs i huvudsak av återbäring av SPP-medel.

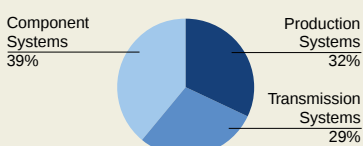
NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSERESULTAT 1998/99–2000/01 (PROFORMA)



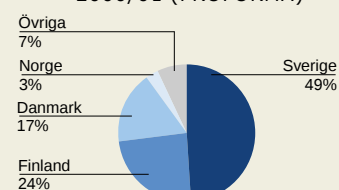
NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSOMRÅDE, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNAD, 2000/01 (PROFORMA)



UTDELNING AV AKTIERNA I ADDTECH AB

Vid ordinarie bolagsstämma i Bergman & Beving AB den 22 augusti 2001 beslutades 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 bedömning av extern skatteexpertis samt Bergman & Beving revisorer är Lex Asea tillämplig för utdelningen. 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.

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 mindre diversifierad verksamhet skapa förutsättningar för en bättre genomlysning av respektive bolag.

Addtechs styrelse ser positivt på Addtechs framtid som ett självständigt noterat bolag. Förutom de motiv som framgår ovan, kommer en avknoppning och notering att innebära ökad publicitet och göra det lättare för Addtech att tilldra sig både aktiemarknadens och medias intresse på ett helt annat sätt än som affärsområde i en noterad koncern. Den direkta tillgången till kapitalmarknaden kommer även att öka möjligheterna för Addtech att göra förvärv och aktivt delta i strukturaffärer på bolagets marknad.

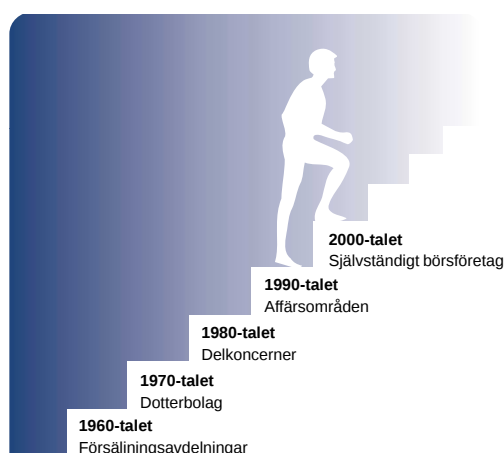
Avstämningsdag för utdelningen av aktierna i Addtech är den 30 augusti 2001. Aktierna i Bergman & Beving noteras exklusive rätt till utdelning från och med den 28 augusti 2001. Sista dag för handel inklusive rätt till utdelning av aktier är den 27 augusti 2001. Utdelningen innebär att för varje A- eller B-aktie i Bergman & Beving utdelas en aktie i Addtech av motsvarande aktieslag. Addtech har ansökt om notering av B-aktierna på Stockholmsbörsens O-lista. Första dag för handel på Stockholmsbörsen beräknas bli den 3 september 2001.

Styrelsen för Addtech AB har upprättat detta prospekt med anledning av den förestående noteringen av aktierna i Addtech AB på Stockholmsbörsens O-lista och 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 Addtech AB som förmedlas av prospektet.

Stockholm den 22 augusti 2001

ADDTECH AB (PUBL)

Styrelsen



Addtech växer fram

Börsnoteringen av Addtech är ett naturligt steg i den kontinuerliga utveckling som skett inom Bergman & Beving.

Under 60-talet utkristalliserades enheter med god tillväxtpotential. Dessa enheter exponerades i så kallade profit centers. Det fanns till exempel ett profit center för Industrikomponenter och ett för Mät & Test, vilka nu båda vuxit till viktiga delar inom Addtech.

Under 70-talet knoppades starka enskilda enheter eller grupper av profit centers av i egna bolag för att skapa ytterligare fokus och växtkraft. Avdelningen för industrikomponenter knoppades till exempel av och

bildade dotterbolaget Beving Elektronik. Ett annat exempel är KonTest som var ett profit center inom området funktionstest.

Genom att låta dotterbolagen förvärva bolag med kompletterande inriktning växte delkoncerner fram under 80-talet.

I takt med att kravet på tillväxt ökade blev större förvärv aktuellt under 90-talet. Det senaste större förvärvet avsåg det börsnoterade FB Industri under slutet av 2000. Genom affärsområdesorganisationen skapades en plattform för tillväxt.

Affärsområdet Bergman & Beving Industry bildades 1997.

INFORMATION ANGÅENDE UTDELNING

BESLUT OM UTDELNING

Ordinarie bolagsstämma i Bergman & Beving beslutade den 22 augusti 2001 om utdelning av samtliga aktier i Addtech 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 Addtech.

AVSTÄMNINGSDAG

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

ERHÅLLANDE AV AKTIER

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

Aktierna i Addtech 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

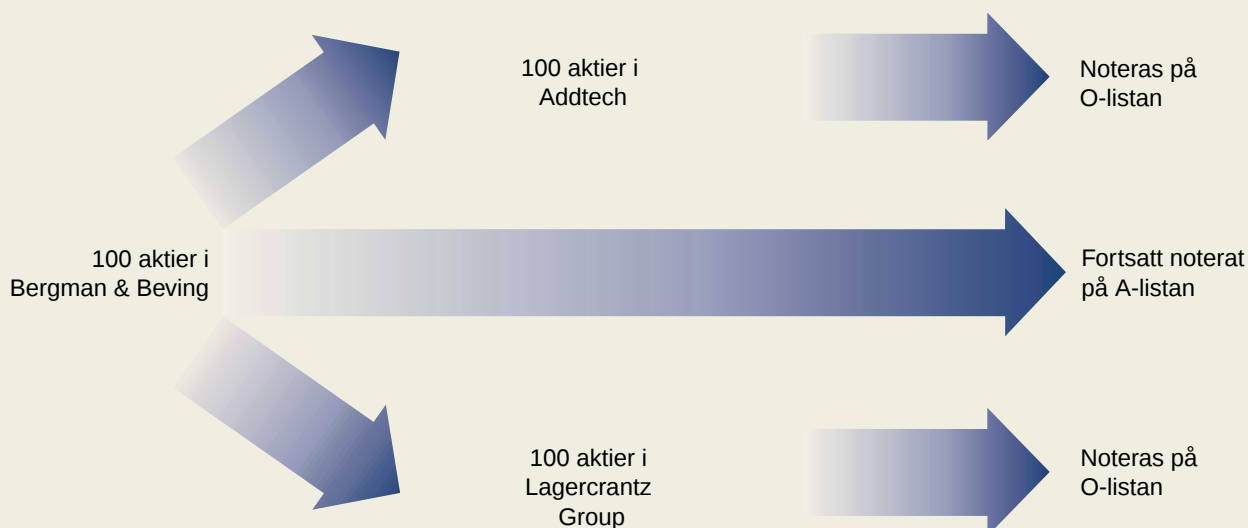
Aktieägare i Bergman & Beving med förvaltarregistrerat innehav erhåller inte någon redovisning från VPC. Redovisning sker i stället i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

RÄTT TILL UTDELNING

De utdelade aktierna i Addtech medför rätt till andel i Bolagets vinst från och med för verksamhetsåret 2001/02. Utbetalning av utdelning ombesörjs av VPC.

MARKNADSNOTERING

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



Exempel: Aktieägare innehar 100 aktier av serie B i Bergman & Beving.

VD HAR ORDET



” Vår starka företagskultur är framgångsreceptet ”

Börsnoteringen av Addtech är ett naturligt steg i den kontinuerliga utveckling som sker inom Bergman & Beving, och naturligtvis också inom Addtech. Vi har utvecklats från ett nischat profitcenter på 60-talet till ett affärsområde som nu är moget för att stå på egna ben genom en börsnotering och på så sätt fått nya förutsättningar för tillväxt.

Det finns ett överflöd av produkter på marknaden, av vilka de flesta kan kopieras. Således krävs något unikt för att bli framgångsrik. Vi tror att vi har något som är just unikt – ett företag som genomsyras av entreprenörsanda och affärsmannaskap. Att skapa en sådan företagskultur där varje medarbetare är kulturbärare låter sig inte göras över en natt och är heller inte lätt att kopiera. Av dessa anledningar är vår kultur värd att bevara och förstärka och den kommer att vara vårt starkaste kort i strävan att förbli framgångsrika.

Nischfokusering

Nisch för oss innebär att noggrant definiera en affärsidé, det vill säga svara på frågorna till *vem* vi säljer, *vad* vi säljer och *hur* vi säljer. Genom att spetsa till svaren får vi ett vasst avgränsat koncept som är lätt att förstå för både kunder, leverantörer och medarbetare.

Vi strävar efter marknadsdominans. Genom att avgränsa prioriterade nischer i marknaden kan vi skapa en stark ställning i respektive segment. Naturligtvis krävs att varje marknadsnisch har en acceptabel storlek och tillväxt för att lönsamheten ska bli tillfredsställande.

När ett verksamhetsområde har nått rätt förutsättningar för tillväxt, bryts det ut som en egen resultatenhet eller ett eget dotter-

bolag. Bolagisering är således en tillväxtstrategi där motiverade medarbetare – eldsjälar – fokuserar runt sitt koncept och driver utvecklingen.

På liknande sätt drivs utvecklingen genom företagsförvärv. Områden och segment med tillväxtpotential definieras. När vi själva inte har embryot eller förutsättning till en sådan satsning är företagsförvärv ett alternativ. Detta är ett snabbare sätt att nå en intressant marknadsposition. Ofta finns också delar i befintlig organisation som kan samordnas med den förvärvade enheten och på så sätt ge ytterligare tillskott i utvecklingen. Normalt behålls dock väsentliga delar i det köpta företags särart. Förädling, komplettering och utveckling sker med känsla så att styrkorna i det förvärvade bolaget bevaras på bästa sätt.

Förädling och förnyelse

En långt driven decentralisering innebär stor frihet och stort ansvar. Den positiva sidan är att många nya affärsmöjligheter utvecklas av entusiastiska medarbetare. Detta innebär att det även görs en del felsatningar som inte får en acceptabel utveckling. Vi menar att det då är lika viktigt att avsluta som att påbörja projekt. Här ligger förmågan att både kunna gasa och bromsa. Det sker en ständig förnyelse av produkt- och tjänstebudet inom Addtech. Denna förnyelse är viktig för att fortsatt ligga i framkanten av den tekniska utvecklingen.

Växtkraft

Växtkraften kommer ur entreprenörsandan. De flesta utvecklingsprojekt kommer inifrån organisationen genom att engagerade medarbetare tar, och tillåts ta, initiativ till nya idéer. I vårt företag har vi högt i tak

och försöken premieras. Kanske vågar man lite mera än hos ”normalföretaget”. Addtech skall vara ett företag för ”intraprenörer” med tydliga incitament för egna initiativ till affärsidéer och projekt. Där andra företag avsätter en viss peng för forskning och utveckling sätter vi av resurser för utvecklingsprojekt av olika slag. Min och koncernledningens roll är att koordinera och bedöma bärkraften i dessa projekt.

Kunskap och engagemang

Kunskap och engagemang är viktigt. Internt prioriterar vi viljan framför kunskandet. Detta kan kanske feltolkas, men vad vi menar är att den medarbetare som har rätt attityd och kundfokus även tillägnar sig den kunskap som krävs för att lösa ett problem. Ansvaret han/hon känner när man tycker sig ”äga” sin kund eller sin uppgift driver fram lösningar på de flesta frågor. Genom detta kommer också våra medarbetare att ta ansvar för sina löften och känna ödmjukhet inför kundens önskemål. Viktigt är att vi inte lovar mer än vi kan hålla. Detta är den kvalitet som uppskattas av kunden och som skapar långa kundrelationer.

Kund- och försäljningsfokus

Vi har historiskt en stark säljtradition i bolaget. Denna i kombination med den kundfokusering som alltid präglat vår verksamhet har varit och är en av våra framgångsfaktorer. Vår kundorientering har varit på ett mer personligt plan än vad som allmänt gäller när man pratar om kundfokus. Ordet ”marknadsorienterat” har haft en mindre betydelse hos oss. Personlig försäljning och en utvecklad kundstrategi har lett oss in i betydligt djupare relationer med kunder

än vad många av våra konkurrenter lyckats med. Vi betraktar detta snarare som genuint partnerskap.

Förädlingslänk mellan kund och leverantörer

Genom att fungera som förädlingslänk mellan våra kunder och leverantörer kan vi genom lyhördhet för kundens krav och önskemål försöka anpassa leverantörens erbjudande eller kombinera flera leverantörers erbjudande så att en optimal lösning kan erbjudas kunden. Detta samspel kräver naturligtvis bra relationer och ömsesidigt förtroende som bara uppnås genom ett ansvarsfullt, seriöst och långsiktigt samarbete – återigen någon form av partnerskap. En medveten strategi är att arbeta med kunder och leverantörer som är ledande inom sina respektive områden. Genom att vara ledande är man också värdeskapande vilket ger förutsättningar för bättre marginaler även för Addtech. Kunder med ledande positioner och god tillväxt ger oss förutsättningar att växa med dessa, såväl lokalt som globalt. Dessa kunder ligger ofta i framkant när det gäller produktutveckling och teknologi. Det ställer stora krav på oss och stimulerar till att utveckla och förfinas vår kompetens och vårt erbjudande.

Skräddarsydda lösningar

Våra kunder strävar, som alla andra, efter att öka konkurrensfördelarna med sina produkter. Många har sett möjligheterna i att samarbeta med oss. Detta kan innebära att till synes standardiserade komponenter och system genom anpassning kan bli spetsigare och ge precis den lilla fördel som gör vår kunds erbjudande ett snäpp vassare. Det är verkligen kundnytta. Alla blir vinnare genom det som vi kallar *Added Value*. Ett liv i symbios!

Strategisk affärspartner

Att vara en strategisk affärspartner innebär i vårt fall, förutom att man levererar pro-

dukter, att man på olika sätt deltar i kundens och vissa leverantörers planer för framtida utveckling. Vi strävar ytterst efter att hjälpa våra partners att skapa en ännu starkare position med sina produkter. I praktiken innebär det att vi ofta deltar i utvecklingen kring produkter som blir kommersiella på längre sikt. Återigen kräver detta förtroende och relation. Naturligtvis har man också en fördel om man har en stark finansiell grund eftersom sådana insatser kan komma att betala sig först i ett längre perspektiv. Vi bedömer att detta över tiden ger en lägre rörelserisk i Addtech och därmed bättre förutsättningar för en stabil långsiktig lönsamhet.

Större geografisk täckning

Många av våra kunder är globala och har såväl produktion som försäljning i många länder. Forskning och utveckling samt konstruktion och urval av produktionssystem sker dock ofta på hemmamarknaden i Norden. Utifrån dessa aspekter har vi en viktig roll när vi på ett tidigt skede deltar i urvalsprocessen på "hemmaplan". Här krävs insikt, ansvar och förståelse för att lösningen även ska fungera i kundens applikationer och produktionsanläggningar långt borta från hemmamarknaden. Kunderna söker alltså ansvarsfulla partners som kan garantera de funktioner eller egenskaper som man från början utvecklat tillsammans oavsett var själva tillverkningen sker i världen. Några av våra kunder pratar om "One factory ten locations", det vill säga att en process eller produkt, som utvecklats i till exempel Sverige, måste kunna dupliceras på flera ställen i världen med samma resultat.

God långsiktig totalekonomi

Moderna affärsrelationer bygger på en win/win-situation. Vi måste alltså skapa erbjudanden som är attraktiva ur alla aspekter. Våra bakomliggande system som till exempel lagerhållning, IT-funktioner, sup-

port måste alla bidra till helheten i affärsrelationerna. Tillsammans med våra kunder och leverantörer ska vi uppnå god långsiktig ekonomi och lönsamhet.

Min vision

Addtech går nu in i en ny fas som ett fristående noterat bolag med de möjligheter och krav som det innebär för vår organisation. Min bedömning är att den plattform som vi genom åren byggt kring affärsmannaskap, kompetens och partnerskap har utomordentliga möjligheter att leda mot de mål som vi ställt upp för verksamheten. Möjligheterna och förutsättningarna att öka graden av Added Value i våra erbjudanden begränsas endast av vår egen kreativitet. Att vi lyckats med vårt koncept i Norden gör mig stark i min förvissning om att vi framgångsrikt kommer att kunna applicera vårt tänkande och våra starkaste affärskoncept även i ett internationellt perspektiv. Denna utveckling är nästa stora utmaning för Addtech. Vi har påbörjat den resan bland annat genom att följa våra största kunder ut i världen i samband med deras etableringar. Under det senaste året har vi etablerat verksamheter i Baltikum, Polen, England, Tyskland och Österrike genom förvärv och egna etableringar. Därigenom skapas en språngbräda till fortsatt internationalisering av Addtech. Det är min bedömning att Addtechs nuvarande plattform i kombination med tydligt definierade mål kring lönsamhet och utveckling samt en unik företagskultur kommer att ge förutsättningar för en spännande resa för såväl anställda som ägare i Addtech.

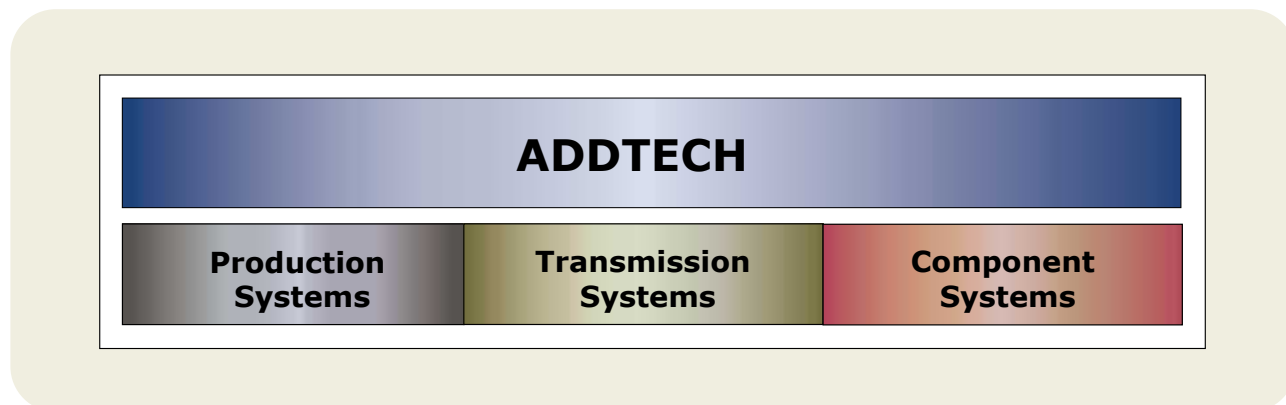
Stockholm i augusti 2001



Roger Bergqvist
Verkställande direktör

ADDTECH

KONCERNÖVERSIKT



Addtech erbjuder högteknologiska lösningar inom industrikomponenter och system. Verksamheten har en utpräglad nischinriktning med ledande positioner inom flera produktområden. Kunderna återfinns främst inom nordisk tillverkningsindustri. Koncernen är uppdelad i tre affärsområden; Production Systems, Transmission Systems och Component Systems.

AFFÄRSIDÉ

”Value Adding Tech Provider” –

Addtech skall erbjuda högteknologiska industrikomponenter och system till industriföretag. Genom kompetens och kunskap i väldefinierade nischer skapar Addtech kundspecifika lösningar.

Affärsidén grundar sig på ett antal viktiga hörnstenar:

- **Mervärde:** Addtech tillför kunden tekniskt och ekonomiskt mervärde. Detta sker genom att i nära samarbete med kunden identifiera behoven och erbjuda optimerade lösningar.
- **Spetskompetens:** Addtech tillhandahåller gedigen kompetens inom väldefinierade nischer.
- **Helhetstänkande:** Addtech erbjuder helhetslösningar innefattande såväl komponenter/system, service och underhåll som installationshjälp, kundutbildning och teknisk support.
- **Partnerskap:** Ansvar för kunder och leverantörer är decentraliserat till de bolag inom koncernen där kunskapen är störst. Genom nära utvecklingsarbete och samarbete med såväl kunder som leverantörer fungerar Addtech som en förädlingslänk mellan dessa två parter.
- **Affärsmannaskap:** Varje medarbetare uppmuntras genom den decentraliserade organisationen att ta ansvar för företagets affärer och affärsrelationer. Addtech strävar efter att skapa en företagsmiljö, där varje individ är intresserad av koncernens totala framgång.

MÅL

Addtechs mål är att över en konjunkturcykel uppnå en resultattillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent per år. Målet för avkastningen på eget kapital uppgår till minst 25 procent.

Internt arbetar koncernen med lönsamhetsmättet avkastning på rörelsekapital (R/RK)¹⁾. Målet är att R/RK skall uppgå till 45 procent för varje etablerad affärsenhet.

