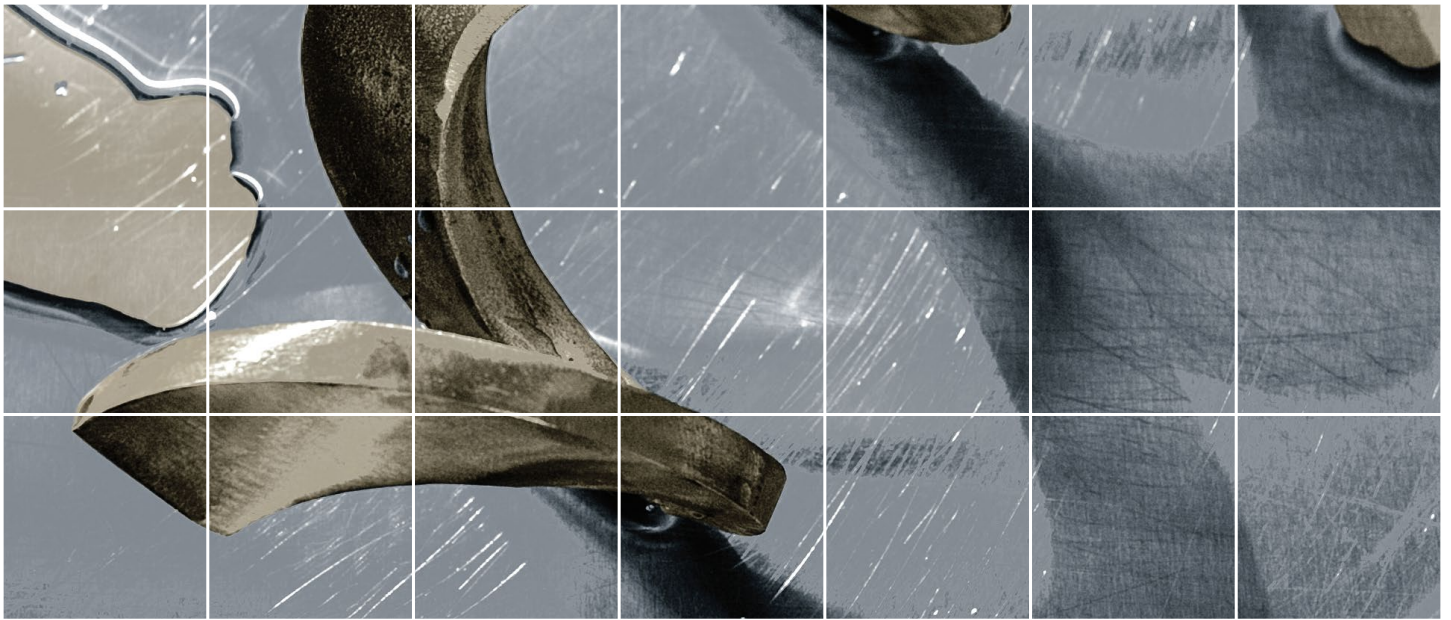


Teknikkoncern
med ledande positioner i nischer





Lagercrantz Group

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

Lagercrantz Group är en teknikkoncern som erbjuder värdeskapande teknik, med egna produkter och med produkter från ledande leverantörer. Inom koncernen finns ett 40-tal bolag, varje bolag är orienterat mot en specifik delmarknad, en nisch. 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.

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 affärsbesluten nära kunder och marknad. Gemensamt för verksamheterna är bland annat en kvalificerad teknisk försäljning och att försäljningen sker till andra företag – ”business-to-business”.

