



ADDTECH

VALUE ADDING TECH PROVIDER

ÅRSREDOVISNING
2001/02

2		VD-ord
4		Aktien
6		Koncernpresentation
12		Affärsområden
12		12 Production Systems
16		16 Transmission Systems
20		20 Component Systems
24		Personal och kompetens
26		Känslighets- och riskanalys
28		Miljö, kvalitet och etik
29		Förvaltningsberättelse
32		Koncernens räkenskaper
38		Moderbolagets räkenskaper
40		Bokslutskommentarer
49		Koncernledning
50		Styrelse
51		Fyra år i sammandrag Definitioner
52		Adresser

Ekonomisk information från Addtech AB kommer att publiceras enligt följande:

Delårsrapporter

1 april 2002 – 30 juni 2002	20 augusti 2002
1 april 2002 – 30 september 2002	18 november 2002
1 april 2002 – 31 december 2002	3 februari 2003

Bokslutskommuniké 1 april 2002 – 31 mars 2003

12 maj 2003

Årsredovisning för verksamhetsåret 2002/2003

slutet av juni 2003

Årsredovisningar och rapporter kan beställas från Addtech AB

Box 508, 169 29 Solna
Tel +46 8 470 49 00
Fax +46 8 470 49 01
www.addtech.com

ADDTECH I KORTHET

- 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.
- Addtech-koncernen har cirka 1 100 medarbetare fördelade på ett flertal dotterbolag verksamma i ett tiotal länder.
- Addtech är organiserat i tre affärsområden:
 - Production Systems* tillhandahåller systemlösningar för i huvudsak elektronik-, verkstads- och fordonsindustriernas produktionsprocesser.
 - Transmission Systems* tillverkar och marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement samt hydraulik- och automationssystem för tillverkningsindustrin och tillhörande eftermarknad.
 - Component Systems* utvecklar och marknadsför nischade komponenter och delsystem för tillverkningsindustrin med ett stort inslag av kundspecifika lösningar.
- Addtechs räkenskapsår omfattar perioden 1 april–31 mars.

	2001/2002	2000/2001	1999/2000
Nettoomsättning, MSEK	2 360	2 502	2 023
Rörelseresultat, MSEK	86	214	161
Resultat efter finansiella poster, MSEK	81	207	
Årets resultat, MSEK	53	149	
Rörelsemarginal, %	3,6	8,6	8,0
Vinst per aktie, SEK	1,92	5,36	
Eget kapital per aktie, SEK	15,70	14,90	
Utdelning per aktie, SEK	1,20*		
Avkastning på eget kapital, %	12	36	
Soliditet, %	41	34	
Medelantal anställda	1 155	940	811

* Enligt styrelsens förslag

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

Nettoomsättningen uppgick till 2 360 MSEK (2 502). Rörelseresultatet exklusive jämförelsestörande poster uppgick till 85 MSEK (201). Kontantutdelning föreslås till 1,20 SEK per aktie. Försäljningen av transmissionsprodukter och maskinelement hade under året en positiv utveckling med god beläggning. Likaså var försäljningen av komponenter och delsystem till maskin- och fordonsindustrin från koncernens starkt nischade enheter stabil. Däremot drabbades koncernens telekomrelaterade verksamheter av en kraftig avmattning. Den 3 september noterades Addtechs aktie på O-listan vid Stockholmsbörsen efter att ha avskiljts från Bergman & Beving. Kursutvecklingen har varit stabil och i stort sett följt börsindex. För att anpassa Addtech till det rådande marknadsläget genomfördes under året ett besparingsprogram som sänker kostnadsmassan på årsbasis med cirka 40 MSEK. Detta ledde bland annat till att antalet medarbetare minskade med knappt 100. Addtech förvärvade under räkenskapsåret tre företag med en sammanlagd årsomsättning om 70 MSEK.

Det nu avslutade verksamhetsåret, Addtechs första år som eget börsbolag, var ett spännande år på många sätt. Den viktigaste enskilda händelsen var naturligtvis avknoppningen från Bergman & Beving och börsnoteringen den 3 september förra året. Det har varit stimulerande med den uppmärksamhet detta medfört och den dagliga värdering av vårt arbete som börskursen innebär.



”Vi är väl positionerade inför en bättre konjunktur”

2

Affärsmässigt präglades året av stora, snabba och dramatiska förändringar. Vi startade med höga förväntningar på tillväxt och gick in i året med stora ambitioner. När de första signalerna om nedgången i telekomindustrin kom, var uppgifterna osäkra och i viss mån tvetydiga. Som vi nu vet har beskedet om nedläggningar, omstruktureringar och förskjutningar skakat om i branschen men även påverkat det allmänna affärsklimatet. Naturligtvis har vi också påverkats, men resultatet visar att vi tagit oss igenom det svåra konjunkturläget på ett acceptabelt sätt. För 2001/02 uppgick omsättningen till 2 360 MSEK (2 502) och resultatet före skatt till 81 MSEK (207).

Riskspridning i olika branscher

Försvagningen och omstruktureringen i telekomindustrin visar vilka risker som kan ligga i ett alltför stort beroende av en eller ett fåtal kunder. Addtech har ingen kund som svarar för mer än fem procent av omsättningen. Dessutom arbetar vi i smala segment inom ett antal branscher som befinner sig i olika skeden i konjunkturcykeln. Detta har möjliggjort, att vi trots den generellt svaga konjunkturen, gått igenom året med positiva resultat för varje kvartal. Detta är viktigt både internt och gentemot aktiemarknaden.

Marknadssituationen har inneburit att vårt arbete haft en förhållandevis stor inriktning på kostnads- och strukturåtgärder. Att anpassningen till den rådande marknaden har gått smidigt och snabbt beror till mycket stor del på utbredd förändringsvilja och operativ rörlighet i koncernen. Dessa egenskaper kombinerade med en rak och öppen kommunikation ökar

förutsättningarna för att medarbetarna ska vara motiverade och även ha förståelse för åtgärder som är nödvändiga för koncernen, men kanske påfrestande för den enskilda individen.

Under året har en hel del nysatsningar gjorts, bland annat tre förvärv. Arbetet med att integrera dessa företag, liksom de som förvärvades under hösten 2000, är en viktig del av vårt interna arbete.

Om man ser till de olika affärsområdena är det Addtech Production Systems, med sitt stora inslag av produktionsmaskiner, som påverkats mest av det svaga investeringsklimatet. Addtech Component Systems har en väsentlig del av sin försäljning till telekomindustrin, men har genom en ökad andel leveranser till fordonsindustrin klarat sig bättre. Addtech Transmission Systems är med sin inriktning på kunder inom mekanisk industri och tillhörande eftermarknad det affärsområde som klarat konjunkturläget bäst.

Våra mål och strategier

Genom Addtech har aktiemarknaden tillförts en stabil långsiktig aktie i ett teknikhandelsföretag, som alltid har varit lönsamt. Vårt lönsamhetsmål är att över en konjunkturcykel uppnå en resultattillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent per år. Likaså skall avkastningen på eget kapital över en konjunkturcykel uppgå till minst 25 procent.

För att uppnå målen har vi tre tydliga strategier: att skapa marknadsledande positioner, tillväxt genom förvärv samt affärs- och organisationsutveckling.

Marknadsledande positioner skall vi uppnå genom att förädla och utveckla

befintlig verksamhet. I processen ingår att identifiera och utveckla lönsamma affärsidéer inom specifika nischer. Det är i dagens läge viktigt att vidareutveckla befintliga affärsrelationer. För att uppnå detta är fysisk närvaro hos både kunder och leverantörer viktig. Vi måste dit och vara delaktiga!

Företagsförvärv är en naturlig del av vår tillväxtstrategi. Genom kontinuerliga utvärderingar söker vi nya objekt, både som komplement till befintliga verksamheter och som nya satsningar i närliggande områden. Expansionen skall ske inom ramen för vår etablerade affärslogik och med ett tydligt lönsamhetskrav.

Affärs- och organisationsutveckling innebär att företaget skall präglas av hög anpassningsförmåga och förändringsvilja i syfte att tillgodose kundernas behov och att använda bolagets resurser på ett optimalt sätt.

Stark företagskultur

En viktig del av Addtechs strukturkapital är vår starka företagskultur, som präglas av entreprenöranda. Inom koncernen 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 produkter och tjänster. Detta skapar dynamik och gör Addtech till en attraktiv arbetsgivare, med goda utvecklingsmöjligheter för den enskilda medarbetaren.

Affärsskolan utgör en viktig del i koncernens utveckling. Där förankras våra grundläggande krav på tillväxt, lönsamhet och utveckling. Där sprids också den företagsfilosofi och kultur som är vårt framgångskoncept. Väsentligt för Addtech är tillgången till duktiga och engagerade

medarbetare. På den punkten har vi lyckats bra och tillsammans kommer vi att driva utvecklingen vidare både för koncernen och den enskilde.

Väl rustade för framtiden

Avslutningsvis vill jag understryka att våra långsiktiga mål och vår väl förankrade strategi ligger fast trots ett för närvarande svagt konjunkturläge.

Detta innebär att vi:

- måste utnyttja vår förändringsvilja och anpassningsförmåga så att huvuddelen av resurserna används där de bästa affärsmöjligheterna finns
- på bästa sätt övervintrar med de delar i verksamheten som bedöms ha bra förutsättningar när marknadssituationen förbättras
- snabbt och effektivt avslutar de verksamheter som på grund av bland annat strukturförändringar inte bedöms ha rätt framtida förutsättningar.

Vår långsiktighet är viktig och avgörande för utvecklingen. Genom de väl avvägda strukturåtgärder vi har vidtagit är vår organisation nu anpassad till den rådande marknaden. Vi är med andra ord väl positionerade för att möta en bättre konjunktur.

SOLNA | JUNI 2002

ROGER BERGQVIST
VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

ADDTECH-AKTIEN

Addtechs B-aktie är sedan 3 september 2001 noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Noteringen av aktien gjordes efter det att Addtech delats ut till aktieägarna i Bergman & Beving.

Aktiens utveckling på börsen

Aktien hade fram till slutet av räkenskapsårets sista dag, 31 mars 2002, utvecklats med 4,9 procent. SAX All-Share index utvecklades under samma period med 4,8 procent.

Sista noterade köpkurs för Addtech-aktien den första handelsdagen, den 3 september 2001, var 41 SEK och vid sista handelsdagen innan räkenskapsårets utgång, den 28 mars 2002, noterades sista köpkurs till 43 SEK. Högsta notering under denna period, 48 SEK, inträffade den 28 december 2001 och lägsta notering, 27,50 SEK, gjordes den 21 september 2001.

Aktiens omsättning*

Under perioden från den 3 september 2001 till den 31 mars 2002 omsattes knappt 4,4 miljoner aktier till ett sammanlagt värde av drygt 120 MSEK. I förhållande till det totala antalet utestående B-aktier motsvarar detta en omsättningshastighet på helårsbasis om 29 procent. Omsättningshastigheten på O-listan som helhet under kalenderåret 2001 var 107 procent. Nedbrutet per handelsdag omsattes i genomsnitt drygt 30 000 Addtech-aktier per dag till ett genomsnittligt värde av drygt 830 kSEK.

*Omsättningsstatistiken är av jämförbarhetskal korrigerad för återköpet av egna aktier om 1 331 400 aktier som skedde i samband med stängning av en aktieswap.

Återköp av egna aktier

Med stöd av bemyndigandet från den extra bolagsstämman den 17 december 2001, att förvärva upp till 10 procent av utestående B-aktier under perioden fram till nästa ordinarie bolagsstämma, genomförde bolaget den 20 december 2001 ett förvärv av 1 331 400 egna aktier motsvarande knappt 5 procent av antalet utestående B-aktier. Affären skedde i samband med stängning av det aktieswap-avtal som bolaget tidigare ingått med Handelsbanken.

Incitamentsprogram

I december 2001 fick 56 ledande befattningshavare tilldelning av sammanlagt 700 000 personaloptioner. Den extra bolagsstämman den 17 december 2001 beslutade, för att möjliggöra detta, att bolaget skall överlåta högst 700 000 aktier av serie B i bolaget i samband med eventuell lösen av dessa optioner.

Lösenkursen är fastställd till 44,80 SEK vilket motsvarar 110 procent av genomsnittskursen för Addtech-aktien under perioden 3-7 december 2001. Dessa aktier har återköpts till en genomsnittlig kurs om 34,84 kr. Vid fullt utnyttjande av personaloptionerna ökar antalet utelöpande aktier med 2,6 procent.

Aktiekapitalet

Aktiekapitalet i Addtech uppgår till 55 728 464 SEK och fördelar sig på 1 113 478 A-aktier och 26 750 754 B-aktier. Nominellt belopp är 2 SEK per aktie för båda serierna. Varje aktie av serie A medför tio röster och varje aktie av serie B medför en röst. Samtliga aktier äger lika rätt till utdelning. Endast B-aktien är noterad på Stockholmsbörsen.

Utdelningspolitik

Koncernens utdelningspolicy anger att 30-50 procent av koncernens genomsnittliga resultat efter skatt över en konjunkturcykel skall delas ut. Koncernens långsiktiga finansieringsbehov och tillväxtplaner skall dock alltid beaktas. Mot bakgrund av denna policy föreslår styrelsen att utdelning för 2001/02 lämnas med 1,20 SEK per aktie.

Ägarstruktur

Inför börsnoteringen delades Addtech ut till aktieägarna i Bergman & Beving i proportion till ägarandel i Bergman & Beving. Ägandet i Addtech återspeglar därför i stor utsträckning ägandet i Bergman & Beving vid tidpunkten för utdelningen av aktierna.

Aktiekapitalets utveckling

Händelse	Serie A				Serie B					
	Förändring antal	Antal aktier	Andel av kapital	Antal röster	Andel av röster	Förändring antal	Antal aktier	Andel av kapital	Antal röster	Andel av röster
Vid noteringen		1 840 286	7%	18 402 860	41%		26 023 946	93%	26 023 946	59%
2001/02 Konvertering A- till B-aktier	-726 808	1 113 478	4%	11 134 780	29%	+726 808	26 750 754	96%	26 750 754	71%

Största ägarna i Addtech

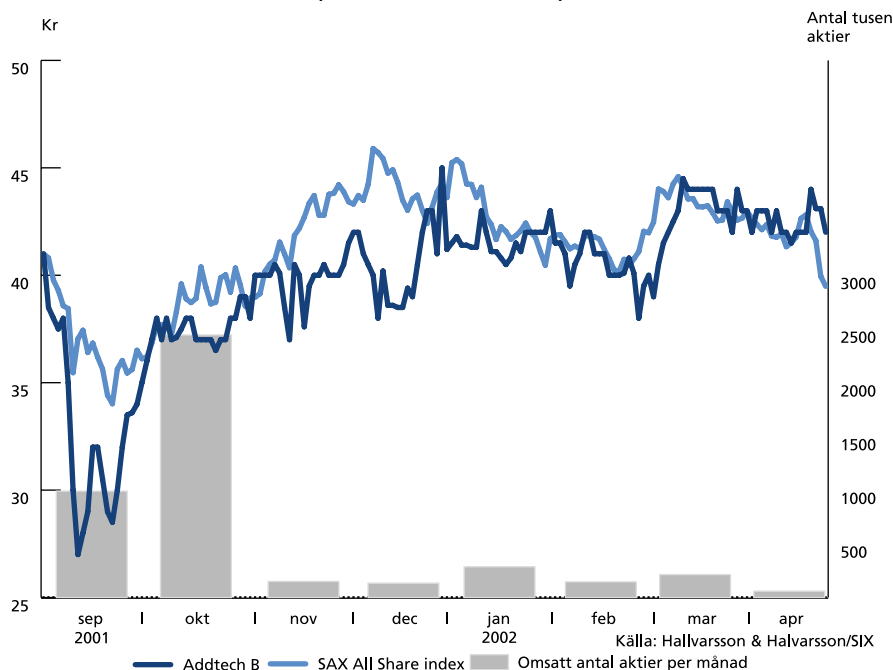
Aktieägare	Antal		Andel i procent av		Storleksklasser	% av aktiekapital	Antal ägare	% av antal ägare
	A-aktier	B-aktier	Kapital	Röster				
Robur		4 749 817	17,0%	12,5%	1-500	1	2 457	67
Pär Stenberg	279 152	999 822	4,6%	10,0%	501-1 000	2	553	15
Anders Börjesson (familj)	293 000	20 500	1,1%	7,8%	1 001-10 000	6	553	15
Tom Hedelius	278 000	5 400	1,0%	7,4%	10 001-50 000	5	73	2
Handelsbankens Pensionsstiftelse		1 500 000	5,4%	4,0%	50 001-100 000	4	14	0
Alecta		1 407 440	5,1%	3,7%	100 001-	82	43	1
SEB Fonder		1 348 000	4,8%	3,6%				
Addtech (återköp egna aktier)		1 331 400	4,8%	3,5%				
Carl T Säve	30 000	973 982	3,6%	3,4%				
Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse för Samhällsvetenskaplig Forskning	114 152		0,4%	3,0%				
Fjärde AP-Fonden		1 075 775	3,9%	2,8%				
Skandia		997 100	3,6%	2,6%				
Andra AP-fonden		900 014	3,2%	2,4%				
AMF Pension		800 000	2,9%	2,1%				
AMF Pension Fonder		797 300	2,9%	2,1%				
Handelsbanken		630 000	2,3%	1,7%				
Tredje AP-fonden		600 000	2,2%	1,6%				
Totalt 17 största ägarna	994 304	18 136 550	68,7%	74,1%				

Innehav per kategori	Kapitalandel
Utländska ägare	6,5%
Svenska ägare varav	93,5%
Institutioner och aktiefonder	61,0%
Privata investerare inkl fämansbolag	32,5%

Nyckeltalstabell	2001/2002
Vinst per aktie, SEK	1,92
P/E tal	22
Aktieutdelning, SEK	1,20*
Direktavkastning, %	2,8*
Sista betalkurs, SEK	43
Genomsnittligt antal utestående aktier	27 495 817
Antal aktier vid årets slut	26 532 832
Antal aktieägare vid årets slut	3 693

* Styrelsens förslag

Aktiekurs Addtech B, 3 september 2001–23 april 2002



Analytiker som följer Addtech

Handelsbanken Investment Banking
Andreas TheorénAlfred Berg
Gustaf LindskogCarnegie Fondkommission
Gustaf von Essen

KONCERNPRESENTATION

Mervärdeskapande teknikhandel

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. De lösningar som erbjuds är i många fall kundunika. Addtechs dotterbolag, som vart och ett fokuserar på ett begränsat antal nischer, är i flera fall ledande inom sitt verksamhetsområde.

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.

Vem, vad och hur

Till vem? Koncernens kunder återfinns främst inom nordisk tillverkningsindustri och tillhörande eftermarknad och innefattar såväl multinationella tillverkningsföretag som deras underleverantörer. De mest betydande kundsegmenten är mekanisk, telekom-, fordons- och elektronikindustri. Addtech har eller har haft affärsförbindelser med flertalet nordiska företag inom dessa segment. Koncernen har förutom i Norden, där merparten av försäljningen sker, även verksamhet i Storbritannien, Österrike, Tyskland, Polen och Baltikum.