STRATEGIER

För att uppnå sina mål har Addtech följande strategier:

- Skapa marknadsledande positioner
- Tillväxt
- Affärs- och organisationsutveckling

Skapa marknadsledande positioner

Addtech skall uppnå marknadsledande positioner genom att förädla och utveckla befintlig verksamhet. I denna process ingår identifiering och utveckling av lönsamma affärsidéer inom specifika verksamhetsnischer. De nischer som är mest lönsamma och där det finns möjlighet att nå en ledande position kommer att förädlas och därefter expanderas genom företagsförvärv. För att uppnå ledande positioner skall Addtech fokusera på att föreslå kundanpassade lösningar och tillgodose kundernas ökande krav på service, support och systemkunnande.

Tillväxt

Addtech skall ha en tydlig tillväxtprofil och kontinuerligt utvärdera möjligheterna till en expansion såväl geografiskt, organiskt som genom kompletterande förvärv. Expansionen skall ske inom ramen för vår etablerade affärslogik och ett uttalat lönsamhetsfokus.

Addtech skall även fortsättningsvis följa kunderna ut i världen i takt med att nordisk tillverkningsindustri globaliseras och förändras. Addtech kommer att bygga upp verksamheter som stödjer kunder internationellt och därigenom geografiskt bredda sin verksamhet ytterligare. Detta kan ske såväl genom etablering av servicekontor som genom att personal från den nordiska organisationen temporärt arbetar hos kunden i samband med exempelvis en installation. Dotterbolag kan även komma att etableras på nya marknader.

Företagsförvärv utgör en naturlig och viktig del i Addtechs verksamhet. Addtech kommer även fortsättningsvis att genomföra dels mindre kompletteringsförvärv för att stärka marknadspositionen inom en viss nisch, dels större strukturförvärv för att etablera sig inom nya områden. Under de senaste fem åren har Addtech genomfört cirka 25 förvärv.

Tillväxten genereras genom merförsäljning utifrån befintlig struktur, en fortsatt utveckling mot ett ökat kunskapsinnehåll i Addtechs produkter och tjänster samt en ökad andel eftermarknadsförsäljning. En fördjupad kundrelation och ett ökat mervärde mot kund ger förutsättningar att öka marginalen i Addtechs totalaffär.

Affärs- och organisationsutveckling

Addtechs organisation skall präglas av hög anpassningsförmåga och förändringsvilja i syfte att tillgodose kundernas behov och att använda bolagets resurser på ett optimalt sätt. Produktutbudet förändras kontinuerligt.

Affärs- och organisationsutveckling skall ske på flera plan dels i syfte att internt utveckla Addtechs affär dels genom ett kontinuerligt arbete med att tillvarata samordningsfördelar avseende såväl dynamiska effekter som rena kostnadssynergier.

Addtechs kultur skall präglas av entreprenörsanda, det vill säga inom företaget skall det finnas utrymme och tydliga incitament för "intraprenörer" som självständigt skall kunna driva egna affärsidéer och projekt i syfte att komplettera, förädla och utveckla koncernens produkter och tjänster. Detta skapar en dynamik och gör Addtech till en attraktiv arbetsgivare.

Ett ledord är operativ rörlighet vilket innebär en löpande översyn av koncernstrukturen i syfte att identifiera samordningsfördelar, men också optimala kombinationer av enheter inom Addtech-koncernen. Detta arbete innebär att synergier skall tillvaratas. Synergier erhålls bland annat genom att koordinera investeringar, öka förhandlingsstyrkan gentemot leverantörer men också att utnyttja befintliga kundrelationer i syfte att generera korsförsäljning mellan bolagen.

¹⁾ Rörelsekapital definieras som kundfordringar plus varulager minus leverantörsskulder.

ADDTECH

VERKSAMHETBESKRIVNING

Hela koncernen stödjer sig på följande gemensamma grundläggande affärs-koncept:

- **Till vem säljer Addtech?**

Kunderna är främst företag inom tillverkningsindustrin med tillhörande eftermarknad.

- **Vad säljer Addtech?**

Högteknologiska lösningar baserade på industrikomponenter och system där Addtech tillför mervärde.

- **Hur säljer Addtech?**

Fokus på personlig försäljning med långvariga och nära relationer med såväl ledande leverantörer som kunder.

Till vem säljer Addtech?

Addtechs kunder utgörs i huvudsak av nordisk tillverkningsindustri där många är aktiva globalt med såväl försäljning som produktion. Mekanisk, telekommunikations-, fordons- och elektronik-industri utgör de mest betydande kundsegmenten. Övriga kunder finns inom medicinsk teknik, försvar, utbildning och institutioner. Över en längre period finns affärsrelationer med flertalet nordiska företag inom dessa segment.

Exempel på industrikunder är ABB, MAN B&W, Siemens Elema, Sandvik, Saab, Ericsson, Nokia, Atlet, Volvo, Scania, Tetra Pak, BT Industries, Grundfos och GN Nettest.

Bland underleverantörer till tillverkningsindustrin finns viktiga kunder såsom Flextronics, Elcoteq, Autoliv, Konstruktionsbakelit och Allgon.

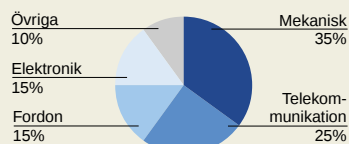
Addtech är inte beroende av en eller ett fåtal kunder. Under ett enskilt år utgör de tio största kunderna mindre än 20 procent av omsättningen och ingen kund representerar mer än fem procent av omsättningen.

Addtech bedriver verksamhet främst i Norden, men även i Österrike, Tyskland, Polen, Baltikum och England. Sverige är den största marknaden men utvecklingen går mot en allt större försäljningsandel utanför Sverige. Addtech har stora möjligheter att följa med kunden utomlands eftersom många kunder med internationell verksamhet efterfrågar samma lösningar för samtliga av sina produktionsanläggningar.

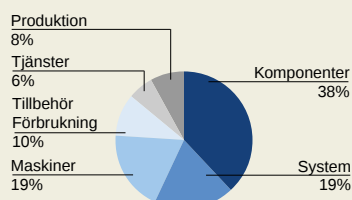
Vad säljer Addtech?

Addtech marknadsför högteknologiska lösningar baserade på industrikompo-

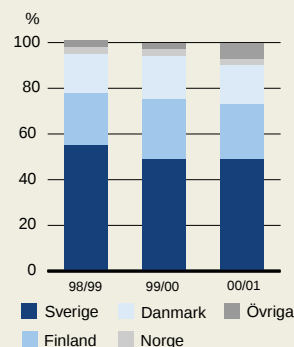
NETTOOMSÄTTNING PER
KUNDSEGMENT, 2000/01
(PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER
PRODUKTOMRÅDE, 2000/01
(PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER
MARKNAD (PROFORMA)



nenter och system. Lösningarna är ofta komplexa och har ett stort teknikinnehåll, vilket innebär att det är av stor vikt att även erbjuda teknisk support, programvara och installationshjälp.

Genom att tillhandahålla kombinationer av:

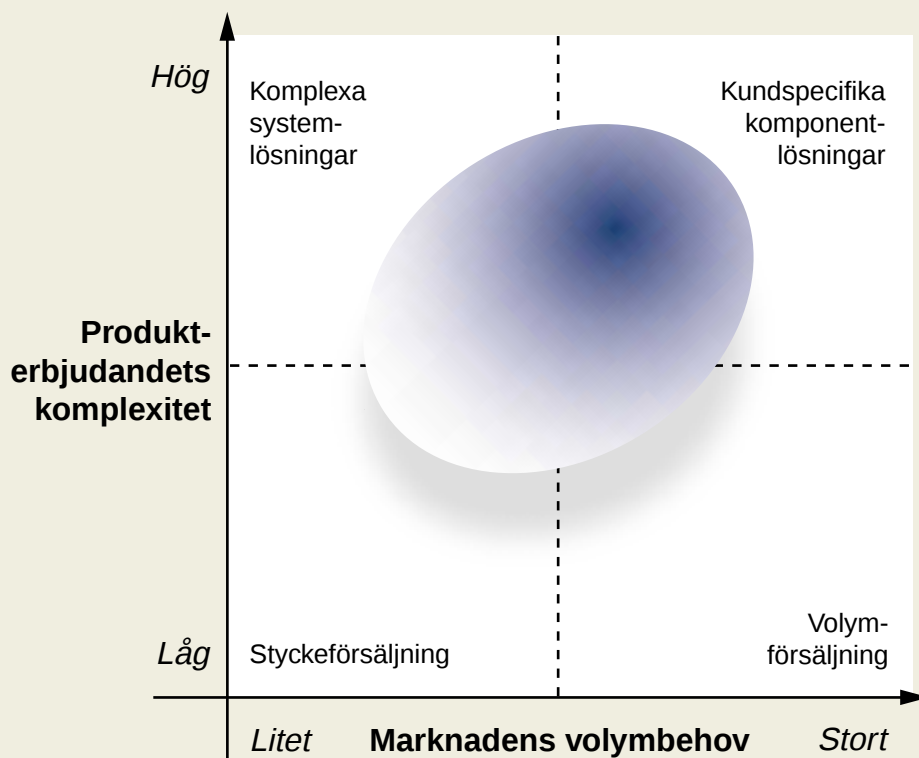
- kundanpassade lösningar
- nischproduktion
- tjänster
- standardprodukter

har Addtech möjlighet att erbjuda optimala lösningar. Kundenpassade lösningar, nischproduktion och tjänster utgör cirka 40 procent av omsättningen.

Addtechs marknads- och produktpositionering

Marknadsaxeln visar marknadens volymbehov. Addtechs försäljning är främst inriktad mot globala företag med tillverkning av små eller medelstora serier. Produktaxeln visar graden av komplexitet i produkt-erbjudandet, vilken inkluderar såväl grundproduk-

tens tekniska komplexitet som nivån på den kunskap och de tjänster som Addtech tillför. För Addtechs del ligger tyngdpunkten på hög komplexitet i produkt-erbjudandet.



ADDTECH

Kundanpassade lösningar

Addtech kombinerar, anpassar samt utvecklar tillsammans med leverantörer produkter och system efter kunders önskemål. Många standardiserade komponenter och system kan genom anpassning och förädling ge kunden ett ökat mervärde i dess slutprodukt. Dessa kundspecifika lösningar tas fram genom ett nära samarbete med kunderna och ställer krav på god insyn i kundernas verksamhet.

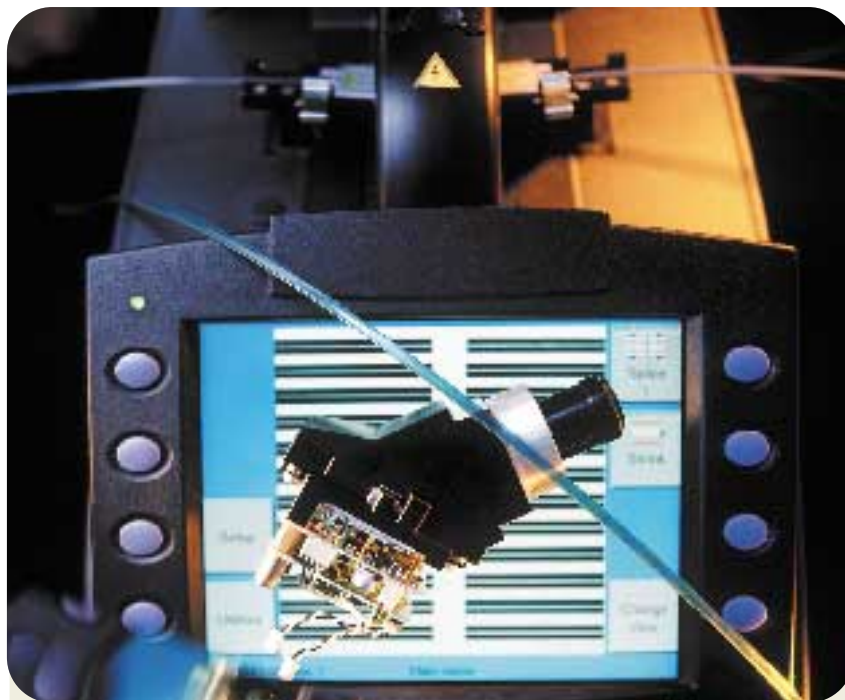
Exempel på kundanpassade lösningar återfinns i vidstående bild.

Nischproduktion

Egentillverkning är betydelsefull ur konkurrenssynpunkt och utgör en växande del av omsättningen.

Nischproduktion bedrivs när specifika krav ställs på produkter eller när produkten är av strategisk betydelse.

Produkter kan vara av strategisk betydelse ur såväl tekniskt som kommersiellt hänseende. Kommersiellt kritiska produkter syftar främst till marknadstillgängligheten. Volymproducerande aktörer väl-



KUNDANPASSADE LÖSNINGAR

Fibersvets från Ericsson är ett exempel där flera av bolagen inom Addtech deltagit i utvecklingen och levererat komponenter. Ett Addtech-bolag har utvecklat en kameralösning för övervakning av fiberskarvningen, ett annat levererar stegmotorer och ett tredje bolag DC-motorer för positionering av fibern.

NISCHPRODUKTION

För elektronikkunder utvecklas och produceras komplexa testfixturer till olika testsystem för att säkerställa och kontrollera kvaliteten av kundernas egentillverkade produkter.



Hur säljer Addtech?

Förädlingslänk mellan leverantörer och kunder

Genom nära utvecklingsarbete och samarbete med kunder och leverantörer fungerar Addtech som en förädlingslänk mellan dessa parter. Addtechs roll är att genom lyhördhet för kundens krav och önskemål anpassa och kombinera olika leverantörers produkter så att optimala lösningar kan erbjudas.

Addtechs kundkontakter inleds vanligtvis tidigt, ofta redan i skiss-stadiet på kundens utvecklingsavdelning. Genom närheten till ett nätverk av leverantörer får Addtech insikt i leverantörernas forskning och utveckling och kan därmed bidra med att ge förslag till ändringar och förfiningar av produkterna som kommer såväl kunderna som leverantörerna till godo.

Långsiktiga relationer med ledande leverantörer

Inom Addtech finns en tradition av långvarigt samarbete med leverantörer som har fokus på forskning och utveckling och som är ledande inom sina respektive marknadsnischer. Med flera viktiga leverantörer är relationen över 20 år vilket har lett till att djupa samarbeten utvecklats vilka bäst kan beskrivas som partnerskap.

För att skapa ett optimalt erbjudande i varje enskild affär är det för Addtech viktigt att kunna välja den mest gynnsamma kombinationen av produkter från olika leverantörer. Addtech samarbetar därför med ett stort antal leverantörer som återfinns i Europa, Asien och Nordamerika.

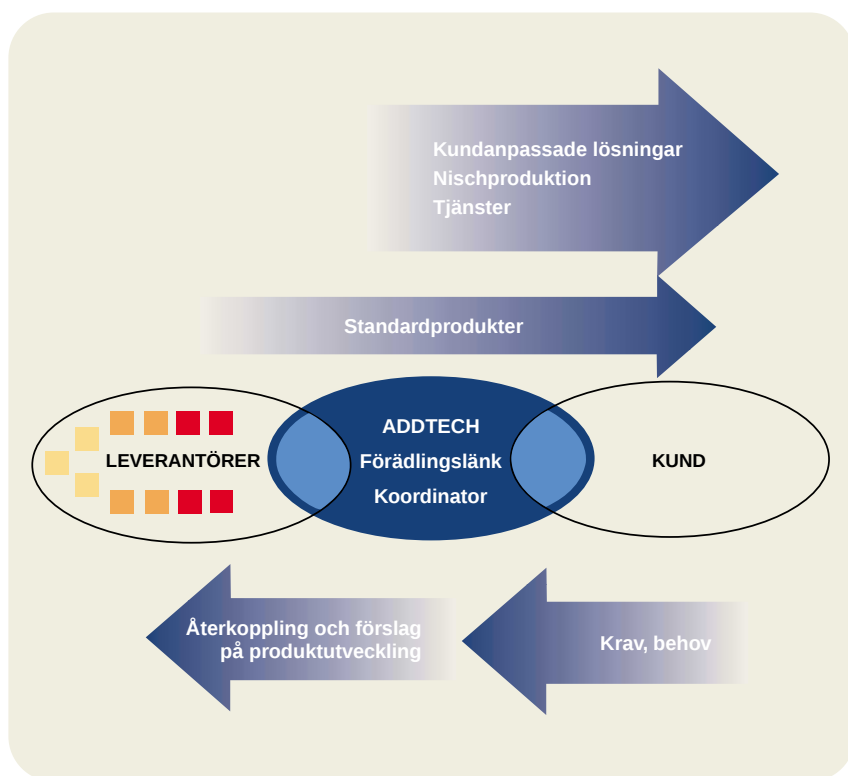
Addtech är inte beroende av någon enskild leverantör då ingen leverantör representerar mer än fem procent av inköpen. Exempel på leverantörer är Exide, THK, Saia-Burgess, Sony och Toshiba.

Personlig försäljning och Affärsmannaskap

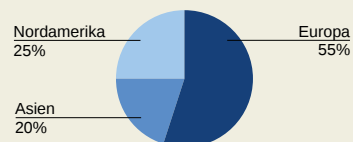
Det yttersta inköps- respektive försäljningsansvaret har säljarna i respektive projekt. Detta i kombination med Key account management är en effektiv arbetsmodell eftersom säljaren har bäst kunskap om kundens behov och dessutom ansvar med långtgående beslutanderätt.

Användande av ny teknik

Addtech använder Internet för att på ett enkelt och snabbt sätt kommunicera med leverantörer och kunder samt sprida information såsom tekniska specifikationer och ritningar. Addtech har exempelvis skapat ett antal IT-lösningar, exempelvis extranet, i syfte att förbättra och underlätta relationer och möjligheter till interaktiv kontakt i viktiga kundprojekt.



INKÖP PER MARKNAD AVSEENDE PRODUKTENS URSPRUNGSLAND, 2000/01 (PROFORMA)



DECENTRALISERAD ORGANISATION MED TILLVÄXTFOKUS

Addtech-koncernens verksamhet bedrivs i ett antal dotterbolag med starka marknadspositioner inom väldefinierade nischer. Dessa dotterbolag ingår i delkoncerner som i sin tur utgör tre affärsområden.

Varje affärsområde leds av en operativ chef som tillsammans med två representanter från koncernledningen ingår i affärsområdets styrelse. Delkoncernerna leds av delkoncernchefer vilka ingår i delkoncernens styrelse tillsammans med affärsområdeschefen samt representant från koncernledningen. Dotterbolagen i sin tur leds av dotterbolagets VD vilken ingår i dotterbolagets styrelse tillsammans med delkoncernchefen och andra här för lämpliga personer.

Denna organisation medger en hög grad av frihet och flexibilitet i dotterbolagen samtidigt som synergier och samordningsfördelar kan identifieras. Korta besluts- och rapportvägar skapar gynnsamma förutsättningar för anpassning efter kundernas och marknadens krav.

Dotterbolagen har eget resultatansvar och ansvarar för operativa frågor såsom marknadsföring, försäljning, val av agenturer, inköp och administration. För IT, finans och viss administration, där tydliga samordningsfördelar uppnås, finns koncerngemensamma funktioner. Koncernledningen ansvarar dessutom för att fastställa mål och strategier samt för kontroll och uppföljning.

Lönsamhetsfokus

Dotterbolagen arbetar självständigt och styr sin verksamhet efter tydliga mål i form av ekonomiska nyckeltal såsom marginal- och lönsamhetsmått. Varje resultatenhet inom respektive dotterbolag bedöms efter sin inverkan på dessa nyckeltal. Varje kundprojekt bedöms efter två nyckeltal, dels resultat i förhål-

lande till försäljning, dels resultat i förhållande till rörelsekapital. Samtliga parametrar i dessa nyckeltal går att påverka av respektive resultatenhet/dotterbolag och tillsammans ger de en heltäckande bild av bolagens lönsamhet. Intern benchmarking mellan dotterbolagen är en viktig framgångsfaktor.

Entreprenörsanda

Det råder en stark entreprenörsanda i dotterbolagen. Samtliga dotterföretag arbetar under egna namn vilket leder till ett ökat personligt engagemang och fördjupade kundrelationer samt underlättar vidareutvecklingen av varje företags särkompetens. Entreprenörsklimatet har även bidragit till att förvärvade företag lätt kunnat integreras.

Kombinationen av det lilla företags flexibilitet, personlighet och entreprenörsanda med det stora företags finansiella styrka, nätverk och garanti för kontinuitet ger Addtech en stor konkurrensfördel på marknaden.

Medarbetare

Av grundläggande betydelse för Addtechs utveckling är att kunna attrahera och behålla kompetenta och engagerade

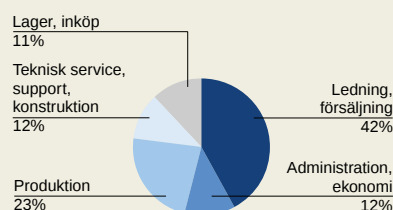
medarbetare. Det är av största vikt såväl för Addtech som för den enskilde medarbetaren att en ständig kompetensutveckling pågår. Kompetensutvecklingen sker i form av såväl intern som extern utbildning. Redan på 1960-talet inleddes ett internt utbildningsprogram – Affärsskolan – inom vilken undervisning inom säljteknik, affärsmannaskap och ledarskap bedrivs. En stor del av kompetensutvecklingen sker också genom det nära samarbete som bedrivs med tekniskt ledande leverantörer.