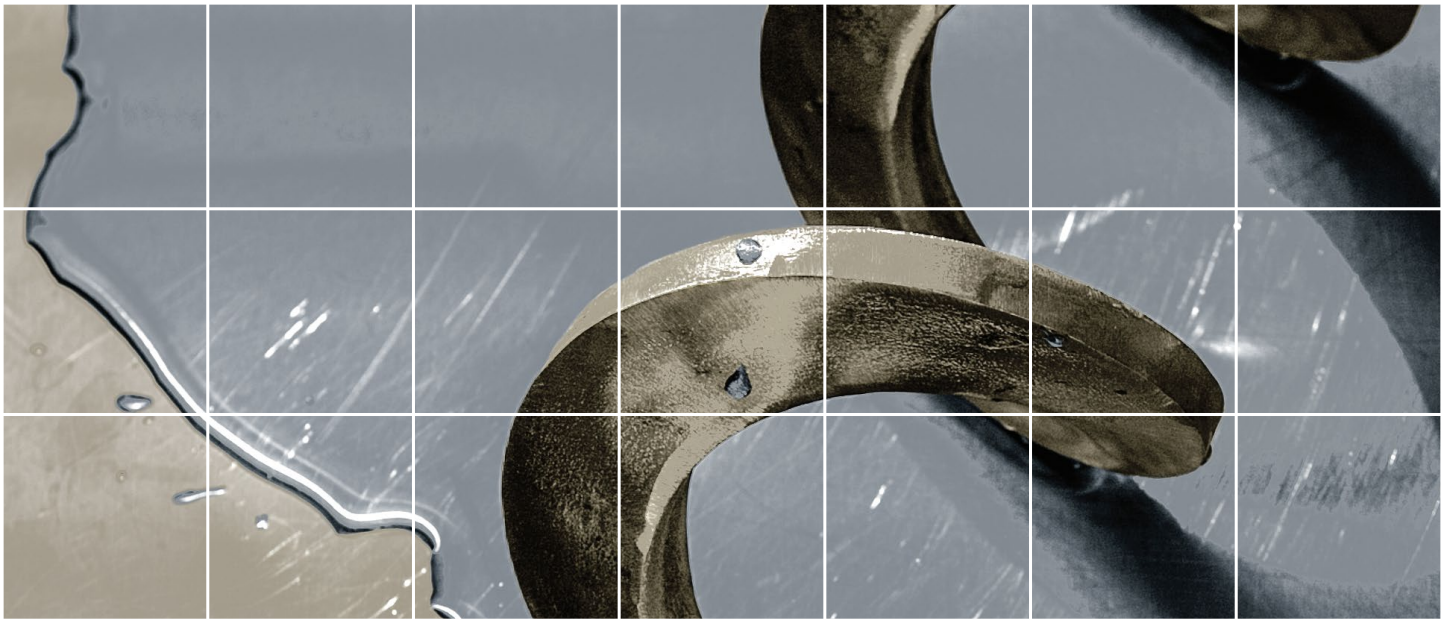
Varje dotterbolag eftersträvar en ledande position på en begränsad marknad, en produkt- /kund- eller geografisk nisch.

VÄRDESKAPANDE SOM VISION

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 teknikkunnande, service, support och andra tjänster.

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



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 omvandlats 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. Genom att fokusera på sin nisch kan bolagen specialisera sig på en begränsad marknad, utveckla ett starkt erbjudande och stå emot konkurrensen från andra, större, aktörer som inte är lika specialiserade. Bolagen kan även optimera sina interna processer och bli det snabba och flexibla förstahandsvalet inom sin marknad. En nisch utgörs av ett väldefinierat teknikområde, kundsegment eller geografiskt område med ett totalt marknadsvärde som normalt uppgår till 200 – 1 000 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 standardprodukter med låga marginaler fasas ut.

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 tillväxtpotentialer. 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.

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 och kombinera sina kunders behov med rätt teknik. Det ställer krav på ett affärsmässigt helhetsperspektiv och en förmåga att se möjligheter.

Fortsatt framgång för Lagercrantz

Vår allt tydligare inriktning med produktbolag med tillväxt- och exportambitioner har allt fler successivt kommit att förstå och uppskatta



Under räkenskapsåret 2015/16 fortsatte Lagercrantz att utvecklas väl. Resultatet nådde 307 MSEK, vilket för sjätte året i rad är en ny högstanivå. Resultatökningen för året uppgick till 16 procent. Även rörelsemarginalen om 10,3 procent var högst någonsin och vinsten per aktie uppgick till 3,54 kronor (2,99).