Exempel på industrikunder är ABB,

MAN B&W, Siemens Elema, Sandvik, Saab, Ericsson, Nokia, Atlet, Volvo, Scania, Tetra Pak och BT Industries. Bland de underleverantörer till tillverkningsindustrin som Addtech levererar till återfinns bland andra Flextronics, Autoliv, Konstruktionsbakelit och Allgon.

Addtech är inte beroende av någon enskild kund. Under 2001/02 stod de tio största kunderna för mindre än 15 procent av omsättningen.

Vad? Addtech kombinerar handel och teknik med affärsmannaskap och spetskompetens. Detta innebär att koncernen inom

ramen för produkterna och tjänsterna kombinerar olika lösningar inom hela kedjan – från utveckling och teknik till logistik och organisation.

Addtech har en helhetssyn som innebär att dotterbolagen ser till kundernas hela produktcykel, från utveckling till slutanvändare. Detta leder till kundanpassade högteknologiska lösningar baserade på industrikomponenter och system. Synsättet skapar verkligt mervärde för kunden.

Addtechs dotterbolag blir en förädlare och mervärdeskapande länk mellan tillverkare och kund.

Hur? Addtechs verksamhet bygger till stor del på personlig försäljning och präglas av långvariga och nära relationer med både leverantörer och kunder. Genom djupa kundrelationer erbjuds Addtechs dotterbolag ofta möjlighet att delta i utvecklingen av produkter och tillämpningar. Tillsammans med lyhördhet för kundernas krav och önskemål anpassas och kombineras olika produkter därefter till optimala lösningar.

I och med att koncernen ofta deltar i arbetet med att utveckla produkter och tillämpningar byggs mycket långsiktiga affärsrelationer.

Även samarbetet med leverantörerna är långsiktigt. Addtechs dotterbolag har mer än 20-åriga relationer med flera viktiga leverantörer. Detta har lett till samarbeten som närmast kan beskrivas som partnerskap.

Addtech samarbetar med leverantörer i Europa, Asien och Nordamerika. Ingen leverantör representerar mer än fem procent av koncernens inköp. Exempel på leverantörer är Hitachi, Mulco, Saia-Burgess och Teradyne.

Affärsidé

Addtechs grundläggande affärsidé bygger på värdeskapande teknikhandel, det vill säga att skapa mervärde genom att vara en länk mellan tillverkare och kund. Detta uppnås genom att säljare och projektledare i Addtechs dotterbolag utifrån en ingående kunskap om kundens verksamhet beaktar hela produktcykeln.

Fyra hörnstenar

Affärsidén grundar sig på följande hörnstenar:

- Mervärde genom att bolagen tillsammans med kunden identifierar behovet och erbjuder optimala lösningar som leder till tekniskt och ekonomiskt mervärde.

- Spetskompetens innebär för Addtech att verksamheten är koncentrerad till ett begränsat antal nischer vilket gör det möjligt att upprätthålla spetskompetens inom dessa områden.
- Partnerskap innebär att Addtechs enheter genom ett mycket nära samarbete med både kunder och leverantörer fungerar som en sammanbindande och förädlade länk.
- Affärsmannaskap innebär att medarbetarna uppmanas att ta ett personligt ansvar för sin enhets affärsrelationer. Detta förstärks av att säljarna har hög teknisk kompetens och ett utpräglat lönsamhetstänkande.

Mål

Addtechs långsiktiga lönsamhetsmål är att över en konjunkturcykel uppnå en resultat-tillväxt, uttryckt som resultat efter finansiella poster, om minst 15 procent per år. Avkastningen på eget kapital skall långsiktigt uppgå till minst 25 procent.

Målen understöds bland annat av ett väl förankrat lönsamhetstänkande i organisationen samt ett utpräglat sinne för affärer. Därigenom skapas goda förutsättningar för lönsamhet i varje affärs samtliga delar. I Addtechs kalkyler ligger inte bara kostnaden för att leverera slutprodukten utan även kostnaden för den totala affärsprocessen.

Utvecklingsstrategi

För att uppnå målen har Addtech lagt fast tre strategier:

- Att uppnå marknadsledande positioner.
- Tillväxt genom förvärv.
- Affärs- och organisationsutveckling.

Marknadsledande positioner

Addtechs strategi är att uppnå ledande positioner inom prioriterade nischer och att successivt genom affärs- och organisations-

utveckling utvidga verksamheten till angränsande segment. Marknaden är därför inte statisk utan förändras ständigt i takt med att verksamheten utvecklas. Även om 2001/02 var ett lågkonjunkturår med begränsad tillväxt är den långsiktiga bedömningen att marknaden inte utgör en begränsning för Addtechs framtida tillväxt. I processen att uppnå marknadsledande positioner ingår att identifiera och utveckla lönsamma affärsmöjligheter inom de nischer Addtech har prioriterat som strategiska. Dessa kommer att förädlas och kompletteras genom framtida förvärv. Till grund för expansionsstrategin ligger fokusering på kundanpassade lösningar och att tillgodose marknadsens ökande krav på service, support och systemkunnande.

Tillväxt genom förvärv

Addtech har en tydlig tillväxtprofil som innebär att möjligheterna till expansion såväl geografiskt som organiskt och genom förvärv utvärderas löpande. Ett krav är dock att expansionen sker med ett tydligt lönsamhetsfokus och primärt inom områden som tillhör koncernens kärnverksamhet.

Sedan 1996 har koncernen gjort cirka 25 förvärv. För närvarande är Addtech inne i en konsolideringsfas, vilket medfört att förvärv skett i en lägre takt. Mindre förvärv görs för att stärka marknadspositionen. Större förvärv av strukturkaraktär kan komma att ske för att etablera koncernen inom kompletterande nischer.

Affärs- och organisationsutveckling

Addtech-koncernen präglas av hög anpassningsförmåga och förändringsvilja, dels för att tillgodose kundernas behov, dels för att utnyttja koncernens resurser på ett optimalt sätt.

Addtechs företagskultur präglas av

entreprenöranda, vilket innebär att det inom koncernen finns utrymme och incitament för medarbetare att självständigt driva projekt som kompletterar och utvecklar koncernens utbud av produkter och tjänster.

Organisation

Addtech-koncernens verksamhet bedrivs i ett 50-tal fokuserade dotterbolag samlade i nio delkoncerner med en väl definierad affärsidé. Delkoncernerna är grupperade i tre affärsområden:

- Production Systems
- Transmission Systems
- Component Systems

Lösamhetsfokus

Dotterbolagen arbetar självständigt, men styr verksamheten efter tydliga koncerngemensamma mål i form av ekonomiska nyckeltal.

Såväl resultatenheterna som enskilda projekt bedöms efter sin förmåga att bidra

till att koncernens mål uppnås. Även intern benchmarking mellan dotterbolagen ger ett viktigt underlag för utveckling av verksamheter.

Marknad

Addtech verkar på marknaden för högteknologiska industrikomponenter och system med tyngdpunkt på nordisk tillverkningsindustri. Marknaden består av ett flertal olika segment, bland annat telekom-, fordons- och elektronikindustrierna där Addtech levererar till vissa specifika nischer. Det är därför svårt att avgränsa och kvantifiera den relevanta marknadens storlek.

Ett sätt att mäta tillväxtpotentialen för Addtechs marknader är att utgå från försäljningstillväxten i koncernens viktigaste kundsegment. På den svenska marknaden, som svarar för cirka 50 procent av Addtechs omsättning är variationen i tillväxt mellan olika kundsegment stor. Under det senaste

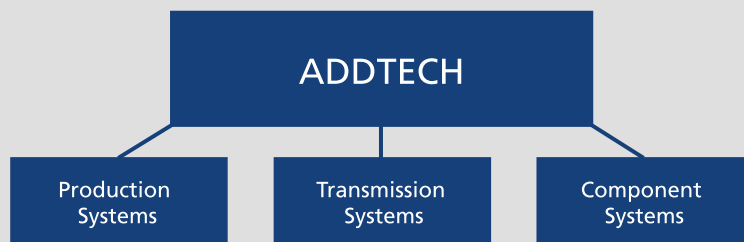
året, d v s perioden april 2001–mars 2002, har framförallt telekomindustrin haft en svag utveckling medan övriga branscher haft en stabil situation.

I Finland, som med 22 procent av försäljningen är Addtechs näst största marknad, har tillväxttakten under senare år varit högre än i Sverige. Det som främst drivit utvecklingen har varit den goda tillväxten inom telekom. Denna har dock mattats av under det senaste året.

Addtechs marknad präglas av en allt större integration mellan kund och leverantör, vilket överensstämmer med Addtechs strategi och synsätt som innebär att man snarare talar om partner än kund och leverantör.

Prispressen på marknaderna för produkter av investeringskaraktär och standardkomponenter ökar, samtidigt som trenden mot outsourcing sätter ett tydligare fokus på produktionskostnaderna. Detta skapar

Organisationen medger en hög grad av frihet och flexibilitet i de operativa enheterna, samtidigt som synergier och samordningsfördelar uppnås genom att bolagen knyts samman i delkoncernerna. Genom att besluts- och rapportvägar är korta kan dotterbolagen snabbt anpassa sig till marknadens och kundernas förändrade krav.



ökade krav på den typ av kunskaps- och tjänsteinnehåll som ligger till grund för Addtechs affärsidé.

Konkurrenssituation

Aktörerna på Addtechs marknad kan delas in i tre kategorier:

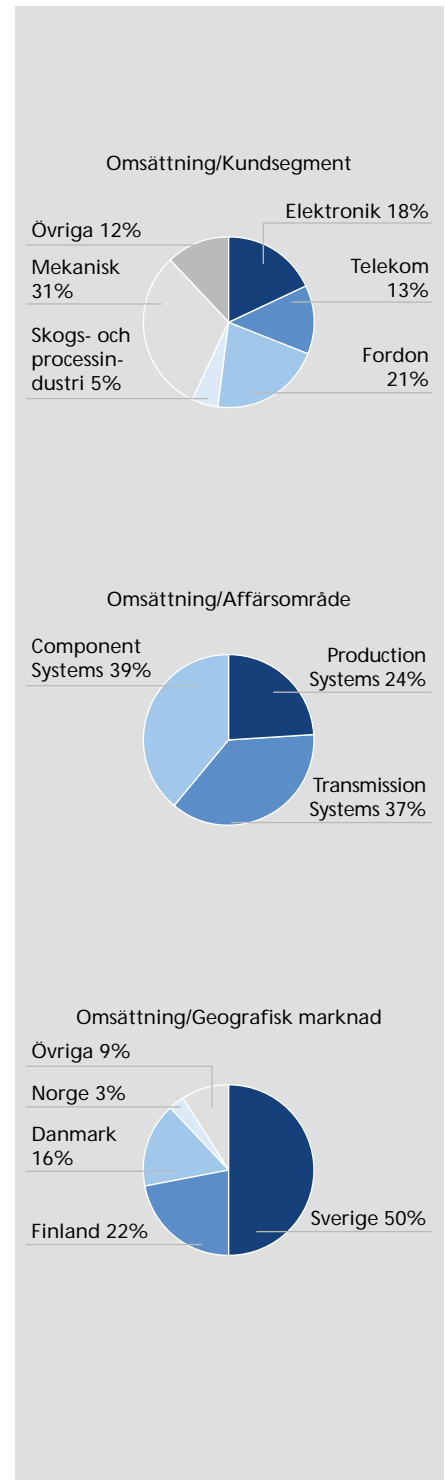
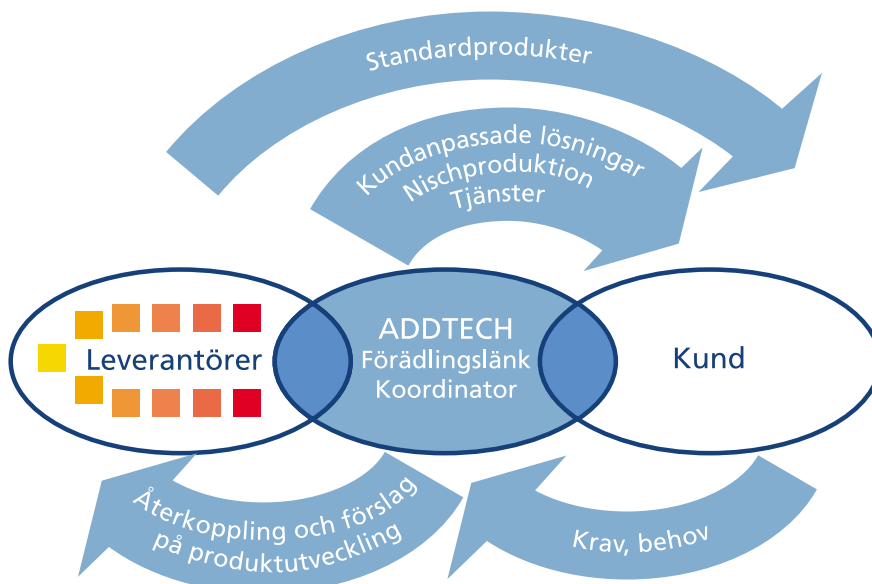
- volymdistributörer
- producenter med egen försäljning
- mindre och medelstora agenturföretag.

Koncernen har sitt ursprung i ett flertal agenturer men har också egen produktion. Det innebär att Addtech konkurrerar med aktörer inom alla dessa kategorier. Addtechs fokus är att verka inom väl avgränsade nischer. Att utvecklingen dessutom går mot större behov av service och support innebär att konkurrensen från volymdistributörer och producenter begränsas. De konkurrenter som är mest jämförbara med Addtech är OEM International, Beijer Electronics och ElektronikGruppen.

På den nordiska marknaden finns ett antal större aktörer som arbetar med breda sortiment. Generellt är deras produkter mer standardiserade och mindre kundanpassade än Addtechs. För dessa företag är sortimentsbredd, volymprodukter och lågt pris viktiga konkurrensfaktorer. Bland volymdistributörerna märks Arrow, Avnet och Würth.

Tillverkare med egen försäljning är ofta globala företag med lokala dotterbolag. Dessa företag väljer ofta endast egna produkter, vilket leder till ett relativt snävt sortiment. Exempel på producenter är Agilent, AMP och Bosch.

Det finns på marknaden ett stort antal mindre och medelstora agenturföretag. Deras styrka är framför allt närheten till kunderna. Exempel på sådana företag är Östergrens, SKS och Gycom.





Betech Seals A/S, som ingår i Addtech Transmission Systems, har utvecklat och säljer vibrationsdämpare som används i vindkraftverk.

Caldaro AB, som ingår i Addtech Component Systems, designar och



utvecklar bland annat joysticks, som används för manövrering av exempelvis skogsmaskiner.



K.M.C. Ytbehandling AB, inom Addtech Production Systems, levererar bland annat ytbearbetningsanläggningar, som specialdesignas efter kundens behov. På bilden gradas en rotor med glaskulor som blästringsmedium.



PRODUCTION SYSTEMS

Affärsområdet Production Systems tillhandahåller systemlösningar och material som används i kundernas produktionsprocesser. En viktig del av verksamheten är system för test och kvalitetssäkring. De viktigaste branscherna för Production Systems är elektronik-, verkstads- och fordonsindustrierna. Affärsområdet, som vid utgången av räkenskapsåret hade cirka 210 anställda omsatte 570 MSEK, vilket motsvarar 24 procent av Addtechs totala omsättning.

Verksamheten

Production Systems erbjuder produkter och tjänster i samtliga produktionsfaser – från forskning och utveckling till slutttest. Detta sker i nära samarbete med kunden och leverantören. Verksamheten är fokuserad på producerande företag inom elektronik, verkstads- och fordonsindustrierna. Tack vare att Production Systems kombinerar gedigen kunskap med förståelse av helheten har affärsområdet ett erbjudande som kan bidra till att kundens produktionsprocess optimeras.

Genom rådgivning kan Production Systems påverka beslut i flera steg i produktionsprocessen. Förutom maskinutrustning adderas tjänster och material. Affärsområdets verksamhet präglas av högt kunskapsinnehåll. Komplexa dellösningar som är centrala för kundens hela produktionskedja ställer höga krav på kompetens

vad gäller installation, integration och underhåll som affärsområdet erbjuder.

I samband med försäljning av system tecknas ofta service- och supportavtal samt leveransavtal avseende material till produktionen. Därigenom skapas en långsiktig kundrelation och ett löpande intäktstroflöde.

Test och övervakning är i allt högre utsträckning en integrerad del i produktionen, vilket minskar risken för fel vid slutttestning av produkterna. Detta ligger i linje med Production Systems helhetstänkande och erbjudande.

Under räkenskapsårets sista kvartal fortsatte anpassningarna till en lägre affärsvolym, som en följd av den kraftiga nedgången i telekomindustrin. En avvägning har gjorts mellan neddragningar för att på kort sikt åtgärda en otillfredsställande resultatsituation och att behålla kompetens inför en kommande konjunkturuppgång i

den i grunden intressanta telekommarknaden. Åtgärdsprogrammet omfattar en minskning av antalet medarbetare med cirka 30 procent.

Marknad

Production Systems marknad utgörs i allt väsentligt av nordisk tillverkningsindustri. Exempel på kunder är Ericsson, Flextronics, Nokia, Scania, SSAB och Volvo.

Den del av affärsområdets försäljning som är av investeringskaraktär är nära knuten till den generella industrikonjunkturen, vilken påverkar kundernas kapacitetsbehov. Snabba tekniskiften, möjligheter till rationalisering och nya miljökrav är viktiga drivkrafter för investeringar.

En trend som blivit allt tydligare under de senaste åren är att allt fler företag väljer att fokusera på sin kärnkompetens. Detta innebär att kunderna i allt högre utsträckning efterfrå-

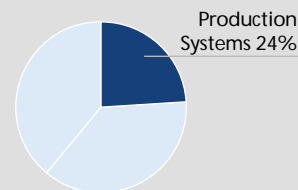
PRODUCTION SYSTEMS – URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

PRODUKTER	BESKRIVNING
Maskiner	
Produktionsutrustning	Exempelvis för komponent- och kretskortsmontering till elektronikindustrin för bland annat tillverkning av komplexa elektronikkort i telekomutrustning. Rengörings-, trumlings- och blåsingsanläggningar till verkstadsindustrin.
Miljötekniska system	Industri- och processanläggningar 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 karosseridetaler.
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.	

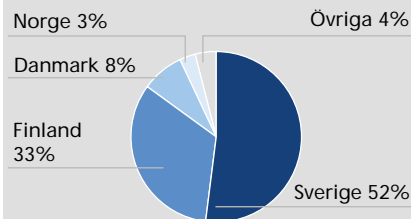
PRODUCTION SYSTEMS

	2001/2002	2000/2001	1999/2000
Nettoomsättning, MSEK	570	805	619
Rörelseresultat, MSEK	-16	60	44
Rörelsemarginal, %	-2,8	7,5	7,2
Investeringar, MSEK	4	8	8
Medelantal anställda	258	250	199

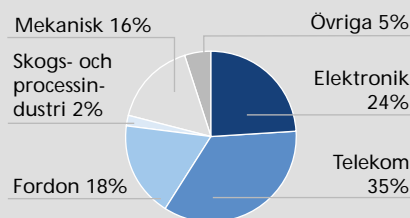
Andel av koncernens omsättning



Omsättning/Marknad



Omsättning/Kundsegment



gar färdiga kompletta lösningar för test- och kvalitetssäkring. Eftersom bolagen inom Production Systems säljer testutrustning, produktionsystem och tillhörande tjänster är affärsområdet ofta en intressant partner.

