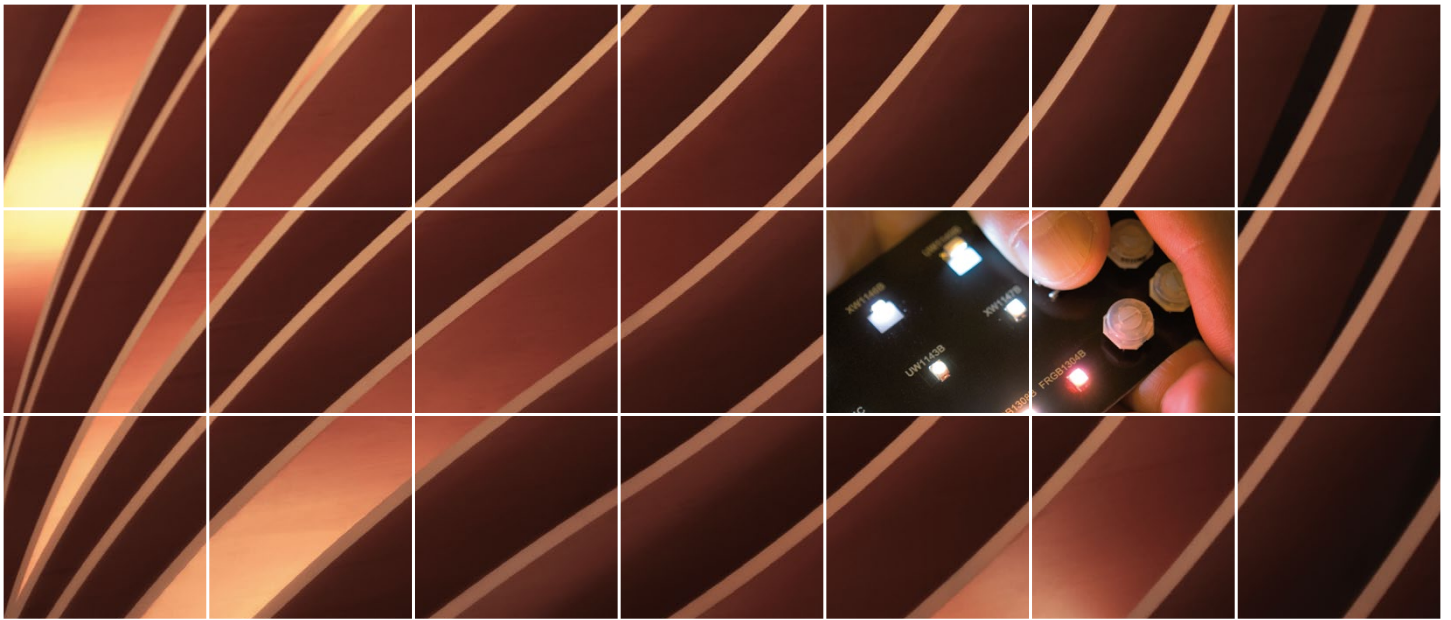


Teknikkoncern
med ledande positioner i nischer

Innehåll

Affärsidé och vision	3
Mål och strategier	4
Koncernchefens kommentar	5
Verksamhet	6
Historik	9
Året i korthet	10
Aktien	11



Lagercrantz Group

Vår affärsidé är att inom expansiva nischer erbjuda värdeskapande tekniska produkter och lösningar till företagskunder

Lagercrantz Group är en teknikkoncern som erbjuder värdeskapande teknik, med egna produkter och med produkter från ledande leverantörer. Inom koncernen finns ett drygt 30-tal bolag, varje bolag är orienterat mot en specifik delmarknad, en nisch. Gemensamt för bolagen är att värdeskapandet är stort, med hög grad av kundanpassning, service, support och andra tjänster.

Verksamheten är decentraliserad, där varje dotterbolag följs upp baserat på tydliga mål. Decentraliseringen möjliggör en hög grad av självständighet, med frihet och ansvar för varje dotterbolagsledning och affärsbeslut nära kunder och marknad. Gemensamt för verksamheterna är bland annat en kvalificerad teknisk försäljning och att försäljningen sker till andra företag – ”business-to-business”.

Varje dotterbolag eftersträvar en ledande position på en begränsad marknad, en produkt- eller kundnisch.

VÄRDESKAPANDE SOM VISION

Lagercrantz vision är att – vara en ledande leverantör av värdeskapande teknik med marknadsledande positioner i flera expansiva nischer.

Ledande innebär god tillväxt och lönsamhet samt att skapa en gynnsam utveckling till gagn för kunder och affärspartners.

Värdeskapande innebär att tillföra mervärde med de varor och tjänster som erbjuds. Det sker genom att erbjuda egna unika produkter och lösningar, genom kundanpassning och genom att tillföra kringtjänster som teknikkunskande, service, support och andra tjänster.

En *marknadsledande* position innebär att vara nummer ett eller två inom en definierad delmarknad – en nisch.



Ledande leverantör av värdeskapande teknik med marknadsledande positioner i flera expansiva nischer ...är vår vision

MÅL

Lagercrantz finansiella mål är:

- Resultattillväxt om 15 procent per år.
 - Avkastning på eget kapital om minst 25 procent.
- Resultattillväxt mäts över en konjunkturcykel på resultat efter finansnetto. Avkastningsmålet på eget kapital har omsatts internt till att avkastningen på rörelsekapitalet ska uppgå till minst 45 procent i varje affärsidé och resultatenheter.
- Lagercrantz vill befästa sin position som ett lönsamt och växande bolag genom att utveckla befintliga verksamheter och förvärva fler bolag med starka marknadspositioner i expansiva nischer.