Affärsvolymen utvecklades totalt sett stabilt under året trots en turbulent omvärld. Låga räntor stimulerar ekonomierna koncernen verkar i, men konjunkturen tog ändå inte fart till följd av global och geopolitisk osäkerhet. Koncernens största marknader Sverige och Danmark hade en positiv utveckling medan den norska marknaden försvagades. Den, för koncernen mindre, finska marknaden befann sig alltså på en låg nivå.

Under kalenderåret 2015 och hittills i år 2016 har vi attraherat ytterligare 7 företag till att bli en del av vår koncern. Konceptet vi arbetar med visar sig attraktivt för många säljare. Bolagen får fortsätta leva självständigt efter att de kommer in i gruppen, med egen profil och varumärke samt med tidigare lokalisering, vilket vanligtvis är de viktigaste faktorerna till varför man vill bli en del av Lagercrantz Group. Vi integrerar dem sedan lugnt och metodiskt med bl.a. hjälp med olika tillväxtfrågor. Vår allt tydligare inriktning med produktbolag med tillväxt- och exportambitioner har allt fler successivt kommit att förstå och uppskatta.

Aktiemarknaden har under året uppmärksammat Lagercrantz med nya högstanivåer på börskursen. Börsvärdet uppgick per den sista mars 2016 till ca 5 300 MSEK, motsvarande 77,50 kronor per aktie. B-aktien återfinns på Stockholmsbörsens mid-cap lista och i oktober 2015 genomförde vi också en split 3:1 vilket givit ytterligare fokus från aktiemarknad och investerare.

KONSEKVENT STRATEGI BAKOM FRAMGÅNGARNA

Bakom Lagercrantz goda utveckling och förmåga att växa i en stagnerande omvärld, ligger den strategi som vi sedan flera år konsekvent genomför. Organisationsmodellen med decentralisering och målstyrning är inarbetad. Varje dotterbolag arbetar mot tydliga resultat- och rörelsekapitalmål i en årligt antagen affärsplan med konkreta åtgärder och satsningar.

Målstyrningen uppmanar till att hitta möjligheterna också när marknaden uppvisar begränsad tillväxt.

Förvävsstrategin är en annan viktig orsak till framgångarna. Vi fortsätter att förvärva lönsamma teknikbolag med starka marknadspositioner i nischer. De sju förvärv som vi genomfört under 2015 och 2016 adderar på årsbasis cirka 530 MSEK till affärsvolymen. Av de sju förvärven var Cue Dee och Nikodan lite större. De blir extra viktiga byggstenar i utvecklingen av divisionerna Mechatronics och Niche Products.

Vi har under verksamhetsåret också beslutat lämna rollen som distributör av mjukvara genom avyttringen av Betech Data A/S. Avyttringen genomfördes i februari 2016 och minskar division Communications affärsvolym med cirka 180 MDKK på årsbasis, men höjer såväl divisionens som koncernens marginaler.

Slutligen är fokus på höga förädlingsvärden en viktig orsak bakom koncernens framgångar. Med hårt specialiserade företag vill vi snabbt kunna tillmötesgå kundernas krav genom att utveckla och anpassa produkter och lösningar som skapar mervärden. Förädlingsvärdena i koncernen stiger också i takt med att andelen egna produkter ökar. Andelen utgör idag nästan 50 procent av försäljningen och bruttomarginalen har sedan 2004/05 stadigt stigit från 21 procent till cirka 35 procent av försäljningen.

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

FRAMTID

Vårt affärskoncept är starkt och med en fortsatt positiv underliggande trend i marknaden fortsätter förutsättningarna för Lagercrantz att vara goda. Tillväxt i befintliga enheter står högt på agendan och balansräkning möjliggör fler förvärv. Genom att fortsätta 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.