Exempel på konkurrenter i Norden är ElektronikGruppen, Agilent, OEM International samt Beijer Electronics.

Marknaden präglas av prispress på maskiner och system av investeringskaraktär. För att kompensera för detta har Production Systems ökat andelen försäljning av tjänster, tilläggservice och material.

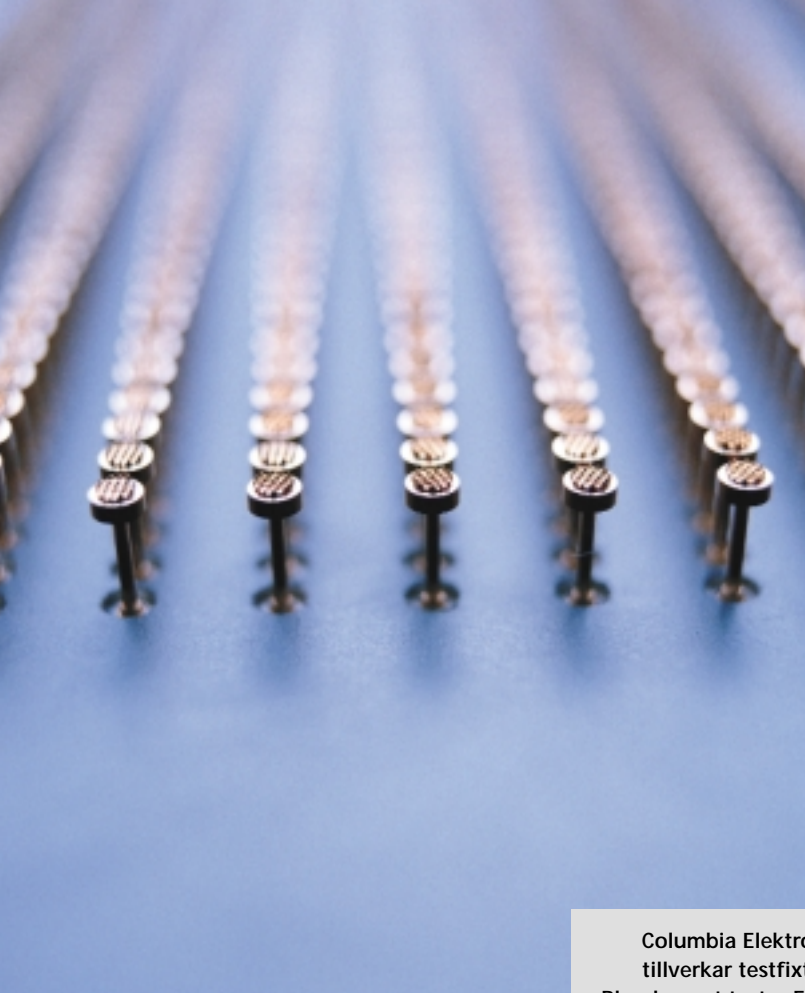
En snabb inbromsning av maskininvesteringar i de flesta branscherna under 2001/02 samt stora strukturella förändringar för investeringar inom telekomindustrin i Sverige och Finland, skapade ett överutbud av maskiner och system, med prispress som följd.

Framtiden

Som ett led i att förbättra affärsområdets marginaler samt att minska konjunkturoberoendet strävar Production Systems efter att öka tjänsteinnehållet i sitt erbjudande.

Parallellt med detta pågår aktiviteter för att samordna affärsområdets verksamheter på nordisk bas. Syftet är att öka kostnadseffektiviteten samt att utnyttja synergier mellan bolagen.

En växande del av de nordiska exportföretagen väljer att lägga sin produktion i lågkostnadsländer. Forskning och produktutveckling ligger dock i flertalet fall kvar i Norden, vilket innebär att upphandlingen av Production Systems systemlösningar och tjänster ofta sker här.



Columbia Elektronik utvecklar och tillverkar testfixturer för kretskort. Bland annat testar Electrolux kretskort för den nya självgående dammsugaren med hjälp av fixturer från Columbia.



COLUMBIA – Ett exempelföretag

”Ofta är vi med redan när ett kretskort konstrueras.”

– Att kunna testa kretskort på ett säkert och rationellt sätt är en vital del i ett elektronikföretags hela produktionskedja. Testningen kan annars lätt bli en propp i systemet. Det berättar Henning Essén, VD för Columbia Elektronik AB, som ingår i Addtechs affärsområde Production Systems. Columbia tillverkar fixturer – testriggar – för funktionstest av kretskort, mönsterkort och elektroniksystem. Slutprodukten, det vill säga den produkt de testade kretskorten sitter i, kan vara allt från Electrolux nya självgående dammsugare till Ericssons och Nokias mobiltelefoner.

Specialdesignade produkter

Columbias fixturer består av en aluminiumram som fylls med ett avancerat teknikinnehåll. Den ”synliga” delen är en skog av fjädrande stift som aktiverar funktioner. Några standardprodukter finns inte – alla fixturer är unika och har utvecklats för ett speciellt kretskort, även om utgångspunkten är ett antal moduler.

Företaget, som ligger i Krokek i Kolmården, startades av Henning Essén och hans bror Stefan 1975. Det förvärvades 1986 av den koncern som idag är Addtech. Columbia har 26 medarbetare och omsätter cirka 35 MSEK. Genom att verksamheten innehåller såväl kvalificerad rådgivning som tillverkning och handel är det ett bra

exempel på ett Addtech-företag. Columbia ger kunderna ett mervärde genom att tillföra kunskap som påverkar hela produktionskedjan.

Columbia är det enda företaget i Sverige som är helt specialiserat på fixturer. De främsta konkurrenterna är kunder som tillverkar sina egna fixturer, vilket är vanligare bland mindre och medelstora företag än bland storföretag.

Den största exportmarknaden är Finland där Nokia är en viktig kund. Fixturerna säljs dock över hela Europa samt till de amerikanska kontinenterna och Sydostasien. En stor del av exporten är knuten till Ericsson och Nokia.

Kunder kvar från starten

– Vi arbetar med samma grundkonstruktion som vid starten för 27 år sedan berättar Henning Essén. Naturligtvis har den teknologi som både vi och kunderna tillämpar ändrats flera gånger om, men fixturerna ser ut på ungefär samma sätt.

Även flera av kunderna har varit med från starten. Columbia har till och med haft samma kontaktperson i över 25 år hos vissa företag.

– För oss är det viktigt att komma in i ett projekt på ett så tidigt stadium som möjligt. Det är inte ovanligt att kunderna beställer fixturen strax innan den produkt som krets-

kortet ingår i ska sättas i produktion. Även om själva produktionen av en ny fixtur tar 5–10 dagar kan den totala utvecklingstiden vara upp till sex veckor. Idealsituationen är när kunderna ber oss att vara med och utforma kretskortet för att testningen ska bli så rationell som möjligt.

Närheten till kunden viktig

– Att bygga fixturer kräver närhet till kunden, säger Henning Essén. Arbetet sker ofta i högt tempo och med många informella samtal. Då är det en stor fördel att snabbt kunna besöka kunden. Även om flera elektronikföretag har outsourcat en stor del av tillverkningen till andra länder ligger utvecklingsarbetet kvar i Sverige, vilket gynnar oss.

Columbias verksamhet är måttligt konjunkturberoende. Vad som styr orderingången är snarare kundernas utvecklingsarbete.

– Vi samarbetar med flera företag inom Addtech. I större projekt har vi till exempel ett regelbundet samarbete med Tecono, som säljer delar av tillverkningslinjer för elektronikproduktion. Ett annat företag inom koncernen som vi samarbetar med är KonTest, som säljer olika typer av testsystem och utvecklar program för kundernas testobjekt.

TRANSMISSION SYSTEMS

Företagen inom Transmission Systems utvecklar och marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement samt hydraulik- och automations-system för tillverkningsindustrin och tillhörande eftermarknad. Affärsområdet, som har cirka 530 medarbetare omsatte under räkenskapsåret 869 MSEK, vilket motsvarar 37 procent av Addtechs totala omsättning. Transmission Systems, som bland annat producerar kedjor, packningar och maskinelement, är den del av Addtech-koncernen som har störst andel egen tillverkning.

Verksamheten

Transmission Systems marknadsför transmissionskomponenter, maskinelement och automationssystem för tillverkningsindustrin och eftermarknaden. Egen tillverkning sker främst av kedjor, packningar och maskinelement. Produkterna tillhandahålls till största delen direkt från ledande producenter på världsmarknaden.

Affärsområdets egentillverkade produkter har en hög förädlingsgrad och är i flertalet fall utpräglade nischprodukter. Transmission Systems har en helhetssyn på kundernas verksamhet, vilket innebär att dotterbolagen ofta är med i hela produkt-

cykeln – från utveckling till att upprätthålla service och eftermarknad för kompletteringar och reservdelar.

Genom att bolagen är med i utvecklingsarbetet finns det goda förutsättningar för att tillgodose kundens behov och ge tillverkarna rätt förutsättningar. Detta leder till ett mer värde genom att lösningarna är optimala, såväl tekniskt som ekonomiskt.

Verksamheten under 2001/02 påverkades av den allmänna konjunkturavmattningen. Spridningen över det flertal marknadssegment affärsområdet arbetar inom har skapat en balans under året. Enheter som har en stor del av sin

försäljning mot eftermarknaden har trots konjunkturläget haft en jämn orderingång och visat ett gott utfall.

Marknad

Transmission Systems kunder finns i ett flertal olika branscher. Även om dessa följer industrikonjunkturen sker en viss utjämning genom att kunderna befinner sig i olika faser av konjunkturcykeln.

Viktiga branscher är maskin- och apparattillverkare, verkstadsindustrin, fordonsindustrin, trävaru- och pappersmassaindustrin samt företag som är verksamma inom medicinteknik- och

TRANSMISSION SYSTEMS – URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

PRODUKTER	BESKRIVNING
Mekanisk transmission	
Remtransmission	Exakt kraftöverföring i drift vid exempelvis printerapplikationer.
Kedjetransmission	Kraftöverföring för exempelvis lyftapplikation i truckar.
Elektromekanisk transmission	
Motor-/växeltransmission	Verktogsväxlardrift för magasin i verktygsmaskin.
Linjära ställdon	För spjällreglering i exempelvis ventilations- eller siloapplikation.
Linjäraxlar	För hanteringsapplikationer.
Maskinelement	
Packningar	För dieselmotorer.
Tätningar	I hydraulikapplikationer.
Linjär- och rullager	Linjärlager för snabba och precisa linjärrörelser i monteringsapplikationer.
Hydraulik	
Hydraulikkomponenter	Specialcylindrar för rototiltar.
Hydrauliksystem	System för lyfttruckar.
TJÄNSTER	
Konstruktion, systembyggnation, montering samt provning och test.	

ergonomiområdena. Exempel på kunder är BT Industries, MAN B&W, Siemens Elema, Tamrock och Tetra Pak.

Konkurrenter i Norden är ett större antal mindre och medelstora företag inom affärsområdets olika delbranscher. Bland de större konkurrenterna återfinns SKS, BR. Klee, JensS samt delar av OEM International.

Transmission Systems konkurrensfördel är bland annat att andelen förädlade och kundanpassade produkter är större än hos flera konkurrenter samt att dotterbolagen arbetar med ett antal starka ledande varumärken.

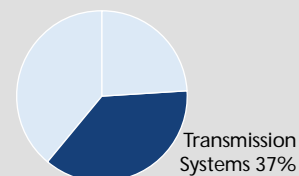
Framtiden

Transmission Systems dotterbolag är inte bara leverantörer av maskinelement och komponenter utan i lika hög grad problemlösare. Säljkåren består i sin helhet av personal med teknisk bakgrund. Genom att varje bolag arbetar inom specifika produktområden kan varje säljare bygga upp en djup kunskap om bolagets sortiment. Denna profil passar väl in på kundernas ökande krav på mervärde utöver själva produkten. Den ökande andelen mervärdestjänster öppnar nya marknader samtidigt som den marginalpress som finns på enklare produkter och tjänster motverkas.

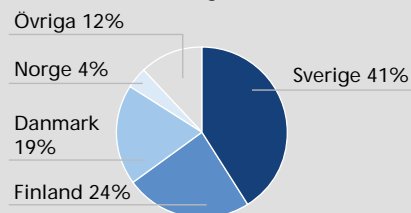
TRANSMISSION SYSTEMS

	2001/2002	2000/2001	1999/2000
Nettoomsättning, MSEK	869	729	584
Rörelseresultat, MSEK	40	53	51
Rörelsemarginal, %	4,5	7,3	8,8
Investeringar, MSEK	8	26	12
Medelantal anställda	529	406	331

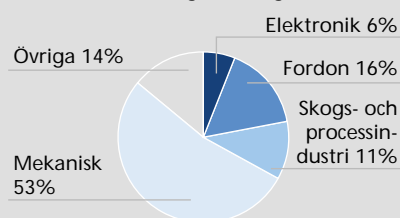
Andel av koncernens omsättning



Omsättning/Marknad



Omsättning/Kundsegment



TUBE CONTROL – Ett exempelföretag

”Vi ser oss som en länk mellan kund och leverantör när det gäller hydrauliska lösningar.”

– Tube Control står för konstruktion i samarbete med både kund och leverantör, viss tillverkning och montering av hydrauliksystemen. Vår styrka är att leverera nyckelfärdiga system. Så sammanfattar Peter Johansson, VD för Tube Control AB, bolagets verksamhet. Tube ingår i Addtechs affärsområde Transmission Systems.

Tube är uppdelat i två huvudverksamheter – blocklösningar för hydraulik och cylindrar. Produkterna finns dels i bland annat skogsmaskiner och truckar, dels i industriinstallationer som lyftbord.

Den mobila marknaden, dvs slutprodukter som går på hjul, står för 70 procent av verksamheten medan industriella applikationer står för 30 procent.

Materialhantering viktig

Den bransch som är viktigast för Tube är materialhantering med världsledande företag som BT Industries och Kalmar Industries som betydande kunder. Generellt kan Tubes marknad definieras som avancerade nordiska tillverkningsföretag med en världsledande position inom sin nisch. Tube är genom marknadsbolag representerat i

Danmark, Finland och Norge.

Tube Control har ett 50-tal anställda och omsätter cirka 100 MSEK, vilket gör bolaget till en betydande aktör på marknaden.

Problemlösare

Tube ser sig som problemlösare i högre grad än som komponentleverantör. Det återspeglas i sättet företaget marknadsför sig på.

– Vi presenterar oss hellre med utgångspunkt från hur vi arbetar och hur vi angriper ett problem än från själva produkten. Det leder oftast till att vi får i uppdrag att lämna offert på en funktion där olika hårdvaror ingår. Vår önskade positionering är att snarare uppfattas som ett företag med spetskompetens än som distributör, säger Peter Johansson.

Detta synsätt styr även Tubes deltagande på mässor och utställningar. I stället för att exponera komponenter visar företaget färdiga produkter där komponenterna ingår.

Att hantera eftermarknaden på ett effektivt sätt ser Tube som något mycket viktigt.

– Vi är till exempel noggranna med att anpassa oss till kundernas behov avseende

eftermarknadsleveranser, vilket bland annat innebär att vi hjälper kunderna att hantera våra produkter på ett rationellt sätt. Därigenom blir deras totalkostnad så låg som möjligt.

Stor marknadspotential

Hydraulik utgör en stor och vital del av många produkter. Även om Tube är fokuserat på vissa marknadssegment finns det en mycket stor utvecklingspotential. Ett exempel kan vara en frontlastare som värdemässigt består av över 40 procent hydraulik. Med komplexiteten i behovet för denna applikation utnyttjas Tubes resurser och styrkor maximalt.

– Ett av våra konkurrensmedel på marknaden är att vi har byggt upp ett högklassigt och kraftfullt IT-stöd. En stor del av vårt konstruktionsarbete sker digitalt genom att vi arbetar med flerdimensionella modeller av till exempel hydraulikblock. De digitala modellerna, som snabbt kan skickas elektroniskt mellan oss, leverantörer och kunder blir så exakta att de passar in i helheten efter minimala justeringar.



Tube Control konstruerar och levererar hydraulikblock som bland annat ingår i truckar. Konstruktionen sker med hjälp av ett avancerat IT-stöd.



COMPONENT SYSTEMS

Gemensamt för de företag som ingår i Component Systems är att de utvecklar och säljer avancerade komponenter och delsystem för tillverkningsindustrin med stort inslag av kundspecifika lösningar. Affärsområdet har 360 medarbetare och omsatte under räkenskapsåret 923 MSEK, vilket motsvarar 39 procent av Addtechs omsättning.

Verksamheten

De komponenter som företagen inom Component Systems säljer är till stor del kundanpassade och ofta utvecklade i ett partnerskap med leverantören och kunden. För att möta marknadens krav på snabba, flexibla och kostnadseffektiva lösningar har bolagen byggt upp lokala och globala nätverk av leverantörer och samarbetspartners. I nätverken finns bland annat kompetens inom projektledning, konstruktion, prototypframtagning, montering och kvalitets-säkring.

Företagen deltar ofta i utvecklingsarbete på kundernas konstruktions- och utvecklingsavdelningar. Detta ställer höga krav på

spetskompetens, flexibilitet och samarbetsförmåga.

Verksamheten är fokuserad på högteknologiska produkter med god lönsamhet. Bolagen inom affärsområdet anpassar och sätter samman delsystem baserade på standardkomponenter som köps från leverantörer med ledande marknadspositioner och starka varumärken. Därutöver tillhandahåller affärsområdet kompletterande standardkomponenter.

Marknadsläget under året påverkades av försvagningen inom telekomindustrin samt i viss mån av den generella konjunkturavmattningen med minskad efterfrågan på komponenter och system som följd.

Leveranserna till kunder inom segmentet maskiner och specialfordon var stabil.

Marknad

Den huvudsakliga kundgruppen är nordisk tillverkningsindustri och eftermarknad. Fokus ligger på mekanisk industri, telekomindustrin och fordonsindustrin. Efterfrågan inom Component Systems områden följer i stort sett den allmänna industrikonjunkturen.

De produkter och lösningar som företagen inom affärsområdet tillhandahåller ingår främst som delkomponenter i kundernas egen produktion. Exempel på kunder är Allgon, Atlet, BT Industries, Ericsson, GN Nettet, Timberjack, Volvo och Saab.