Många av Addtechs nyckelpersoner har blivit anställda i koncernen genom företagsförvärv. Ett förvärvs framgång hänger till stor del på att man lyckas behålla nyckelpersonerna i de förvärvade företagen. Detta har Addtech lyckats väl med vilket kan tillskrivas den decentraliserade företagskulturen som präglas av ansvar och frihet och som stimulerar till personlig utveckling.

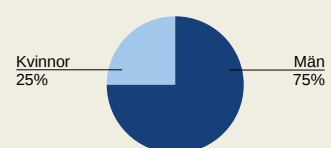
Addtech avser att införa ett aktierelaterat incitamentsprogram för ledande befattningshavare efter notering.

Antalet anställda uppgick till 1 162 per den 31 mars 2001. Under 2000/01 uppgick personalomsättningen till 15 procent.

ANTAL ANSTÄLLDA PER TJÄNST,
31 MARS 2001 (PROFORMA)



GENOMSNIITTLIGT ANTAL
ANSTÄLLDA PER KÖN,
2000/01 (PROFORMA)



ADDTECH PRODUCTION SYSTEMS

Maskiner

Testsystem

Material

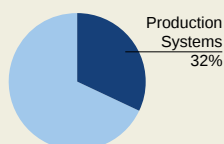
Service/Tjänster/Systemintegration

FINANSIELLA NYCKELTAL (PROFORMA)¹⁾

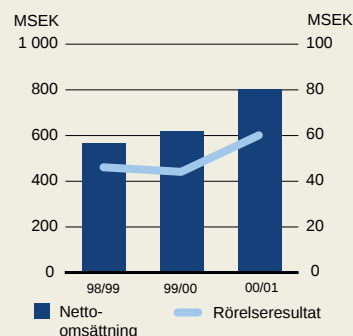
MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Nettoomsättning	563	619	805
Rörelseresultat	46	44	60
Omsättningstillväxt, %		10	30
Rörelseresultatstillväxt, %		-3	35
Rörelsemarginal, %	8,1	7,2	7,5
Medelantal anställda	191	199	250

¹⁾ För beskrivning av proformaredovisningsprinciper se sidan 30. För definitioner se sidan 37.

ANDEL AV ADDTECHS
NETTOOMSÄTTNING, 2000/01
(PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSE-
RESULTAT 1998/99–2000/01
(PROFORMA)



Production Systems tillhandahåller systemlösningar för i huvudsak elektronik-, verkstads- och fordonsindustrins produktionsprocesser.

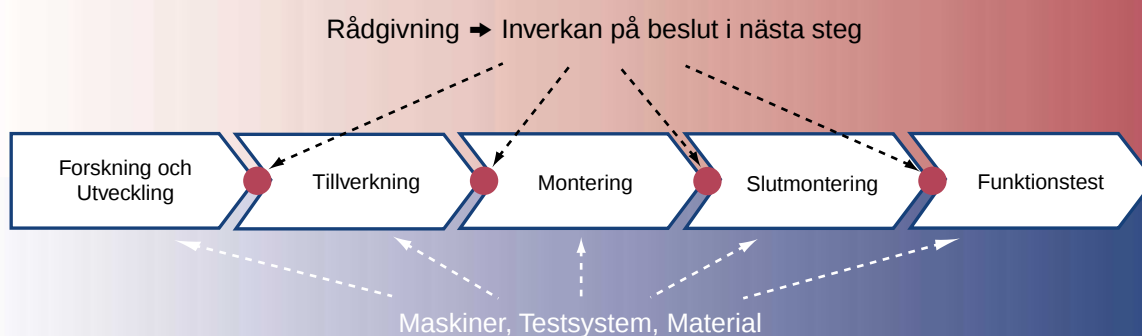
Verksamhet

Affärsområdets idé är att i nära samarbete med kunden erbjuda produkter och tjän-

ster i samtliga produktionsfaser – från forskning och utveckling till sluttast. Verksamheten är inriktad på producerande industrikunder inom elektronik-, verkstads- och fordonsindustri. Egna tjänster, service och underhåll tillsammans med ledande, globala leverantörers produkter utgör basen för verksamheten. Konsulttjänster, egen tillverkning av

nischprodukter, egna specialprodukter och material uppfyller kundens behov av helhetsperspektiv. Kombinationen av gedigen kunskap samt förståelsen av helheten innebär att Production Systems har ett kunderbjudande som kan optimera kundens produktionsprocess.

Production Systems strävar efter att finnas med redan i produktutvecklings-





URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Produkter	Beskrivning
Maskiner	
Produktionsutrustning	Exempelvis för komponent- och kretskortsmontage till elektronikindustrin för bland annat tillverkning av komplexa elektronikkort i telekomutrustning. Rengörings-, trumlings- och blästringsanläggningar till verkstadsindustrin.
Miljötekniska system	Industriprocessanläggningar och ultrafilter för rening och återvinning av olje- och metallhaltiga processvätskor. Centrifuger för avskiljning av partiklar till exempel vid trumling. Anläggningar för återvinning av lösningsmedel i industrin.
Testsystem	
Funktionstestsystem	Kontroll och felsökning av monterade kretskort och dess elektriska funktionalitet.
Optiska testsystem	För kontroll av komponentplacering, förbindningar och lödkvalitet av kretskort.
Fixturer	Kundspecifika fixturer till olika typer av testsystem för kontroll av kretskort.
Balanserings- och koordinatmätmaskiner	Montering och mätning av karosseridetaljer.
Material	
Elektrostatiska skydd	Olika typer av skydd för den elektronikproducerande industrin med bland annat ESD-förpackningar och ESD-säkra arbetsplatsutrustningar.
Förbrukningsmaterial	Olika typer av produktionsmaterial och rengöringskemikalier efter mekanisk bearbetning och för elektronikproduktion.
Tjänster	
Systemlösningar, systemoptimering, processutveckling, anpassning, utbildning, konsulttjänster samt service och underhåll.	

stadiet eftersom de system som då väljs och i vissa fall skräddarsys styr vilka produktions- och testsystem som väljs för den faktiska produktionen. Production Systems kan sedan fungera som en partner i hela kedjan från forskning och utveckling, tillverkning, montering, testning till utbildning av produktionspersonal. Genom rådgivning avseende helhetslösningar kan Production Systems inverka på beslut i nästa steg och addera tjänster, maskinutrustning och material i samtliga steg.

Production Systems verksamhet präglas av högt kunskapsinnehåll vilket ställer krav på hög kompetens att kunna installera, integrera och serva systemen. Vad avser testsystem går utvecklingen mot att test i allt högre grad integreras under produktionens gång vilket reducerar risken för fel vid sluttestning av produk-

tionsprocessen. Denna utveckling ligger i linje med Production Systems helhetstänkande som en del i kunderbjudandet.

Production Systems fungerar som den sammanbindande länken mellan kundens respektive enheter, vilket ger en överblick och möjlighet att utforma optimala systemlösningar för såväl den enskilda enheten som för produktionen som helhet. Production Systems har en nära relation med leverantörer och fungerar därmed också som en värdeskapande partner till kund och leverantör. Genom affärsområdets helhetssyn och förståelse för kundens produktionsprocess identifieras de leverantörer som erbjuder det mervärde kunderna efterfrågar.

I samband med försäljning av system tecknas ofta service- och supportavtal samt leveransavtal avseende material till produktionen. Production Systems ge-

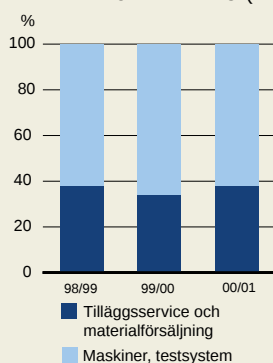
nomför också ofta modifieringar och löpande optimering av installerade system. På detta sätt skapas en kontinuitet i kundrelationen samt ett stabilt intäktsflöde.

Marknad

Production Systems kunder utgörs i huvudsak av nordisk tillverkningsindustri inom elektronik, verkstad och fordon. Exempel på kunder är Elcoteq, Ericsson, Flextronics, Nokia, Scania och Volvo. Den försäljning som är av investeringskaraktär drivs bland annat av industrikonjunkturen vilken påverkar kundernas kapacitetsbehov men också av allt snabbare tekniskiften samt striktare miljökrav. Vissa delsegment, såsom telekommunikationssektorn, präglas generellt av långsiktigt goda tillväxtförutsättningar. Tillväxten drivs även av underliggande trender såsom outsourcing. Många företag



UTVECKLINGEN AV NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING (PROFORMA)



Tilläggservice och materialförsäljning utgör en betydande del av nettoomsättningen och uppgick till 38 procent under 2000/01.

väljer att fokusera på sin kärnkompetens vilket innebär att dessa i större utsträckning köper färdiga system och lösningar avseende testutrustning och produktionslösningar.

Då Production Systems ofta levererar såväl testutrustning som produktionssystem till slutkunden blir detta affärsområde också en attraktiv partner för andra underleverantörer i syfte att säkerställa att även underleverantörens produktionsprocess motsvarar slutkundens krav.

Konkurrenterna i Norden utgörs i huvudsak av ElektronikGruppen, Agilent, OEM International, Wikman & Malmkjell, Beijer Industri och Mitutoyo. Addtechs bedömning är dock att ingen av dessa idag kan erbjuda kunden det helhetskoncept Production Systems levererar. Bedömningen är att detta är en viktig konkurrensfördel, i synnerhet mot bakgrund av trenden mot en ökad efterfrågan på helhetslösningar.

Marknaden präglas av en viss prispress för maskiner och system av investeringskaraktär. En mixförskjutning mot en högre andel tjänster, tilläggservice och materialförsäljning, där marginalerna är bättre, har dock inneburit att affärsområdets marginal som helhet påverkats i liten grad. Försäljningsökningen under 2000/01 förklaras i huvudsak av förvärv och en stark utveckling i telekommunikationssegmentet i Finland. I diagrammet nedan visas utvecklingen av intäkternas fördelning under den senaste treårsperioden.

Framtid

Production Systems kommer fortsatt att sträva efter fördjupade kundrelationer, ökat kunskapsinnehåll i tjänsterna samt att utveckla eftermarknadsaktiviteterna som ett led i att förbättra affärsområdets marginaler samt att reducera det konjunkturella beroendet. Parallellt med detta pågår ett kontinuerligt arbete med att sam-

ordna organisationen på nordisk bas i syfte att öka kostnadseffektiviteten samt att identifiera framförallt kundsynergier mellan de ingående bolagen.

Organisationen präglas av en löpande affärsutveckling i syfte att utveckla helhetssynen samt att komma in ännu tidigare i kundens produktutvecklingsfas.

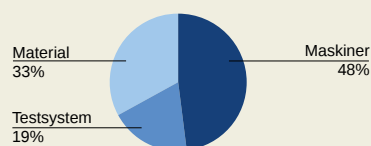
En allt större andel av de nordiska exportföretagen förlägger produktion i lågkostnadsländer utanför Norden.

Basen för forskning och utveckling återfinns dock i huvudsak i Norden där införsäljning av Production Systems tjänster och produkter sker. Vid behov kan närvaro komma att etableras i de länder till vilka kunders produktion förläggs då detta underlättar införsäljning av service, support och materialförsörjning.

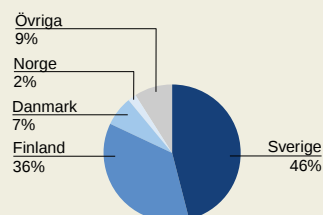
Många av Production Systems kunder innehar en ledande teknikställning på världsmarknaden. Production Systems nära partnerskap med dessa kunder har genererat tekniskt avancerade lösningar vilka framöver kan dupliceras. Production Systems avser att utnyttja detta teknikförsprång till en geografisk expansion med införsäljning hos underleverantörer och slutkunder utanför Nordens gränser. Detta minskar affärsområdets geografiska beroende och ger samtidigt goda möjligheter till volymexpansion och skalfördelar.



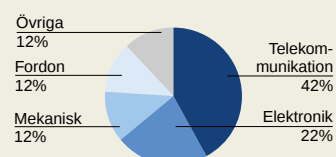
NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNAD, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT, 2000/01 (PROFORMA)



ADDTECH TRANSMISSION SYSTEMS

**Mekanisk
transmission**

**Elektromekanisk
transmission**

Maskinelement

Hydraulik

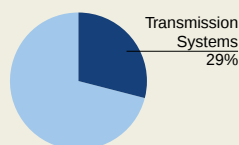
Nischproduktion/Kundspecifika produkter/Systemlösningar

FINANSIELLA NYCKELTAL (PROFORMA)¹⁾

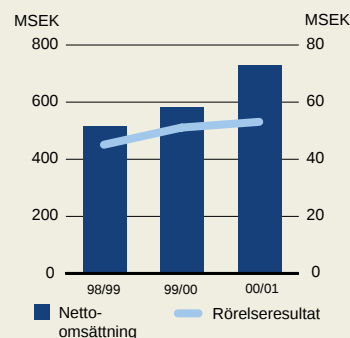
MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Nettoomsättning	517	584	729
Rörelseresultat	45	51	53
Omsättningstillväxt, %		13	25
Rörelseresultatstillväxt, %		14	3
Rörelsemarginal, %	8,7	8,8	7,3
Medelantal anställda	293	331	406

¹⁾ För beskrivning av proformaredovisningsprinciper se sidan 30. För definitioner se sidan 37.

ANDEL AV ADDTECHS NETTO-
OMSÄTTNING, 2000/01
(PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSE-
RESULTAT 1998/99-2000/01
(PROFORMA)



Transmission Systems marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement och automationssystem för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Egen tillverkning sker främst av kedjor, packningar och maskinelement.

Verksamhet

Produkterna tillhandahålls till största delen direkt från ledande producenter i respektive produkt- och marknadsnisch på världsmarknaden. Den egna tillverkningen avser produkter som har en högre förädlingsgrad än volymprodukter. Transmission Systems strävar efter en helhetssyn på kundens verksamhet, vil-

ket även resulterar i leveranser av system och automationslösningar.

Mervärde skapas genom nära relation med såväl kund som leverantör vilket är en förutsättning för att nå en optimal teknisk lösning. Att medverka i framtagandet av en produkt som skall fungera väl hos kund och tillgodose dennes behov och som samtidigt är möjlig att tillverka av leverantören förutsätter ett djupt tekniskt kunnande och förståelse för leverantörernas förutsättningar.

Mervärdesaffären som består av nischproducerade komponenter, kundspecifika produkter och systemlösningar uppgår till cirka 50 procent av omsättningen.

Marknad

Affärsområdets produkter säljs till ett stort antal branscher. Därigenom följer utvecklingen industrikonjunkturen generellt men en viss stabilisering sker genom de olika branschernas varierande konjunkturcykler. Viktiga branscher är maskin- och apparattillverkare, verkstadsindustrin, fordonsindustrin, trävaru- och pappersmassaindustrin, medicinteknik samt ergonomiområdet. Affärsområdets kontakt hos kunden är ofta konstruktionsavdelningen. Exempel på kunder är BT Industries, MAN B&W, Siemens Elema, Tamrock och Tetra Pak.

Trenden mot indesign av produkter i nära samarbete med kund blir allt mer betydelsefull och hel eller delfunktions-



URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

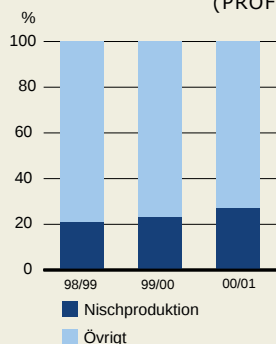
Produkter	Beskrivning
Mekanisk transmission	
Remtransmission	Exakt kraftöverföring i drift vid exempelvis printer-applikationer.
Kedjetransmission	Kraftöverföring för exempelvis lyftapplikation i truckar.
Elektromekanisk transmission	
Motor-/växeltransmission	Verktygsväxeldrift för magasin i verktygsmaskin.
Linjära ställdon	För spjällreglering i exempelvis ventilations- eller siloapplikation.
Linjärxlar	För hanteringsapplikationer.
Maskinelement	
Packningar	För dieselmotorer.
Tätningar	I hydraulikapplikationer.
Linjär- och rullager	Linjärlager för snabba och precisa linjärförelser i monteringsapplikationer.
Hydraulik	
Hydraulikkomponenter	Specialcylindrar för rototiltar.
Hydrauliksystem	System för lyfttruckar.
Tjänster	
Konstruktion, systembyggnation, montering samt provning och test.	

lösningar erbjuds i allt högre grad. För standardsortimentet önskas allt effektivare logistik och säljkanalslösningar samt att kunderna ställer större krav på att färre leverantörer skall leverera en större del av sortimentet.

Huvudkonkurrenterna är i Norden ett stort antal mindre och medelstora aktörer inom Transmission Systems olika delområden. De större konkurrenterna är SKS, Br. Klee, JensS samt delar av OEM International.

En stor konkurrensfördel för Transmission Systems ligger i att andelen egenproduktion och vidareförädling är högre än för konkurrenterna. Transmission Systems på marknaden starkt etablerade namn och egna varumärken som

UTVECKLINGEN AV NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING (PROFORMA)



Andelen nischproduktion har ökat från 21 procent till 27 procent av nettoomsättningen under de senaste tre åren.



ADDTECH TRANSMISSION SYSTEMS



till exempel FB Industri är ytterligare en styrka.

Omsättningsökningen under 2000/01 förklaras främst av förvärvet av FB Industri. Den försämrade rörelsemarginalen 2000/01 berodde på strukturåtgärder i en av verksamhetsgrenarna samt till en mindre del att den förvärvade enheten har en något lägre marginal. För 2001/02 förutses inte några omstruktureringkostnader av betydelse.

Framtid

Kundernas successivt ökande krav på mervärde passar väl in i Transmission Systems arbetssätt. Den ökande andelen av mervärdestjänster skall motverka den marginalpress som finns på enklare produkter och tjänster.

Affärsområdets många och långa kundrelationer möjliggör att genom



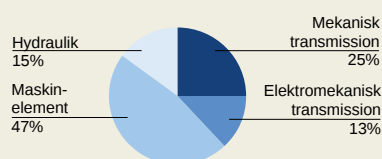
intern koordinering erbjuda kunden allt effektivare affärskanaler och logistiklösningar och därigenom få en större andel av kundernas affärer.

Samarbetet med kunder och leverantörer kommer även fortsättningsvis att leda till att Transmission Systems successivt adderar nya närliggande produkter och tjänster.

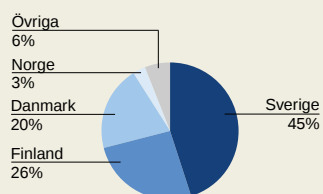
Förvärvet av FB Industri har gett en europeisk plattform från vilken affärsområdet snabbare kan penetrera den europeiska marknaden. Detta i kombination med den erfarenhet Transmission Systems har från att betjäna framgångsrika kunder i Norden gör att Transmission Systems räknar med att öka andelen av försäljningen utanför Norden.



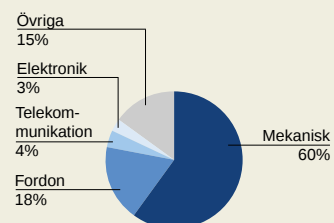
NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNAD, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT, 2000/01 (PROFORMA)



ADDTECH COMPONENT SYSTEMS

Elektronik

Elektromekanik

Strömförsörjning

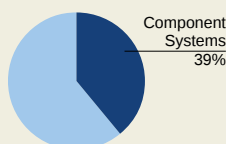
Kundspecifika delsystem

FINANSIELLA NYCKELTAL (PROFORMA)¹⁾

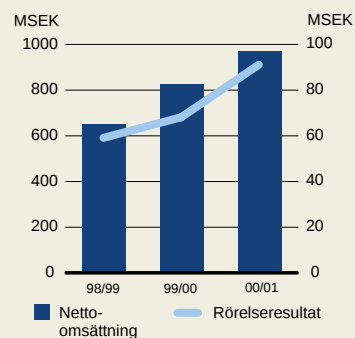
MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Nettoomsättning	649	826	971
Rörelseresultat	59	68	91
Omsättningstillväxt, %		27	17
Rörelseresultatstillväxt, %		14	35
Rörelsemarginal, %	9,1	8,2	9,4
Medelantal anställda	234	274	278

¹⁾ För beskrivning av proformaredovisningsprinciper se sidan 30. För definitioner se sidan 37.

ANDEL AV ADDTECHS NETTO- OMSÄTTNING, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSE- RESULTAT 1998/99–2000/01 (PROFORMA)



Component Systems utvecklar och marknadsför nischade komponentlösningar för tillverkningsindustrin och eftermarknaden.

Verksamhet

Component Systems marknadsför ett brett urval av komponenter som till stor del kundanpassas. För att kunna erbjuda en helhetssyn och tillgodose kundens behov snabbt och kostnadseffektivt har bolagen inom affärsområdet utvecklat såväl lokala som globala nätverk och försörjningssystem. Denna väl fungerande nätverksstruktur består bland annat av kompetens inom projektledning, konstruktion, prototypframtagning, montering och kvalitetssäkring.