För att nå målen om resultattillväxt och lönsamhet arbetar Lagercrantz med koncerngemensamma strategier och att bygga en stark företagskultur.

STRATEGIER

Starka marknadspositioner i nischer

Alla Lagercrantz dotterbolag strävar efter en stark marknadsposition inom sin nisch. En nisch utgörs av ett väldefinierat teknikområde, kundsegment eller geografiskt område med ett totalt marknadsvärde som normalt uppgår till 200–1000 MSEK.

Höga förädlingsvärden

Med god marknadskunskap och teknisk specialistkunskap skapar Lagercrantz dotterbolag mervärden för kunder och leverantörer genom att anpassa, utveckla och kombinera olika produkter i de lösningar som erbjuds. Förädlingsgraden har kontinuerligt ökat genom att egna produkter erbjuds i allt större utsträckning och att produkter med låga marginaler fasas ut. Bruttomarginalen för koncernen har under flera år förbättrats från drygt 20 procent till närmare 32 procent. Se gaff på sidan 10.

Företagsförvärv

Tillväxtmålen nås både genom organisk tillväxt och förvärv. Förvärvade bolag stärker marknadspositionen inom befintliga områden eller banar väg in på nya områden. Vi eftersträvar att förvärva bolag med en beprövad affärsmodell med stark marknadsposition i en nisch, god intjäningsförmåga, bra ledning, begränsad risk och goda tillväxtmöjligheter. Målet är att genomföra 3–5 förvärv per år.

FÖRETAGSKULTUR

Gemensam värdegrund

Den gemensamma värdegrunden är en viktig del i företagskulturen och består av ansvar och frihet, enkelhet och effektivitet samt förändringsvilja. Vid förvärv bygger Lagercrantz vidare på den goda företagskultur som finns i de förvärvade bolagen och stärker på så sätt både sin egen och de förvärvade bolagens värdegrund.

Decentralisering och målstyrning

Varje dotterbolag driver sin verksamhet med stor frihet under eget ansvar. De viktigaste affärsbesluten fattas därmed där kunskapen är som störst – nära kunder och marknad. Varje dotterbolag upprättar årligen en affärsplan med mål för resultat och avkastning på rörelsekapitalet. Den följs upp löpande och åtgärder vidtas efter behov. Härutöver jämförs bolagen sinsemellan systematiskt varje kvartal vilket sporrar till förbättringar.

Affärsmanskap

Affärsmanskap är att skapa mervärde för sina kunder genom att förstå marknaden, teknik och sina kunders behov. Det ställer krav på ett affärsmässigt helhetsperspektiv och en förmåga att se möjligheter.

Nya framgångar för Lagercrantz



Koncernchefens kommentar

Verksamhetsåret 2013/14 innebar nya framgångar för Lagercrantz Group. För fjärde året i rad lyckades vi prestera ett rekordresultat. Årets resultat uppgick till 230 MSEK efter finansnetto, en ökning med 15 procent gentemot förra året. Även rörelsemarginalen om 9,5 procent var den högsta sedan noteringen 2001. Vinsten per aktie uppgick till 7,81 kronor (7,07).

Marknadsmässigt präglades året av stabilitet och en successiv, långsam förbättring. Till en början stabiliserades volymerna på komponenter för att sedan sakta öka. Den projektrelaterade försäljningen tilltog först under senare delen av året. Den underliggande organiska tillväxten för de två första kvartalen var svagt negativ medan den under kvartal tre och fyra uppgick till 7 respektive 8 procent vilket är historiskt goda nivåer.

Aktiemarknaden har under året uppmärksammat framgångarna med nya högstanivåer på börskursen. Börsvärdet på Lagercrantz per den sista mars 2014 uppgick till ca 2 900 MSEK, motsvarande 127 kronor per aktie. B-aktien flyttades i januari 2014 upp från Stockholmsbörsens Small Cap-lista till Mid Cap vilket ger ytterligare fokus på Lagercrantz, inte minst från internationella investerare.

KONSEKVENT STRATEGI BAKOM FRAMGÅNGARNA

Bakom Lagercrantz framgångar, och förmåga att växa i en turbulent omvärld, ligger den strategi som vi sedan flera år konsekvent genomför. Organisationsmodellen med decentralisering och målstyrning är väl inarbetad. Varje dotterbolag arbetar mot tydligt uppsatta tillväxt-, resultat och rörelsekapitalmål i en årligt antagen affärsplan med konkreta åtgärder och satsningar. Målstyrningen utmanar

till att hitta nya möjligheter också när marknaden uppvisar begränsad tillväxt.

Lyckosamma förvärv är en annan viktig orsak till framgångarna. Vi söker målmedvetet efter lönsamma B2B teknikbolag med starka marknadspositioner i nischer. Under året genomförde vi ytterligare tre förvärv som på årsbasis adderar cirka 150 MSEK till affärsvolymen. Av årets resultat tillväxt kom knappt hälften från organiska ökningarna medan resten kom från förvärv.

Fokus på att öka förädlingsvärdena är ytterligare en viktig orsak bakom koncernens framgångar. Med relativt små, flexibla resultatenheter tillmötesgår vi kundernas speciella krav och anpassar produkter och lösningar vilket skapar mervärde för kunder och leverantörer. I strävan att höja förädlingsvärdena har vi också de senaste åren i ökad omfattning förvärvat produktbolag. Andelen egna produkter har ökat och utgör idag mer än 30 procent av försäljningen vilket bidragit till den positiva marginalutvecklingen. Sedan räkenskapsåret 2004/05 har bruttomarginalen stadigt stigit från 21 till närmare 32 procent.