COMPONENT SYSTEMS – URVAL AV PRODUKTER OCH TJÄNSTER

PRODUKTER	BESKRIVNING
Elektronik	
Industriella styrsystem	Industridatorer exempelvis för övervakning av telefonnät. Touchpaneler/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 borrhjullar.
Omkopplare	Mikrobrytare och tryckknappar på manöverpaneler i hissfunktioner och vitvaror, lägesindikering i exempelvis dörrar och luckor.
Reglage	Joystick för styrning av entreprenadmaskiner och industriapplikationer.
Mät & Test	Kamerälösningar 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	
Projektledning, konstruktion, prototypframtagning, montering, kvalitetssäkring.	

På den nordiska marknaden konkurrerar bolagen inom Component Systems med delar av OEM International, Beijer Electronics och ElektronikGruppen. Genom satsningen på utveckling av komplexa delsystem i partnerskap med kunderna har affärsområdet kunnat motverka en del av den prispress som främst har drabbat standardkomponenter.

Framtiden

Kundernas allt starkare fokusering på kärnverksamheten leder till outsourcing, ett mindre antal leverantörer samt krav på fördjupade relationer och partnerskap. Detta är en trend som väl överensstämmer med

Component Systems affärsidé - att erbjuda marknaden kompletta delsystem.

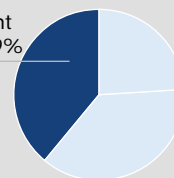
Det finns ett behov hos kunderna att profilera sina produkter genom egen identitet. För att detta ska vara framgångsrikt krävs att en väsentlig andel av komponenterna är unika och kundanpassade. Detta talar för Component Systems, som erbjuder denna typ av lösningar.

COMPONENT SYSTEMS

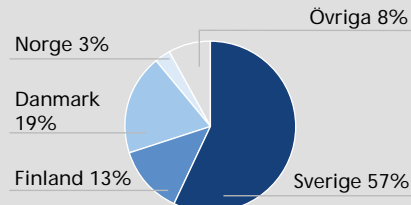
	2001/2002	2000/2001	1999/2000
Nettoomsättning, MSEK	923	971	826
Rörelseresultat, MSEK	61	91	68
Rörelsemarginal, %	6,6	9,4	8,2
Investeringar, MSEK	9	8	8
Medelantal anställda	360	278	274

Andel av koncernens omsättning

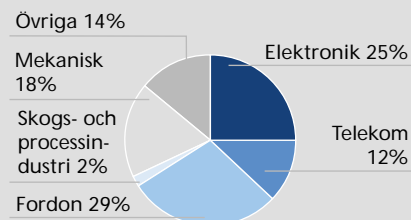
Component Systems 39%



Omsättning/Marknad



Omsättning/Kundsegment



TESCH SYSTEM – Ett exempelföretag

”Vi vill helst sitta i ‘kundens kök’ och lösa problemen med hjälp av olika ingredienser.”

– En förutsättning för att få fram de optimala ingredienserna och därigenom rätt erbjudande till kunder i olika branscher, är att vi har ett nätverk av partners. Det säger Patrik Nilsson, VD för Tesch System som ingår i Addtechs affärsområde Component Systems. Tesch System är uppdelat i två verksamhetsgrenar – förbindningsteknik och industriell automation. Företaget har ingen egen tillverkning utan tar i samverkan med kunden och underleverantörer fram lösningar. Utgångspunkten är ofta en standardkomponent som modifieras för att sedan ingå i en kundunik lösning.

Både truckar och antenner

Tesch levererar förbindningsteknik som ingår i allt från truckar och vägmaskiner till antenner. Automationsprodukter kan till exempel ingå i ett nätverk som förbinder en industrirobot med styrenheten. Gemensamt för lösningarna, oavsett var de används, är att de är framtagna i ett nära samarbete mellan kunden, Tesch och leverantören.

Tesch System, som ligger i Stockholm, startades 1964. Det förvärvades 1988 av den koncern som i dag är Addtech. Företaget har ett 15-tal medarbetare och omsätter cirka 80 MSEK. Patrik Nilsson har varit VD sedan 1999. 80–85 procent av omsättningen kommer från förbindnings-

teknik medan den relativt nystartade automationsveksamheten svarar för 15–20 procent.

– Av det vi säljer är 60–70 procent kundunika lösningar. Det illustreras av att vi upphörde med katalogförsäljning för över fem år sedan, säger Patrik Nilsson. De enda standardprodukter vi säljer är vissa produkter för eftermarknaden.

Teschs projekt spänner oftast över en lång period. Från den första kontakten med en kund till order kan det ta upp till två år.

Säljarna är applikationsingenjörer

– En order är alltid resultatet av att vi har visat att vi förstår kundens behov och ofta hittar lösningar vars existens kunden inte kände till. Vi säljer alltså inte bara en produkt utan framför allt kunskapen om både vår del av tillverkningskedjan och applikationen. Vi har inga säljare i traditionell mening utan de hos oss som arbetar gentemot kund är i stället applikationsingenjörer.

Specialistkunskapen återspeglas i Teschs organisation. Från att ha varit geografiskt uppdelade är vi nu organiserade efter teknologier och applikationsområden. Det krävs till exempel andra spetskompetenser för att leda ett projekt för en trucktillverkare än för ett antennföretag.

Tesch arbetar enbart med långsiktiga partners och leverantörer. Totalt har företaget ett trettiotal leverantörer varav ett tiotal deltar i Teschs utvecklingsarbete och därmed har status av partners.

Tre år från start till produktion

Patrik Nilsson väljer att beskriva verksamheten med hjälp av två praktikfall.

– Allgon, som tillverkar basstationer för trådlös kommunikation och antenner skulle utveckla en helt ny ”antennfamilj”. Vår uppgift var att leda arbetet med att utveckla – och så småningom leverera – antennanslutningen. Designarbetet tog 12 månader medan det tog 18 månader från projektstart innan antennen sattes i produktion. Såväl vi som underleverantören och givetvis Allgon, arbetade tillsammans under hela processen.

Ett annat exempel som Patrik Nilsson väljer att ta upp är när Atlet, som tillverkar truckar, skulle ta fram ett nytt styrhandtag till en truckarm. Projektet, som byggde på att kombinera kraven på design och ergonomi med tillverkningsekonomi, delades mellan Tesch och Atlets industridesigner. Teschs roll var att vara projektledare.

– Från projektstart till produktion tog det tre år, säger Patrik Nilsson. Det ger en bild av hur långsiktigt vi arbetar.



Tesch System har tillsammans med partners utvecklat, designat och konstruerat kablage och kontaktdon till den enhet – PSU, Power Supply Unit – som används för omvandling från växelströmsspänning 230V (AC) till likspänning +24V eller -48V (dc) i basstationsapplikationer.



PERSONAL OCH KOMPETENS

Avgörande för Addtechs framgång är att ha duktiga och motiverade medarbetare. Detta har Addtech lyckats väl med, vilket kan tillskrivas den decentraliserade företagskulturen som präglas av ansvar och frihet och som stimulerar till personlig utveckling och affärsmannaskap.

Addtechs höga grad av decentralisering innebär att varje dotterbolag hanterar personalfrågor självständigt. Ansvaret för personal och rekrytering ligger oftast hos VD i dotterbolagen.

Anställda

Medelantalet anställda inom koncernen ökade under 2001/02 med 23 procent till 1 155 personer (940).

Genom att organisationen är starkt decentraliserad arbetar endast nio personer på huvudkontoret. Koncernen har medarbetare i Norden, Tyskland, Baltikum, Storbritannien, Österrike och Polen. Drygt hälften av medarbetarna är anställda i Sverige. Andelen kvinnor i koncernen var cirka 27 procent.

Personalomsättningen, justerad för effekter till följd av det under året genomförda åtgärdsprogrammet, uppgick till 11 procent (15 procent). Den genomsnittliga anställningstiden var åtta år och genomsnittsåldern cirka 40 år.

Kompetens

Många av medarbetarna inom Addtech har teknisk bakgrund vilket är en konkurrensfördel eftersom merparten av försäljningsarbetet innehåller teknisk problemlösning.

Utvecklingsmöjligheterna inom koncernen är goda och rekrytering till ledande befattningar sker till stor del internt. Flertalet operativa chefer inom Addtech-koncernen har tidigare arbetat med teknisk support eller som säljare inom koncernen. De goda möjligheterna till personlig utveckling har resulterat i att många väljer att göra karriär inom koncernen.

Det är viktigt för såväl Addtech som för den enskilde medarbetaren att en ständig kompetensutveckling pågår. Utvecklingen sker i form av intern och extern utbildning, bland annat i det interna utbildningsprogrammet "Affärsskolan".

Vid några tillfällen varje år samlas också ledarna för koncernens enheter. Därigenom stimuleras en dialog kring utvecklingsfrågor inom koncernens olika områden.

Affärsskolan och VD-möten är viktiga forum för förankring av den företagskultur som har varit avgörande för koncernens framgångsrika utveckling.

Kompetensutvecklingen sker också genom ett nära samarbete med tekniskt ledande leverantörer. Ett exempel på detta är att nyckelpersoner hos Addtech regelbundet tillbringar kortare eller längre perioder hos leverantörer i Asien, Europa och USA.

Jämställdhetspolicy

Sedan några år tillbaka finns det i Sverige en lag om jämställdhet mellan män och kvinnor. Lagen ställer bland annat krav på företag att de skall upprätta en plan för sitt jämställdhetsarbete.

Ledningen för Addtech-koncernen anser

det viktigt att alla resurser som finns i företaget tillvaratas på bästa sätt. Det görs bland annat genom att ge män och kvinnor samma möjlighet till personlig utveckling. En jämställdhetspolicy som har fastlagts av styrelsen understryker detta synsätt.



AFFÄRSSKOLAN

En möjlighet till personlig och professionell utveckling



Affärsskolans syfte är att vidareutveckla kompetensen och motivera medarbetarna inom Addtech. Den är också ett tillfälle att lära känna företagskulturen och träffa andra medarbetare. Affärsskolan är uppdelad i flera olika kurser beroende på vilka arbetsuppgifter och erfarenhet den anställde har. Kurserna bygger till stor del på praktiska övningar och praktikfall.

Håkan Franzén som är ansvarig för Affärsskolan säger att intresset från de anställda inom koncernen har varit mycket stort.

– Det har funnits ett behov inom koncernen att vidareutvecklas som säljare och ledare samt att förstärka affärsmannskapet och lönsamhetstänkandet. Dessutom bidrar kurserna till att bygga nätverk och bära vår gemensamma företagskultur vidare.

Henrik Wilhelmsson har varit säljare på Columbia i åtta år. Han gick under våren 2002 kursen Business acumen – affärsmannskap, som riktar sig till rutinerade säljare med minst två års erfarenhet. Tidigare har Henrik gått kursen ”Hur man lyckas i affärer”.

– Kursen Business acumen innehöll många praktiska övningar som jag kommer att kunna tillämpa vid mina kundbesök. Jag kommer till exempel ha stor nytta av den del i kursen som handlade om förhandlings-teknik. Något som var oerhört lärorikt var att vi videofilmades under säljövningarna. Man kan då i efterhand se vad man bör förbättra och vad man kan utveckla i olika säljsituationer. Utöver de praktiska övningarna gjorde vi lönsamhetskalkyler med olika räkneövningar.

Daniel Jansson gick under våren 2002 kursen ”Hur man lyckas i affärer”. Han började som säljare på ESD-Center i november 2001.

Kursen riktar sig till säljare med några månaders erfarenhet. Daniel säger att han har haft stor nytta av kursen eftersom han är ny som säljare. I kursen ingår både teori för att få en klarare struktur i säljarbetet och praktiska övningar som framställningsteknik och säljövningar.

– Vi lärde oss att det är viktigt att vara förberedd i alla steg i en affärsrelation och bygga förtroende. Vi fick fingera sälj- och

köpsituationer och göra framföranden. Eftersom jag i min tidigare yrkeskarriär varit inköpare så kunde jag lätt sätta mig in i köparollen, vilket är viktigt att kunna göra i en säljsituation.

Roger Niva gick också kursen ”Hur man lyckas i affärer”. Roger började i december 2001 som teknisk säljare på Caldaro. Roger säger att han på kursen lärt sig argumentera för en produkt på ett sätt där man alltid utgår från kunden. Vad ger produkten för fördelar för kunden och vad innebär produkten för kunden i slutändan?

Även om Roger tidigare har arbetat som säljare av avancerade tekniska produkter konstaterar han att han på den här kursen lärt sig att strukturera säljarbetet på ett effektivare sätt.

– Ett exempel är att jag nu alltid gör en agenda innan kundmötet och skriver rapport och för en dialog med kunden igen direkt efter mötet.

KÄNSLIGHETS- OCH RISKANALYS

Addtechs resultat och finansiella ställning liksom den strategiska positionen påverkas av ett antal interna faktorer som Addtech styr över samt ett antal externa faktorer där möjligheten att påverka händelseförloppet är begränsad. De riskfaktorer som har störst betydelse för Addtech är konjunkurläget, konkurrenssituationen i kombination med strukturförändringar samt valutakursutvecklingen. Under verksamhetsåret 2001/02 har konjunkturen varit den riskfaktor som har haft störst påverkan på resultatet. Den enskilda faktor som hade störst inverkan var försämringen av telekomsektorn, vilken ledde till en kraftigt minskad investeringsbenägenhet.

Konjunkurläget

Den marknad Addtech verkar på följer i stort sett den allmänna utvecklingen inom industrin. Genom branschspridning, som innebär att Addtechs kunder befinner sig i olika faser av konjunkturykeln och fokusering på ett antal nischer, blir Addtech mindre konjunktürkänsligt. Tack vare Addtechs satsning på eftermarknaden, dvs teknik, service, support och förbrukningsmaterial, minskar konjunktürkänsligheten ytterligare.

Konkurrenssituationen

Antalet aktörer på Addtechs marknad blir färre och därmed större genom att en

konsolidering av teknikhandelsbranschen pågår. Detta leder till en successivt ökad konkurrens med viss prispress som följd, samtidigt som det blir svårare för nya företag att etablera sig. I Addtechs strategi ingår att nå marknadsledande positioner inom specifika nischer med ett erbjudande av produkter och tjänster där priset inte är den avgörande faktorn.

Strukturförändringar inom kundledet

I takt med strukturförändringar och konsolidering i kundledet ökar kraven på mervärde i leverantörens åtagande. Detta ställer krav på att de enheter som agerar utåt på marknaden måste ha en viss storlek såväl avseende finansiell styrka som tjänsteinnehåll och produktutbud. Om Addtech inte lever upp till dessa krav kan det medföra lägre försäljning.

Det finns en tydlig trend inom bland annat telekomindustrin att lägga ut delar av produktionen på legotillverkare. Detta medför både en risk och en möjlighet för Addtech genom att legotillverkaren kan välja andra leverantörer samtidigt som det kan öppna nya affärsmöjligheter.

Finanspolicy

I koncernens finanspolicy definieras de finansiella riskerna: valuta-, ränte- och kreditrisker. Policyn ger uttryck för ambi-

tionen att begränsa eller eliminera dessa risker samt ansvar och befogenheter för riskhanteringen. Policyn innebär att likvida medel som inte binds i den löpande verksamheten skall placeras i finansiella instrument med minst samma rating som Svenska staten 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 2001/02 utgjorde import mer än 90 procent av inköpen. De väsentliga valutorna för Addtechs del är EUR, USD, JPY, GBP och CHF. Addtech eliminerar så långt det är möjligt effekterna av kursförändringar genom användning av valutaklausuler i kundkontrakt, försäljning i samma valuta som inköp samt genom terminskontrakt.

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

Nettovalutaflöden 2001/02 (MSEK)*

EUR	-190
USD	-80
CHF	-60
JPY	-50
GBP	-50

* "–" anger negativt nettoflöde.

Framtida investeringsnivå

Under de tre senaste åren har investeringarna i materiella anläggningstillgångar uppgått till sammanlagt 93 MSEK.

Investeringarna avser huvudsakligen

IT-utrustning samt maskiner och inventarier.

Under samma tidsperiod har investeringarna i företagsförvärv uppgått till 242 MSEK.

Sammantaget innebär detta att störst inverkan på framtida investeringsnivå har i vilken takt koncernen kommer att genomföra företagsförvärv.

Säsongsvariationer

Addtechs verksamhet präglas i begränsad omfattning av säsongsvariationer. Verksam-

heten följer normalt den producerande industrins säsongsmönster, vilket innebär lägre försäljning under sommarmånaderna. 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, oktober–mars. Större avvikelser från detta mönster kan ske vid snabba konjunkturella förändringar under ett räkenskapsår.

KÄNSLIGHETSANALYS

Faktor	Förändring	Påverkan på rörelseresultatet MSEK
Försäljningsvolym	+/-5%	+10/-30
Lönekostnader	+3%	-15
Valutaeffekter på inköp och försäljning		
– EUR	+/-5%	-10/+10
– USD	+/-5%	-4/+4
– CHF	+/-5%	-3/+3
– JPY	+/-5%	-3/+3
– GBP	+/-5%	-2/+2
Omräkningseffekter		
– EUR	+/-5%	+1/-1
– DKK	+/-5%	+1/-1

Addtechs resultat påverkas av ett antal faktorer. De som har störst inverkan framgår av tabellen. Redovisade effekter skall endast ses som en indikation och inkluderar ej någon effekt av de kompensande åtgär-

der bolaget skulle vidta vid dessa händelser.

Ett mindre volymtillskott i koncernens olika verksamheter kan förväntas påverka rörelseresultatet positivt i nivå med bruttomarginalen i respektive affär. Efter en viss

ökning när dock verksamheten ett sådant resursutnyttjande att resurserna måste expanderas. Trappstegseffekter infinner sig, vilket tenderar att sänka resultatutskottet 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 exempelvis bruttomarginal och resursutnyttjande. Detta leder till olika möjligheter att absorbera en volymökning inom ramen för den befintliga verksamheten, alternativt reducera resurserna vid en volymminskning.

MILJÖ, KVALITET OCH ETIK

Miljö

Addtech-koncernen är i första hand inriktad på handel och distribution och bedriver en begränsad tillverkning. Därför är de miljöaspekter som berör koncernen till stor del knutna till distribution och förpackning samt tillverkande underleverantörers miljöpåverkan. Miljöaspekterna kan sammanfattas i tre nyckelord: Avfall, Transport och Produkt.

Avfall berör primärt de tillverkande företagen men även företag inom koncernen som säljer produkter av sådan karaktär att bolaget är skyldigt att ta hand om produkterna när de är förbrukade.

Transport berör hela distributionskedjan från underleverantörerna via Addtech till kunderna. Addtech-bolagen ställer krav på att leverantörerna hanterar transporterna på ett sätt som motsvarar koncernens miljökrav. Under begreppet Transport ryms även säljarnas resor som för Addtechs del står för en icke oväsentlig del av miljöaspekten.

Produkt innebär att miljöhänsyn skall tas i hela produktcykeln. Om likvärdiga produkter till exempel kan köpas på motsvarande villkor i olika delar av världen bör det alternativ där transporten är mest miljöekonomisk väljas. Vidare bör sammansättningen av den produkt som levereras vara så miljöanpassad som möjligt.