Utvecklingen av lösningar sker i stor utsträckning i partnerskap med kunderna. Detta innebär att Component Systems

ofta deltar i kundens produktutvecklingsarbete ute på dess konstruktions- och utvecklingsavdelningar. Förutom förtroende och lojalitet ställer ett sådant nära samarbete, i kombination med lösningarnas komplexitet, krav på spetskompetens.

Verksamheten är fokuserad till högteknologiska produkter med god lönsamhet. Bolagen inom affärsområdet anpassar och sätter samman egna produkter baserade på standardkomponenter som köps in från leverantörer med ledande marknadspositioner och starka varumärken. Därutöver tillhandahåller affärsområdet standardkomponenter för att erbjuda marknaden fullservicelösningar.



URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

Produkter	Beskrivning
Elektronik	
Industriella styrsystem	Industridatorer exempelvis för övervakning av telefonnät. Touch-paneler/displayer bland annat i biljett- och bankautomater.
Elektroniska komponenter	Kristaller, HF- och optokomponenter som finns i satellit- och marin kommunikationsutrustning.
Elektromekanik	
Småmotorer	DC-motorer för positionering av fiber i fibersvets. Stegmotorer för reglering av ventilation i bilar. Synkronmotorer för värme och ventilation i fastigheter. Borstlösa servomotorer för styrning av laserinstrument.
Förbindningsteknik	Kontaktidon och kabel för användning i miljöer med höga krav som exempelvis vindkraftverk och borrhägar.
Omkopplare	Mikrobrytare och tryckknappar på manöverpaneler i hissfunktioner och vitvaror, lägesindikering i exempelvis dörrar och luckor.
Reglage	Joystick för styrning av entreprenadmaskiner och industri-applikationer.
Mät & Test	Kameralösningar för övervakning av fiberskarvning. Mätinstrument för elkraftsapplikationer.
Specialmaterial	Metaller för höga temperaturer, exempelvis kylelement till elektronik. Permanentmagneter för tändsystem i motorer.
Strömförsörjning	
Batterier	Specialbatterier för användning i eltruckar, handikappfordon och arbetsplattformar.
Transformatorer	Transformatorer för bland annat elektronisk energimätning.
Kontaktidon	Kontaktidon till exempelvis basstationer.
Tjänster	
Projektleddning, konstruktion, prototypframtagning, montering, kvalitetssäkring.	

Marknad

Nordisk tillverkningsindustri och eftermarknad utgör den huvudsakliga kundgruppen. Till de viktigaste branscherna hör den mekaniska industrin, telekommunikationsindustrin och fordonsindustrin. Kunderna använder produkterna och lösningarna dels som komponenter i sina produktionsutrustningar, dels som insatsvaror i de produkter de tillverkar. Exempel på kunder är Allgon, Atlet, BT Industries, Ericsson, GN Nettest och Volvo.

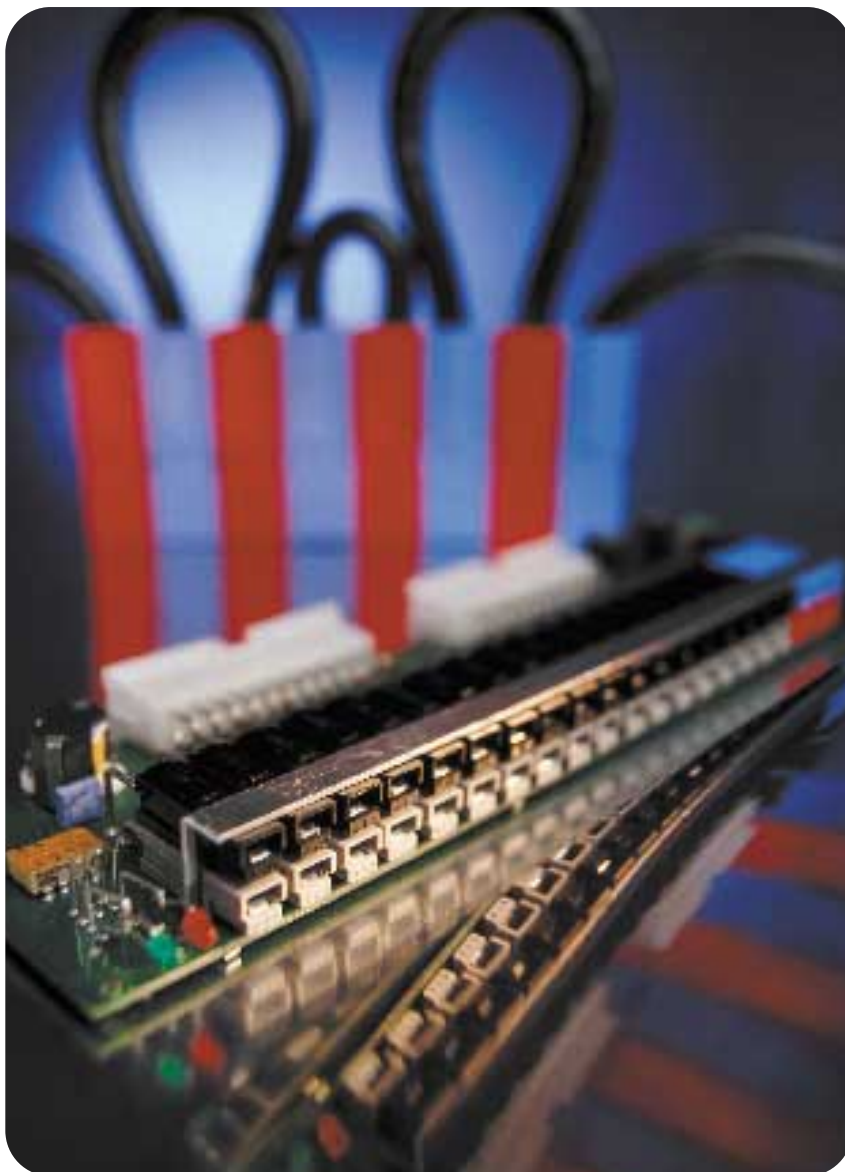
Tillväxten drivs i stor utsträckning av den generella industrikonjunkturen och industrins investeringar. I syfte att motverka konjunktursvängningar satsar

Component Systems i ökande omfattning på att erbjuda mervärdeskapande lösningar och delsystem.

Marknaden kännetecknas av en ökad prispress på framför allt standardkomponenter och standardiserade lösningar. Genom att fokusera på att utveckla delsystem, det vill säga utarbeta lösningar till komplicerade problem i partnerskap med kund, har Component Systems kunnat motverka marginalpressen. Detta har varit en medveten satsning i syfte att öka innehålllet och mervärdegraden i produkt erbjudandet och därmed säkerställa att kundnyttan maximeras. I diagrammet på sidan 26

visas utvecklingen av nettoomsättningens fördelning på delsystem respektive standardkomponenter. Under 2000/01 normaliserades rörelsemarginalen efter att föregående år ha påverkats negativt av volymtillväxt genom förvärv.

Konkurrensen finns främst på produktnivå. På den nordiska marknaden konkurrerar Component Systems med OEM International och Elektronik-Gruppen. Inom områdena industrilösningar och industridatorer är Beijer Electronics en konkurrent.



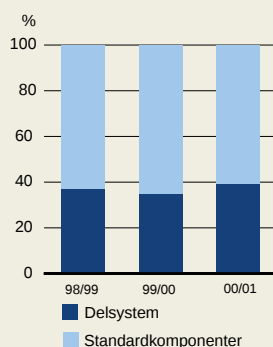
Framtid

Component Systems kommer även fortsättningsvis att fokusera på att i högre grad erbjuda kundanpassade produkter och skräddarsydda lösningar där priset inte är den avgörande faktorn. Skiftet från komponentleverantör till leverantör av delsystem leder till förbättrade marginaler.

Vikten av att välja kunder och projekt betonas mer, såväl som vikten av att utveckla partnerskap med både kunder och leverantörer. Den främsta anledningen till detta är att kunderna i ökad utsträckning kräver färre leverantörer samtidigt som de outsourcar en större del av sin verksamhet. Detta ställer krav på leverantören i form av gedigen kunskap och ett större ansvar i kundens produktutveckling.

Component Systems avser att ta en större roll tillsammans med såväl kunder som leverantörer. Detta kan till exempel ske avseende tillverkning, där Component Systems kan gå in som partner till en tillverkare eller själva tillverka vissa nischkomponenter. En annan möjlighet är att i ökad utsträckning erbjuda egna tjänster inom exempelvis projektledning, konstruktion eller kvalitetssäkring. Component Systems kommer fortsatt att sträva efter att kontinuerligt bygga och förbättra nätverk så att totallösningar lämpade för kundens specifika behov kan erbjudas.

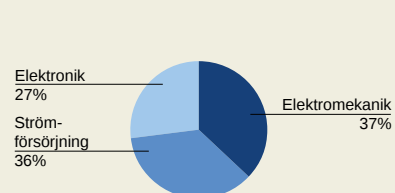
UTVECKLINGEN AV NETTOOMSÄTTNINGENS FÖRDELNING (PROFORMA)



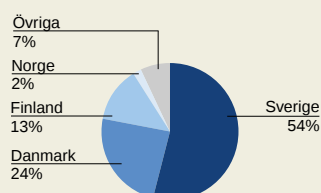
Delsystem utgör en ökande andel av affärsområdets totala nettoomsättning, vilket har bidragit till bättre marginaler.



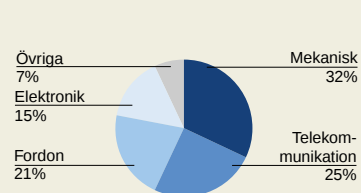
NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKT-OMRÅDE, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNAD, 2000/01 (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER KUND-SEGMENT, 2000/01 (PROFORMA)



MARKNADSÖVERSIKT

MARKNAD

Addtech verkar på marknaden för högteknologiska industrikomponenter och system. Kunderna återfinns framförallt inom nordisk tillverkningsindustri.

Marknadens storlek för Addtechs produkter och tjänster är svår att avgränsa och uppskatta på grund av sin mångfald.

Addtechs strategi är att uppnå ledande positioner inom definierade nischer och att successivt utveckla verksamheten till angränsande segment. Addtechs tillgängliga och potentiella marknad är därför inte statisk utan förändras löpande över tiden. Bedömningen är att marknaden inte utgör en begränsning för Addtechs framtida tillväxt.

MARKNADENS TILLVÄXT

Ett sätt att mäta den underliggande tillväxten för Addtechs marknad är försäljningstillväxten i Addtechs viktigaste kundsegment.

På den svenska marknaden, som svarar för cirka 50 procent av Addtechs omsättning, är variationen i tillväxt stor för olika marknadssegment. För den senaste tioårsperioden har den årliga tillväxten uppgått till cirka noll procent för mekanisk industri, drygt tre procent för elektronik industrin, knappt 10 procent för fordonsindustrin och drygt 11 procent för telekommunikationsindustrin.

För Addtechs näst största marknad, Finland med 24 procent av omsättningen, är den totala tillväxten högre för motsvarande period. Detta förklaras framförallt av en kraftfull tillväxt i telekommunikationssegmentet.

DRIVKRAFTER

Konjunkturläge

Den viktigaste underliggande tillväxtfaktorn utgörs av industrikonjunkturen då denna styr kundernas behov av kapacitet och investeringar. Industrikonjunkturen påverkar främst Addtechs försäljning av maskiner och produktionsutrustning. Addtech strävar målmedvetet efter att minska den konjunkturella beroendet genom att öka andelen tjänster och eftermarknadsförsäljning. Vissa segment såsom telekommunikations- och energisektorn bedöms i mindre grad påverkas av den underliggande konjunkturen utan i högre grad av en långsiktigt underliggande stark tillväxt.

Teknikutveckling

En viktig tillväxtfaktor är en allt snabbare teknikutveckling. Snabbare tekniskiften och kortare investeringscykler genererar en ökad omsättningshastighet på Addtechs produkter och tjänster. Även politiska beslut påverkar teknikutvecklingen. Beslut om större infrastrukturinvesteringar innebär ofta långa investeringsprogram som löper oberoende av konjunkturläge. Även skärpt miljölagstiftning kan kräva uppgradering eller byte av produktionsutrustning samt skapa andra affärsmöjligheter.

Integration mellan leverantörer och kund

Marknaden präglas av en allt större integration mellan leverantör och kund. Integrationen avser såväl produkter som tjänster. Detta ställer ökade krav på leverantörens helhetssyn vilket skapar

förutsättningar för att utveckla mervärde åt kunden. I Addtechs fall kan sådana mervärden bestå av systemlösningar, kundspecifika produkter, service och logistik.

Konsolidering

Marknadens konsolidering sker på tre nivåer; hos kunder, leverantörer och konkurrenter. Detta i kombination med outsourcing trenden, i vilken underleverantörer till tillverkningsindustrin tar en större del av industriföretagens produktion, leder till att kundstrukturen och marknadsförutsättningarna kontinuerligt förändras.

Aktörerna växer främst genom förvärv, breddning av produktutbud samt genom internationalisering. Globalisering kräver internationellt verksamma aktörer i alla led.

Fokus på kärnverksamhet

Många företag väljer i ökad utsträckning att fokusera på sin kärnverksamhet. Detta innebär ett ökat behov av mer utvecklade delsystem samt system för test- och kvalitetsverifiering, vilket ligger i linje med Addtechs helhetsperspektiv i kundrelationen.

Prispress

Marknaden för produkter av investeringskaraktär samt standardkomponenter präglas av prispress. Även trenden mot outsourcing leder till prispress då detta innebär ett tydligare fokus på produktionskostnader. För att motverka prispressen ställs krav på att Addtech över tiden kan öka mervärdet mot såväl

kund som leverantör genom att öka kunskaps- och tjänsteinnehållet i erbjudandet. När en nisch övergår till volymaffär skall Addtech ompröva, omdefiniera eller eventuellt lämna segmentet och fokusera på att utveckla ledande positioner i angränsande eller andra nischer.

Elektronisk kommunikation

E-handel används i allt större utsträckning av volymdistributörer av standardkomponenter. E-handel ger fördelar framförallt avseende logistik, order- och prognoshantering samt kundkommunikation. För dessa aktörer bedöms e-handel utgöra en viktig konkurrensfaktor framförallt avseende kostnadsfördelar.

Addtech är verksam inom nischsegment och är ofta delaktigt i tidiga skeden av kundens produktutveckling där varje kund är unik och specialanpassade lösningar tas fram. Addtech använder elektronisk kommunikation i samarbete med kunder och leverantörer i syfte att öka servicegrad, förenkla rutiner eller på annat sätt skapa mervärde för Addtechs affärspartners. Denna utveckling utgör en viktigare konkurrensfaktor för Addtech än det direkta orderintaget via E-handel.

KONKURRENSSITUATION

Aktörerna som verkar på marknaden kan delas in i tre huvudkategorier; volymdistributörer, producenter med egen försäljning samt mindre och medelstora agenturföretag. Addtech är en kombination av dessa kategorier. Addtech har ett flertal agenturer men har också egen produktion. Det innebär att Addtech

konkurrerar med aktörer inom alla dessa kategorier. Addtechs fokus är att inom de tre kategorierna verka inom väl avgränsade nischer vilket innebär att konkurrensen från volymdistributörerna är begränsad. Addtechs långa tradition som förädlingslänk mellan kund och leverantör är ytterligare en faktor som skiljer ut Addtech från övriga aktörer. OEM International och Elektronik-Gruppen är exempel på konkurrenter som är mest jämförbara med Addtech.

Volymdistributörer

På den nordiska marknaden finns ett antal större aktörer. Gemensamt för dessa större aktörer är att de arbetar med breda sortiment. Graden av anpassning av produkterna efter kundernas specifika behov varierar mellan bolagen men är generellt låg.

För distributörerna är sortimentsbredd av volymprodukter, logistik och lågt pris viktiga konkurrensfaktorer. Utvecklingen mot allt mer standardiserade produkter och system leder till att mervärdet i form av support och service blir allt viktigare konkurrensmedel. Exempel på volymdistributörer är Arrow, Avnet och Würth.

Producenter

Tillverkare med egen försäljning är ofta globala företag med lokala dotterbolag. Dessa aktörer säljer vanligtvis endast egna produkter, vilket innebär ett relativt snävt produktsortiment. Dessutom erbjuder de i de flesta fall endast standardiserade lösningar. Exempel på producenter är Agilent, Amp och Bosch.

För producenterna är det viktigt att skapa stora volymer hos enskilda kunder eftersom lösningarna ofta är standardiserade och säljs med lägre marginaler. Dessa aktörer riktar sig därför till stora kunder.

Mindre- och medelstora agenturföretag

Ett stort antal distributörer utgörs av mindre och medelstora agenturföretag som ofta representerar tillverkare och leverantörer. Dessa företags verksamhet är ofta begränsad till en nisch eller ett geografiskt område. Styrkan hos dessa aktörer är framför allt deras närhet till kunderna. Exempel på sådana distributörer är Östergrens, SKS och Gycom.

FINANSIELL ÖVERSIKT

KONCERNENS BILDANDE

Addtech AB var tidigare ett vilande bolag inom Bergman & Beving koncernen. I mars 2001 tillfördes Addtech AB sammanlagt 400 MSEK genom dels en nyemission på totalt 56 MSEK, dels ett ovillkorat aktieägartillskott på 344 MSEK.

Addtech AB förvärvade den 31 mars 2001 samtliga aktier i Bergman & Beving Industry AB från Bergman & Beving AB. Köpeskillingen motsvarade Bergman & Beving ABs bokförda värde 347 MSEK.

PROFORMAREDOVISNING

Proformaredovisningen visar resultat- och balansräkningar samt kassaflöden i sammandrag för den nya koncernen för åren 1998/99, 1999/00 samt 2000/01. Syftet med proformaredovisningen är att visa utvecklingen för koncernen som om den nya koncernen hade bildats den 31 mars 1998.

Utgångspunkten för proformaräkenskaperna är Addtech-koncernens struktur per 31 mars 2001. Verksamheter som inte ingår i Addtech-koncernen per 31 mars 2001, men har varit en del av Bergman & Bevings affärsområde Industry 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 från bolag utanför Bergman & Beving koncernen och som idag ingår i Addtech-koncernen ingår från och med förvärvstidpunkten.

Proformaredovisningen har för Addtech AB upprättats med utgångspunkt från erlagd köpeskillning på 347 MSEK vid förvärvet av Bergman & Beving Industry AB från Bergman & Beving AB. Köpeskillingen överensstämmer med det redovisade värdet på samtliga identifierbara tillgångar och skulder i den koncern i vilken Bergman & Beving Industry AB är moderbolag. Redovisad goodwill i Industrykoncernen är inte en identifierbar tillgång varför denna saknas i den nya koncernen.

Affärsområde Industrys historiska kapitalstruktur avviker från den nuvarande Addtech koncernen. Mot denna bakgrund har det inte ansetts meningsfullt att beakta finansiella poster och skatt i de historiska resultaträkningarna. Resultaträkningarna proforma för åren 1998/99 och 1999/00 omfattar endast rörelseposter, det vill säga resultaträkningar till nivån rörelseresultat före finansiella poster. För 2000/01 redovisas en fullständig proforma resultaträkning.

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

Mot denna bakgrund innehåller kassaflödesanalyser för åren 1998/99–2000/01 kassaflöde från rörelsen och investeringsaktiviteter exklusive effekter av bolagsförvärv.

Nyckeltalen för Addtechs ekonomiska utveckling baseras på proformaräkenskaperna. Till följd av detta har vissa nyckeltal utelämnats för 1998/99 och 1999/00.

Följande justeringar har gjorts i förhållande till hur affärsområde Industry redovisats i den officiella redovisningen för Bergman & Beving AB.