Maj 2016

Jörgen Wigh, VD och koncernchef

Nischade företag i fyra divisioner

LAGERCRAINTZ GROUP			
ELECTRONICS 11 resultatenheter · 8 länder	MECHATRONICS 8 resultatenheter · 6 länder	COMMUNICATIONS 12 resultatenheter · 6 länder	NICHE PRODUCTS 10 resultatenheter · 4 länder
ACTE A/S (DK, UK och CN) ACTE AS (NO) ACTE Solutions AB (SE) ACTE Sp. z o.o. (PL) Unitronic GmbH (DE) Vanpee A/S (DK) Vanpee AS (NO) Vanpee AB (SE) El-produkter AS (NO) Idesco Oy (FI) ISIC A/S (DK)	Cue Dee AB (SE och CN) Elkapsling AB (SE) Elpress AB (SE, DE, DK och CN) Norwesco AB (SE) EFC Finland Oy (FI och EE) Elfac A/S (DK) Kablageproduktion AB (SE) Enkom Active Oy (FI)	ISG Systems AB (SE) Nordic Alarm AB (SE) STV Video Data AB (SE) COBS AB (SE) CAD Kompagniet A/S (DK) Projectspine A/S (DK) Direktronik AB (SE) Leteng AS (NO) Excidor AB (SE) Landauer Nordic AB (SE och US) Load Indicator AB (SE) Precimeter Control AB (SE, DE och US)	Asept International AB (SE och US) Dooman Teknik AB (SE) Kondator AB (SE) Nikodan Conveyor Systems A/S (DK) Plåt & Spiralteknik AB (SE) Steelo AB (SE) Svenska Industriborstar AB (SE) SwedWire AB (SE) Thermod (SE och PL) Vendig AB (SE)



ELECTRONICS



Electronics	2015/16	2014/15	2013/14
Nettoomsättning, MSEK	838	803	691
Rörelseresultat, MSEK	71	66	56
Rörelsemarginal, %	8,5	8,2	8,1

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

ACTE-bolagen i Norden och Polen samt Unitronic i Tyskland, som står för cirka 50 procent av affärsvolymen, arbetar som värdeadderande distributörer. På agenturbasis säljer de världsledande leverantörers produkter på en geografisk marknad. De adderar värde genom att skapa efterfrågan, göra s.k. design-in, kundanpassa och lagervålla 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 samt monitorer. 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 och El-produkter som står för cirka 24 procent av affärsvolymen, är värdeadderande distributörer inom el- och belysningskomponenter, specialister inom belysningsstyrning samt egna belysningsprodukter. 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 och installatörer.

Utöver detta har Electronics två nischade produktbolag som utvecklar och säljer egna produkter. Tillsammans står de för ca 26 procent av divisionens affärsvolym.

Idesco erbjuder egenutvecklade RFID-läsare och ”tags” för accessområdet samt unika lösningar för andra applikationer inom RFID. Kunderna är främst systemintegratörer för passagekontrollsystem och larm. Idesco är en ledande aktör på marknaden i Finland och har tydliga exportambitioner i flera närliggande länder.

ISIC 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.

Divisionens åtta resultatenheter erbjuder främst elrelaterade produkter och system. Fyra 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 som 2015/16 stod för ca 30 procent av divisionens affärsvolym 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.

Av de två produktbolagen Elkapsling och Norwesco, som under 2015/16 tillsammans stod för ca 15 procent av divisionens affärsvolym, tillverkar Elkapsling elkåp 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 el-grossister.

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 under 2015/16 stod för drygt 30 procent av divisionens affärsvolym, tillverkas kundanpassade kablage. Produkterna tillverkas i samråd med kunden utifrån deras behov, ofta från prototypstadiet till löpande produktion samt i den senare delen av produktlivscykeln för eftermarknad och reservdelsmarknaden. Kablagebolagen har under många år framgångsrikt hittat sin nisch genom att vara det lokala, flexibla alternativet till konkurrenter i lågkostnads-länder.

Det senaste tillskottet av produktbolag är Cue Dee, som kom in i april 2015 och som under 2015/16 stod för ca 20 procent av divisionens affärsvolym. Bolaget tillverkar framförallt fästen för olika applikationer inom telekom-branschen. Övriga produkter är master och torn avsedda för telekomindustrin men även i viss utsträckning för vindindustrin. Cue Dee har även ett dotterbolag i Kina. Affärerna är ofta av internationell prägel och sker främst till de länder där mobilutbyggnad sker.