FRAMTID

Utvecklingen de senaste åren ger mersmak. Vårt affärskoncept är starkt och en fortsatt positiv underliggande trend i marknaden ger goda förutsättningar. Tillväxt i befintliga enheter står allt högre på agendan och våra finanser möjliggör fler intressanta förvärv. Genom att framförallt öka andelen egna produkter genom förvärv av marknadsledande nischade produktbolag finns goda chanser att fortsätta öka marginaler och lönsamhet. Situationen ger mig sammantaget en stark tro på framtiden för Lagercrantz.

TACK

Jag avslutar året med att framföra ett stort och hjärtligt tack till alla våra engagerade medarbetare för ett fantastiskt arbete och många goda insatser under året.

Maj 2014

Jörgen Wigh
VD och koncernchef

33 nischade företag i fyra divisioner

LAGERCRAINTZ GROUP

ELECTRONICS 11 resultatenheter · 6 länder	MECHATRONICS 7 resultatenheter · 5 länder	COMMUNICATIONS 9 resultatenheter · 4 länder	NICHE PRODUCTS 6 resultatenheter · 2 länder
ACTE A/S , Köpenhamn (DK) ACTE AS , Oslo (NO) ACTE Solutions AB , Bromma (SE) ACTE Sp. z o.o. , Warszawa (PL) Unitronic AG , Düsseldorf (DE) Vanpee A/S , Köpenhamn (DK) Vanpee AB , Bromma (SE) Vanpee AS , Oslo (NO) El-produkter AS , Ulsteinvik (NO) Idesco Oy , Uleåborg (FI) ISIC A/S , Brabrand (DK)	Elpress , Kramfors (SE), Viersen (DE), Silkeborg (DK) och Beijing (CN) Elkapsling AB , Ånge (SE) Norwesco AB , Täby och Öregrund (SE) Kablageproduktion AB , Västerås (SE) EFC Finland Oy , Vasa (FI) Elfac A/S , Silkeborg (DK) Enkom Oy , Helsingfors (FI)	STV Video Data AB , Solna (SE) COBS AB , Göteborg (SE) Nordic Alarm AB , Bromma (SE) ISG Systems AB , Höganäs (SE) Direktronik AB , Nynäshamn (SE) Leteng AS , Oslo och Tynset (NO) K&K Active Oy , Helsingfors (FI) Betech Data A/S , Köpenhamn (DK) CAD-Kompagniet A/S , Köpenhamn (DK)	Asept International AB , Lund (SE) Plåt & Spiralteknik AB , Torsås (SE) Steele AB , Bredaryd (SE) SwedWire AB , Varberg (SE) Thermod , Klässbol (SE) och Poznan (PL) Vendig AB , Skara (SE)

ELECTRONICS

Divisionen består av 11 resultatenheter, alla nischade inom elektronik, elektromekanik eller ljusstyrning.

ACTE-bolagen i Norden och Polen samt Unitronic i Tyskland, som står för cirka 55 procent av affärsvolymen, arbetar som värdeadderande distributörer. På agenturbasis säljer de världsledande leverantörers produkter på en definierad marknad. De adderar värde genom att skapa efterfrågan, utarbeta produktspecifikationer tillsammans med kunden, sälja, kundanpassa och lagerhålla produkter för leverantörens räkning. Bolagen adderar också värde genom service, support och tjänster. På senare år har sortimentet alltmer utvecklats mot specialprodukter, moduler och anpassade industridatorer. Andelen elektromekanik har också ökat. Kunderna är främst OEM-kunder som återfinns inom elektronik samt inom automation och hälsomarknaden.

Vanpee-bolagen i Sverige, Norge och Danmark är värdeadderande distributörer inom el- och belysningskomponenter samt är specialister inom belysningsstyrning. I takt med krav på ökade energisparkrav är detta ett tillväxtområde inom Electronics. Kunderna, som återfinns inom främst byggnad/konstruktion, erbjuds kompetens inom planering av belysningsstyrningsprojekt samt komponenter för belysning och elprodukter. Merparten av försäljningen går via elgrossisterna. Totalt står den årliga försäljningen

inom detta område för 20 procent av divisionens försäljningsvolym.

Electronics har tre bolag som utvecklar och säljer egna produkter. Idesco omsätter cirka 45 MSEK på årsbasis och erbjuder egenutvecklade RFID-läsare och "tags" för accessområdet samt unika lösningar för andra applikationer inom området. Kunderna är främst systemintegratorer för passagekontrollsystem och larm. Idesco är en ledande aktör på marknaden i Finland och har tydliga exportambitioner i flera närliggande länder.

ISIC omsätter cirka 80 MSEK och erbjuder egenutvecklade industridatorer och monitorer för applikationer i riktigt krävande miljöer. Kunderna ställer höga krav, bland annat då de är underkastade certifiering och myndighetskontroll. Exempel är navigeringsutrustning i fartyg. ISIC har en internationellt stark ställning i sin nisch.

El-produkter omsätter ca 50 MSEK (förvärvades i december 2013). Bolaget designar, marknadsför och säljer belysning baserad på LED-teknologi. Produkterna säljs under eget varumärke till den professionella installatörsmarknaden i Norge.

Electronics	2013/14	2012/13	2011/12
Nettoomsättning, MSEK	691	675	606
Rörelseresultat, MSEK	56	48	42
Rörelsemarginal, %	8,1	7,1	6,9

MECHATRONICS

Divisionens sju resultatenheter erbjuder elrelaterade produkter och system. Tre av bolagen är produktbolag och tre av bolagen tillverkar kundanpassade kablage. Slutligen har divisionen en mindre värdeadderande distributör av elrelaterade produkter på den finska marknaden.