- Vid utgången av 2000/01 uppgick den totala goodwillposten i Bergman & Beving-koncernen hänförlig till affärsområde Industry till 292 MSEK. I Addtech koncernen uppgår goodwillen per 31 mars 2001 till noll MSEK. Mot bakgrund av att avskrivningar på denna goodwill inte kommer att belasta resultatet i framtiden har i proformaredovisningen historiska goodwillavskrivningar redovisade i Bergman & Beving AB eliminerats. Effekten av detta är att goodwillavskrivningar minskat med 32 MSEK 2000/01 jämfört med vad som redovisats i Bergman & Bevings årsredovisning.
- Per 31 mars 2001 har Addtech blivit kapitaliserat genom nyemission och aktieägartillskott, vilka huvudsakligen tagits i anspråk för förvärvet av Industry. I proformaredovisningen avseende 2000/01 har detta beaktats genom att en ränteintäkt upptagits som om kapitaliseringen, minskat med vad som åtgått för förvärvet av Industry, ägt rum vid årets ingång. Beräkningen har skett utifrån en räntesats på 4 procent.
- I proformaredovisningarna har förvärvet av Vactek från Bergman & Beving MediTech per 31 mars 2001 redovisats som om förvärvet skett per 1 april 1998.
- Mot bakgrund av att samtliga fordringar och skulder mot andra bolag inom Bergman & Beving koncernen skall likvideras inför börsnoteringen har dessa i proformaredovisningen per 31 mars 2001 netto redovisats under balansposten likvida medel.
- 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 resultaträkning och balansräkningen avseende räkenskapsåret 2000/01.¹⁾

RESULTATRÄKNING

2000/01, MSEK	Affärsområde Industry enligt Bergman & Bevings årsredovisning	Förvärv av Vactek	Goodwill- justering	Kapitali- sering	Addtech Proforma
Nettoomsättning	2 471	31			2 502
Rörelseresultat före avskrivningar	234	6			240
Avskrivningar	-70	-1	32		-39
Jämförelsestörande poster	13				13
Rörelseresultat	177	5	32	0	214
Finansiella intäkter och kostnader	-8			1	-7
Resultat efter finansnetto	169	5	32	1	207
Skatter	-55	-1			-56
Minoritet					0
Årets resultat	114	4	32	1	151

BALANSRÄKNING

31 mars 2001, MSEK	Affärsområde Industry enligt Bergman & Bevings årsredovisning	Förvärv av Vactek	Goodwill- justering	Kapitali- sering	Addtech Proforma
Immateriella anläggningstillgångar	278	14	-292		0
Materiella anläggningstillgångar	200	11			211
Finansiella anläggningstillgångar	6	1			7
Övriga omsättningstillgångar	825	23			848
Likvida medel	84	14		53	151
Summa tillgångar	1 393	63	-292	53	1 217
Eget kapital	636	3	-292	53	400
Minoritet	4	2			6
Räntebärande skulder och avsättningar	164	3			167
Icke räntebärande skulder och avsättningar	589	55			644
Summa eget kapital & skulder	1 393	63	-292	53	1 217

¹⁾ Redovisningsprinciper framgår av sidan 58.

FINANSIELL ÖVERSIKT I SAMMANDRAG

RESULTATRÄKNING, PROFORMA

MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Nettoomsättning	1 725	2 023	2 502
Rörelseresultat före avskrivningar	186	194	240
Avskrivningar	-33	-33	-39
Jämförelsestörande poster ¹⁾			13
Rörelseresultat	153	161	214
Finansiella intäkter och kostnader			-7
Resultat efter finansnetto			207
Skatter			-56
Minoritetens andel av resultatet			0
ÅRETS RESULTAT			151

BALANSRÄKNING, PROFORMA²⁾

MSEK	31 mars 1999	31 mars 2000	31 mars 2001
Materiella anläggningstillgångar	183	167	211
Finansiella anläggningstillgångar	7	8	7
Övriga omsättningstillgångar	521	613	848
Likvida medel			151
Summa tillgångar			1 217
Eget kapital			400
Minoritetsintressen			6
Räntebärande avsättningar och skulder			167
Icke räntebärande avsättningar och skulder	329	395	644
Summa eget kapital och skulder			1 217
Sysselsatt kapital			573
Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser			82

KASSAFLÖDESANALYS, PROFORMA²⁾

MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Rörelseresultat	153	161	214
Justering för jämförelsestörande poster ¹⁾			-13
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	39	37	43
Förändring av rörelsekapital ³⁾	-60	-30	-7
Kassaflöde före investeringar	132	168	237
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	-47	-19	-25
Operativt kassaflöde	85	149	212
Nettoinvesteringar i företagsförvärv	-90	-34	-195
Operativt kassaflöde efter investeringar i företagsförvärv	-5	115	17

NYCKELTAL, PROFORMA²⁾

	1998/99	1999/00	2000/01
Omsättningstillväxt, %	30	17	24
Rörelseresultattillväxt, %	18	5	33
Rörelseresultattillväxt, %, exklusive jämförelsestörande poster ¹⁾	18	5	25
Rörelsemarginal, %	8,9	8,0	8,6
Rörelsemarginal, %, exklusive jämförelsestörande poster ¹⁾	8,9	8,0	8,0
Vinstmarginal, %			8,3
Avkastning på eget kapital, %			38
Avkastning på eget kapital, %, exklusive jämförelsestörande poster ¹⁾			35
Avkastning på sysselsatt kapital, %			39
Avkastning på sysselsatt kapital, %, exklusive jämförelsestörande poster ¹⁾			37
Andel riskbärande kapital, %			38
Soliditet, %			33
Skuldsättningsgrad, ggr			0,4
Räntetäckningsgrad, ggr			12,8
Netto räntebärande skulder, MSEK			16
Antal anställda vid årets slut	758	823	1 162
Genomsnittligt antal anställda	723	811	940
Lönekostnader inklusive sociala avgifter, MSEK	308	347	420
Omsättning utanför Sverige, %	45	51	51

DATA PER AKTIE, PROFORMA²⁾

	1998/99	1999/00	2000/01
Antal aktier vid årets slut			27 864 232
Rörelseresultat per aktie, SEK	5,51	5,78	7,69
Rörelseresultat per aktie, exklusive jämförelsestörande poster, SEK ¹⁾	5,51	5,78	7,22
Vinst per aktie, SEK			5,43
Vinst per aktie, exklusive jämförelsestörande poster, SEK ¹⁾			5,09
Operativt kassaflöde per aktie, SEK	3,04	5,36	7,62
Eget kapital per aktie, SEK			14,35

¹⁾ Jämförelsestörande poster utgörs i huvudsak av återbäring av SPP-medel.

²⁾ För definitioner se sidan 37.

³⁾ Valutakursförändringar har endast beaktats 2000/01.

PROFORMA RÄKENSKAPER 2000/01

KONCERNENS RESULTATRÄKNING, PROFORMA

MSEK		2000/01
Nettoomsättning	Not 1	2 502
Kostnad för sålda varor		-1 773
Bruttoresultat		729
Försäljningskostnader		-396
Administrationskostnader		-145
Jämförelsestörande poster		13
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 3	13
Rörelseresultat	Not 1	214
Finansiella intäkter och kostnader	Not 4	-7
Resultat efter finansnetto		207
Skatter	Not 5	-56
Minoritetens andel av resultatet		0
Årets resultat		151

KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS, PROFORMA

MSEK		2000/01
Resultat efter finansnetto		207
Justering för jämförelsestörande poster		-13
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	Not 17	43
Betald skatt		-7
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		230
<i>Förändring av rörelsekapital</i>		
Förändring av varulager		-4
Förändring av rörelsefordringar		-44
Förändring av rörelseskulder		41
Kassaflöde från den löpande verksamheten		223
Förvärv av företag		-195
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-43
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		18
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-220
Kassaflöde från den löpande verksamheten och investeringsverksamheten		3

KONCERNENS BALANSRÄKNING, PROFORMA

MSEK		31 mars 2001
TILLGÅNGAR		
Anläggningstillgångar		
Materiella anläggningstillgångar	Not 6	211
Finansiella anläggningstillgångar	Not 7	7
		218
Omsättningstillgångar		
Varulager	Not 8	376
Kortfristiga fordringar	Not 9	472
Kortfristiga placeringar		0
Kassa och bank		151
		999
Summa tillgångar		1 217
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		193
Årets resultat		151
		400
Minoritetsintressen		6
Avsättningar		
<i>Räntebärande avsättningar</i>		
Pensioner och liknande avsättningar	Not 12	64
<i>Icke räntebärande avsättningar</i>		
Latent skatt		64
Övriga avsättningar		1
		129
Långfristiga skulder		
<i>Räntebärande skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut	Not 13	86
Övriga skulder		10
<i>Icke räntebärande skulder</i>		
Övriga skulder		0
		96
Kortfristiga skulder		
<i>Räntebärande skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut		6
Övriga skulder		1
<i>Icke räntebärande skulder</i>		
Rörelseskulder	Not 14	579
		586
Summa eget kapital och skulder		1 217
Ställda säkerheter	Not 15	74
Ansvarsförbindelser	Not 15	8

NOTER

NOT 1 Nettoomsättning och rörelseresultat per affärsområde och geografisk marknad

	Nettoomsättning 2000/01	Rörelseresultat 2000/01
<i>Per affärsområde</i>		
Component Systems	971	91
Production Systems	805	60
Transmission Systems	729	53
Moderbolag/Koncernposter	-3	-3
Jämförelsestörande poster		13
	2 502	214
<i>Per geografisk marknad</i>		
Sverige	1 217,3	
Finland	605,9	
Danmark	428,4	
Norge	61,8	
Tyskland	37,2	
Övriga länder	151,5	
	2 502,1	

NOT 2 Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar per funktion

	Koncernen 2000/01
Kostnad för sålda varor	-11,5
Försäljningskostnader	-14,0
Administrationskostnader	-10,9
Övriga rörelsekostnader	-2,3
	-38,7

NOT 3 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Koncernen 2000/01
Övriga rörelseintäkter	15,0
Övriga rörelsekostnader	-1,6
	13,4

NOT 4 Finansiella intäkter och kostnader

	Koncernen 2000/01
Ränteintäkter	10,9
Räntekostnader	-17,6
	-6,7

NOT 5 Skatter

	Koncernen 2000/01
Betald skatt	-49,4
Latent skatt	-6,8
	-56,2

NOT 6 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Totalt
Akkumulerade anskaffningsvärden					
Vid årets början	105,1	5,6	50,3	157,9	318,9
Investeringar	1,8	2,3	14,3	25,0	43,4
Förvärv av dotterbolag	30,6	0,1	64,5	17,9	113,1
Avyttringar och utrangeringar	-4,8	0,0	-1,5	-35,9	-42,2
Årets omräkningsdifferenser	4,4	0,6	4,7	5,1	14,8
Vid årets slut	137,1	8,6	132,3	170,0	448,0
Akkumulerade avskrivningar enligt plan					
Vid årets början	-18,4	-4,4	-32,1	-98,0	-152,9
Avskrivningar enligt plan	-2,2	-0,8	-8,7	-24,2	-35,9
Förvärv av dotterbolag	-10,0		-46,5	-11,1	-67,6
Avyttringar och utrangeringar	2,0	0,0	1,6	23,2	26,8
Årets omräkningsdifferenser	-1,0	-0,2	-3,5	-3,3	-8,0
Vid årets slut	-29,6	-5,4	-89,2	-113,4	-237,6
Akkumulerade uppskrivningar					
Vid årets början	0,0				0,0
Förvärv av dotterbolag	1,0				1,0
Vid årets slut	1,0				1,0
Akkumulerade avskrivningar av uppskrivningar					
Vid årets början	0,0				0,0
Förvärv av dotterbolag	-0,6				-0,6
Vid årets slut	-0,6	0,0	0,0	0,0	-0,6
Planenligt restvärde vid årets slut	107,9	3,2	43,1	56,6	210,8

Not 6 forts

Koncernen	Byggnader och mark
Taxeringsvärden, svenska fastigheter	
Byggnader	62,6
Mark	10,7
Leasingavgifter¹⁾	
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	8,2
Framtida betalningar förfaller per år med :	
1 år efter innevarande räkenskapsår	11,1
2 år efter innevarande räkenskapsår	8,6
3 år efter innevarande räkenskapsår	3,9
4 år efter innevarande räkenskapsår	0,5
5 år efter innevarande räkenskapsår	0,0

¹⁾ Avser huvudsakligen inventarier

NOT 7 Finansiella anläggningstillgångar

	Koncernen 31 mars 2001
Andra aktier och andelar	5,4
Andra långfristiga fordringar	1,7
	7,1

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

NOT 8 Varulager

Koncernen	
31 mars 2001	
Råvaror och förnödenheter	22,8
Varor under tillverkning	13,6
Färdiga varor och handelsvaror	333,6
Förskott till leverantörer	5,7
	375,7

NOT 9 Kortfristiga fordringar

	Koncernen 31 mars 2001
Kundfordringar	423,5
Övriga fordringar	30,2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	18,5
	472,2

NOT 12 Pensioner och liknande förpliktelser

	Koncernen 31 mars 2001
Avsatt till pension, PRI	62,1
Avsatt till pension, övriga	1,9
	64.0

NOTER

NOT 13 Långfristiga skulder till kreditinstitut

	Koncernen 31 mars 2001
<i>Checkräkningskredit</i>	
Beviljad kreditlimit	106,4
Outnyttjad del	-42,6
Utnyttjat kreditbelopp	63,8
<i>Skulder till kreditinstitut</i>	
Förfall före 2 år	6,1
Förfall före 3 år	2,1
Förfall före 4 år	2,5
Förfall före 5 år	1,8
Förfall efter 5 år	9,6
	22,1
	85,9

NOT 14 Rörelseskulder

	Koncernen 31 mars 2001
Förskott från kunder	4,3
Leverantörsskulder	282,4
Skatteskulder	49,8
Övriga skulder, ej räntebärande	128,0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	114,6
	579,1

NOT 15 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Koncernen 31 mars 2001
<i>Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut</i>	
Fastighetsinteckningar	17,3
Företagsinteckningar	56,6
	73,9
<i>Ansvarsförbindelser</i>	
	8,0

NOT 16 Anställda och personalkostnader

	2000/01		
	Män	Kvinnor	Totalt
<i>Medelantalet anställda per land</i>			
Sverige			
Moderbolaget	4	2	6
Övriga svenska bolag	385	120	505
Danmark	132	53	185
Finland	160	56	216
Norge	14	2	16
Övriga länder	8	4	12
	703	237	940

	2000/01		
	Styrelse och VD	Varav tantiem	Övriga
<i>Löner och ersättningar per land</i>			
Sverige			
Moderbolaget	3,3	0,8	2,9
Övriga svenska bolag	20,8	4,1	138,2
Danmark	10,9	0,5	66,9
Finland	6,5	1,1	61,5
Norge	1,4	0,4	5,2
Övriga länder	0,8	-	2,4
	43,7	6,9	277,1

	2000/01		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Varav pensions- kostnader
<i>Löner, ersättningar och sociala kostnader</i>			
Moderbolag	6,2	4,1	2,1
Dotterbolag	314,6	94,8	27,3
	320,8	98,9	29,4

NOT 17 Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

	Koncernen 2000/01
Avskrivningar enligt plan	38,7
Resultat vid försäljning av bolag och anläggningar	-2,2
Förändring av pensionsåtagande	6,4
Övrigt	0,3
	43,2

Definitioner

Andel riskbärande kapital

Summan av eget kapital, minoritetsintresse och latent skatt i procent av balansomslutningen.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av utgående eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital

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

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal aktier på balansdagen.

Genomsnittligt antal anställda

Medeltalet årsanställda under året.

Netto räntebärande skulder

Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och kortfristiga placeringar.

Nettoskuldsättningsgrad

Netto räntebärande skulder i förhållande till eget kapital plus minoritet.

Omsättningstillväxt

Ökning av nettoomsättningen i procent av föregående års nettoomsättning.

Operativt kassaflöde

Kassaflödet från den löpande verksamheten, exklusive eventuella däringående räntor, skatter och utdelningar, och kassaflöde hänförligt till investeringar i produktionsresurser.

Räntetäckningsgrad

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

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital plus minoritet.

Soliditet

Eget kapital plus minoritet i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning reducerad med icke räntebärande avsättningar och skulder.

Vinstmarginal

Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättningen.

Vinst per aktie

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

KOMMENTARER TILL DEN FINANSIELLA UTVECKLINGEN

Nedanstående kommentarer baseras på proforma resultat- och balansräkningar samt kassaflöden i sammandrag för den nya koncernen för 1998/99, 1999/00 och 2000/01. Beskrivningen av proformaredovisningen framgår av sidan 30.

OMSÄTTNING

Koncernens genomsnittliga nettoomsättningstillväxt mellan räkenskapsår 1998/99 och räkenskapsår 2000/01 uppgick till drygt 20 procent per år. Tillväxten har varit hög inom Addtechs samtliga tre affärsområden. Mellan räkenskapsår 1998/99 och räkenskapsår 2000/01 uppgick den genomsnittliga nettoomsättningstillväxten per år till cirka 20 procent för Production Sys-

tems, cirka 19 procent för Transmission Systems och drygt 22 procent för Component Systems.

Sverige, som är den enskilt största marknaden, bidrog med cirka 49 procent av nettoomsättningen under räkenskapsåret 2000/01. Utvecklingen går mot en allt större försäljningsandel utanför den svenska marknaden. Under den senaste treårsperioden har omsättningen utanför Sverige ökat från cirka 45 procent till cirka 51 procent av koncernens totala nettoomsättning.

2000/01

Koncernens nettoomsättning för 2000/01 uppgick till 2 502 MSEK, vilket motsvarar en ökning med cirka 24 procent jämfört med föregående år.

Under året förvärvade Addtech sju bolag för totalt 195 MSEK¹⁾ varav förvärvet av FB Industri, som uppgick till 94 MSEK¹⁾, utgjorde det enskilt största. De förvärvade bolagen svarade totalt för 174 MSEK, eller cirka 9 procentenheter av omsättningstillväxten. Andelen försäljning utanför Sverige uppgick till 51 procent, vilket var oförändrat jämfört med föregående år.

Efterfrågan utvecklades sammantaget positivt under verksamhetsåret, även om tendensen till en svagare utveckling blev tydligare under det tredje kvartalet.

Affärsområde Production Systems ökade nettoomsättningen med 30 procent till 805 MSEK. Under året förvärvade enheter svarade för 102 MSEK eller cirka 16 procentenheter av ökningen. Systemförsäljningen utvecklades som helhet väl. Inom systemförsäljning visade utrustning för elektronikproduktion störst försäljningstillväxt.

Inom affärsområde Transmission Systems ökade nettoomsättningen med cirka 25 procent till 729 MSEK. Under året förvärvade enheter svarade för 71 MSEK eller cirka 12 procentenheter av ökningen. Andelen nischproduktion och omsättning utanför Norden ökade genom förvärvet av FB Industri.

Component Systems ökade med drygt 17 procent till 971 MSEK. Komponentförsäljningen fortsatte att utvecklas väl och försäljningen av elektronik-, mekanik- och elektromekaniska komponenter visade höga tillväxttal.

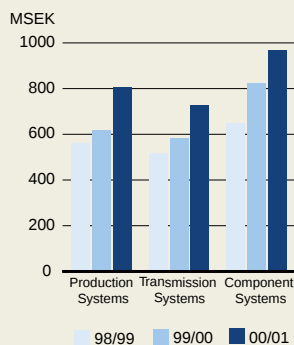
Förvärv

I mars 2001 förvärvade affärsområde Component Systems Nordic Battery Power med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 27 MSEK. Vidare förvärvades i mars Tufvassons Transformator med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 60 MSEK. Tufvas-

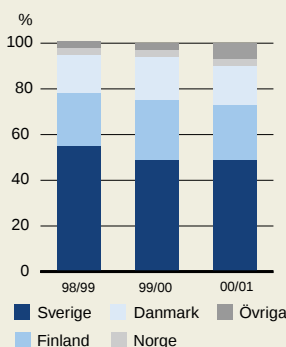
Nettoomsättning, MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Production Systems	563	619	805
Transmission Systems	517	584	729
Component Systems	649	826	971
Moderbolag/koncernposter	-4	-6	-3
Koncernen totalt	1 725	2 023	2 502

Rörelseresultat, MSEK	1998/99	1999/00	2000/01
Production Systems	46	44	60
Transmission Systems	45	51	53
Component Systems	59	68	91
Moderbolag/koncernposter	3	-2	-3
Koncernen totalt	153	161	201

NETTOOMSÄTTNING PER AFFÄRSOMRÅDE (PROFORMA)



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNAD (PROFORMA)



¹⁾ Köpeskilling med avdrag för förvärvad kassa.

sons Transformator ingår i affärsområdet Component Systems. Genom förvärvet ökar koncernens produktion av färdiga strömförsörjningslösningar. Tufvassons bedriver egen tillverkning i Sverige och Polen.

Genom Components Systems förvärv av det danska företaget Haring Industri med årsomsättningen 20 MSEK stärktes affärsområdets position inom strömförsörjning på den danska marknaden.

I december 2000 förvärvades det börsnoterade FB Industri med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 230 MSEK. FB Industri har verksamhet i flera europeiska länder vilket gav Addtech-koncernen en plattform för fortsatt tillväxt på den europeiska marknaden. FB Industri ingår i affärsområdet Transmission Systems.

I september förvärvades ESD-Center med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 60 MSEK. Vidare förvärvades i juli Vilokan med en nettoomsättning på helårsbasis om cirka 35 MSEK. I april 2000 förvärvades K.M.C. Ytbehandling med en årlig nettoomsättning om cirka 35 MSEK. Dessa tre bolag ingår i affärsområde Production Systems.

1999/00

Under räkenskapsåret 1999/00 ökade Koncernens nettoomsättning med cirka 17 procent till 2 023 MSEK. Tre bolag förvärvades för totalt 34 MSEK¹⁾ under året. Totalt svarade de tre förvärvade enheterna för 94 MSEK, eller cirka fem procentenheter av omsättningstillväxten.