MECHATRONICS



Mechatronics	2015/16	2014/15	2013/14
Nettoomsättning, MSEK	1 007	815	750
Rörelseresultat, MSEK	150	120	108
Rörelsemarginal, %	14,9	14,7	14,4

COMMUNICATIONS



Communications	2015/16	2014/15	2013/14
Nettoomsättning, MSEK	719	839	802
Rörelseresultat, MSEK	47	53	51
Rörelsemarginal, %	6,5	6,3	6,4

Divisionen består av två affärsområden om vardera sex resultatenheter, alla med framskjutna positioner i sina respektive nischer. Kunder återfinns i flera marknadssegment, både inom privata näringslivet och i den offentliga sektorn.

Affärsområde Digital bild/teknisk säkerhet

Affärsområdet stod för ca 60 procent av divisionens affärsvolym under 2015/16.

Bolagen STV, COBS, ISG och Nordic Alarm erbjuder systemlösningar baserade helt eller delvis på egenutvecklade produkter. Tillämpningarna är ofta verksamhetskritiska och exempel är snabba diagnoser inom sjukvården, ökad trygghet på gator och torg, bättre trafikflöden och säkrare tillvaro för boende inom t.ex. äldreården. Bolagen levererar också kommunikationslösningar för ökad trafiksäkerhet i vägtunnlar och högsäkerhetsanläggningar.

CAD-Kompagniet erbjuder tekniska konsulter och bemanning inom industri, byggkonstruktion och arkitektur. Affärsområdet har även ett utvecklingsbolag som heter Project Spine vars idé är att tillhandahålla en mjukvarulösning för standardiserad klassificering av byggkomponenter vilket ger betydande effektivitetsvinster i dagens byggprocesser.

Mjukvaruåterförsäljaren, Betech Data avyttrades under kvartal fyra 2015/16, vilket påverkade divisionens omsättning negativt med ca 180 MDKK på årsbasis.

Affärsområde Control Access

Affärsområdet stod för ca 40 procent av divisionens affärsvolym under 2015/16.

Bolagen Direktronik erbjuder data- och telekommunikationsutrustningar och Leteng marknadsför moderna AV-utrustningar. Kunderna använder produkterna till att bygga ut datanätverk och öka kapaciteten för dataöverföring samt med utrustning för effektivare möten och intern kommunikation. Direktronik har sin verksamhet i Sverige och Leteng har sin hemvist i Norge.

Styr-, regler-, och mätteknik är ett nyare område för divisionen och som har god utvecklingspotential. De under 2014/15 förvärvade bolagen Excidor, Load Indicator och Precimeter erbjuder tekniska speciallösningar inom områden som styrsystem för skogs- och entreprenadmaskiner, mätning av vridmoment och laster, samt för att mäta och styra flöden med flytande metaller. Bolagen har verksamhet i Sverige och Precimeter har även dotterbolag i Tyskland och USA. Det under 2015/16 förvärvade bolaget Landauer Nordic utvecklar och säljer produkter och tjänster för mätning av radon. Bolaget har verksamhet i Sverige och USA.

Divisionen Niche Products har idag tio resultatenheter. Gemensamt är att de alla har en stark ställning inom sin marknadsnisch och har ett stort inslag av egna produkter. Fyra enheter är jämnstora – Steelo, Asept, SwedWire och Thermod, som tillsammans stod för ca 60 procent av divisionens affärsvolym under 2015/16.

Steelo tillhandahåller förvarings- och produktexponeringslösningar med järn- och dagligvaruhandeln som viktiga kunder.

Asept är inriktat på hygieniska och säkra förpacknings- och portioneringssystem för av de stora globala livsmedelstillverkarna och snabbmatsrestaurangerna.

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

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.

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

Under föregående år 2014/15 förvärvade produktbolaget Dooman som säljer garage till handikappfordon, samt Svenska Industriborstar som framförallt är inriktade på produkter för snöröjning av landningsbanor. Kunderna utgörs av flygplatsoperatörer i Nordeuropa och Nordamerika.