Produktbolaget Elpress är koncernens största resultat-enhet med distributörsnätverk på många marknader och med egna dotterbolag i Danmark, Tyskland och Kina. Elpress erbjuder elektriska förbindningssystem, med kabelskor och tillhörande utrustning som uppfyller de flesta internationella standarder och är ledande inom sin nisch. Bolagets största marknad är Norden men tillväxten sker främst på exportmarknaden till internationella industri-kunder inom segmenten vind, transformatorer och tåg.

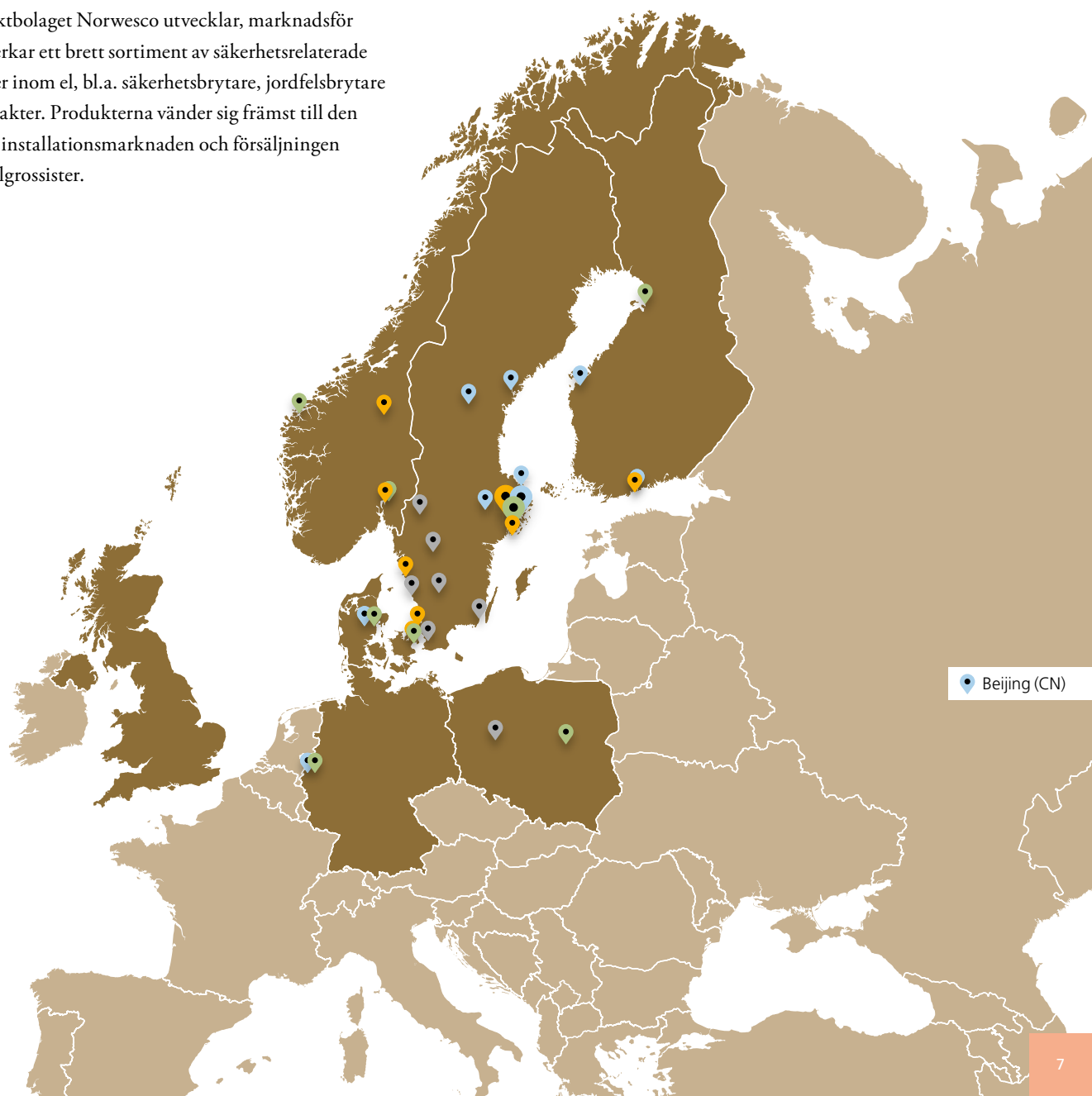
Produktbolaget Elkappling tillverkar elskåp av varierande storlek, utformning, kapslingsklass och bestyckning. Kännetecknande är en hög grad av kundanpassning, korta leveranstider samt hög kvalitet som klarar olika typer av krävande miljöer. Stor del av försäljningen sker idag på den svenska marknaden men ett ökat fokus på övriga Norden ska ge framtida tillväxt.