Under verksamhetsåret utvecklades efterfrågan positivt i takt med att en bredare konjunkturuppgång noterades. Industrins investeringsvilja ökade successivt under året vilket gav positiv effekt på Addtechs orderingång. Emellertid visade tunga investeringsprodukter mot fordonsindustrin och mekanisk industri

en svag utveckling. Andelen försäljning utanför Sverige ökade från 45 till 51 procent, framförallt genom en god efterfrågan i Finland samt gjorda förvärv i Finland och Danmark.

Production Systems försäljning ökade med cirka 10 procent till 619 MSEK.

Inom affärsområde Transmission Systems ökade nettoomsättningen med cirka 13 procent till 584 MSEK.

Av affärsområdena uppvisade Component Systems starkast tillväxt med en nettoomsättning om 826 MSEK, motsvarande en ökning med drygt 27 procent jämfört med föregående år. Ökningen förklaras huvudsakligen av företagsförvärv i kombination med en stark utveckling inom industrikomponentförsäljningen.

Förvärv

I oktober 1999 förvärvades till affärsområde Transmission Systems det finska bolaget Movetec, som omsätter cirka 15 MSEK på helårsbasis. Vidare genomfördes i juni ett kompletterande förvärv till affärsområde Transmission Systems genom köpet av UN Hydraulik, med en årsomsättning om cirka 15 MSEK. Därtill förvärvade Component Systems Eltech i april med en nettoomsättning om cirka 75 MSEK på helårsbasis.

1998/99

1998/99 uppgick koncernens nettoomsättning till 1 725 MSEK, vilket motsvarar en ökning om 30 procent jämfört med föregående år.

Koncernen förvärvade totalt tre bolag för 90 MSEK¹⁾. De förvärvade bolagen svarade för 140 MSEK, eller cirka 11 procentenheter av nettoomsättnings-tillväxten.

Tillverkningsindustrins efterfrågan på industrikomponenter var god. För system noterades en svagare efterfrågan

under verksamhetsårets början. Utvecklingen stabiliserades dock mot slutet av verksamhetsåret. Andelen försäljning utanför Sverige uppgick till 45 procent.

Förvärv

I oktober 1998 förvärvades det finska företaget Insmat Akku med en årlig nettoomsättning om cirka 70 MSEK. Bolaget ingår i affärsområde Component Systems.

I juni förvärvades ytterligare ett finskt bolag, Kraftmek, samt Laserstans. Dessa båda bolag, med en nettoomsättning om cirka 85 MSEK respektive cirka 40 MSEK på helårsbasis, ingår i affärsområde Transmission Systems.

RÖRELSERESULTAT OCH RÖRELSEMARGINAL

Addtechs rörelseresultat har mellan 1998/99 och 2000/01 i genomsnitt ökat med 18 procent inklusive jämförelsestörande poster. Rörelsemarginalen har varit relativt stabil och har under perioden legat i intervallet 8,0–8,9 procent. Tillväxten i rörelseresultatet förklaras i huvudsak av den ökade omsättningen. Under perioden genomförda kostnadbesparingsprogram har bidragit till resultatökningen. Prisbilden har varit relativt stabil, men med en viss prispress för maskin- och komponentförsäljningen. Detta har dock till viss del kompensrats av en successivt ökande andel tjänster, nischproduktion och systemförsäljning där marginalerna varit gynnsammare.

Per affärsområde har rörelsemarginalen legat i intervallet 7,2–8,1 procent för Production Systems, 7,3–8,8 procent för Transmission Systems och 8,2–9,4 procent för Component Systems.

Den enskilt största delen av Addtechs rörelsekostnader avser personalkostnader, vilka utgör cirka 15 procent

¹⁾ Köpeskilling med avdrag för förvärvad kassa.

KOMMENTARER TILL FINANSIELLA UTVECKLINGEN

av koncernens nettoomsättning och cirka 60 procent av rörelsens omkostnader. Avskrivningar utgör cirka 5 procent av rörelsens omkostnader.

2000/01

För räkenskapsåret 2000/01 uppgick rörelseresultatet, inklusive jämförelsestörande poster¹⁾, till 214 MSEK, vilket är en ökning med 33 procent. Rörelseresultatet motsvarade en rörelsemarginal om cirka 8,6 procent, vilket innebar en ökning med 0,6 procentenheter jämfört med föregående år. Exklusive jämförelsestörande poster¹⁾ ökade rörelseresultatet med 25 procent till 201 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 8,0 procent.

Inom Production Systems ökade rörelseresultatet med 35 procent till 60 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 7,5 procent. Rörelseresultatökningen förklaras i huvudsak av en stark utveckling i telekommunikationssegmentet i Finland.

Inom affärsområde Transmission Systems ökade rörelseresultatet endast med tre procent till 53 MSEK, motsva-

rande en rörelsemarginal om 7,3 procent (8,8 procent) vilket var lägre jämfört med föregående år. Marginalför-sämringen förklaras i huvudsak av strukturåtgärder.

För affärsområde Component Systems ökade rörelseresultatet med 35 procent till 91 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 9,4 procent (8,2 procent). Detta innebar en normalisering av rörelsemarginalen efter att föregående år ha påverkats negativt av volymtillväxt genom förvärv.

Resultatet efter finansnetto för 2000/01 uppgick till 207 MSEK, vilket motsvarar en vinstmarginal om 8,3 procent.

1999/00

Rörelseresultatet uppgick till 161 MSEK för 1999/00, vilket var en ökning med fem procent. Rörelsemarginalen uppgick till 8,0 procent, vilket var en minskning med 0,9 procentenheter jämfört med föregående år.

Inom Production Systems sjönk rörelseresultatet med tre procent till 44

MSEK vilket motsvarar en rörelsemarginal om 7,2 procent (8,1 procent). Marginalför-sämringen förklaras bland annat av en förskjutning i mixen av produkter där andelen maskiner ökade jämfört med föregående år. Resultatminskningen var primärt hänförlig till svag försäljning till delar av fordonsindustrin.

För Transmission Systems ökade rörelseresultatet med 14 procent till 51 MSEK. Rörelsemarginalen ökade marginellt till 8,8 procent (8,7 procent).

Component Systems uppvisade en ökning om 14 procent i rörelseresultatet vilket uppgick till 68 MSEK. Rörelsemarginalen föll till 8,2 procent (9,1 procent). Rörelsemarginalen minskade på grund av förvärv och strukturåtgärder.

1998/99

Under 1998/99 ökade rörelseresultatet med 18 procent till 153 MSEK, vilket motsvarade en rörelsemarginal om 8,9 procent.

Inom affärsområde Production Systems uppgick rörelseresultatet till 46 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 8,1 procent.

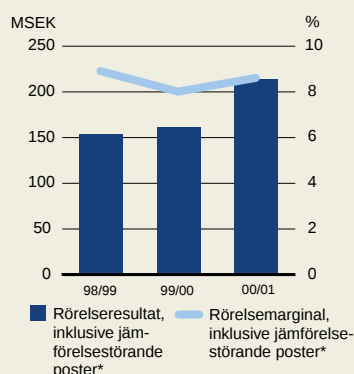
Inom Transmission Systems uppgick rörelseresultatet till 45 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 8,7 procent.

Component Systems redovisade ett rörelseresultat om 59 MSEK, vilket motsvarar en rörelsemarginal om 9,1 procent.

BALANSRÄKNINGENS UTVECKLING

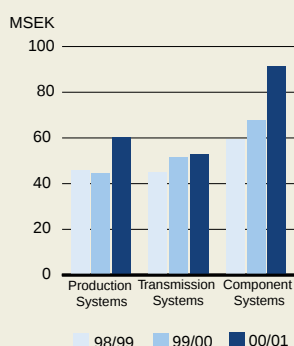
Koncernens totala balansomslutning uppgick per den 31 mars 2001 till 1 217 MSEK. Bolagets materiella anläggningstillgångar som andel av nettoomsättningen uppgick till 8,4 procent. Ökningen jämfört med föregående år beror i huvudsak på förvärvet av FB

RÖRELSERESULTAT OCH RÖRELSEMARGINAL (PROFORMA)



* Exklusive jämförelsestörande poster uppgick rörelseresultatet under 2000/01 till 201 MSEK och rörelsemarginalen till 8,0 procent. De jämförelsestörande posterna utgjordes i huvudsak av återbäring av SPP-medel.

RÖRELSERESULTAT PER AFFÄRSOMRÅDE (PROFORMA)



¹⁾ Utgörs i huvudsak av återbäring av SPP-medel.

Industri. Kapitalbindningen i omsättningstillgångar mätt på samma sätt har legat i intervallet 30–34 procent och utgörs i huvudsak av kundfordringar och varulager. Den genomsnittliga kredittiden för kundfordringar uppgår till cirka 40 dagar. Ej räntebärande skulder och avsättningar ökade kraftigt under 2000/01 jämfört med föregående år, vilket delvis förklaras av engångseffekter i samband med förvärv i slutet av räkenskapsåret samt att större förvärv under året inte finns med i nettoomsättningen med helårsvärde samtidigt som balans-effekten till fullo är inkluderad.

INVESTERINGAR OCH KASSAFLÖDE

Investeringarna i materiella anläggningstillgångar har under de tre senaste räkenskapsåren uppgått till sammanlagt 129 MSEK samtidigt som avskrivning-

ar på materiella anläggningstillgångar summeras till 105 MSEK. Investeringar i företagsförvärv har under samma period uppgått till 319 MSEK.

Operativt kassaflöde uppgick till 85 MSEK 1998/99, 149 MSEK 1999/00 och 212 MSEK under 2000/01. Den positiva utvecklingen beror främst på det ökade rörelseresultatet, men också på att omsättningsökningen kunnat ske med en begränsad ökning av rörelsekapitalet som följd. Under de två senaste åren har koncernen genomfört åtgärdsprogram med syfte att minska rörelsekapitalbindningen.

LÖNSAMHET

Addtech-koncernen har under perioden uppvisat en god lönsamhet. Avkastningen på eget kapital uppgick under 2000/01 till 38 procent (35 procent exklusive jämförelsestörande poster)¹⁾.

Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick under perioden till 39 procent (37 procent exklusive jämförelsestörande poster)¹⁾. Under det senaste året har ett koncernövergripande åtgärdsprogram för minskad kapitalbindning och ökad rörelsemarginal haft en positiv påverkan på lönsamheten.

FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET

Vid räkenskapsårets utgång 31 mars 2001 uppgick likvida medel och kortfristiga placeringar till 151 MSEK. Räntebärande avsättningar och skulder uppgick till 167 MSEK. Addtech hade därmed netto räntebärande skulder om 16 MSEK, motsvarande en nettoskuld-sättningsgrad om 0,04 gånger. Under 2000/01 uppgick de finansiella kostnaderna till 18 MSEK. Räntetäckningsgraden uppgick till 13.

Koncernens räntebärande skulder och avsättningar fördelar sig på olika valutor enligt vidstående tabell.

Av de räntebärande avsättningarna avser 64 MSEK pensionsavsättningar.

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

SKATTESITUATION

Koncernens sammanvägda skattesats uppgick till 27 procent under 2000/01. Addtechs redovisade skattekostnad uppgick under perioden till 56 MSEK. Addtech har outnyttjade förlustavdrag om 8 MSEK hänförliga till under tidigare år gjorda verksamhetsförluster.

Addtech bedriver större delen av sin verksamhet i Norden och är huvudsakligen skattepliktig i dessa länder. Den nominella skattesatsen uppgår till 28 procent i Sverige och Norge, 30 procent i Danmark och 29 procent i Finland.

¹⁾ Utgörs i huvudsak av återbäring av SPP-medel.

Procent av nettoomsättning	1998/99	1999/00	2000/01
Materiella anläggningstillgångar	10,6%	8,3%	8,4%
Omsättningstillgångar	30,2%	30,3%	33,9%
Ej räntebärande avsättningar och skulder	19,1%	19,5%	25,8%

Fördelning av investeringar per kategori och som andel av nettoomsättningen	1998/99	1999/00	2000/01
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	57	29	43
Andel av nettoomsättningen	3,3%	1,4%	1,7%
Investeringar i företagsförvärv	90	34	195
Andel av nettoomsättningen	5,2%	0,9%	7,8%
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	10	10	18
Andel av nettoomsättningen	0,6%	0,5%	0,7%

Koncernens räntebärande skulder och avsättningar fördelar sig på olika valutor enligt följande :

	SEK	DKK	NOK	FIM	GBP	Totalt
Lokal valuta (' 000)	97 843	50 923	1 561	2 242	94	
SEK (' 000)	97 843	62 457	1 780	3 452	1 394	166 926

FINANSIELLA MÅL, FRAMTIDSUTSIKTER OCH UTDELNINGSPOLITIK

FINANSIELLA MÅL

Addtechs mål är att över en konjunkturcykel uppnå en resultattillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent per år. Målet för avkastningen på eget kapital uppgår till minst 25 procent.

Internt arbetar koncernen med lönsamhetsmålet avkastning på rörelsekapital (R/RK)¹⁾. Målet är att R/RK skall uppgå till 45 procent för varje etablerad affärsenhet.

UTDELNINGSPOLITIK

Addtechs styrelse avser att Addtech skall lämna utdelning motsvarande 30–50 procent av koncernens genomsnittliga resultat efter skatt över en konjunkturcykel. Koncernens långsiktiga finansieringsbehov och tillväxtplaner skall dock alltid beaktas.

FINANSPOLICY

Finanspolicyn definierar de finansiella risker som koncernens verksamhet utsätts för. Dessa är valuta-, ränte- och kreditrisker. Policyn ger uttryck för ambitionen att begränsa eller eliminera dessa ris-

ker samt ansvar och befogenheter för riskhanteringen.

Likvida medel som inte binds i den löpande verksamheten skall, i avvaktan på att de utnyttjas för koncernens expansion, placeras i finansiella instrument med minst samma rating som Konungariket Sverige eller hos etablerade svenska bankförbindelser.

Utöver det beräknade kapitalbehovet under det närmaste året skall ytterligare 20 procent vara säkrat genom tillgänglig likviditet eller genom kreditlöften.

VALUTAPOLICY

Den valutarisk som koncernens verksamhet primärt är exponerad för är växelkursförändringar på framtida betalningsflöden. Koncernens huvudsakliga valutaflöden är hänförliga till import från Europa, Asien och Nordamerika. Under 00/01 utgjorde import mer än 90 procent av Koncernens inköp. De väsentliga valutorna för inköp är EUR, USD, JPY, GBP och CHF. Koncernen har även fakturering i USD, EUR, JPY, GBP och CHF. Addtechs valutapolicy innebär att så långt det är möjligt eliminera effekterna av kursförändringar.

Detta görs genom användning av valuta-klausuler i kundkontrakt, försäljning i samma valuta som inköp samt genom terminskontrakt i de fall då möjlighet ej bedöms finnas för att kompensera en negativ valutaeffekt genom prisjustering mot kund. Koncernens export uppgår till cirka fem procent av nettoomsättningen.

Bokslutet påverkas även av omräkning av utländska dotterbolags resultat och nettotillgångar till svenska kronor. För närvarande säkras ej dessa valutakursrisker.

Nettovalutaflöden	2000/01, MSEK*
EUR	-280
JPY	-70
CHF	-50
GBP	-40
USD	-5

* "—" anger negativt nettoflöde. Uppgiften avser flöden i utomnordiska valutor.

FRAMTIDA INVESTERINGSNIVÅ

Under de tre senaste åren har investeringarna i materiella anläggningstillgångar uppgått till sammanlagt 129 miljoner kronor (proforma). Investeringar-

¹⁾ Rörelsekapital definieras som kundfordringar plus varulager minus leverantörsskulder.

KÄNSLIGHETSANALYS

Addtechs resultat påverkas av ett antal faktorer. De som har störst inverkan framgår av nedanstående tabell. Redovisade effekter skall endast ses som en indikation och inkluderar ej någon effekt av de kompensande åtgärder bolaget skulle vidta vid dessa händelser. Känslighetsanalysen bör betraktas med försiktighet, eftersom förändringar i de olika parametrarna ofta korrelerar.

Faktor	Förändring	Påverkan på rörelseresultatet, MSEK
Försäljningsvolym	+/-5%	+10/-30
Lönekostnader	+3%	-15
Valutaeffekter på inköp och försäljning		
- EUR	+/-5%	-15/+15
- JPY	+/-5%	-3/+3
- CHF	+/-5%	-2/+2
- GBP	+/-5%	-2/+2
- USD	+/-5%	-0/+0
Omräkningseffekter		
- FIM	+/-5%	+3/-3

na avser huvudsakligen IT-utrustning samt maskiner och inventarier.

Under samma tidsperiod har investeringarna i företagsförvärv uppgått till 319 miljoner kronor.

Sammantaget innebär detta att den takt i vilket koncernen kommer att genomföra företagsförvärv har störst inverkan på den framtida investeringsnivån.

SÄSONGSVARIATIONER

Addtechs verksamhet präglas i begränsad omfattning av säsongsvariationer. Verksamheten följer normalt den producerande industrins säsongsmönster vilket innebär lägre försäljning under sommar-månaderna. Baserat på ett historiskt mönster genereras normalt cirka 45 procent av resultatet under de två första kvartalen, det vill säga perioden april–september, samt cirka 55 procent under de två sista kvartalen av Addtechs räkenskapsår, det vill säga oktober–mars. Större avvikelser från detta mönster kan ske vid snabba konjunkturella förändringar under ett räkenskapsår.

FRAMTIDSUTSIKTER

Addtech som i huvudsak utgörs av det tidigare affärsområdet Industry i Bergman & Beving-koncernen har en historia av kraftfull tillväxt under god lönsamhet. Den underliggande tillväxten på Addtechs marknad är begränsad varför tillväxt måste skapas med framgångsrika förvärv och egen affärsutveckling. Genom en selektiv förvärvsstrategi där varje förvärv skall tillföra Addtech nischkompetens inom nya eller angränsande segment med god tillväxtpotential har Addtech utvecklats till ett tillväxtföretag. Ofta samordnas förvärvade bolag eller delar av förvärvade bolag med befintlig verksamhet där nya kombinationer även skapar förutsättningar för högre total tillväxt.

Trots viss prispress på delar av de segment där Addtech är verksam har rörelsemarginalen kunnat bibehållas relativt intakt genom en kontinuerlig och framgångsrik strävan att hela tiden öka mervärdet mot kunden vilket motiverar en högre marginal. Detta kan gälla såväl nischproduktion som ökat kunskapsinnehåll i kunderbudandet. För att uppnå fastställda tillväxtmål och lönsamhetsmål framöver

kommer emellertid förvärv även fortsättningsvis att krävas. Addtechs bedömning är att förutsättningarna för detta är goda. Genom att komplettera verksamheten med nya lönsamma nischer utvecklas också bolaget till en än mera komplett partner till ofta tekniskt ledande kunder. En del av strategin är att med dessa kunder som bas även expandera internationellt utifrån det koncept som framgångsrikt tillämpats i Norden.

Då merparten av kunderna utgörs av nordisk tillverkningsindustri känner även Addtech av den avmattning som för närvarande präglar konjunkturen. Detta innebär ett mindre behov av kapacitet i industrin vilket påverkar investeringarna negativt. Addtechs konjunkturella beroende har dock minskat genom en medveten satsning på att öka den andel av försäljningen som inte är av investeringskaraktär. Även vid en svagare konjunktur krävs service, support och produktutveckling. Genom Addtechs helhetssyn och partnerskapsstrategi är Addtech i ökad utsträckning med redan i produktutvecklingsstadiet och senare som leverantör av tillbehör, service och support i produktionen.

Ett mindre volymtillskott i koncernens olika verksamheter kan förväntas påverka rörelseresultatet positivt i nivå med bruttomarginalen i respektive affär. Efter en viss ökning når dock verksamheten ett sådant resursutnyttjande att resurserna måste expanderas. Trappstegseffekter infinner sig, vilket tenderar att sänka resultattillskottet av tillkommande volym till en nivå som närmar sig rörelsemarginalen.

Vid sjunkande volym kan den negativa effekten på rörelseresultatet på kort sikt antas vara större än motsvarande positiva effekt från en volymökning. Åtgärder måste aktivt vidtas för att möta den negativa effekten så att den på något längre sikt skall närma sig rörelsemarginalen.

Det skall även beaktas att koncernens olika verksamheter arbetar med olika förutsättningar vad gäller exem-

pelvis bruttomarginal och resursutnyttjande. Detta leder till olika möjligheter att absorbera en volymökning inom ramen för den befintliga verksamheten alternativt reducera resurserna vid en volymminskning.

DELÅRSRAPPORT 1 APRIL–30 JUNI 2001 (3 MÅNADER)

- Nettoomsättningen ökade med 16% till 636 MSEK (550).
- Rörelseresultatet uppgick till 41 MSEK (46).
- Resultat efter finansnetto uppgick till 40 MSEK (45).
- Soliditeten ökade till 37% (34%).
- Styrelsen i Addtechs ägare Bergman & Beving AB har, som tidigare meddelats, beslutat föreslå den ordinarie bolagsstämman den 22 augusti att Addtech delas ut till Bergman & Bevings aktieägare. Första noteringsdag är beräknad till 3 september.