Det under året 2015/16 förvärvades bolaget Nikodan i Danmark, kommer sannolikt bli det största enheten inom divisionen under kommande år. Nikodan utvecklar, säljer och tillverkar kundanpassade transportbandslösningar och pallhanteringssystem och omsätter ca 120 MDKK på årsbasis. Bolagets kunder är industrikunder, bl.a. inom livsmedels- och läkemedelsindustrin.

I april 2016 förvärvades Kondator och blev divisionens tionde enhet. Bolaget utvecklar och säljer ergonomiska, datorrelaterade tillbehör för kontorsarbetsplatser. Kunder utgörs främst av kontorsmöbeltillverkare, återförsäljare av kontorsmöbler och specialiserade återförsäljare inom ergonomiområdet.

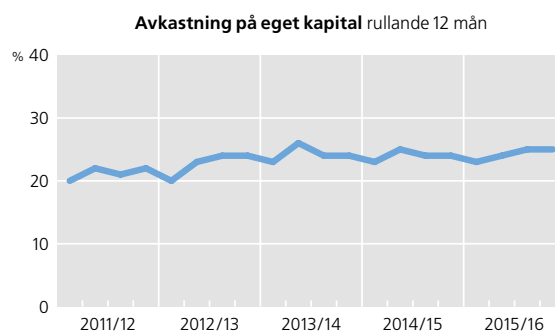
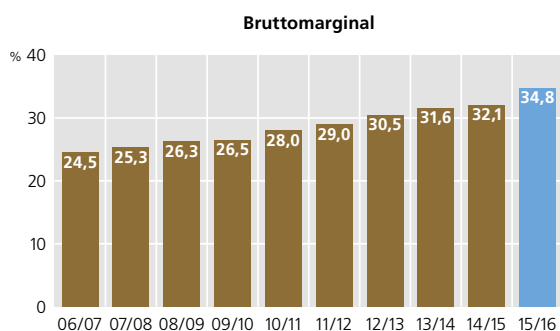
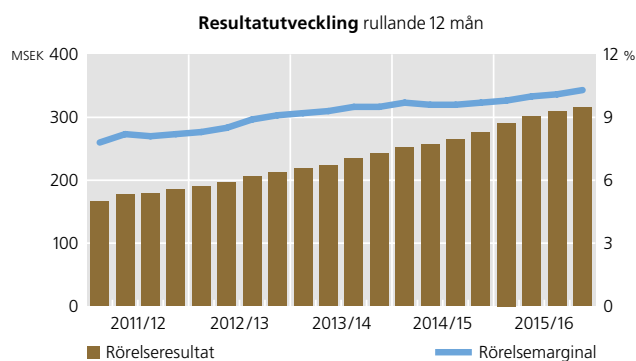
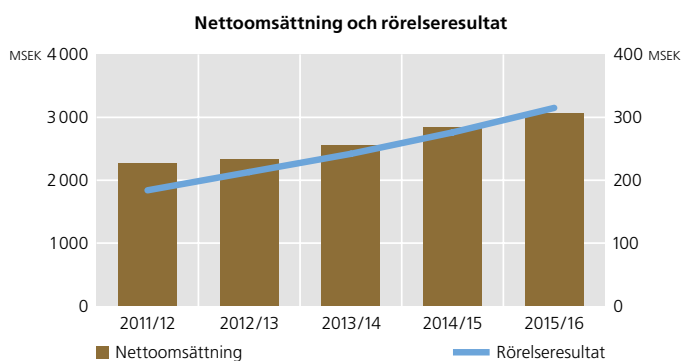
Divisionens enheter är redan starka på sina hemmamarknader varför satsningar på ökad exportförsäljning prioriteras och förväntas bidra till framtida tillväxt.