Miljöarbetet är en integrerad del av koncernens affärsverksamhet. Arbetet bedrivs både lokalt i dotterbolag och på koncernnivå. Utgångspunkten för arbetet är den koncernövergripande miljöpolicyen. Ett tio-

tal bolag inom koncernen är certifierade enligt miljöledningssystemet ISO 14001.

Kvalitet

Kvalitetsarbetet är liksom miljöarbetet en naturlig del av affärsverksamheten. Det innefattar hela verksamheten från inköpsrutiner till lagerhantering och leveranser. Innan en ny leverantör anlitas görs en noggrann utvärdering sett ur kvalitets synpunkt. Vidare följs kvaliteten i koncernens leveranser upp. I kvalitetsarbetet innefattas även hanteringen av dokument.

Hur arbetet bedrivs i detalj skiljer sig mellan olika enheter. En modell som tillämpas av flera av koncernens företag är att man har satt upp ett antal kvalitetsmål som mäts varje månad. I mätningen ingår fyra punkter: leveranstid till kund, leveranstid från leverantör, godsets skick när det anländer från leverantören samt returerna från kund. Mätningen resulterar i ett indextal som ligger till grund för förbättringar.

Flertalet av koncernens enheter arbetar i enlighet med kvalitetsledningssystemen ISO 9001 och 9002. Fram till maj 2002 var cirka hälften av bolagen i koncernen certifierade.

Etik

I koncernen pågår arbete med att fastlägga en etikpolicy. Syftet är att garantera att Addtech tar ett socialt ansvar och visar ett etiskt engagemang i rollen som arbetsgivare, i affärsrelationer, gentemot kapitalmarknaden och gentemot samhället i stort. Därför kommer ett antal olika kriterier att ställas upp inom var och en av dessa roller.

Addtechs miljöpolicy

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

Miljöarbetet skall bedrivas inom ramen för vår affärsidé och vara väl integrerat i det operativa arbetet. Genom hög kompetens hos våra medarbetare och genom att ständigt utveckla vårt kunnande om miljöeffekterna kan vi ha en helhetssyn på miljöfrågorna.

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

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

1 April 2001 – 31 Mars 2002

Addtech-koncernen bildades i mars 2001 med Addtech AB som moderbolag. Efter beslut av ägarna i Bergman & Beving AB, på den ordinarie bolagsstämma i augusti 2001, delades Addtech ut till aktieägarna och noterades på Stockholmsbörsens O-lista.

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Addtech-koncernens nettoomsättning under räkenskapsåret uppgick till 2 360 MSEK (2 502). 273 MSEK utgjordes av tillkommande affärsvolym i nyförvärvade enheter. Valutaeffekter påverkade omsättningen positivt med 84 MSEK.

Året präglades framför allt av en kraftig avmattning för koncernens telekom- och elektronikrelaterade verksamhet och då särskilt för investeringsprodukter. Den minskade efterfrågan noterades tidigt under räkenskapsåret och någon märkbar förbättring har inte skett.

Trots en generell konjunkturnedgång kunde flertalet enheter, förutom de telekom-inriktade, upprätthålla försäljningen på en tillfredsställande nivå. Enheter inriktade på nischproduktion av transmissionsprodukter och maskinelement hade under året en positiv utveckling med god beläggning. Likaså var försäljningen av komponenter och delsystem från koncernens starkt nischade enheter till maskin- och fordonsindustrin stabil.

För att motverka effekterna av det försvagade affärsläget genomfördes ett kraftfullt åtgärdsprogram, som på helårsbasis reducerar kostnadsmassan med cirka 40 MSEK. Åtgärderna omfattade cirka 100 medarbetare, motsvarande en minskning

med knappt 10 procent från nivån vid utgången av juni 2001, då åtgärdsprogrammet inleddes. Rörelseresultatet belastades löpande av kostnader för personalminskningar och övriga strukturåtgärder.

Rörelseresultatet exklusive jämförelsestörande poster uppgick till 85 MSEK (201) och resultatet efter finansiella poster till 80 MSEK (194). Till resultatet tillkommer jämförelsestörande intäkter om 4 MSEK, till följd av fastighetsförsäljningar samt jämförelsestörande kostnader om 3 MSEK, hänförliga till noteringen av Addtech på O-listan. Föregående år tillkom jämförelsestörande intäkter om 13 MSEK till följd av återbetalda SPP-medel.

Resultatet efter skatt uppgick till 53 MSEK (149), eller 1,92 SEK per aktie (5,36). Effektiv skattesats uppgick till 32 procent (28).

AFFÄRSOMRÅDEN

Production Systems

Nettoomsättningen minskade med 29 procent till 570 MSEK (805). Omsättningstillskottet från nyförvärvade enheter uppgick till 31 MSEK. Rörelseresultatet uppgick till -16 MSEK (60).

Den kraftiga konjunkturavmattningen inom telekomindustrin medförde att omsättningen minskade avsevärt under räkenskapsåret. Negativ var också den osäkerhet som strukturförändringar inom telekom skapade för kunders investeringsbeslut samt industrins generellt låga investeringsvilja.

Resultatminskningen jämfört med föregående år berodde på lägre omsättning i kombination med att organisationen varit

dimensionerad för en större affärsvolym. Därtill hade viss projektbunden verksamhet inriktad på miljötekniska lösningar en negativ påverkan på resultatet.

Verksamheten har under året anpassats till en lägre affärsvolym. Åtgärdsprogrammet omfattar en minskning av antalet medarbetare med cirka 30 procent. En avvägning har här gjorts mellan neddragningar för att på kort sikt åtgärda en otillfredsställande resultatsituation och att behålla kompetens inför en kommande konjunkturuppgång i den i grunden intressanta telekommärkten.

Transmission Systems

Nettoomsättningen ökade med 19 procent till 869 MSEK (729). Omsättningstillskottet från nyförvärvade enheter uppgick till 153 MSEK. Rörelseresultatet uppgick till 40 MSEK (53).

Affärsrådets kombination av försäljning av komponenter till producerande kunder och deras eftermarknad gav under året sammantaget en stabil marknadssituation.

Nischproduktion av transmissionsprodukter och maskinelement utvecklades under året positivt med god beläggning. Flera nya kontrakt vanns inom dessa områden.

Volymtillskottet genom förvärvet av FB-koncernen hade under året endast en marginell resultatpåverkan.

Det lägre rörelseresultatet förklaras i väsentlig grad av ett negativt resultat i en tillverkande enhet med inslag av legoproduktion. Genomförda kostnadsanpassningar ledde till att ytterligare negativ resultatbelastning kunde begränsas under det fjärde kvartalet.

Component Systems

Nettoomsättningen minskade med fem procent till 923 MSEK (971). Omsättnings-tillskottet från nyförvärvade enheter uppgick till 89 MSEK. Rörelseresultatet uppgick till 61 MSEK (91).

Marknadsläget under året påverkades främst av försvagningen inom telekom-industrin samt i viss mån av den generella konjunkturavmattningen med minskad efterfrågan på komponenter och system som följd.

Försäljningen av komponenter och delsystem till maskiner och specialfordon var stabil.

LÖNSAMHET

Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick under räkenskapsåret till 15 procent (38) och avkastningen på eget kapital var 12 procent (36).

FINANSIELL STÄLLNING OCH KASSAFLÖDE

Soliditeten uppgick vid räkenskapsårets utgång till 41 procent (34). Eget kapital per aktie uppgick till 15,70 SEK (14,90 SEK).

Koncernens finansiella nettoskuld uppgick vid årets utgång till 74 MSEK, vilket är en ökning med 58 MSEK jämfört med årets ingång.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till 41 MSEK. Exklusive betald skatt om 50 MSEK hänförlig till föregående års resultat uppgick kassaflödet från den löpande verksamheten till 91 MSEK (173). Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 21 MSEK. Avyttringar uppgick till 25 MSEK. Finansieringsverksamheten påverkades av återköp av egna aktier om 46 MSEK.

FÖRETAGSFÖRVÄRV

Addtech förvärvade under räkenskapsåret två företag med en sammanlagd årsomsättning om 40 MSEK. Därtill tecknades avtal om förvärv av ytterligare ett företag med tillträde under maj 2002.

MEDARBETARE

Vid räkenskapsårets utgång uppgick antalet medarbetare till 1 100, vilket kan jämföras med 1 162 vid årets ingång. Under året ökade antalet medarbetare med 10 till följd av förvärv. Medelantalet anställda uppgick till 1 155 (940).

ÅTERKÖP AV EGNA AKTIER

Vid en extra bolagsstämma i Addtech AB den 17 december 2001 fattades beslut om mandat för styrelsen att genomföra återköp av egna aktier motsvarande högst 10 procent av antalet aktier. Syftet med återköpet är att ge styrelsen ökat handlingsutrymme i arbetet med bolagets kapitalstruktur samt att säkerställa bolagets åtagande i det av styrelsen beslutade incitamentprogrammet. Styrelsens mandat omfattar även möjligheten att avyttra återköpta aktier i samband med företagsförvärv.

I slutet av december återköpte Addtech 1 331 400 egna B-aktier, vilket också utgör bolagets totala innehav av egna aktier. Aktierna utgör 4,8 procent av de utgivna aktierna med 3,5 procent av röstetalet. Aktierna har återköpts till en genomsnittskurs motsvarande 34,84 SEK. I och med köpet har Addtech säkerställt bolagets åtagande i det av den extra bolagsstämman den 17 december 2001 beslutade optionsprogrammet för ledande befattningshavare.

Styrelsen har beslutat att föreslå ordinarie bolagsstämma förnyat mandat till återköp av egna aktier. Förslaget omfattar mandat för styrelsen att under perioden fram

till nästa ordinarie bolagsstämma förvärva högst så många aktier att bolagets innehav vid var tid inte överstiger 10 procent av samtliga aktier i bolaget. Återköp skall ske över børsen. Styrelsens mandat föreslås även omfatta möjligheten att använda återköpta aktier som likvid vid förvärv eller att avyttra återköpta aktier på annat sätt än över børsen för att finansiera förvärv.

INCITAMENTSPROGRAM

I december 2001 tilldelade styrelsen 700 000 så kallade personaloptioner till 56 ledande befattningshavare i koncernen. Den extra bolagsstämman den 17 december beslutade, för att möjliggöra detta, att bolaget skall överlåta högst 700 000 aktier av serie B i bolaget i samband med eventuell lösen av dessa personaloptioner. Lösenkursen är fastställd till 44,80 SEK, motsvarande 110 procent av genomsnittskursen för Addtech-aktien under tiden 3–7 december 2001. Dessa aktier har återköpts till en genomsnittlig kurs om 34,84 SEK. Om personaloptionerna utnyttjas, ökar antalet utelöpande aktier med 2,6 procent (1,9 procent av röstetalet).

FRAMTIDSUTSIKTER

Den försvagade konjunkturen och kraftiga omstruktureringen inom telekomindustrin har påverkat koncernens verksamhet negativt.

För att möta effekterna av det försvagade affärsläget har ett effektivitetshöjande åtgärdsprogram genomförts, varigenom kostnadsnivån sänkts med cirka 40 MSEK på årsbasis. Inom några verksamhetsområden är ytterligare åtgärder under genomförande, medan huvuddelen av koncernens verksamhet har anpassats till rådande efterfrågeläge.

Addtechs långsiktiga tillväxt- och lönsamhetsmål står fast. Med en kostnads-

nivå anpassad till ett svagt konjunkturläge och en stark finansiell ställning har Addtech goda möjligheter till en positiv resultatutveckling, såväl i befintlig verksamhet som genom förvärv.

STYRELSENS ARBETE

Addtechs styrelse består av fem ledamöter inklusive bolagets VD. Medlemmar i koncernens ledningsgrupp deltar vid styrelsens sammanträden som föredragande och sekreterare.

Under verksamhetsåret höll styrelsen sju sammanträden varav tre per capsulam. Styrelsearbetet har bland annat omfattat frågor om koncernens strategi och mål samt företagsförvärv och investeringar. I samband med att årsbokslutet för verksamhetsåret behandlades avrapporterade revisorerna sina iakttagelser från granskningen samt sin bedömning av den interna kontrollen i koncernen.

Styrelsen har fastställt en arbetsordning. Däri regleras styrelsens arbetsformer, arbetsfördelningen mellan styrelsen och VD samt vilken löpande information som skall tillställas styrelsen.

Inom styrelsen finns en kompensationskommitté och en revisionskommitté bestående av ordföranden Anders Börjesson,

vice ordföranden Tom Hedelius och VD Roger Bergqvist. Kompensationskommittén behandlar frågor om löner och övriga anställningsvillkor för VD och andra ledande befattningshavare. I beslut om VDs villkor deltar inte VD.

Frågor om styrelsens sammansättning förbereds av nomineringskommittén, som består av ordföranden och vice ordföranden. I nomineringskommitténs arbete ingår kontakt med större aktieägare.

Styrelsen presenteras på sidan 50.

MILJÖPÅVERKAN

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

Inom koncernen bedrivs ett aktivt miljöarbete och ett tiotal bolag är certifierade enligt ISO 14001.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 27 MSEK (-) och resultatet efter finansnetto till 321 MSEK (-). I resultatet ingår jämförelsestörande poster med -3 MSEK samt koncernbidrag och utdelning från dotterbolag med 320 MSEK (-).

UTDELNING

Styrelsen föreslår en utdelning om 1,20 SEK per aktie. Utdelningen motsvarar totalt 32 MSEK.

Koncernens utdelningspolicy anger att 30–50 procent av koncernens genomsnittliga resultat efter skatt över en konjunkturcykel skall delas ut.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Koncernens fria egna kapital uppgick per 31 mars 2002 till 356 MSEK. För avsättning till bundna reserver åtgår 11 MSEK.

Till bolagsstämmans i moderbolaget Addtech AB förfogande står:

Balanserad vinst	297 885 kSEK
Årets vinst	306 598 kSEK
	<hr/>
	604 483 kSEK

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

Till aktieägarna utdelas	
1,20 SEK per aktie	31 839 kSEK
Till reservfond överförs	11 146 kSEK
Till balanserade vinstmedel överförs	561 498 kSEK
	<hr/>
	604 483 kSEK

Solna den 17 juni 2002

Anders Börjesson
Ordförande

Tom Hedelius
Vice ordförande

Urban Jansson

Lars Spongberg

Roger Bergqvist
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 17 juni 2002

George Pettersson
Auktoriserad revisor

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

KONCERNENS RESULTATRÄKNING

Koncernens jämförelseuppgifter är proforma enligt de förutsättningar som framgår på sidan 41.

MSEK		2001/2002	2000/2001
Nettoomsättning	Not 1	2 360	2 502
Kostnad för sålda varor		-1 662	-1 773
Bruttoresultat		698	729
Försäljningskostnader		-436	-396
Administrationskostnader		-191	-145
Jämförelsestörande poster	Not 5	1	13
Rörelsens övriga intäkter och kostnader	Not 6	14	13
Rörelseresultat	Not 1-4	86	214
Finansiella intäkter och kostnader	Not 7	-5	-7
Resultat efter finansiella poster		81	207
Skatter	Not 9	-26	-58
Minoritetens andel av resultatet		-2	0
Årets resultat		53	149
Vinst per aktie, SEK		1,92	5,36
Vinst per aktie exkl jämförelsestörande poster, SEK		1,91	5,02
Medelantal aktier efter återköp ('000)		27 496	27 864
Antal aktier vid periodens utgång efter återköp ('000)		26 533	27 864

Nettoomsättning

Addtech-koncernens nettoomsättning minskade med 6 procent till 2 360 MSEK (2 502). 273 MSEK utgjordes av tillkommande affärsvolym i förvärvade enheter. Valutaeffekter påverkade omsättningen positivt med 84 MSEK.

Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat uppgick till 86 MSEK (214). I resultatet ingår jämförelsestörande intäkter till följd av fastighetsförsäljningar om 4 MSEK samt kostnader om 3 MSEK hänförliga till noteringen av Addtech på O-listan. Föregående år tillkom jämförelsestörande intäkter om 13 MSEK avseende återbetalda SPP-medel. Rörelsemarginalen var 3,6 procent (8,6). Justerat för jämförelsestörande poster var marginalen 3,6 procent (8,0). Rörelseresultatet har under året belastats av kostnader för personalminskningar och övriga strukturåtgärder. Marginalminskningen förklaras främst av att koncernens kapacitet varit dimensionerad för en högre affärsvolym samt av att nyförvärvade enheter endast i marginell utsträckning bidragit till resultatet.

Den enskilt största delen av koncernens rörelsekostnader avser personalkostnader,

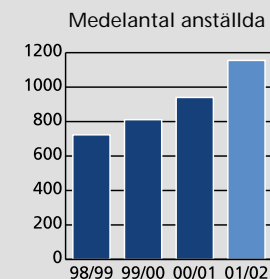
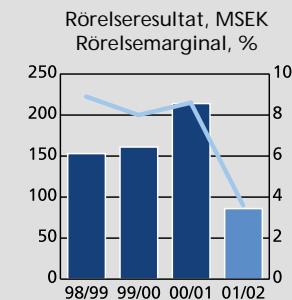
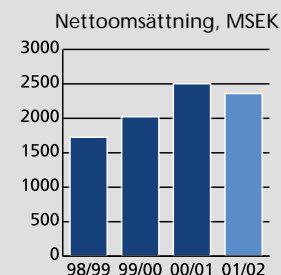
vilka utgör cirka 20 procent av koncernens nettoomsättning och cirka 60 procent av rörelsens omkostnader. Avskrivningar utgör cirka 5 procent av rörelsens omkostnader. Posten övriga rörelseintäkter och övriga rörelsekostnader, netto, uppgick till 14 MSEK (13). Posten består främst av hyresintäkter, ersättning för agenturrättigheter samt resultat vid avyttring av anläggningstillgångar, exklusive resultat vid avyttring av fastigheter vilka redovisas som jämförelsestörande poster.

Finansnetto

Finansnettot uppgick till -5 MSEK (-7). Minskningen förklaras av att räntebärande skulder varit lägre än de som låg till grund för koncernens proforma-beräkningar för räkenskapsåret 2000/2001.

Skatter

Årets skattekostnad blev 26 MSEK (58) motsvarande 32 procent (28). Uppskjuten skatt på bokslutsdispositioner ingick med 4 MSEK (-11). Vid utgången av året uppgick outnyttjade förlustavdrag till 2 MSEK. Den sammanvägda nominella skattesatsen för koncernens verksamhet var under året 29 procent.