Samtliga jämförelseuppgifter i delårsrapporten är proforma enligt de förutsättningar som framgår av Information till aktieägarna i Bergman & Beving AB med anledning av den förestående 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 under räkenskapsårets tre första månader ökade med 16 procent till 636 MSEK (550). Ökningen förklaras av tillkommande affärsvolym i enheter som förvärvades under föregående verksamhetsår.

Under våren har konjunkturen successivt försvagats inom flera av koncernens marknader, vilket har påverkat verksamheten. Särskilt efterfrågan på maskiner och utrustning av investeringskaraktär har minskat. För flera av koncernens viktiga marknader, såsom elektronik- och telekommunikationsmarknaderna, råder osäkerhet om när en vändning i konjunkturutvecklingen kan förväntas.

För att motverka effekterna av det försvagade affärsläget har riktade effektivitetshöjande åtgärder initierats,

omfattande såväl kostnadsrationaliseringar som organisationsförändringar.

Rörelseresultatet uppgick till 41 MSEK (46), vilket motsvarade en rörelsemarginal om 6,4 procent. Marginalför-sämringen förklaras av tillkommande volym i förvärvade enheter med ett fram till nu endast marginellt resultat tillskott.

Resultatet efter finansiella poster minskade till 40 MSEK (45).

Resultatet efter skatt uppgick till 28 MSEK (32), eller 0,98 SEK per aktie (1,13). För den senaste 12-månadersperioden är motsvarande värden 145 MSEK respektive 5,21 SEK, vilket kan jämföras med 149 MSEK respektive 5,36 SEK under föregående verksamhetsår.

MSEK	april–juni		Förändring
	2001	2000	%
Nettoomsättning	636	550	16
Rörelseresultat	41	46	-11
– i % av nettoomsättning	6,4	8,3	
Resultat efter finansiella poster	40	45	-11
– i % av nettoomsättning	6,2	8,1	
Vinst per aktie, SEK	0,98	1,13	-13

AFFÄRSOMRÅDEN

Production Systems

tillhandahåller systemlösningar för i huvudsak elektronik-, verkstads- och fordonsindustrins produktionsprocesser. Nettoomsättningen ökade med 8 procent till 183 MSEK (170). Rörelseresultatet minskade till 9 MSEK (11).

Production Systems, där produktionsutrustning till elektronik- och telekomindustrin utgör en väsentlig del av verksamheten, är den av koncernens enheter som drabbats hårdast av konjunkturför-sämringen. Affärsläget är svagare än under motsvarande period föregående år. Minskningen gäller samtliga länder, men är särskilt påtaglig i Finland där produktionen inom elektronik- och telekomindustrin minskat under våren.

Samtidigt som efterfrågan på investeringsutrustning sjunkit, är försäljningen av produktionsmaterial stabil. Efterfrågan på lösningar för systemintegration har ökat.

Under perioden har de av affärsområdets enheter som är fokuserade mot mekanisk industri och fordonsindustri samlats i en ny delkoncern, TestPoint. Gruppen har under första kvartalet tecknat flera större kontrakt avseende leverans av mät- och testutrustning till bilindustrin med levereras under kommande 12-månadersperiod.

Transmission Systems

marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement och automationssystem för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Egen tillverkning sker främst av kedjor, packningar och maskinelement. Nettoomsättningen ökade med 41 procent till 225 MSEK (160). För jämförbara enheter är ökningen 5 procent. Rörelseresultatet ökade till 14 MSEK (13).

Kombinationen av försäljning av komponenter till producerande kunder inom mekanisk industri och eftermarknad har medfört en stabil marknadssituation med god efterfrågan.

Den egna produktionen av kedjor, transmissioner och maskinelement har utvecklats positivt. Marknadstäckningen inom hydraulikområdet har förstärkts under perioden och här har också order från trucktillverkare till ett värde av 80 MSEK säkrats för leveranser under den närmaste tvåårsperioden.

Component Systems

utvecklar och marknadsför nischade komponentlösningar för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Nettoomsättningen ökade med 4 procent till 229 MSEK (221). Rörelseresultatet minskade till 18 MSEK (23).

Marknadsläget har påverkats av försvagningen inom elektronik- och telekomindustrin med minskad efterfrågan på komponenter och system som följd.

Bland större order under perioden märks avtal om leverans av systemlösningar byggda på kontaktdon och kablage till ett värde av 20 MSEK. Applikationen gäller basstationer och leveranser har påbörjats under juli månad.

LÖNSAMHET

Avkastningen på sysselsatt kapital för den senaste 12-månadersperioden var 36 procent, att jämföra med 38 procent för föregående räkenskapsår. Motsvarande siffror för avkastning på eget kapital var 34 procent respektive 36 procent.

FINANSIELL STÄLLNING OCH KASSAFLÖDE

Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 37 procent, att jämföra med 34 procent vid räkenskapsårets ingång. Eget kapital per aktie uppgick till 15,95 SEK, att jämföra med 14,90 SEK vid räkenskapsårets ingång.

Koncernens finansiella nettoskuld uppgick vid periodens utgång till 52 MSEK, vilket är en ökning med 36 MSEK jämfört med räkenskapsårets ingång. Främsta orsakerna är ökning av rörelsekapitalet samt slutreglering av likvid avseende under föregående år förvärvade bolag.

Koncernens starka finansiella ställning, med hög soliditet och låg nettoskuldsättning, ger goda förutsättningar att expandera genom förvärv.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under perioden till 5 MSEK. Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 6 MSEK och avyttringar till 4 MSEK.

Kassaflödesanalys i sammandrag

MSEK	Apr-jun 2001	Helår 2000/01
Resultat efter finansiella poster	40	207
Justerings för jämförelsestörande poster	-	-13
Justerings för poster som ej ingår i kassaflödet	9	43
Betald skatt	-7	-7
Förändring av rörelsekapital	-37	-7
Kassaflöde från löpande verksamhet	5	223
Nettoinvesteringar i anläggningar	-2	-25
Företagsförvärv och avyttringar	0	-195
Finansieringsverksamhet	-13	- ¹⁾
Periodens kassaflöde	-10	3
Likvida medel vid periodens ingång	151	- ¹⁾
Kursdifferens i likvida medel	1	- ¹⁾
Likvida medel vid periodens utgång	142	151

FÖRETAGSFÖRVÄRV

Under perioden har inga företagsförvärv genomförts. Integrationen av under föregående år genomförda företagsförvärv har fortsatt.

MEDARBETARE

Vid periodens utgång uppgick antalet medarbetare till 1 197, vilket kan jämföras med 1 162 vid periodens ingång.

PERSONALOPTIONER

Styrelsen avser erbjuda ledande befattningshavare i Addtech-koncernen så kallade syntetiska personaloptioner.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Denna delårsrapport har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 20 Delårsrapportering.

Från och med denna delårsrapport tillämpas Redovisningsrådets rekommendation RR 9 Inkomstskatter. Jämförelsetalen för föregående år har därvid justerats. Eget kapital har som en följd därav ökat med 15 MSEK.

I övrigt har samma redovisningsprinciper och bedömningsgrunder använts, som presenterats i Bergman & Beving ABs årsredovisning för 2000/01. En redogörelse för tillämpade redovisningsprinciper finns intagen i det noteringsprospekt, som inom kort kommer att finnas tillgängligt med anledning av Addtechs förestående notering på O-listan.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 6 MSEK (-) och resultatet efter finansnetto till 0 MSEK (-).

FRAMTIDSUTSIKTER

Den försvagade konjunkturen med lägre produktion och minskade investeringar har påverkat koncernens verksamhet negativt. Marknadsläget har successivt försvagats och den negativa utvecklingen har varit påtaglig inom de delar av koncernen som är beroende av telekom- och elektronikindustrin. Osäkerhet råder om när en vändning i konjunkturutvecklingen kan förväntas.

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

AFFÄRSOMRÅDEN

Nettoomsättning per affärsområde

MSEK	3 månader tom		12 månader tom	
	30 jun 2001	30 jun 2000	30 jun 2001	31 mar 2001
Production Systems	183	170	818	805
Transmission Systems	225	160	794	729
Component Systems	229	221	979	971
Moderbolag och koncernposter	-1	-1	-3	-3
Addtech-koncernen	636	550	2 588	2 502

MSEK (kvartalsuppgifter)	2001/02		2000/01		
	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Production Systems	183	227	229	179	170
Transmission Systems	225	232	186	151	160
Component Systems	229	260	269	221	221
Moderbolag och koncernposter	-1	-1	-1	0	-1
Addtech-koncernen	636	718	683	551	550

Resultat per affärsområde

MSEK	3 månader tom		12 månader tom	
	30 jun 2001	30 jun 2000	30 jun 2001	31 mar 2001
Production Systems	9	11	58	60
Transmission Systems	14	13	54	53
Component Systems	18	23	86	91
Moderbolag och koncernposter	0	-1	-2	-3
Rörelseresultat	41	46	196	201
- i % av nettoomsättning	6,4	8,3	7,6	8,0
Finansiella intäkter och kostnader	-1	-1	-7	-7
Resultat efter finansiella poster	40	45	189	194
- i % av nettoomsättning	6,2	8,1	7,3	7,8

Resultatsiffrorna är exklusive jämförelsestörande poster.

MSEK (kvartalsuppgifter)	2001/02		2000/01		
	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Production Systems	9	18	20	11	11
Transmission Systems	14	13	14	13	13
Component Systems	18	22	24	22	23
Moderbolag och koncernposter	0	-1	-1	0	-1
Rörelseresultat	41	52	57	46	46
- i % av nettoomsättning	6,4	7,3	8,4	8,4	8,3
Finansiella intäkter och kostnader	-1	-4	-1	-1	-1
Resultat efter finansiella poster	40	48	56	45	45
- i % av nettoomsättning	6,2	6,7	8,3	8,2	8,1

Resultatsiffrorna är exklusive jämförelsestörande poster.

KONCERNEN I SAMMANDRAG

Addtech-koncernen kapitaliserades per 31 mars 2001, varför vissa värden beroende av kapitaliseringen utelämnats för perioder och tidpunkter före 31 mars 2001.

Resultaträkning

MSEK	3 månader tom		12 månader tom	
	30 jun 2001	30 jun 2000	30 jun 2001	31 mar 2001
Nettoomsättning	636	550	2 588	2 502
Rörelsens kostnader	-595	-504	-2 392	-2 301
Varav avskrivningar	-10	-8	-41	-39
Jämförelsestörande poster	-	-	13	13
Rörelseresultat	41	46	209	214
- i % av nettoomsättning	6,4	8,3	8,1	8,6
Finansiella intäkter och kostnader	-1	-1	-7	-7
Resultat efter finansiella poster	40	45	202	207
- i % av nettoomsättning	6,2	8,1	7,8	8,3
Skatter	-12	-13	-57	-58
Minoritetsintressen	-0	-	-0	-0
Periodens resultat	28	32	145	149
Vinst per aktie, SEK	0,98	1,13	5,21	5,36
Vinst per aktie exkl. jämförelsestörande poster, SEK	0,98	1,13	4,87	5,02
Medelantal aktier (' 000)	27 864	27 864	27 864	27 864
Antal aktier vid periodens utgång (' 000)	27 864	27 864	27 864	27 864

Balansräkning

MSEK	30 jun 2001	31 mar 2001
Materiella anläggningstillgångar	205	211
Finansiella anläggningstillgångar	8	7
Varulager	395	376
Kortfristiga fordringar	444	472
Likvida medel	142	151
Summa tillgångar	1 194	1 217
Eget kapital	444	415
Minoritetsintressen	6	6
Räntebärande skulder och avsättningar	194	167
Icke räntebärande skulder och avsättningar	550	629
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	1 194	1 217

Nyckeltal

	3 månader tom		12 månader tom	
	30 jun 2001	30 jun 2000	30 jun 2001	31 mar 2001
Avkastning på sysselsatt kapital, %			36	38
D:o exklusive jämförelsestörande poster			34	36
Avkastning på eget kapital, %			34	36
D:o exklusive jämförelsestörande poster			32	34
Medelantal anställda under perioden	1 177	823	1 018	940
Antal anställda vid periodens slut	1 197	832	1 197	1 162
Eget kapital per aktie, SEK			15,95	14,90
Skuldsättningsgrad, ggr			0,4	0,4
Soliditet, %			37	34

Samtliga avkastningsmått har beräknats på genomsnittligt kapital sedan 31 mars 2001.

Förvärv och avyttringar sedan 1 april 2000

Datum	Förvärv (avyttring)	Affärs-område	Omsättning (MSEK)*	Antal anställda*
2000/01 Kv 4	Tufvassons Transformator AB	Component Systems	60	68
2000/01 Kv 4	Nordic Battery Power AB	Component Systems	25	4
2000/01 Kv 4	Harring Industri A/S	Component Systems	20	13
2000/01 Kv 3	FB Industri Holding AB	Transmission Systems	230	173
2000/01 Kv 2	ESD-Center AB	Production Systems	60	20
2000/01 Kv 2	Vilokan Sweden AB	Production Systems	35	12
2000/01 Kv 1	K.M.C. Ytbehandling AB	Production Systems	35	13

* Årsomsättning och antal anställda vid tidpunkten för förvärvet.

Förändring av eget kapital

MSEK	apr-jun 2001
Belopp vid periodens ingång	400
Effekt av byte av redovisningsprincip	15
Vid periodens början justerat för ny princip	415
Periodens omräkningsdifferens	1
Periodens resultat	28
Belopp vid periodens utgång	444

Effekt av ändrade redovisningsprinciper – RR 9

MSEK	Proforma 2000/01	Justerad Justering	Justerad proforma
Resultat efter finansiella poster	207		207
Skatter	-56	-2	-58
Periodens resultat	151	-2	149
Anläggnings-tillgångar	218		218
Omsättnings-tillgångar	999		999
Summa tillgångar	1 217		1 217
Eget kapital	400	15	415
Skulder och avsättningar	817	-15	802
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	1 217	0	1 217

Stockholm den 20 augusti 2001

Roger Bergqvist
Verkställande Direktör

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.

Stockholm den 20 augusti 2001
George Pettersson Thomas Thiel
Auktoriserad revisor Auktoriserad revisor

Delårsrapport för perioden 1 april 2001–
30 september 2001 kommer att presenteras
den 13 november 2001

Addtech AB (publ), Box 508,
Parkvägen 2 A, 169 29 SOLNA
Telefon 08-470 49 00,
Fax 08-470 49 01,
info@addtechab.com,
www.addtechab.com
Org nr 556302-9726

RISKFAKTORER

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

Nedan anges de faktorer som bedöms vara av störst betydelse för Addtechs framtida utveckling. Det är viktigt att påpeka att faktorerna ej är rangordnade efter bedömd betydelse och ej gör anspråk på att vara heltäckande. En samlad bedömning måste även innefatta övrig information i föreliggande prospekt samt en allmän omvärldsbedömning.

KONJUNKTURLÄGET

Addtech är verksamt på en mogen marknad vars utveckling i stor utsträckning följer den allmänna industriutvecklingen så till vida att efterfrågan på Bolagets produkter och tjänster varierar med industrins investeringar. Vid nedgång i den allmänna industriutvecklingen tenderar företagen att minska investeringarna. Likaså varierar efterfrågan på komponenter till exempelvis OEM marknaden med industrins produktion.

Genom att vara verksam inom ett flertal olika nischer, och aktivt utveckla

nya nischområden, strävar Addtech efter att bli mindre konjunkturkänsligt. Dessutom har vissa av de nischer som bolaget verkar inom omvänd korrelation med den generella konjunkturutvecklingen. Addtech erbjuder tillhörande tjänster i form av teknisk service och support samt tillhandahåller förbrukningsmaterial, vilket i kombination med en flexibel och lättrorlig organisation ytterligare bidrar till mindre konjunkturkänslighet.

KONKURRENSSITUATIONEN

Antalet aktörer på marknaden blir allt färre och större vilket leder till en ökad konkurrens och prispress. Samtidigt skapar detta inträdesbarriärer på framför allt kostnadssidan, vilket gör det svårare för nya aktörer att komma in på marknaden.

Addtechs målsättning är att aktivt delta i den framtida konsolideringen av branschen. Dessutom skall Addtech även fortsättningsvis sträva efter marknadsledande positioner inom specifika nischområden och därmed erbjuda produkter, tjänster och skräddarsydda lösningar där priset inte är den avgörande faktorn.

PRODUKTANSVAR

Vissa av de produkter Addtech marknadsför kan i händelse av produktionsfel eller handhavandefel leda till skada eller produktionsstörning hos kunden, och därmed medföra risk för skadeståndsanspråk gentemot Addtech. Addtech tillämpar normala villkor vid försäljning där koncernens ansvar begränsas.

KONSOLIDERING INOM KUNDLEDET

I takt med konsolideringen i kundledet ökar kraven på leverantören att kunna ta på sig större åtaganden. För Addtech ställer det krav på viss storlek såväl, vad avser finansiell styrka som tjänsteinnehåll och produktutbud. Kan Addtech inte leva upp till dessa krav kan det medföra lägre försäljning.

LEGOTILLVERKNING

När en kund lägger ut sin produktion på legotillverkning finns det risk att legotillverkaren väljer annan leverantör än den som kunden anlitade. Att kunden outsourcar tillverkningen kan innebära att relationen till kunden blir svagare. Samtidigt kan den ökande kontraktstillverkningen skapa nya affärsmöjligheter.

ETABLERINGAR PÅ NYA MARKNADER

Etableringar på nya marknader innebär alltid ett visst risktagande på grund av brist på lokal erfarenhet och etablerad kundbas. Under etableringsfasen kan uppbyggnadskostnaderna för bland annat rekrytering och marknadsföring vara betydande, samtidigt som de framtida intäkterna är osäkra.

Addtech avser att i framtiden i ökad utsträckning etablera sig på marknader utanför Sverige.

ÖVRIG INFORMATION

FÖRSÄKRINGAR

Addtech bedömer att samtliga bolag i koncernen har ett tillfredsställande försäkringsskydd med hänsyn till de i verksamheten förekommande riskerna. Försäkringsskyddet omfattar bland annat produktansvarsförsäkring och avbrottsförsäkring. Försäkringsskydd revideras årligen.

TVISTER

Ett helägt dotterbolag i Addtech-koncernen har i ett fall mottagit reklamation rörande påstådda fel i gjorda leveranser. Kravet har tillbakavisats. Skulle ärendet trots detta leda vidare till rättslig tvist och skulle denna resultera i ett för dotterbolaget negativt utslag, kan det medföra krav på väsentlig kompensation på det berörda dotterbolaget. Detta bolag kommer dock i sådant fall framställa motsvarande krav på bolagets leverantör. Några kvantifierade krav på ersättning har hittills inte framställts.

VIKTIGA AVTAL

Bolagen inom Addtech-koncernen har avtal med leverantörer och kunder avseende inköp och försäljning. I samband med försäljning av viss utrustning har avtal om återköp träffats.

Övriga förekommande avtal är exempelvis hyresavtal, transportavtal, leasingavtal avseende hyrd utrustning och förvärsavtal. Inget av dessa avtal eller övriga avtal bedöms vara osedvanliga för verksamheten eller ingångna på icke marknadsmässiga villkor.

AVTAL OM TILLÄGGSKÖPESKILLINGAR

Addtech har avtal om tilläggsköpeskillingar avseende fyra bolag. Maximalt

kan 10,5 MSEK komma att erläggas.

Avtalen avser Nordic Battery Power AB med en tilläggsköpeskillning om maximalt 1 MSEK med slutdatum den 28 februari 2002, Tufvassons Transformator AB med en tilläggsköpeskillning om maximalt 5 MSEK med slutdatum den 31 mars 2002, Harring Industri A/S med en tilläggsköpeskillning om maximalt 2 MDKK med slutdatum den 30 april 2004 samt ESD-Center AB med en tilläggsköpeskillning om maximalt 2 MSEK med slutdatum den 30 september 2001.

ASSOCIATIONSFORM

Addtech är ett aktiebolag som registrerats vid Patent- och Registreringsverket den 27 juli 1987 med organisationsnummer 556302-9726. Bolaget har bedrivit sin nuvarande verksamhet sedan den 1 april 2001. Bolagets associationsform regleras i aktiebolagslagen (1975:1385).

RELATIONER MED BERGMAN & BEVING AB

Affärsrelationerna mellan Addtech och övriga Bergman & Beving-koncernen har varit och är begränsade. Från och med den 1 september 2001 finns dock inga kvarvarande affärsrelationer och Addtech är inte för sin verksamhet beroende av eller anlitar Bergman & Beving för några tjänster.

FASTIGHETER

Addtech hyr merparten av de lokaler som nyttjas för koncernens verksamhet. Addtech äger 14 fastigheter varav åtta i Sverige, fyra i Danmark, en i Finland och en i Polen. Fastigheterna används för produktion, lager samt kontor. Den totala ytan uppgår till cirka 45 000 kvadratmeter,

varav 28 procent är externt uthyrt. Fastigheterna är i gott skick och inget väsentligt investeringsbehov föreligger. Fastigheterna hade vid utgången av 2000/01 ett bokfört värde om 108 MSEK. Enligt externa värderingar överstiger marknadsvärdet det bokförda värdet med cirka 30 MSEK.