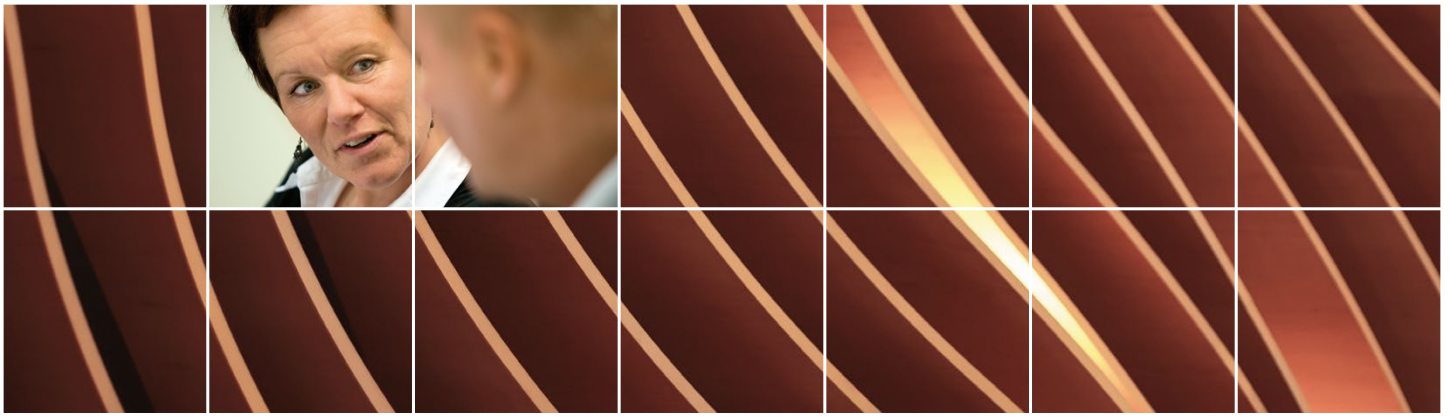
Produktbolaget Norwesco utvecklar, marknadsför och tillverkar ett brett sortiment av säkerhetsrelaterade produkter inom el, bl.a. säkerhetsbrytare, jordfelsbrytare och spisvakter. Produkterna vänder sig främst till den nordiska installationsmarknaden och försäljningen sker via elgrossister.

Produktbolagens slutkunder är ofta elnätsägare, kraft, tele- och datadistributörer samt OEM och andra typer av industrikunder. Genom etablering av nya distributörer på nya marknader ska en framtida ökad volym uppnås.

Inom de tre kablageföretagen Kablageproduktion, Elfac och EFC, som står för cirka 35 procent av divisionens försäljning, tillverkas kundanpassade kablage. Produkterna tillverkas i samråd med kunden utifrån deras behov, ofta från prototypstadiet till löpande produktion samt i den senare delen av produktlivs cykeln för eftermarknad och reservdelsmarknaden. Kablagebolagen har under många år framgångsrikt hittat sin nisch genom att vara det lokala, flexibla alternativet till konkurrenter i lågkostnadsländer.

Mechatronics	2013/14	2012/13	2011/12
Nettoomsättning, MSEK	750	651	770
Rörelseresultat, MSEK	108	83	97
Rörelsemarginal, %	14,4	12,7	12,6





COMMUNICATIONS

Divisionen består av 9 resultatenheter, alla med framskjutna positioner i sina respektive nischer.

Bolagen STV, COBS, Nordic Alarm och ISG erbjuder systemlösningar baserade helt eller delvis på egenutvecklade produkter. Tillämpningarna är ofta verksamhetskritiska och avgörande för kunderna. Exempel är snabba diagnoser inom sjukvården, ökad trygghet på gator och torg och säkerhetslösningar för företag och institutioner.

Bolagen levererar också lösningar för ökad trafiksäkerhet i vägtnullar och skapar effektivare kommunikationslösningar inom åldringsvården.

Divisionens mjukvarudistributör Betech Data erbjuder genom återförsäljare världsledande CAD-produkter för teknisk konstruktion, design och visualisering. Kunderna erbjuds också specialistkompetens i form av konstruktörer.

Direktronik, Leteng och K&K Active, är aktiva inom dataperiferi- och nätverksområdet och erbjuder IT-, telekommunikations- och AV-utrustning både direkt till slutkund och via återförsäljare. Kunderna använder produkterna till att bygga ut IT-nätverk, öka kapaciteten för dataöverföring och effektivisera AV-system.

Communications kunder finns i många olika marknadssegment, både i privata näringslivet och i den offentliga sektorn. Större kundgrupper finns inom bygg- och tillverkningsindustrin där effektiv konstruktion, produktutveckling och övervakning av tillverkningsprocesser blir allt viktigare. Härutöver arbetar flera bolag inom sjuk- och åldringsvården där kravet på säkrare och snabbare diagnoser blir allt mer uttalat.

Communications	2013/14	2012/13	2011/12
Nettoomsättning, MSEK	802	785	739
Rörelseresultat, MSEK	51	64	43
Rörelsemarginal, %	6,4	8,2	5,8

NICHE PRODUCTS

Division Niche Products etablerades 2012 och är i ett uppbyggnadsskede. Utöver att utveckla de nuvarande resultatenhetererna är förvärv av fler specialiserade produktbolag prioriterat.

I förvärvsarbetet söks främst dokumenterat lönsamma rörelser med en omsättning i storleksordningen 50–200 MSEK, en stark ställning inom sin marknadsnisch och ett stort inslag av egna specialiserade produkter.

Divisionen har idag sex resultatenheter där Steelo (tidigare Svensk Stålinredning) är störst och genom ett tilläggsförvärv nu närmar sig en årlig omsättning på 100 MSEK. Steelo tillhandahåller förvarings- och produktexponeringslösningar med järn- och dagligvaruhandeln som viktiga kunder.

Genom SwedWire tillhandahåller divisionen tillverkning och försäljning av varmförzinkad ställina och stålwire till vägar och annan infrastruktur.

Dotterbolagen Vendig och Plåt & Spiralteknik verkar inom området transportlösningar där de säljer bandavskrapare och andra komponenter för transportband, respektive axellösa spiraltransportörer. Typiska kunder återfinns inom bioenergi, sågverk, sophantering, stenbrott och gruvor.

Thermod tillhandahåller kundanpassade dörrar i glasfiberarmerad plast med höga krav på värmeisolering, hygien och fukttålighet. Produkterna återfinns i Norden och Polen inom dagligvaruhandeln, sjukhus, skolor och simhallar.