KONCERNENS BALANSRÄKNING

MSEK		2002 03 31	2001 03 31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	Not 10	13	–
Materiella anläggningstillgångar	Not 11	176	211
Finansiella anläggningstillgångar	Not 12	6	7
		195	218
Omsättningstillgångar			
Varulager	Not 13	347	376
Kortfristiga fordringar	Not 14	407	472
Kortfristiga placeringar		0	0
Kassa och bank		92	151
		846	999
Summa tillgångar		1 041	1 217
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	Not 16	56	56
Bundna reserver		5	–
Fritt eget kapital			
Fria reserver		303	210
Årets resultat		53	149
		417	415
Minoritetsintressen		6	6
Avsättningar			
Räntebärande avsättningar			
Pensioner och liknande förpliktelse	Not 18	72	64
Icke räntebärande avsättningar			
Uppskjuten skatteskuld	Not 19	50	49
Övriga avsättningar		1	1
		123	114
Långfristiga skulder			
Räntebärande skulder			
Skulder till kreditinstitut	Not 20	82	86
Övriga skulder		10	10
Icke räntebärande skulder			
Övriga skulder		0	0
		92	96
Kortfristiga skulder			
Räntebärande skulder			
Skulder till kreditinstitut	Not 21	2	6
Övriga skulder		0	1
Icke räntebärande skulder			
Rörelseskulder	Not 22	401	579
		403	586
Summa eget kapital och skulder		1 041	1 217
Ställda säkerheter	Not 23	52	74
Ansvarförbindelser	Not 23	5	8

Tillgångar

Koncernens totala tillgångar minskade med 14 procent till 1 041 MSEK (1 217). Valuta-effekter vid omräkning av koncernens utländska enheter medförde en minskning med 7 MSEK.

Anläggningstillgångar

Byggnader och mark minskade under året med 14 MSEK till 94 MSEK (108). Avskrivningarna uppgick till 3 MSEK. Två av koncernens fastigheter avyttrades med en resultat effekt om 4 MSEK. Bokfört värde för dessa fastigheter uppgick till 12 MSEK.

Maskiner minskade med 9 MSEK till 34 MSEK (43) och inventarier minskade med 11 MSEK till 46 MSEK (57). Avskrivningarna för dessa tillgångar uppgick till 11 MSEK respektive 22 MSEK.

Varulager och kundfordringar

Varulagret uppgick till 347 MSEK vid utgången av räkenskapsåret. Det motsvarar 15 procent av nettoomsättningen under det senaste kvartalet omräknat till årstakt och korrigerat för förvärv (13 procent vid

utgången av föregående år).

Kundfordringarna uppgick till 340 MSEK, vilket motsvarar 15 procent av det senaste kvartalets nettoomsättning omräknat till årstakt (15). Koncernens rörelsekapital (varulager och kundfordringar minskat med leverantörsskulder) motsvarade vid årets slut 21 procent av nettoomsättningen (18).

Eget kapital

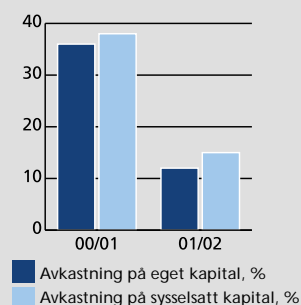
Eget kapital ökade med 2 MSEK till 417 MSEK (415). Återköp av egna aktier minskade eget kapital med 46 MSEK. Eget kapital påverkades av omräkningsdifferenser med -4 MSEK. Soliditeten uppgick vid utgången av räkenskapsåret till 41 procent (34).

Skulder och avsättningar

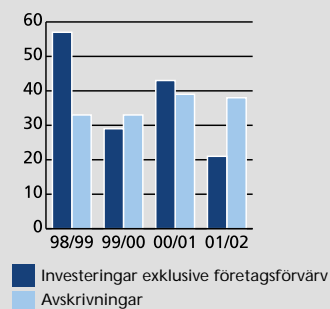
Under året minskade räntebärande skulder med 9 MSEK till 94 MSEK (103) och räntebärande avsättningar ökade med 8 MSEK till 72 MSEK (64). Ökningen är hänförlig till pensionsskuld.

Koncernens finansiella nettoskuld ökade med 58 MSEK till 74 MSEK (16).

Avkastning på eget och sysselsatt kapital, 2 år



Investeringar och avskrivningar 4 år



KONCERNENS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK		2001/2002	2000/2001
Resultat efter finansiella poster		80	207
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	Not 24	41	30
Betald skatt		-87	-7
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		34	230
Förändring av			
varulager		32	-4
rörelsefordringar		73	-44
rörelseskulder		-98	41
Förändring av rörelsekapital		7	-7
Kassaflöde från den löpande verksamheten		41	223
Investeringsverksamheten			
Förvärv av företag och affärsenheter		-13	-195
Investeringar i anläggningstillgångar		-21	-43
Försäljning av anläggningstillgångar		25	18
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-9	-220
Finansieringsverksamheten			
Återköp av egna aktier		-46	-
Förändring av räntebärande skulder		-8	-*
Övriga finansiering		-36	-*
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-90	-*
Årets kassaflöde		-58	3
Likvida medel vid årets början		151	-*
Årets kassaflöde		-58	-*
Kursdifferens i likvida medel		-1	-*
Likvida medel vid årets slut		92	151

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

Kassaflöde från den löpande verksamheten
I justering för poster som ej ingår i kassaflödet ingår avskrivningar enligt plan med 38 MSEK (39).

Betald skatt överstiger koncernens skattekostnad med 61 MSEK. Detta beror främst på reglering av skatteskulder från räkenskapsåret 2000/2001.

Koncernens rörelsekapital minskade under året med 7 MSEK. Rörelsekapital i under året förvärvade enheter uppgick till 6 MSEK. Varulagerminskningen beror främst på minskad affärsvolym.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 41 MSEK. Exklusive betald skatt om 50 MSEK hänförlig till föregående års resultat uppgick kassaflödet till 91 MSEK (173).

Investeringsverksamheten

Årets investeringar i materiella anläggningstillgångar om 21 MSEK avser i huvudsak kontorsinventarier. Utbetalningar för förvärvade verksamheter uppgick till 13 MSEK (195), varav 12 MSEK avsåg immateriella

tillgångar. Koncernens kassaflödesanalys har justerats för köpta verksamheter.

Finansieringsverksamheten

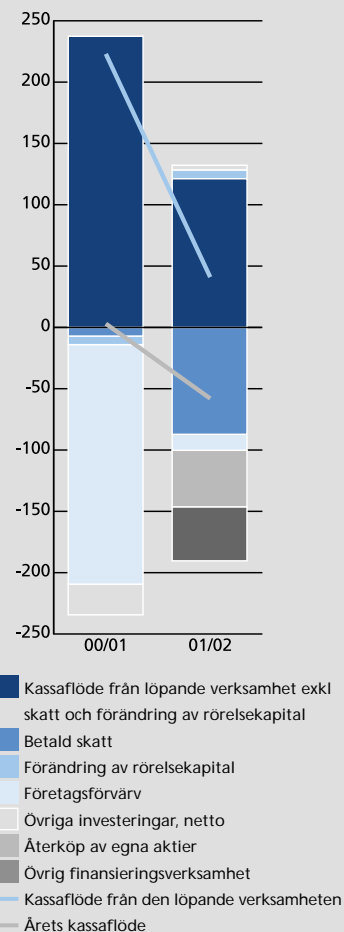
Återköp av egna aktier medförde en utbetalning om 46 MSEK. Under året minskade räntebärande skulder med 8 MSEK.

Företagsförvärv/avyttringar

Följande justeringar har gjorts till följd av värdet av tillgångar och skulder i under året förvärvade företag:

	2001/02
Anläggningstillgångar	14,2
Varulager	6,0
Fordringar	-
Räntebärande skulder	-
Övriga skulder och avsättningar	-7,0
Köpeskilling	13,2
Likvida medel i förvärvade företag	-
	13,2

Kassaflödesanalys, MSEK



MODERBOLAGETS RESULTATRÄKNING

MSEK		2001/2002	2000/2001
Nettoomsättning	Not 1	27	-
Administrationskostnader		-27	-
Jämförelsestörande poster	Not 5	-3	-
Rörelseresultat	Not 2-4	-3	-
Finansiella intäkter och kostnader	Not 7	324	-
Resultat efter finansiella poster		321	-
Bokslutsdispositioner	Not 8	-8	-
Resultat före skatt		313	-
Skatter	Not 9	-6	-
Årets resultat		307	-

MODERBOLAGETS KASSAFLÖDESANALYS

MSEK		2001/2002	2000/2001
Resultat efter finansiella poster		321	-
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	Not 24	-319	-
Betald skatt		-3	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital		-1	-
Förändring av			
kortfristiga fordringar och skulder mot koncernföretag		-5	-
rörelsefordringar		-19	-
rörelseskulder		9	-
Förändring av rörelsekapital		-15	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-16	-
Investeringsverksamheten			
Investeringar i anläggningstillgångar		-2	-
Försäljning av anläggningstillgångar		0	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-2	-
Finansieringsverksamheten			
Återköp av egna aktier		-46	-
Förändring av långfristiga fordringar och skulder mot koncernföretag		50	-
Förändring av övriga räntebärande skulder		33	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		37	-
Årets kassaflöde		19	-
Likvida medel vid årets början		-	-
Årets kassaflöde		19	-
Likvida medel vid årets slut		19	-

MODERBOLAGETS BALANSRÄKNING

MSEK		2002 03 31		2001 03 31	
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Materiella anläggningstillgångar	Not 11	1		-	
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	Not 12	887		347	
Fordringar hos koncernföretag	Not 12	75	963	53	400
Omsättningstillgångar					
Kortfristiga fordringar hos koncernföretag		97		-	
Andra kortfristiga fordringar	Not 14	19		-	
Kortfristiga placeringar		-		-	
Kassa och bank		19	135	-	-
Summa tillgångar			1 098		400
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital	Not 16	56		56	
Reservfond		0		-	
Fritt eget kapital					
Balanserad vinst		298		344	
Årets resultat		307	661	-	400
Obeskattade reserver	Not 17		8		-
Avsättningar			-		-
Långfristiga skulder					
Räntebärande skulder					
Skulder till kreditinstitut	Not 20	33		-	
Skulder till koncernföretag		292		-	
Icke räntebärande skulder					
Övriga skulder		0	325	-	-
Kortfristiga skulder					
Räntebärande skulder					
Skulder till kreditinstitut		-		-	
Skulder till koncernföretag		92		-	
Icke räntebärande skulder					
Rörelseskulder	Not 22	12	104	-	0
Summa eget kapital och skulder			1 098		400
Ställda säkerheter					
Ansvarsförbindelser	Not 23		-		-
	Not 23		70		-

BOKSLUTSKOMMENTARER

Belopp i MSEK om ej annat anges.

Redovisningsprinciper

Addtech-koncernens bokslut är upprättat i enlighet med Årsredovisningslagen och i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer.

Byte av redovisningsprinciper

Från och med den 1 april 2001 tillämpas Redovisningsrådets rekommendation RR 9. Principförändringen har införts retroaktivt, vilket inneburit att skattekostnaden för jämförelseåret ökat med 2 MSEK och att de uppskjutna skatteskulderna netto minskat med 15 MSEK varigenom det ingående egna kapitalet ökat med 15 MSEK.

Koncernredovisning

Koncernbokslutet omfattar moderbolaget och alla bolag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt äger mer än 50 procent 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. 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. 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 uppskjutna skatteskulden redovisas som avsättning medan resterande del redovisas bland bundna reserver.

Den uppskjutna 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.

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

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 valuta-säkra dotterbolags nettotillgångar redovisas, efter avdrag för skatt, direkt i eget kapital,

där även motsvarande omräkningsdifferens redovisas.

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

Avskrivningar

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

Maskiner och inventarier	3–10 år
Byggnader	15–100 år
Markanläggningar	20 år
Agenturrättigheter och goodwill	5–20 år

Intäktsredovisning

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

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.

Skatter

I koncernredovisningen utgörs skatter av såväl aktuell skatt som uppskjuten skatt. Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för den aktuella perioden. Uppskjuten skatt beräknas på skillnader mellan i koncernen redovisade värden och skattemässiga restvärden. Uppskjuten skatt är skatt beräknad på temporära skillnader som skall betalas i framtiden. Beräkningen

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

Leasing

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

Kostnader för forskning och utveckling

Utgifter för egen forskning och utveckling kostnadsförs allt eftersom de uppstår.

Jämförelsestörande poster

Redovisningsrådets rekommendation nr 4 tillämpas, vilket innebär att resultat effekter av särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse specificeras inom respektive resultatbegrepp. Exempel på sådana händelser och transaktioner är realisationsresultat vid avyttring av verksamhetsgrenar och betydande anläggningstillgångar, nedskrivningar och omstruktureringskostnader.

Jämförelseuppgifter

Samtliga jämförelseuppgifter för koncernen i årsredovisningen är proforma enligt följande förutsättningar:

Koncernens bildande

Addtech AB var tidigare ett vilande bolag inom Bergman & Beving koncernen. I mars 2001 kapitaliserades Addtech AB genom en nyemission på totalt 56 MSEK samt 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 AB's bokförda värde 347 MSEK.

Addtech AB var tidigare inte moderbolag

till bolagen inom Bergman & Bevings affärsområde Industry, varför inte några separata koncernräkenskaper upprättats.

Proformaredovisning

Utgångspunkten för proformaräkenskaperna var Addtech-koncernens struktur vid tidpunkten för bildandet av Addtech-koncernen. Verksamheter som inte ingick i Addtech-koncernen, men som tidigare varit en del av Bergman & Bevings affärsområde Industry togs 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 medtogs i proformaräkenskaperna som om förvärv respektive försäljning skett 31 mars 1998. Verksamheter som förvärvats utanför Bergman & Beving koncernen och som ingick i Addtech-koncernen vid bildandet ingår från och med förvärvstidpunkten.

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

Affärsområde Industrys historiska kapitalstruktur avvek vid bildandet 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 1998/1999 och 1999/2000 omfattar endast rörelseposter, det vill säga resultaträkningar till nivån rörelseresultat före finansiella poster. För 2000/2001 redovisas en fullständig proforma resultaträkning.

Motsvarande gäller för balansräkningarna, där endast operativt kapital redovisas för 31 mars 1999 respektive 2000. För 31 mars 2001 redovisas en fullständig balansräkning.

Mot denna bakgrund innehåller Kassa-

flödesanalyser för åren 1998/1999 – 2000/2001 kassaflöde från rörelsen och investeringsaktiviteter exklusive effekter av bolagsförvärv.

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

Proformajusteringar

(Följande proformajusteringar har gjorts samtliga år om ej annat anges)

- 31 mars 2001 uppgick den totala goodwillposten i Bergman & Beving-koncernen hänförlig till affärsområde Industry till 292 MSEK. I Addtech-koncernen uppgick 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 2000/2001 jämfört med vad som redovisats i Bergman & Bevings årsredovisning.

- Per 31 mars 2001 blev Addtech kapitaliserat genom nyemission och aktieägartillskott, vilka delvis togs i anspråk för förvärvet av Industry. I proformaredovisningen avseende 2000/2001 har detta beaktats genom att en ränteintäkt upptagits som om kapitaliseringen ägt rum vid årets ingång. Beräkningen har skett utifrån en räntesats på 4 procent.

- I proformaredovisningarna har 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 likviderades 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.

NOTER

Not 1 Nettoomsättning och rörelseresultat per affärsområde och geografisk marknad

Per affärsområde

	Nettoomsättning		Rörelseresultat*	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Production Systems	570	805	-16	60
Transmission Systems	869	729	40	53
Component Systems	923	971	61	91
Moderbolag/Koncernposter	-2	-3	0	-3
Totalt	2 360	2 502	85	201

* Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster.
Nettoomsättning och rörelseresultat per kvartal återfinns på sid 48.

Per geografisk marknad

	Nettoomsättning	
	2001/02	2000/01
Sverige	1 178	1 217
Finland	523	606
Danmark	385	428
Norge	74	62
Övriga länder	200	189
Totalt	2 360	2 502

Av moderbolagets nettoomsättning hänför sig 27 MSEK till koncernföretag.

Not 2 Anställda och personalkostnader

Medelantal anställda	2001/02			2000/01		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige						
Moderbolaget	5	2	7	4	2	6
Övriga bolag	431	147	578	385	120	505
Finland	201	76	277	160	56	216
Danmark	127	64	191	132	53	185
Norge	16	3	19	14	2	16
Övriga länder	62	21	83	8	4	12
Totalt	842	313	1 155	703	237	940

Löner och ersättningar	2001/02			2000/01		
	Styrelse och VD	varav tantiem	Övriga anställda	Styrelse och VD	varav tantiem	Övriga anställda
Sverige						
Moderbolaget	6,5	0,2	1,5	3,3	0,8	2,9
Övriga bolag	25,4	2,5	157,0	20,8	4,1	138,2
Finland	7,4	0,4	81,5	6,5	1,1	61,5
Danmark	8,7	0,4	75,4	10,9	0,5	66,9
Norge	1,6	0,3	6,8	1,4	0,4	5,2
Övriga länder	4,5	0,1	9,5	0,8	-	2,4
Totalt	54,1	3,9	331,7	43,7	6,9	277,1

Jämförelseårets siffror för moderbolaget avser dåvarande koncernmoderbolaget Bergman & Beving Industry AB.

Not 2 Fortsättning

Löner, ersättningar och sociala kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Löner och andra ersättningar	385,8	320,8	8,0	6,2
Avtalsenliga pensioner till styrelse och VD	11,2	7,4	1,5	0,6
Avtalsenliga pensioner till övriga	30,6	22,0	0,5	1,5
Övriga sociala kostnader	81,6	69,5	3,2	2,0
Totalt	509,2	419,7	13,2	10,3

Personaloptioner till ledande befattningshavare

I december 2001 tilldelade styrelsen 700 000 så kallade personaloptioner till 56 ledande befattningshavare i koncernen. Den extra bolagsstämman den 17 december beslutade, för att möjliggöra detta, att bolaget skall överlåta högst 700 000 aktier av serie B i bolaget i samband med eventuell lösen av dessa personaloptioner. VD har tilldelats 100 000 optioner och övriga mellan 5 000 och 70 000 optioner per person. Lösenkursen är fastställd till 44,80 SEK, motsvarande 110 procent av genomsnittskursen för Addtech-aktien under tiden 3 - 7 december 2001. Dessa aktier har återköpts till en genomsnittlig kurs om 34,84 SEK. Om personaloptionerna utnyttjas, ökar antalet utelöpande aktier med 2,6 procent (1,9 procent av röstetalet). Optionerna kan ej överlåtas och skall endast kunna utnyttjas så länge anställningsförhållandet kvarstår. Optionerna utgör därmed inte värdepapper. Bland annat av dessa skäl har optionerna tilldelats utan vederlag.

Not 2 Fortsättning

Personaloptionsprogrammet kan medföra sociala avgifter för bolaget. Vid en årlig kursuppgång om 10% blir dessa avgifter, om alla optionerna utnyttjas vid löptidens slut, ca 2,2 MSEK.

Information om ersättningar till styrelseledamöter, verkställande direktör och övriga i koncernledningen

Gruppen "Styrelse och VD" innefattar styrelseledamöter, verkställande direktör och vice verkställande direktörer i moderbolaget.

Styrelsen

Styrelsen har fördelat det av bolagsstämman fastställda arvodet 800 kSEK (-) mellan de styrelseledamöter som ej är anställda i moderbolaget, varav Ordföranden erhållit 250 kSEK, vice ordföranden 200 kSEK och övriga ledamöter 150 kSEK vardera.