ARBETSORDNING FÖR STYRELSE OCH INSTRUKTION FÖR VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Addtech har upprättat en arbetsordning avseende arbetsfördelning och ekonomisk rapportering i enlighet med aktiebolagslagen. Arbetsordningen behandlar bland annat styrelsens sammankomster, arbetsfördelningen inom styrelsen och vilka ärenden som ska behandlas av styrelsen. Styrelsen har även upprättat en instruktion för Bolagets verkställande direktör, vilken bland annat behandlar dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldighet gentemot styrelsen. Styrelsen har även utsett en nomineringskommitté, en kompensationskommitté samt en revisionskommitté.

ÖVRIG INFORMATION

BONUSPROGRAM

Ledande befattningshavare inom koncernen har bonus som kan uppgå till maximalt 40 procent av grundlönen.

Bonusen baseras på resultatenhetens resultattillväxt och lönsamhetsnivå.

Addtech avser att införa ett aktierelaterat incitamentsprogram för ledande befattningshavare efter notering.

KVALITETSPOLICY

Kvalitetsfrågor har alltid utgjort en viktig del i Addtechs verksamhet och får en ökande betydelse i och med att kunderna ställer allt högre krav.

Kvalitetsarbetet är en kontinuerlig process och bedrivs såväl inom den egna organisationen, där alla medarbetare på alla nivåer görs delaktiga, som tillsammans med kunder och leverantörer. För att underlätta detta arbete har ISO 9000 implementerats som kvali-

tetsledningssystem i många av Addtechs företag. Många kunder kräver att leverantören har ett sådant system, varför det direkt blir ett konkurrensmedel.

MILJÖ

Huvuddelen av koncernens verksamhet är inriktad på inköp och försäljning av system och komponenter. Därmed är de direkta miljöfrågorna främst förknippade med transporter och förpackningsmaterial. För koncernens tillverkande enheter är miljöpåverkan främst beroende av insatsvaror i produktionsprocessen.

Miljöfrågorna är en integrerad del i respektive bolags normala verksamhet. Ambitionen är att se på produktens miljöpåverkan i hela värdekedjan från tillverkning till slutlig användning. Ett tiotal bolag inom koncernen är miljöcertifierade enligt ISO 14001.

Miljöpolicy

Addtech-koncernens miljöpolicy uttrycker en vilja att ta koncernens del av ansvaret för att förbättra miljön och medverka till en varaktig hållbar utveckling. Kretsloppstänkande och hushållning med naturresurser skall vara en viktig utgångspunkt för koncernens affärsverksamhet.

Miljöarbetet skall bedrivas inom ramen för Addtechs affärsidé och vara väl integrerat i det operativa arbetet. Genom hög kompetens hos medarbetarna och genom att ständigt utveckla kunnandet om miljöeffekterna kan Addtech ha en helhetssyn på miljöfrågorna.

Miljöåtgärder skall vidtas så långt som det är tekniskt möjligt, företagsekonomiskt rimligt och miljömässigt motiverat. Ansvaret för det löpande miljöarbetet ligger hos varje enskilt bolag i koncernen.

AKTIEKAPITAL OCH ÄGARFÖRHÅLLANDEN

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Addtech 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 två kronor. Aktier av serie A medför tio röster och aktier av serie B en röst. Samtliga aktier medför lika rätt till utdelning.

ÄGARSTRUKTUR

Då Addtech skall delas ut till aktieägarna i Bergman & Beving i proportion till innehavet i Bergman & Beving kommer ägarstrukturen i Addtech inledningsvis att vara densamma för Addtech som för Bergman & Beving. Tabellen baseras på Bergman & Beving's aktiebok per den 31 juli 2001 samt uppgifter om förvaltarregistrerade aktier per den 31 juli 2001. Tabellen är även justerad för av Bergman & Beving återköpta aktier¹⁾ och icke utdelningsberättigade delrätter vilka representerar fondaktier²⁾.

¹⁾ 765 200 B-aktier.

²⁾ 928 B-aktier.

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 Sève	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

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

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

BOLAGSORDNING

BOLAGSORDNING FÖR ADDTECH AB

§ 1

Bolagets firma är Addtech 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 elektroniska, elektrotekniska samt elektromekaniska apparater och produkter samt driva annan därmed förenlig verksamhet.

§ 3

Bolagets styrelse har sitt säte i Stockholm.

§ 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 lottning.

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 framställan 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 behörigen 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 revisorssuppleanter.

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, midsommarafton, 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 behörig att motta utdelning och, vid fondemission, ny aktie som tillkommer aktieägare samt att utöva aktieägarres företrädesrätt att delta i emission.

STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER



Från vänster: Anders Börjesson, Tom Hedelius, Urban Jansson, Lars Spongberg

STYRELSE

Anders Börjesson, född 1948

Styrelseordförande sedan 2001.

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

Tom Hedelius, född 1939

Vice styrelseordförande sedan 2001. Hedersdoktor i Ekonomi. Hedersordförande i Svenska Handelsbanken AB. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Bergman & Beving AB, Anders Sandrews stiftelse och Svenska

le Carbone. Vice ordförande i

Telefonaktiebolaget LM Ericsson, AB Industrivärden, Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse och Lagercrantz Group AB. Styrelseledamot i SCA AB och Volvo AB. Ledamot i SAS representantskap.

Aktieinnehav: 278 000 st A-aktier, 5 400 st B-aktier.

Urban Jansson, född 1945

Styrelseledamot sedan 2001.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Proffice AB med flera. Styrelseledamot i Ahlstrom Corp., C Technologies AB, Pyrosequencing AB, SAS AB och SEB AB med flera.

Aktieinnehav: 5 000 st B-aktier.

Lars Spongberg, född 1945

Styrelseledamot sedan 2001.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Munters AB, Cibenon AB, Proxexa AB, Gyros AB, KOI AB, Aerocrine AB, Allgon AB, Skyways Holding AB samt i portföljbolag inom Nordic Capital.

Aktieinnehav: 0.

Roger Bergqvist, född 1948

Styrelseledamot sedan 2001.

Verkställande direktör i Addtech. Aktieinnehav: 9 000 st B-aktier.

ERSÄTTNING TILL STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER

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

Ersättning och övriga förmåner till verkställande direktör utgår från april

2001 med 1 913 kSEK per år. Pension utgår motsvarande ITP-planen. Uppsägningstiden för verkställande direktören är 12 månader från bolagets sida och sex månader från verkställande direktörens sida. Vid uppsägning från Bolagets sida är verkställande direktören utöver lön under uppsägningstiden berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande en årslön.

Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran.

För övriga personer i företagsledningen utgår ersättningar och övriga förmåner från april 2001 med 3 557 kSEK per år. Pension utgår motsvarande ITP-planen. Uppsägningstiden för övriga personer i företagsledningen är 12 månader från bolagets sida och sex månader från den anställdes sida. Avgångsvederlag utgår motsvarande högst ett års lön. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran.



Från vänster: Roger Bergqvist, Kennet Göransson, Johnny Öhman, Anders Claeson

LEDANDE BEFATTNINGS- HAVARE

Roger Bergqvist, född 1948
Verkställande direktör i Addtech AB.
Anställd i Bergman & Beving sedan 1973.
Aktieinnehav: 9 000 st B-aktier.

Kennet Göransson, född 1963
Finansdirektör och vice verkställande direktör i Addtech AB.
Anställd i Bergman & Beving sedan 1995.
Aktieinnehav: 1 700 st B-aktier.

Johnny Öhman, född 1939
Vice verkställande direktör i Addtech.
Anställd i Bergman & Beving sedan 1971.
Aktieinnehav: 1 000 st B-aktier.

Anders Claeson, född 1956
Vice verkställande direktör i Addtech.
Anställd i Bergman & Beving sedan 1982.
Aktieinnehav: 3 300 st B-aktier.

REVISORER

George Pettersson, född 1964
Auktoriserad revisor, KPMG
Revisor i Addtech sedan 1997.

Thomas Thiel, född 1947
Auktoriserad revisor, KPMG
Revisor i Addtech sedan 2001.

REVISORSUPPLEANTER

Björn Sande, född 1960
Auktoriserad revisor, KPMG
Revisorsuppleant i Addtech sedan 2001.

Joakim Thilstedt, född 1967
Auktoriserad revisor, KPMG
Revisorsuppleant i Addtech sedan 2001.

Pensionsåldern för verkställande direktör och övrig företagsledning är 65 år. Till verkställande direktören och övrig företagsledning kan, utöver fast lön, rörlig bonus baserad på uppnådd resultatnivå tillkomma med maximalt 30 procent av fast lön. Därutöver kan ytterligare bonuspremie om 20 procent utgå av erhållen bonus som används vid förvärv av aktier i Addtech AB.

Den totala ersättningen till revisorer för revisionsarbete uppgick för koncer-

nen under 2000/01 till 2 613 kSEK, varav 1 837 kSEK till KPMG. Därutöver tillkommer ersättning för andra uppdrag än revision.

AFFÄRSTRANSAKTIONER

Addtech har inte beviljat några lån, garantier eller borgensförbindelser till förmån för styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer i koncernen.

Ingen av styrelseledamöterna, de ledande befattningshavarna eller revisorererna har varken själva, via bolag eller närstående haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärstransaktion med Bola-get, som är eller var ovanlig till sin karaktär med avseende på villkoren, och som inträffat under nuvarande eller föregående verksamhetsår, eller under ett tidigare verksamhetsår, och i något avseende kvartstår oreglerad eller oavslutad.

SKATTEFRÅGOR

Nedanstående sammanfattning av skattekonsekvenser med anledning av utdelning, försäljning, innehav och förestående notering av aktier i Addtech 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 omsättningsstillgång i näringsverksamhet eller innehas av handelsbolag. Erbjudandet innebär följande skattekonsekvenser för fysiska och juridiska personer.

UTDELNING AV AKTIERNA I ADDTECH

Utdelningen bedöms omfattas av bestämmelserna i 42 kap 16§ inkomstskattelagen (1999:1229), den så kallade Lex Asea, vilket innebär att utdelningen av aktier i Addtech 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 skall 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 Addtech. 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 inkomst-

slaget kapital med en statlig inkomstskatt om 30 procent. Preliminärskatteavdrag med 30 procent görs vid utbetalning av utdelning. Skatteavdrag 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 medges 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 skattetsats 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. Då aktieinnehavet anses vara näringsbetingat är utdelningen normalt skattebefriad.

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

FÖRMÖGENHETS-BESKATTNING

Aktierna i Bergman & Beving är noterade på Stockholmsbörsens A-lista. Dessa aktier upptas vid förmögenhetsbeskattning till 80 procent av noterat värde. Aktierna i Addtech, 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 hemland.

MODERBOLAGETS RÄKENSKAPER

Addtech-koncernen bildades den 31 mars 2001 genom att Addtech AB förvärvade samtliga aktier i Bergman & Beving Industry AB. Koncernbildningen avslutades i april 2001, varför balansräkningarna för 1999/00–2000/01 nedan endast avser moderbolaget Addtech AB. Addtech AB har under året inte bedrivit någon verksamhet.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Addtech-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 om koncernredovisning (RR1:96) 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 omorganiseringar (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.

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.

Intäktsredovisning

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

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.

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
Agenturättigheter 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 s k först-in först-ut principen respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats. I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader samt skäligt pålägg för indirekta tillverkningskostnader.

Latent skatt

Latent skatt beräknas på skillnader mellan i koncernen redovisade värden och

skattemässiga restvärden. Beräkningen sker utan diskontering och med gällande skattesats i respektive land. Värdet av förlustavdrag beaktas i den mån det anses som mer än sannolikt att dessa kommer att resultera i lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Leasing

Väsentliga finansiella leasingavtal redovisas i koncernbalansräkningen som anläggningstillgång respektive som skuld och i resultaträkningen fördelas leasing-

kostnaden 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.

BALANSRÄKNINGAR FÖR MODERBOLAGET ADDTECH AB

Belopp i tusentals kronor	Not	31 mars 2001	31 mars 2000
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andelar i koncernföretag	1	347 344	–
Fordringar hos koncernföretag	2	52 654	98
Summa anläggningstillgångar		399 998	98
SUMMA TILLGÅNGAR		399 998	98
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital (27.865.160 aktier)	3	55 730	100
		55 730	100
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst/förlust		344 268	–2
Summa eget kapital		344 268	–2
		399 998	98
<i>Kortfristiga skulder</i>			
Skatteskulder		–	0
		0	0
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		399 998	98
STÄLLDA SÄKERHETER OCH ANSVARSFÖRBINDELSER			
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser		Inga	Inga

RÄKENSKAPER

NOTER

(Belopp i tusentals kronor, om inget annat anges)

NOT 1 Andelar i koncernföretag

Ackumulerade anskaffningsvärden	31 mars 2001	31 mars 2000
Vid årets början	–	–
Förvärv av aktier i koncernföretag	347 344	–
Vid årets slut	347 344	–

	Antal aktier	Valuta	Nominellt värde	Bokfört värde	Innehav
Bergman & Beving Industry AB, 556546-3469, Stockholm	500 000	SEK	100	347 344	100%

NOT 2 Fordringar hos koncernföretag

Ackumulerade anskaffningsvärden	31 mars 2001	31 mars 2000
Vid årets början	98	98
Förändring av andra fordringar hos koncernföretag	52 556	–
Vid årets slut	52 654	98

NOT 3 Eget kapital

	Aktie- kapital	Reserv- fond	Fritt eget kapital	Totalt
Vid årets början	100	–	–2	98
Nyemission	55 630			55 630
Aktieägartillskott			344 270	344 270
Vid årets slut	55 730	–	344 268	399 998

Aktiekapitalet per 31 mars 2001 utgörs dels av 1 843 744 aktier av serie A à nominellt 2 SEK medförande 10 röster per aktie, dels av 26 021 416 aktier à nominellt 2 SEK medförande 1 röst per aktie.

REVISORERNAS GRANSKNINGSBERÄTTELSE

Vi har i egenskap av revisorer i Addtech 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 1997/98, 1998/99 och 1999/00 har varit föremål för revision av George Pettersson och Carina Häggkvist utan anmärkning i revisionsberättelserna. Årsredovisningen för 2000/01 har varit föremål för revision och delårsrapporten för perioden 1 april–30 juni 2001 för översiktlig granskning av George Pettersson och Thomas Thiel utan anmärkningar 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 riktlinje för upprättandet av prospektet.

Stockholm den 22 augusti 2001

George Pettersson
Auktoriserad revisor

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

ORDLISTA

Basstation

Enhet för sammanlänkning av mobil kommunikation.

Blästringsanläggning

Maskin för bearbetning eller rengöring av yta, där tryckluft blåser sand, stål-korn eller annat kornigt material mot ytan.

Borstlös servomotor

Motor med precis reglering där kom-muteri ng för elektrisk ström sker utan mekaniskt borstsystem.

DC-motorer

Motor driven av likström.

ESD (Electro Static Discharge)

Material och produkter som avser att ge skydd för elektrisk laddning.

Elektrostatiska skydd

Material och produkter som avser att ge skydd för elektrisk laddning.

Fixtur

Testrigg för funktionstest av kretskort, mönsterkort samt elektroniksystem.

HF-komponenter

Komponenter, exempelvis kontaktdon avsedda att arbeta inom högfrekvens-områden.

Indesign

Med indesign menas att Addtech ute hos kund bistår med design och utformning av kundens produkter.

Induktiva komponenter

Komponenter där elektromotorisk kraft genereras av att magnetfältet kring en elektrisk ledare ändras.

Indunstningsanläggning

Processanläggning med vilken en lösning koncentreras genom att lösnings-medlet avdunstar eller bortkokas.

Joystick

Styrspak för manövrering eller styrning av maskiner, processer eller system.

Kontaktdon

Kopplingar för mötande kablage för kraftmätning eller signaler.

Mikrobrytare

Miniatyrströmbrytare.

OEM (Original Equipment Manufacturer)

Storserieproducent av egna original-produkter och/eller system.

Optikomponenter

Komponenter som kombinerar ljus-källor, ljusledare och ljusmottagare med elektroniska kretsar.

Permanentmagneter

Material som efter magnetisering bi-behåller större delen av sin magnetise-ringsintensitet.

Synkronmotorer

Växelströmsmotor där strömmen leds till statorns lindningar, som ger upphov till ett roterande magnetfält och som drar med sig rotorn med det synkrona varvtalet.

Transformator

Elektrisk apparat som används för att ändra spänning eller ström i ett elekt-riskt växelströmssystem.

Trumlingsanläggning

Maskin inom verkstadsindustrin för att avlägsna skarpa kanter, grader och ytfel, samt för att åstadkomma avrundning på detaljer av olika material.

Ultrafilter

Finsporigt membran för att avskilja kolloidala partiklar från varandra eller från dispergeringsmedlet.

LEGAL OCH OPERATIV STRUKTUR

ADDTECH

PRODUCTION SYSTEMS

EnvoControl

JA Teknik (SE)
Karlemarks (SE)
K.M.C. Ytbehandling (SE)
Vilokan (SE)
Skær-Teknik (DK)

Teleinstrument Nordic

Columbia (SE)
ESD-Center (SE)
KonTest (SE)
Tecono (SE)
Teleinstrument (DK)
Matronic (FI)
Tecono (FI)
Teleinstrument (NO)

TestPoint

Alvetec (SE)
NC-Point (FI)

TRANSMISSION SYSTEMS

FB Industri

FB Transmission (SE)
FB Kedjor (SE)
FB Kæder (DK)
FB Ketjutekniikka (FI)
FB Kjeder (NO)
FB Ketten (AT)¹⁾
FB Chain (GB)

Betech Seals

Laserstans (SE)
Teknikprodukter (SE)
Betech Seals (DK)
Betech Seals (AT)

MotionComp

Aratron (SE)
Automationsfabriken (SE)
Tube Control (SE)
Bondy (DK)
Tube Hydraulik (DK)
Kraftmek (FI)
Movetec (FI)
Multielektro (FI)
Multihydra (FI)
Aratron (NO)

COMPONENT SYSTEMS

Nordic Energy

Batteriunion (SE)
CellTech (SE)
Nordic Battery Power (SE)
CellTech (DK)
Insmat (FI)
CellTech (NO)

ICM Inductive Component & Material

Vactek (SE)
Tufvassons (SE)
Vactek (DK)
Breve-Tufvassons (PL)¹⁾

Adiator

Beving Compotech (SE)
Betech Components (DK)
Beving Eltech (DK)
Stig Wahlström (FI)

Bevinggruppen

Beving Elektronik (SE)
Caldaro (SE)
Tekno Optik (SE)
Tesch System (SE)

SE = Sverige, NO = Norge, DK = Danmark, FI = Finland, GB = Storbritannien, AT = Österrike, PL = Polen

¹⁾ Koncernens ägarandel uppgår till 51 procent i bolaget.

ADRESSER

Addtech AB

P.O Box 508

Parkvägen 2A, 15 tr

SE-169 29 SOLNA

Addtech Production Systems

Fakturavägen 6

SE-175 62 JÄRFÄLLA

EnvoControl

Fakturavägen 6

SE-175 62 JÄRFÄLLA

Teleinstrument Nordic

Fakturavägen 6

SE-175 62 JÄRFÄLLA

TestPoint

Fakturavägen 6

SE-175 62 JÄRFÄLLA

Addtech Transmission Systems

P.O. Box 508

Parkvägen 2A, 15 tr.

SE-169 29 SOLNA

FB Industri

Flygplansgatan 1-3

SE-212 39 MALMÖ

Betech Seals

Vesterlundvej 4

DK-2730 HERLEV

MotionComp

P.O. Box 23045

S:t Eriksgatan 117

SE-104 35 STOCKHOLM

Addtech Component Systems

P.O. Box 23045

S:t Eriksgatan 117

SE-104 35 STOCKHOLM

Nordic Energy

Tedenborgsvägen 16

SE-294 35 SÖLVESBORG

ICM Inductive Component & Material

Turebergsvägen 5

SE-191 47 SOLLENTUNA

Adiator

P.O. Box 23045

S:t Eriksgatan 117

SE-104 35 STOCKHOLM

Bevinggruppen

P.O. Box 5530

Jägerhorns Väg 8

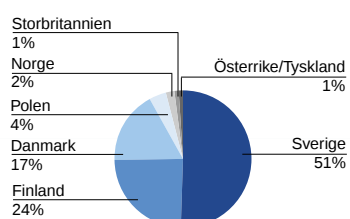
SE-141 05 HUDDINGE

○ Huvudkontor

● Dotterbolag

Addtech har även verksamhet
i Baltikum, England, Polen,
Tyskland och Österrike.

ANSTÄLLDA PER MARKNAD,
2000/01 (PROFORMA)



ADDTECH AB
P.O. BOX 508
PARKVÄGEN 2A
SE-169 29 SOLNA
TEL: +46 8 470 49 00
FAX: +46 8 470 49 01
www.addtechab.com
info@addtechab.com
Org. nr: 556302-9726