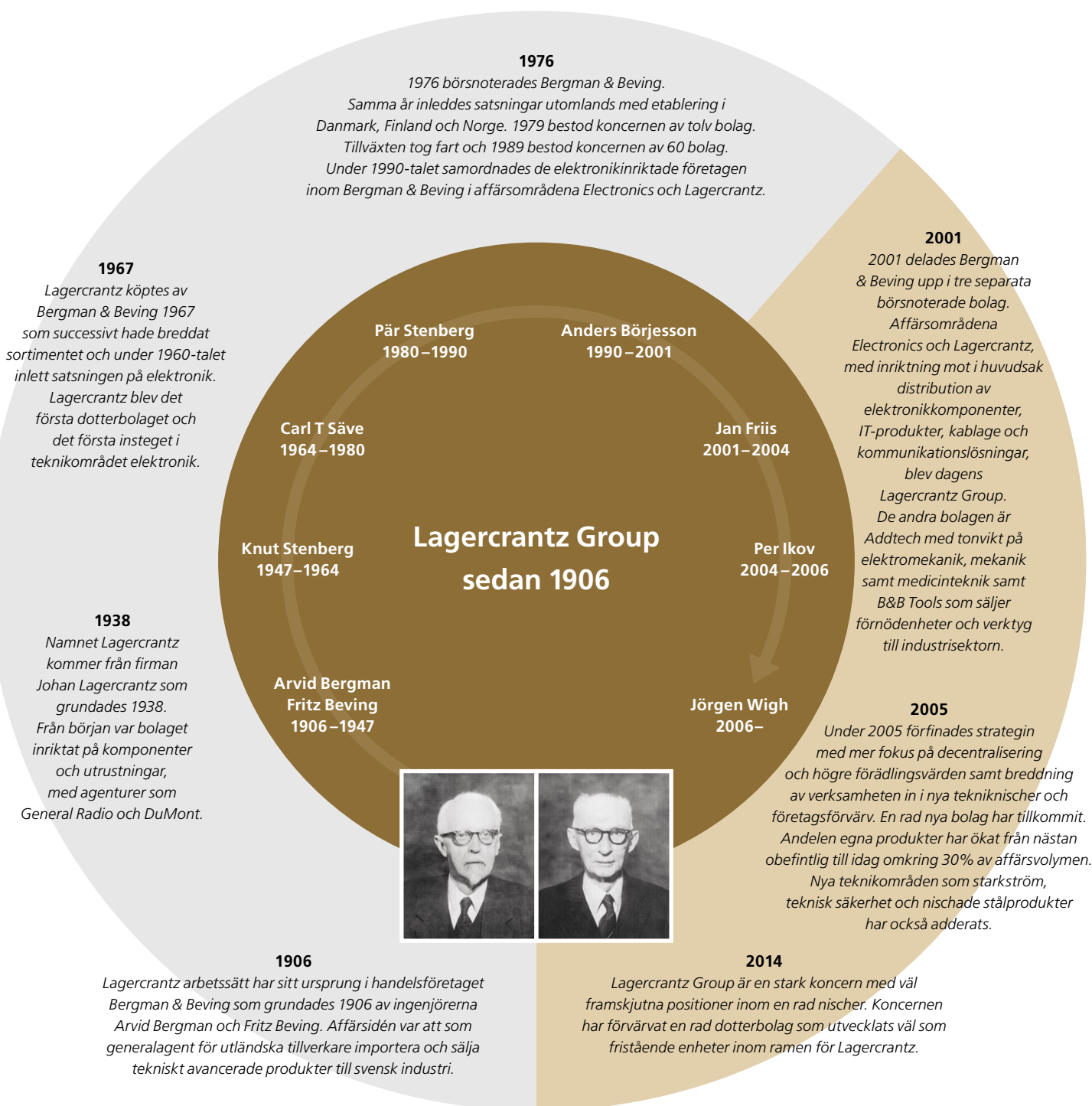
Under året förvärvades Asept med hygieniska och säkra förpacknings- och portioneringssystem för livsmedel som t.ex. ketchup. Kunderna utgörs av de stora globala livsmedelstillverkarna och snabbmatsrestaurangerna.

Divisionens bolag är redan starka på sina hemmamarknader varför satsningar på ökad exportförsäljning prioriteras och förväntas bidra till framtida tillväxt.