Moderbolagets VD

VD Roger Bergqvist uppbar i fast lön 1 830 kSEK och i bonus 69 kSEK. Därtill kommer beskattningsbara förmåner med 90 kSEK. Pensionspremier har betalats motsvarande premier enligt ITP-planen. För VD gäller en pensionsålder av 65 år. Bonus, utöver fast lön, kan utgå med maximalt 30 procent av fast lön. Därutöver kan ytterligare bonuspremie om 20 procent, motsvarande maximalt 6 procent av fast lön, utgå av erhållen bonus som använts för förvärv av aktier i Addtech AB. Uppsägningstiden är 12 månader från bolagets sida och sex månader från VD:s sida. Vid uppsägning från bolagets sida är VD utöver lön under uppsägningstiden berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande en årslön. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran. Av moderbolagets pensionskostnader avser 388 kSEK (258) VD. Företagets utestående pensionsförpliktelse till VD uppgår till 46 kSEK (43).

Övriga personer i koncernledningen

För övriga personer i koncernledningen har fast lön utbetalats med 3 318 kSEK och bonus med 83 kSEK. Därtill kommer beskattningsbara förmåner med 242 kSEK. Pensionspremier har utgått enligt ITP-planen. Pensionsåldern är 65 år. Bonus, utöver fast lön, kan utgå med maximalt 30 procent av fast lön. Därutöver kan ytterligare bonuspremie om 20 procent utgå av erhållen bonus som använts för förvärv av aktier i Addtech AB. Uppsägningstiden 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.

Not 3 Ersättning till revisorer

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Revisionsuppdrag				
KPMG	2,9	1,8	0,3	-
Övriga revisionsfirmor	0,3	0,8	-	-
Total ersättning för revisionsuppdrag	3,2	2,6	0,3	-
Andra uppdrag				
KPMG	0,7	0,3	0,1	-
Övriga revisionsfirmor	0,2	0,1	-	-
Total ersättning för andra uppdrag	0,9	0,4	0,1	-
Totalt ersättning till revisorer	4,1	3,0	0,4	-

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Allt annat är andra uppdrag.

Not 4 Avskrivningar enligt plan

Avskrivningar enligt plan per funktion

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Kostnad för sålda varor	-15,1	-14,0	-	-
Försäljningskostnader	-10,1	-11,5	-	-
Administrationskostnader	-10,7	-10,9	-0,5	-
Övriga rörelsekostnader	-2,4	-2,3	-	-
	-38,3	-38,7	-0,5	-

Avskrivningar enligt plan per tillgångsslag

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Goodwill	-0,9	-	-	-
Byggnader	-3,0	-2,2	-	-
Inredning i annans fastighet	-1,0	-0,8	-	-
Maskiner	-11,0	-11,5	-	-
Inventarier	-22,4	-24,2	-0,5	-
	-38,3	-38,7	-0,5	-

Not 5 Jämförelsestörande poster

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Jämförelsestörande intäkter	4,1	13,8	-	-
Jämförelsestörande kostnader	-3,4	-0,6	-3,4	-
	0,7	13,2	-3,4	-

Jämförelsestörande intäkter 2001/02 utgörs av vinst vid försäljning av fastigheter. Jämförelsestörande kostnader 2001/02 består av kostnader hänförliga till noteringen av Addtech på O-listan. Föregående års jämförelsestörande intäkter avsåg återbetalda SPP-medel och jämförelsestörande kostnader utgjordes av resultat vid försäljning av fastigheter.

Not 6 Rörelsens övriga intäkter och kostnader

	Koncernen	
	2001/02	2000/01
Övriga rörelseintäkter	16,9	15,0
Övriga rörelsekostnader	-3,0	-1,6
	13,9	13,4

Not 7 Finansiella intäkter och kostnader

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Resultat från andelar i koncernföretag				
Erhållen utdelning	-	-	290,0	-
Koncernbidrag	-	-	30,2	-
	-	-	320,2	-
Resultat från finansiella anläggningstillgångar				
Ränteintäkter				
Koncernföretag	-	-	6,5	-
Övriga	0,5	-	-	-
	0,5	-	6,5	-

BOKSLUTSKOMMENTARER

Not 7 Fortsättning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Övriga ränteintäkter				
Ränteintäkter				
Koncernföretag	-	-	1,2	-
Övriga	8,3	10,9	0,8	-
	8,3	10,9	2,0	-
Räntekostnader och liknande resultatposter				
Räntekostnader				
Koncernföretag	-	-	-2,0	-
Övriga	-13,7	-17,6	-2,2	-
	-13,7	-17,6	-4,2	-
Finansiella intäkter och kostnader	-4,9	-6,7	324,5	-

Not 8 Bokslutsdispositioner - Moderbolaget

	Moderbolaget	
	2001/02	2000/01
Förändring av periodiseringsfond	-7,8	-
	-7,8	-

Om moderbolaget redovisat uppskjuten skatt på bokslutsdispositioner i enlighet med samma principer som tillämpas i koncernredovisningen skulle uppskjuten skattkostnad uppgått till 2,2 MSEK (-).

Not 9 Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Aktuell skatt				
Svensk	-16,2	-19,7	-6,5	-
Utländsk	-13,3	-25,4	-	-
Uppskjuten skatt	3,4	-12,9	-	-
	-26,1	-58,0	-6,5	-

Årets skattkostnad på 26,1 MSEK (58,0) utgör 32,4 % (28,0) av resultat efter finansiella poster.

	Koncernen	
	2001/02	2001/02 %
Resultat före skatt	80,5	
Vägd genomsnittlig skatt baserad på nationella skattesatser	-23,1	28,7
Skatteeffekt av:		
Ej avdragsgilla kostnader	-2,7	3,3
Justeringar från tidigare år	-0,3	0,4
	-26,1	32,4

Not 10 Immateriella anläggningstillgångar

	Goodwill
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	-
Investeringar	13,5
Avyttringar och utrangeringar	-
Årets kursdifferenser	-
Vid årets slut	13,5
Ackumulerade avskrivningar enligt plan	
Vid årets början	-
Avskrivningar enligt plan	-0,9
Avyttringar och utrangeringar	-
Årets kursdifferenser	-
Vid årets slut	-0,9
Planenligt restvärde vid årets slut	12,6
Planenligt restvärde vid årets början	-

Not 11 Materiella anläggningstillgångar (se sid 45)

Not 12 Finansiella anläggningstillgångar (fortsätter på sid 46)

	Koncernen		Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31	02-03-31	01-03-31
Andelar i koncernföretag, se separat specifikation, sid 46	-	-	886,8	347,3
Andra långfristiga värdepappersinnehav	5,3	5,4	-	-
Uppskjuten skattefordran	-	-	-	-
Andra långfristiga fordringar	0,8	1,7	-	-
	6,1	7,1	886,8	347,3

	Moderbolaget
Andelar i koncernföretag	
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Vid årets början	347,3
Investeringar	539,5
Avyttringar	-
Vid årets slut	886,8

	Moderbolaget
Ackumulerade uppskrivningar	
Vid årets början och slut	-
Ackumulerade nedskrivningar	
Vid årets början och slut	-
Bokfört värde vid årets slut	886,8
Bokfört värde vid årets början	347,3

Investeringar om 539,5 MSEK avser koncernintern omstrukturering.

Fortsättning på sid 46.

Not 11 Materiella anläggningstillgångar

Koncernen	Byggnader och mark	Inredning i annans fastighet	Maskiner	Inventarier	Pågående nyanläggning	Totalt
Ackumulerade anskaffningsvärden						
Vid årets början	137,1	8,6	132,3	170,0	-	448,0
Investeringar	0,9	0,6	2,6	16,2	0,1	20,4
Avyttringar och utrangeringar	-14,8	-0,1	-12,9	-29,6	-	-57,4
Årets kursdifferenser	-0,5	0,0	-1,0	-0,6	-	-2,1
Vid årets slut	122,7	9,1	121,0	156,0	0,1	408,9
Ackumulerade avskrivningar enligt plan						
Vid årets början	-29,6	-5,4	-89,2	-113,4	-	-237,6
Avskrivningar enligt plan	-2,9	-1,0	-11,0	-22,4	-	-37,3
Avyttringar och utrangeringar	3,1	0,0	12,2	24,8	-	40,1
Årets kursdifferenser	0,2	0,1	1,0	0,6	-	1,9
Vid årets slut	-29,2	-6,3	-87,0	-110,4	-	-232,9
Ackumulerade uppskrivningar						
Vid årets början och slut	1,0	-	-	-	-	1,0
Ackumulerade avskrivningar av uppskrivningar						
Vid årets början	-0,6	-	-	-	-	-0,6
Avskrivningar enligt plan	-0,1	-	-	-	-	-0,1
Vid årets slut	-0,7	-	-	-	-	-0,7
Planenligt restvärde vid årets slut	93,8	2,8	34,0	45,6	0,1	176,3
Planenligt restvärde vid årets början	107,9	3,2	43,1	56,6	-	210,8

Moderbolaget	Inventarier	Taxeringsvärden, svenska fastigheter	Koncernen	
			2001/02	2000/01
Ackumulerade anskaffningsvärden				
Vid årets början	-	Byggnader	56,4	62,6
Investeringar	1,8	Mark	14,3	10,7
Avyttringar och utrangeringar	-0,2			
Vid årets slut	1,6	Leasingavgifter	Koncernen	
			2001/02	2000/01
Ackumulerade avskrivningar enligt plan				
Vid årets början	-	Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	14,8	8,2
Avskrivningar enligt plan	-0,5	Framtida betalningar förfaller per år med :		
Avyttringar och utrangeringar	0,1	1 år efter innevarande räkenskapsår	13,1	11,1
Vid årets slut	-0,4	2 år efter innevarande räkenskapsår	8,9	8,6
		3 år efter innevarande räkenskapsår	2,8	3,9
		4 år efter innevarande räkenskapsår	0,8	0,5
		5 år efter innevarande räkenskapsår	0,3	0,0
Planenligt restvärde vid årets slut	1,2		25,9	24,1
Planenligt restvärde vid årets början	-	Avser huvudsakligen inventarier		

Not 12 Fortsättning från sid 44

Specifikation av andelar i koncernföretag	Antal aktier	Valuta	Nominellt värde	Innehav %	Bokfört värde
Addtech Component Systems AB, 556236-3076, Stockholm	1 750	SEK	100	100	0,1
Addtech-Logit AB, 556625-4719, Solna	1 000	SEK	100	100	0,1
Addtech Production Systems AB, 556199-7866, Järfälla	5 000	SEK	100	100	3,9
Addtech Service Center AB, 556625-7092, Solna	1 000	SEK	100	100	0,1
Addtech Transmission Systems AB, 556546-3469, Sollentuna	500 000	SEK	100	100	297,3
Adiator AB, 556554-2783, Stockholm	1 000	SEK	100	100	63,8
Betech Seals Development A/S, 68132, Köpenhamn	2	DKK		100	131,6
Bevinggruppen AB, 556192-5081, Huddinge	100 000	SEK	100	100	64,9
ICM Inductive Component & Material AB, 556468-6706, Stockholm	5 000	SEK	100	100	11,8
MotionComp AB, 556557-4208, Stockholm	10 000	SEK	100	100	88,6
NE Nordic Energy System Development AB, 556467-0924, Sölvesborg	1 000	SEK	100	100	73,2
Provitech AB, 556527-8602, Sollentuna	4 000	SEK	100	100	0,4
Ritaren 3 AB, 556061-5667, Sollentuna	50 000	SEK	100	100	41,0
Teleinstrument Nordic AB, 556020-4496, Sollentuna	10 000	SEK	100	100	67,2
TestPoint AB, 556578-4294	10 000	SEK	100	100	42,8
					886,8

Fordringar hos koncernföretag	Moderbolaget
Värde vid årets början	52,7
Ökning under året	22,2
Minskning under året	-
Värde vid årets slut	74,9

Komplett lagstadgad specifikation har bilagts den årsredovisning som insänts till Patent- och Registreringsverket. Denna specifikation kan erhållas från Addtech AB, Box 508, 169 29 Solna.

Not 13 Varulager

	Koncernen	
	02-03-31	01-03-31
Råvaror och förnödenheter	21,5	22,8
Varor under tillverkning	13,4	13,6
Färdiga varor och handelsvaror	308,1	333,6
Förskott till leverantörer	4,5	5,7
	347,5	375,7

Not 14 Kortfristiga fordringar

	Koncernen		Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31	02-03-31	01-03-31
Kundfordringar	340,1	423,5	0,1	-
Skattefordran	8,3	-	-	-
Övriga fordringar	33,7	30,2	18,2	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	24,5	18,5	1,0	-
	406,6	472,2	19,3	-

Not 15 Eget kapital

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets början	55,7	0,0	344,3	400,0
Effekt av byte av redovisningsprincip			15,2	15,2
Vid årets början justerat för ny princip	55,7	0,0	359,5	415,2
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		5,7	-5,7	0,0
Återköp av egna aktier			-46,4	-46,4
Årets omräkningsdifferens			-4,4	-4,4
Årets resultat			52,9	52,9
Belopp vid årets slut	55,7	5,7	355,9	417,3

Not 15 Fortsättning

Akkumulerad omräkningsdifferens	02-03-31	01-03-31
Vid årets början	-	-
Årets omräkningsdifferens	-4,4	-
	-4,4	-

Moderbolaget	Aktie-kapital	Reserv-fond	Fritt eget kapital	Totalt
Belopp vid årets början	55,7	-	344,3	400,0
Återköp av egna aktier			-46,4	-46,4
Årets resultat			306,6	306,6
Belopp vid årets slut	55,7	0,0	604,5	660,2

Not 16 Aktiekapital

Aktiekapitalet per 31 mars 2002 utgörs dels av 1 113 478 aktier av serie A à nominellt 2 SEK medförande 10 röster per aktie och dels av 26 750 754 aktier av serie B à nominellt 2 SEK medförande 1 röst per aktie. 1 331 400 aktier av serie B har återköpts inom ramen för bolagets pågående återköpsprogram. Netto, efter avdrag för återköpta aktier, uppgår antalet B-aktier till 25 419 354.

Not 17 Obeskattade reserver

	Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31
Periodiseringsfond	7,8	-
	7,8	-

Periodiseringsfond har avsatts enligt följande:

	02-03-31
Avsatt till taxering 2003	7,8
	7,8

Av moderbolagets obeskattade reserver om totalt 7,8 MSEK utgör 2,2 MSEK latent skatt ingående i den i koncernbalansräkningen redovisade posten uppskjuten skatt.

Not 18 Pensioner och liknande förpliktelser

	Koncernen	
	02-03-31	01-03-31
Avsatt till pensioner, PRI	69,7	62,1
Avsatt till pensioner, övriga	2,7	1,9
	72,4	64,0

Not 19 Uppskjuten skattefordran/-skuld

Koncernen	02-03-31		
	Fordringar	Skulder	Netto
Anläggningstillgångar	9,0	-8,7	0,3
Underskottsavdrag	0,7	-	0,7
Obeskattade reserver	-	-51,8	-51,8
Övrigt	0,8	-	0,8
Uppskjuten skatt, netto, vid årets slut	10,5	-60,5	-50,0
Uppskjuten skatt, netto, vid årets början	15,2	-64,2	-49,0

Not 20 Långfristiga skulder till kreditinstitut

	Koncernen		Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31	02-03-31	01-03-31
Checkräkningskredit				
Beviljad kreditlimit	204,3	106,4	106,5	-
Outnyttjad del	-126,8	-42,6	-73,5	-
Utnyttjat kreditbelopp	77,5	63,8	33,0	-
Skulder till kreditinstitut				
Förfall före 2 år	1,4	6,1	-	-
Förfall före 3 år	1,0	2,1	-	-
Förfall före 4 år	0,6	2,5	-	-
Förfall före 5 år	0,7	1,8	-	-
Förfall efter 5 år	1,0	9,6	-	-
	4,7	22,1	-	-
Långfristiga skulder till kreditinstitut	82,2	85,9	33,0	-

Addtech-koncernens långfristiga skulder till kreditinstitut per 2002-03-31 fördelas på följande valutor:

Valuta	Lokal valuta	MSEK
SEK	0,0	0,0
EUR	3,8	34,3
DKK	38,2	46,4
NOK	1,3	1,5
Totalt		82,2

Not 21 Kortfristiga skulder till kreditinstitut

	Koncernen	
	02-03-31	01-03-31
Skulder till kreditinstitut	1,8	6,0
Kortfristiga skulder	1,8	6,0

Addtech-koncernens kortfristiga skulder till kreditinstitut per 2002-03-31 fördelas på följande valutor:

Valuta	Lokal valuta	MSEK
EUR	0,1	0,8
DKK	0,8	1,0
Totalt		1,8

Not 22 Rörelseskulder

	Koncernen		Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31	02-03-31	01-03-31
Förskott från kunder	1,9	4,3	-	-
Leverantörsskulder	218,7	282,4	1,3	-
Växelskulder	0,8	-	-	-
Skatteskulder	-	49,8	3,5	-
Övriga skulder, ej räntebärande	75,7	128,0	1,7	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	103,8	114,6	5,3	-
	400,9	579,1	11,8	-

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

Not 23 Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	02-03-31	01-03-31	02-03-31	01-03-31
Ställda säkerheter för skuld till kreditinstitut				
Fastighetsinteckningar	11,5	17,3	-	-
Företagsinteckningar	40,7	56,6	-	-
	52,2	73,9	-	-

Ansvarsförbindelser

Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	5,5	8,0	-	-
Borgensförbindelser för dotterbolag	-	-	69,7	-
	5,5	8,0	69,7	-

Not 24 Justering för poster som ej ingår i kassaflödet

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001/02	2000/01	2001/02	2000/01
Avskrivningar enligt plan	38,3	38,7	0,5	-
Resultat vid försäljning av bolag och anläggningar	-8,1	-2,2	-	-
Förändring av pensionsåtagande	8,3	6,4	-	-
Ej betalda koncernbidrag / utdelningar			-320,2	
Övrigt	3,0	-12,7	0,2	-
	41,5	30,2	-319,5	-

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Addtech AB (publ)

Org nr 556302-9726

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Addtech AB (publ.) för räkenskapsåret 1 april 2001 – 31 mars 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget.

Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

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

Stockholm den 17 juni 2002

George Pettersson
Auktoriserad revisorThomas Thiel
Auktoriserad revisor

KVARTALSDATA

Omsättning och resultat per affärsområde MSEK	Nettoomsättning			Rörelseresultat*		
	2001/2002	2000/2001	1999/2000	2001/2002	2000/2001	1999/2000
Production Systems	570	805	619	-16	60	44
Transmission Systems	869	729	584	40	53	51
Component Systems	923	971	826	61	91	68
Moderbolag och koncernposter	-2	-3	-6	0	-3	-2
Koncernen totalt	2 360	2 502	2 023	85	201	161

Nettoomsättning, kvartalsuppgifter MSEK	2001/2002				2000/2001			
	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Production Systems	118	131	138	183	227	229	179	170
Transmission Systems	212	220	212	225	232	186	151	160
Component Systems	237	244	213	229	260	269	221	221
Moderbolag och koncernposter	0	0	-1	-1	-1	-1	0	-1
Koncernen totalt	567	595	562	636	718	683	551	550

Rörelseresultat*, kvartalsuppgifter MSEK	2001/2002				2000/2001			
	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1	Kv 4	Kv 3	Kv 2	Kv 1
Production Systems	-9	-16	0	9	18	20	11	11
Transmission Systems	7	7	12	14	13	14	13	13
Component Systems	13	15	15	18	22	24	22	23
Moderbolag och koncernposter	1	0	-1	0	-1	-1	0	-1
Koncernen totalt	12	6	26	41	52	57	46	46

* Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster

Roger Bergqvist



Anders Claeson



Kennet Göransson



Johnny Öhman

KONCERNLEDNING

Roger Bergqvist, född 1948.
Verkställande direktör i Addtech AB.
Anställd i koncernen sedan 1973.
Aktieinnehav: 9 000 st B-aktier.
Personaloptioner: 100 000 st.