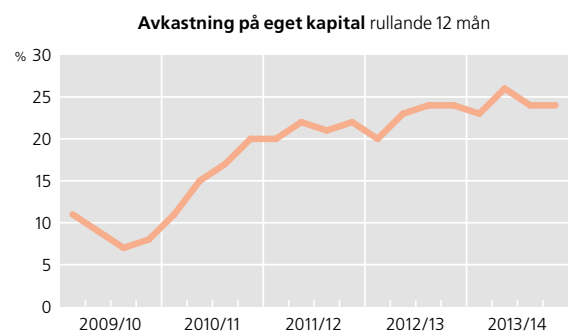
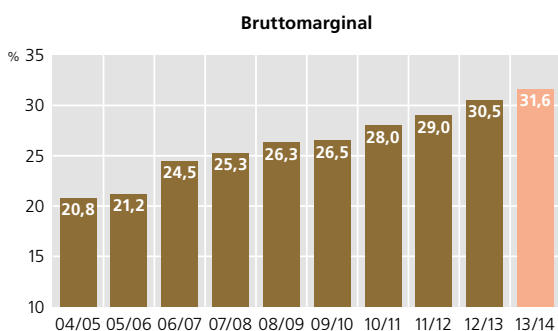
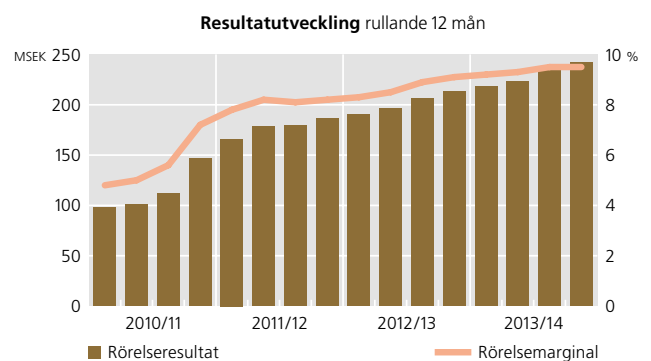
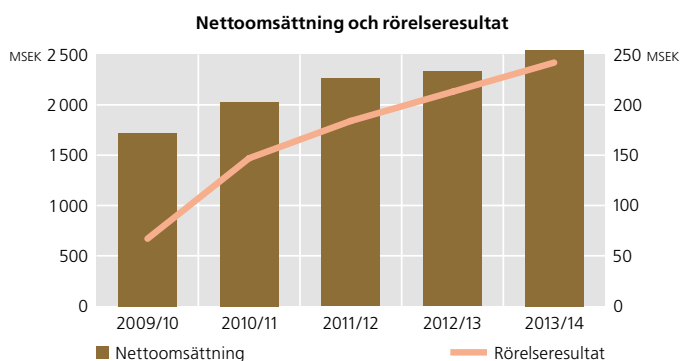
Niche Products	2013/14	2012/13	2011/12
Nettoomsättning, MSEK	303	217	150
Rörelseresultat, MSEK	45	35	26
Rörelsemarginal, %	14,9	16,1	17,3

Lagercrantz Group har vuxit fram under 100 år

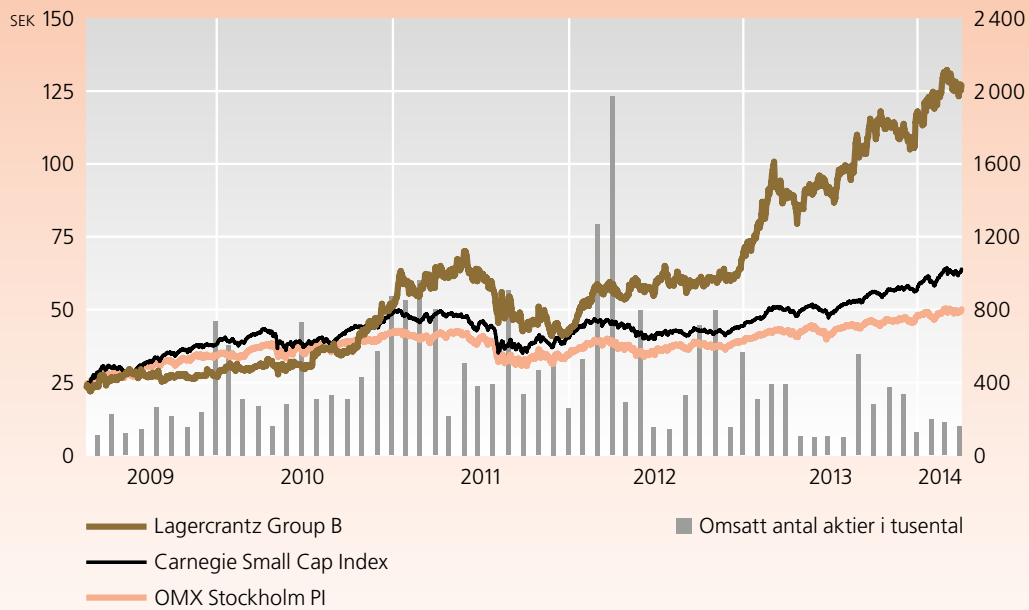
En stark företagskultur med ett gemensamt synsätt på affärer och samarbete har odlats under lång tid



- Nettoomsättningen för 2013/14 ökade med 9 procent till 2 546 MSEK (2 328), vilket innebar 3 procent i organisk tillväxt, exklusive valutaeffekter.
- Rörelseresultatet ökade med 14 procent till 242 MSEK (213), motsvarande en rörelsemarginal om 9,5 procent (9,1).
- Resultat efter finansiella poster ökade med 15 procent till 230 MSEK (200).
- Resultat efter skatt uppgick till 177 MSEK (159). Resultat per aktie efter utspädning ökade med 10 procent och uppgick till 7,81 SEK (7,07).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 231 MSEK (177) motsvarande 10,19 SEK (7,87) per aktie.
- Avkastning på eget kapital uppgick till 24 procent (24). Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 43 procent jämfört med 44 procent vid räkenskapsårets början.
- Under räkenskapsåret 2013/14 har tre förvärv genomförts, med en sammanlagd årlig omsättning om ca 150 MSEK.
- Styrelsen föreslår en höjning av utdelningen till 4,00 SEK (3,25) per aktie.
- Lagercrantzkoncernens B-aktie är uppflyttad till NASDAQ OMX Stockholmsbörsens Mid Cap-lista, från och med januari 2014.