Anders Claeson, född 1956.
Vice verkställande direktör i
Addtech AB.
Anställd i koncernen sedan 1982.
Aktieinnehav: 3 300 st B-aktier.
Personaloptioner: 70 000 st.

Kennet Göransson, född 1963.
Ekonomidirektör och vice
verkställande direktör i
Addtech AB.
Styrelsens sekreterare.
Anställd i koncernen sedan 1995.
Aktieinnehav: 2 300 st B-aktier.
Personaloptioner: 70 000 st.

Johnny Öhman, född 1939.
Vice verkställande direktör i
Addtech AB.
Anställd i koncernen sedan 1971.
Aktieinnehav: 1 000 st B-aktier.
Personaloptioner: 70 000 st.

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.

Anders Börjesson



Tom Hedelius



Urban Jansson



Lars Spongberg



Roger Bergqvist

STYRELSE

Anders Börjesson, född 1948

Styrelseordförande sedan 2001. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Boomerang AB, Cibenon AB och Lagercrantz Group AB. Vice ordförande i Bergman & Beving AB. Aktieinnehav (familj): 293 000 st A-aktier och 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 Anders Sandrews stiftelse, Bergman & Beving AB, Industrivärlden AB

och Svenska le Carbone. Vice ordförande i Lagercrantz Group AB, Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse. Styrelseledamot i SCA AB och Volvo AB. Aktieinnehav: 278 000 st A-aktier och 5 400 st B-aktier.

Urban Jansson, född 1945

Styrelseledamot sedan 2001. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Plantagen AB och Proffice AB med flera. Styrelseledamot i Ahlstrom Corp, Anoto Group, Pyrosequencing AB och SEB AB med flera. Aktieinnehav: 25 000 st B-aktier.

Lars Spongberg, född 1945

Styrelseledamot sedan 2001. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Aerocrine AB, Allgon AB, Biora AB, Cibenon AB, Gyros AB, Intervallor AB, Munters AB, Provexa 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. Personaloptioner: 100 000 st.

FYRA ÅR I SAMMANDRAG

MSEK om ej annat anges	2001/2002	2000/2001	1999/2000	1998/1999
Nettoomsättning	2 360	2 502	2 023	1 725
Rörelseresultat	86	214	161	153
Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster	85	201	161	153
Finansiella intäkter och kostnader	-5	-7		
Resultat efter finansiella poster	81	207		
Årets resultat	53	149		
Immateriella anläggningstillgångar	13	-		
Materiella anläggningstillgångar	176	211	167	183
Finansiella anläggningstillgångar	6	7	8	7
Varulager	347	376	269	234
Kortfristiga fordringar	407	472	344	287
Likvida medel	92	151		
Summa tillgångar	1 041	1 217		
Eget kapital	417	415		
Minoritetsintressen	6	6		
Räntebärande skulder och avsättningar	166	167		
Icke räntebärande skulder och avsättningar	452	629	395	329
Summa eget kapital och skulder	1 041	1 217		
Sysselsatt kapital	589	588		
Finansiell nettoskuld	74	16		
Rörelsemarginal, %	3,6	8,6	8,0	8,9
Vinstmarginal, %	3,4	8,3		
Avkastning på eget kapital, %	12	36		
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15	38		
Soliditet, %	41	34		
Skuldsättningsgrad, ggr	0,4	0,4		
Räntetäckningsgrad, ggr	6,9	12,8		
Vinst per aktie, SEK	1,92	5,36		
Vinst per aktie exklusive jämförelsestörande poster, SEK	1,91	5,02		
Eget kapital per aktie, SEK	15,70	14,90		
Utdelning per aktie, SEK	1,20*			
Kassaflöde från den löpande verksamheten	41	223		
Medelantal anställda	1 155	940	811	723
Antal anställda vid årets slut	1 100	1 162	823	758

* Enligt styrelsens förslag

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

Samtliga jämförelseuppgifter är proforma enligt de förutsättningar som framgår av bokslutskommentarerna på sid 40-41.

Utspädningseffekten till följd av utestående personaloptioner är marginell.

Definitioner

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av 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.

Netto räntebärande skulder

Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och kortfristiga placeringar.

Personalomsättning

Antal medarbetare som slutat under året i relation till genomsnittligt antal medarbetare.

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 genomsnittligt antal aktier.

ADRESSER

ADDTECH AB (publ)

Box 508, Parkvägen 2A, 15 tr
SE-169 29 SOLNA, Sweden
Tel: +46-8-470 49 00
Fax: +46-8-470 49 01
www.addtech.com

ADDTECH PRODUCTION SYSTEMS AB

TESTPOINT AB

Fakturavägen 6
SE-175 62 JÄRFÄLLA, Sweden
Tel: +46-8-445 76 60
Fax: +46-8-445 76 76

Alvetec AB

Box 5001, Ellipsvägen 5
SE-141 05 HUDDINGE, Sweden
Tel: +46-8-680 68 50
Fax: +46-8-680 03 90
www.alvetec.se

EnvoControl AB

Fakturavägen 6
SE-175 62 JÄRFÄLLA, Sweden
Tel: +46-8-445 76 60
Fax: +46-8-445 76 76
www.envocontrol.se

Karlemarks Försäljnings AB

Box 8791, Backa Bergögata 8
SE-402 76 GÖTEBORG, Sweden
Tel: +46-31-742 52 50
Fax: +46-31-58 10 88
www.karlemarks.se

K.M.C Ytbehandling AB

Fakturavägen 6
SE-175 62 JÄRFÄLLA, Sweden
Tel: +46-8-445 84 40
Fax: +46-8-445 84 45
www.kmc.se

Skaer-Teknik ApS

Gl. Præstegårdsvej 8 A
DK-8723 LØSNING, Denmark
Tel: +45-75-79 01 00
Fax: +45-75-79 01 20
www.skaer-tekniik.dk

NC-Point OY

Myllynmientie 15
FI-04250 KEREVA, Finland
Tel: +358-9-274 67 20
Fax: +358-9-294 43 00

TELEINSTRUMENT NORDIC AB

Fakturavägen 6
SE-175 62 JÄRFÄLLA, Sweden
Tel: +46-8-445 84 50
Fax: +46-8-445 84 59
www.teleinstrument.se

Columbia Elektronik AB

Box 5, Sjöviksvägen 53
SE-618 21 KOLMÄRDEN, Sweden
Tel: +46-11-39 80 05
Fax: +46-11-39 76 41
www.columbia.se

ESD-Center AB

Ringugnsgatan 8
SE-216 16 MALMÖ, Sweden
Tel: +46-40-36 32 40
Fax: +46-40-15 16 83
www.esd-center.se

Tecono AB

Box 700, Kung Hans väg 3
SE-191 27 SOLLENTUNA, Sweden
Tel: +46-8-626 42 50
Fax: +46-8-626 68 40
www.tecono.se

Teleinstrument KonTest AB

Box 700, Kung Hans väg 3
SE-191 27 SOLLENTUNA, Sweden
Tel: +46-8-626 40 50
Fax: +46-8-626 81 33
www.kontest.se

Teleinstrument A/S

Fabrikvej 11
DK-8700 HORSSENS, Denmark
Tel: +45-76-25 18 18
Fax: +45-75-61 56 58
www.teleinstrument.dk

Matronic Oy

Louhostie 1
FI-04300 TUUSULA, Finland
Tel: +358-9-2747 910
Fax: +358-9-2747 9120
www.matronic.fi

Tecono Oy

PL 51, Sinikalliontie 11
FI-02631 ESPOO, Finland
Tel: +358-9-25 32 00 00
Fax: +358-9-25 32 00 22
www.tecono.fi

Teleinstrument AS

Box 403, Fløisbonnveien 5
NO-1411 KOLBOTN, Norway
Tel: +47-66-82 29 00
Fax: +47-66-82 29 01
www.teleinstrument.no

ADDTECH TRANSMISSION SYSTEMS AB

BETECH SEALS

DEVELOPMENT A/S
Vesterlundvej 4
DK-2730 HERLEV, Denmark
Tel: +45-44-85 81 00
Fax: +45-44-85 81 86
www.betechseals.dk

Betech Seals A/S

Vesterlundvej 4
DK-2730 HERLEV, Denmark
Tel: +45-44-85 81 00
Fax: +45-44-92 78 00
www.betechseals.dk

Laserstans, Betech Seals AB

Box 205, Ågatan 37
SE-233 24 SVEDALA, Sweden
Tel: +46-40-45 96 00
Fax: +46-40-42 14 09
www.laserstans.se

Teknikprodukter,

Betech Seals AB
Salsmästaregatan 32
SE-422 46 HISINGS BACKA, Sweden
Tel: +46-31-742 53 00
Fax: +46-31-52 36 33
www.teknikprodukter.se

Betech Seals HmbH

Prof. Prennstr. 10
AT-6330 KUFSTEIN, Austria
Tel: +43-5372 648 99
Fax: +43-5372 648 99 20

FB INDUSTRI AB

Box 23045, S:t Eriksgatan 117, 7 tr
SE-104 35 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-31 14 60
Fax: +46-8-729 17 17
www.fbindustri.se

FB Kedjor AB

Box 304, Kungsgatan 68
SE-631 04 ESKILSTUNA, Sweden
Tel: +46-16-15 33 00
Fax: +46-16-14 27 57
www.fbkedjor.se

FB Transmission AB

Box 3, Malmgatan 2
SE-265 21 ÄSTORP, Sweden
Tel: +46-42-669 00
Fax: +46-42-556 50
www.fbtrans.se

FB Kaeder A/S

H.P Christensens Vej 1
DK-3000 HELSINGØR, Denmark
Tel: +45-70-20 81 91
Fax: +45-70-20 81 92
www.fbkaeder.dk

FB Ketjuteknikka Oy

FI-27710 KOYLIO, Finland
Tel: +358-2-540 111
Fax: +358-2-540 1100
www.fbketjuteknikka.fi

FB Kjeder AS

Birkelandsvei 24 C
NO-1081 OSLO, Norway
Tel: +47-22-90 76 80
Fax: +47-22-90 76 81
www.fbindustri.se

FB Ketten GmbH

Salurnerstrasse 46
AT-6330 KUFSTEIN, Austria
Tel: +43-5372 614 66
Fax: +43-5372 614 6620
www.fb-ketten.com

FB Chain Ltd

Jubilee Road
Letchworth Herts SG6 1NF, England
Tel: +44-1462 67 0844
Fax: +44-1462 48 0745
www.fbchain.com

MOTIONCOMP AB

Box 23045, S:t Eriksgatan 117, 7 tr
SE-104 35 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-545 46 925
Fax: +46-8-729 17 17
www.motioncomp.se

Aratron AB

Box 20087, Kratsbodavägen 50
SE-161 02 BROMMA, Sweden
Tel: +46-8-404 16 00
Fax: +46-8-98 42 81
www.aratron.se

Tube Control AB

Box 292, Storsåtragränd 10
SE-127 25 SKÄRHOLMEN, Sweden
Tel: +46-8-555 921 00
Fax: +46-8-555 921 50
www.tubecontrol.se

Bondy A/S

Industriparken 16-18
DK-2750 BALLERUP, Denmark
Tel: +45-70-15 14 14
Fax: +45-44-64 14 16
www.bondy.dk

Kraftmek Oy

PB 36, Svetsareg 9
FI-00811 HELSINKI, Finland
Tel: +358-9-755 7355
Fax: +358-9-755 5285
www.kraftmek.fi

Multielektro Oy

Nuijamiestentie 5A
FI-00400 HELSINKI, Finland
Tel: +358-9-580 700
Fax: +358-9-580 70200
www.multielektro.fi

Oy Movetec AB

Olarinluoma 7
FI-02200 ESPOO, Finland
Tel: +358-9-525 92 30
Fax: +358-9-525 92 333
www.movetec.fi

Aratron AS

Postboks 92, Fløisbonnveien 5
NO-1417 SOFIEMYR, Norway
Tel: +47-66-81 26 30
Fax: +47-66-80 47 26
www.aratron.no

ADDTECH COMPONENT SYSTEMS AB

PROVITECH AB

Box 23045, S:t Eriksgatan 117, 7 tr
SE-104 35 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-729 17 00
Fax: +46-8-729 17 28
www.provitech.com

Adiator AB

Box 23045, S:t Eriksgatan 117, 7 tr
SE-104 35 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-729 17 00
Fax: +46-8-729 17 11
www.adiator.se

Beving Compotech AB

Box 21029, S:t Eriksgatan 113 A
SE-100 31 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-441 58 00
Fax: +46-8-441 58 29
www.compotech.se

Betech Components A/S

Østervej 11
DK-5540 ULLERSLEV, Denmark
Tel: +45-70-10 14 10
Fax: +45-65-35 15 75
www.betechcomp.dk

Beving Eltech A/S

Vallensbaekvej 41
DK-2605 BRØNDBY, Denmark
Tel: +45-43-20 07 07
Fax: +45-43-20 07 77
www.bevingeltech.com

Stig Wahlström Oy

P.O. Box 79, Olarinluoma 11 B
FI-02201 ESPOO, Finland
Tel: +358-9-502 44 00
Fax: +358-9-452 27 35
www.swoy.fi

BEVINGGRUPPEN AB

Box 5530, Jägerhornsväg 8
SE-141 05 HUDDINGE, Sweden
Tel: +46-8-680 11 00
Fax: +46-8-680 11 01

Beving Elektronik AB

Box 5530, Jägerhornsväg 8
SE-141 05 HUDDINGE, Sweden
Tel: +46-8-680 11 99
Fax: +46-8-680 11 88
www.bevingelektronik.se

Caldaro AB

Box 30049, Warfvings väg 27
SE-104 25 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-736 12 70
Fax: +46-8-736 12 90
www.caldaro.se

Tekno Optik AB

Box 5003, Jägerhornsväg 8
SE-141 05 HUDDINGE, Sweden
Tel: +46-8-680 11 30
Fax: +46-8-680 11 60
www.teknooptik.se

Tesch System AB

Box 21196, S:t Eriksgatan 113 A
SE-100 31 STOCKHOLM, Sweden
Tel: +46-8-441 56 00
Fax: +46-8-441 56 19
www.tesch.se

ICM INDUCTIVE COMPONENT

& MATERIAL AB
Turebergsvägen 5
SE-191 47 SOLLENTUNA, Sweden
Tel: +46-8-35 27 25
Fax: +46-8-92 96 79

Tufvassons Transformator AB

Box 501, Porfyrsvägen 4
SE-193 28 SIGTUNA, Sweden
Tel: +46-8-594 809 00
Fax: +46-8-592 527 68
www.tufvassons.se

Vactek AB

Turebergsvägen 5
SE-191 47 SOLLENTUNA, Sweden
Tel: +46-8-35 27 25
Fax: +46-8-92 96 79
www.vactek.se

Vactek A/S

Frydenborgsvej 27 E
DK-3400 HILLERØD, Denmark
Tel: +45-48-24 44 33
Fax: +45-48-24 44 37
www.vactek.dk

Breve-Tufvassons Co Ltd

UL. Postepowa 25/27
PL-93-347 LODZ, Poland
Tel: +48-42-640 15 39
Fax: +48-42-640 15 41
www.breve.com.pl

**NE NORDIC ENERGY
SYSTEM DEVELOPMENT AB**

Tredenborgsvägen 16
SE-294 35 SOLVESBORG, Sweden
Tel: +46-456-397 45
Fax: +46-456-153 77

Batteriunion i Järfälla AB

Äggelundavägen 2
SE-175 62 JÄRFÄLLA, Sweden
Tel: +46-8-795 28 50
Fax: +46-8-795 28 69
www.batteriunion.se

CT CellTech Energy

Systems AB
Tredenborgsvägen 16
SE-294 35 SOLVESBORG, Sweden
Tel: +46-456-234 56
Fax: +46-456-153 77
www.celltech.se

Nordic Battery Power AB

Marieholmogatan 2
SE-415 02 GÖTEBORG, Sweden
Tel: +46-31-21 20 00
Fax: +46-31-21 20 66
www.nordicbattery.com

CellTech - Harring A/S

Rugmarken 9A+B
DK-3520 FARUM, Denmark
Tel: +45-44-99 75 00
Fax: +45-44-99 90 40
www.celltech-harring.dk

Insmat Akku Oy

P.O. Box 52, Höyläamötie 11 B
FI-00381 HELSINKI, Finland
Tel: +358-9-560 730 00
Fax: +358-9-560 730 10
www.insmat.fi

Nordic Battery AS

Stålfjaera 3
N-0975 OSLO, Norway
Tel: +47-229 010 20
Fax: +47-221 637 10

VÄLKOMMEN TILL BOLAGSSTÄMMAN!

Ordinarie bolagsstämma i Addtech AB hålls tisdagen den 20 augusti 2002, kl 16.00 i IVA konferenscenter, Grev Turegatan 16, Stockholm.

Anmälan om deltagande i bolagsstämman

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall

– dels vara införd i den av VPC AB förda aktieboken senast fredagen den 9 augusti 2002.

– dels anmäla sig till bolagets huvudkontor under adress Addtech AB (publ), Box 508, 169 29 Solna, per telefon 08-470 49 00, fax 08-470 49 01 eller

info@addtech.com senast torsdagen den 15 augusti 2002, kl 15.00. Vid anmälan måste följande anges: aktieägarens namn, personnummer (organisationsnummer) samt information om antalet aktier.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att få utöva rösträtt på stämman, tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn. Sådan omregistrering måste vara verkställd senast fredagen den 9 augusti 2002.

Utbetalning av utdelning

I bolagsstämmans beslut om utdelning kommer att anges den dag då aktieägare skall vara inregistrerade i den av VPC AB

förda aktieboken för att vara berättigade till utdelning. Styrelsen har som avstämningsdag föreslagit fredagen den 23 augusti 2002.

Under förutsättning att bolagsstämman beslutar i enlighet med detta förslag beräknas utdelning utsändas från VPC AB onsdagen den 28 augusti 2002 till dem som på avstämningsdagen är införda i aktieboken.

Adress- och bankkontoändring

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

Produktion: Hallvarsson&Halvarsson/Conny Noremark/Ahonk.

Foto: Labe Allwin, Electrolux (sid 15). Repro och tryck: Mats Faktor/Ljungbergs Tryckeri.

Denna årsredovisning är tryckt på miljövänligt papper, Magno Satin 250g (omslag) 150g (inlaga).