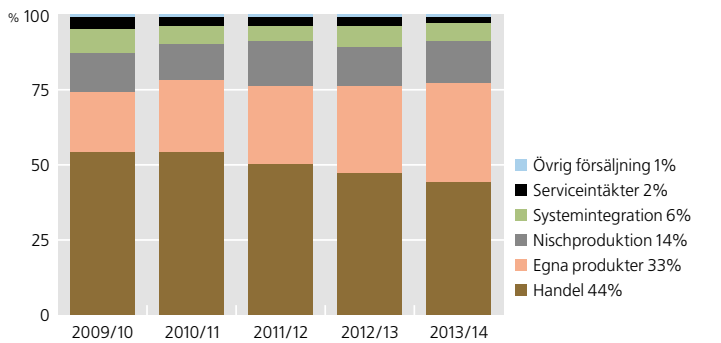
LAGERCRA NTZ AKTIEN



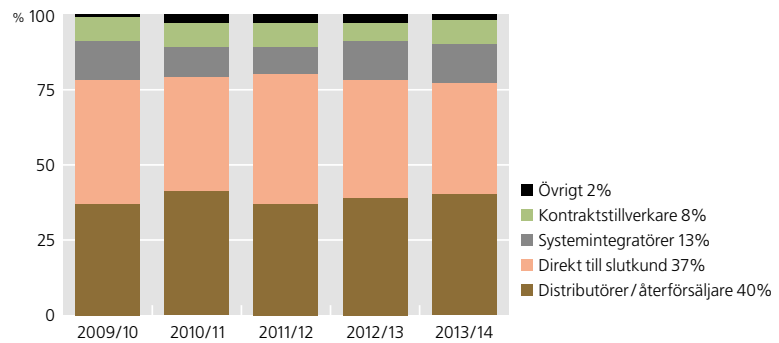
Stark kursutveckling

Över en femårsperiod mellan 1 april 2009 – 31 mars 2014 har kursutvecklingen för Lagercrantz aktie uppgått till 440 procent. Det breda borsindexet OMX Stockholm Price Index har under samma period stigit med 113 procent, och jämförelseindexet Carnegie Small Cap Index, som visar den sammantagna utvecklingen för mindre bolag, har stigit med 172 procent. Lagercrantzkoncernens B-aktie flyttades per den 2 januari 2014 från NASDAQ OMX Stockholmsbörsens Small Cap-lista till börsens Mid Cap-lista.

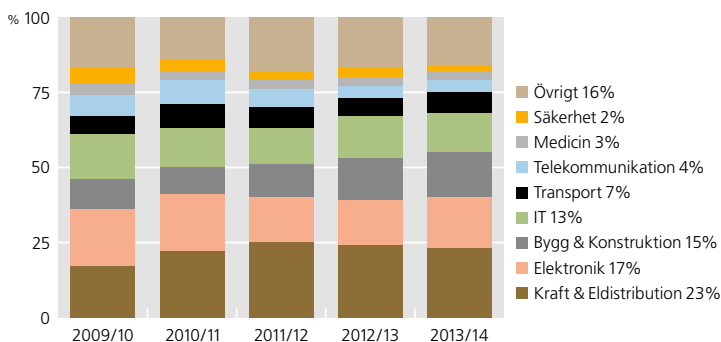
Omsättning per affärstyp



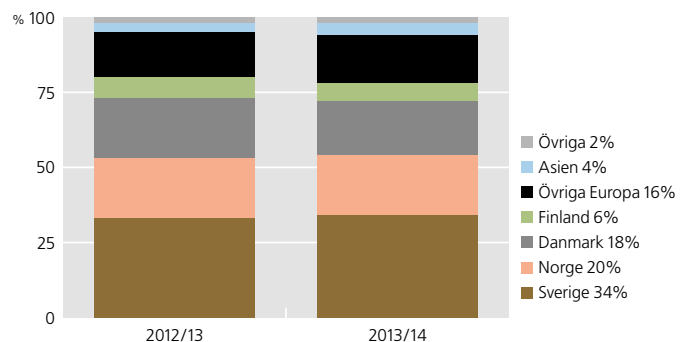
Omsättning per marknadskanal

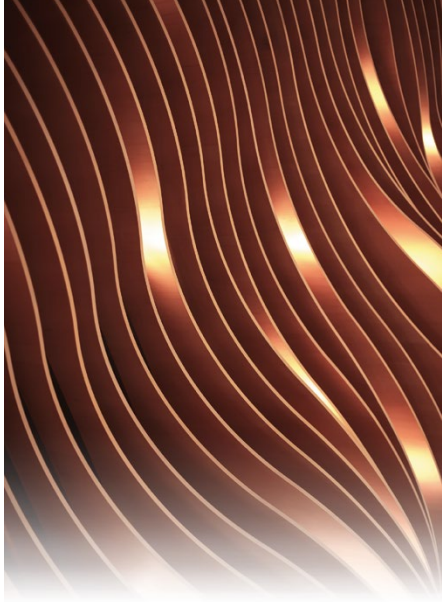


Omsättning per marknadssegment



Omsättning per geografisk marknad





Lagercrantz Group

är en koncern som erbjuder värdeskapande teknik. Inom koncernen finns ett 30-tal företag, vart och ett nischat mot en specifik delmarknad.

Gemensamt för koncernens bolag är att de alla levererar till andra företag (B2B), att de arbetar med höga förädlingsvärden med hög grad av kundanpassning, service, support och tjänster och att de alla försöker skapa och vidmakthålla en ledande position i sin nisch.

Lagercrantz Group är verksamt i sju länder i Europa och i Kina. Koncernen har omkring 1000 anställda och omsätter ca 2,5 miljarder kronor. Bolagets aktie är noterad på Nasdaq OMX Stockholm sedan 2001 och bolaget har omkring 3500 aktieägare.



Lagercrantz Group AB (publ)

Torsgatan 2
P.O. Box 3508
SE-103 69 Stockholm
Tel: +46 8 700 66 70
info@lagercrantz.com
www.lagercrantz.com