NICHE PRODUCTS

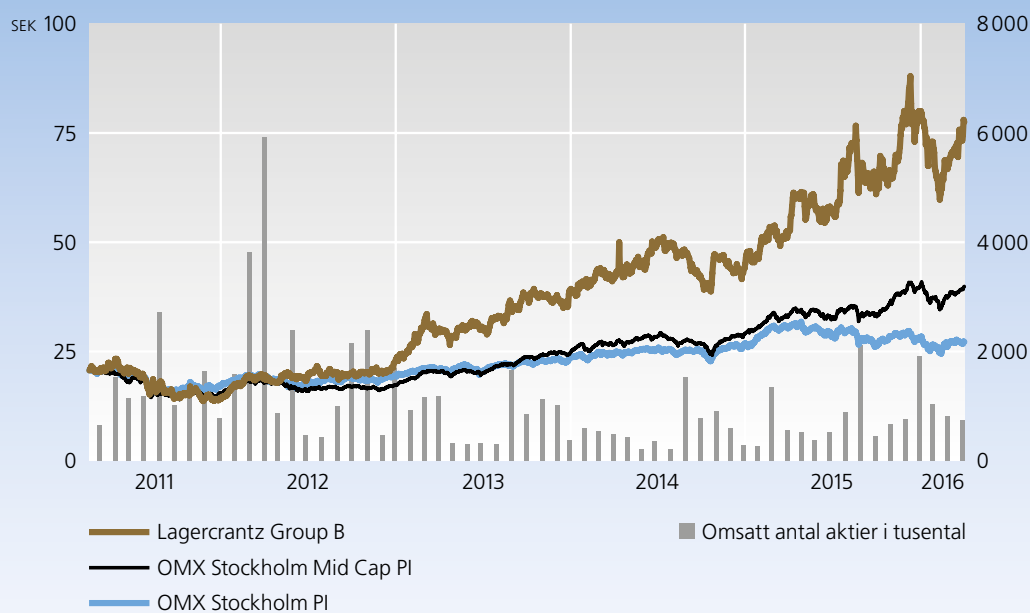


Niche Products	2015/16	2014/15	2013/14
Nettoomsättning, MSEK	493	389	303
Rörelseresultat, MSEK	74	61	45
Rörelsemarginal, %	15,0	15,7	14,9

- Nettoomsättningen ökade med 7 % till 3 057 MSEK (2 846).
- Rörelseresultatet ökade med 14 % till 315 MSEK (276), vilket innebar en rörelsemarginal om 10,3 % (9,7).
- Resultat efter finansiella poster ökade med 16 % till 307 MSEK (265).
- Resultat efter skatt uppgick till 241 MSEK (203). Resultat per aktie efter utspädning ökade med 18 % och uppgick till 3,54 SEK (2,99).
- Avkastning på eget kapital uppgick till 25 % (24). Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 40 % jämfört med 44 % vid räkenskapsårets början.
- Under räkenskapsåret 2015/16 har tre förvärv genomförts, med en sammanlagd årlig försäljning om ca 370 MSEK. Dessutom avyttrades bolaget Betech Data A/S, med en årlig försäljning om ca 180 MDKK.
- Efter periodens slut förvärvades Kondator AB, med en årlig försäljning om ca 60 MSEK.
- Under perioden genomfördes en split till villkoren 3:1.
- Styrelsen föreslår en höjning av utdelningen till 1,75 SEK (1,50) per aktie.

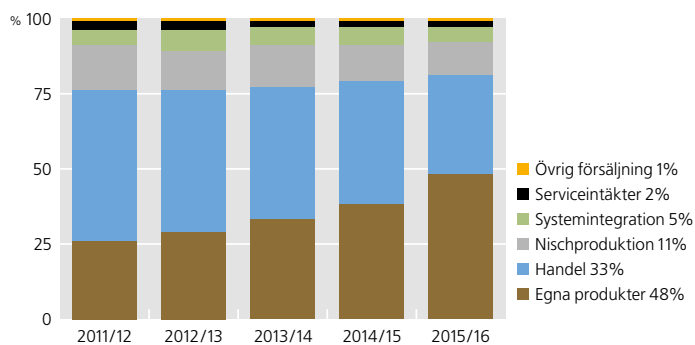


LAGERCRAINTZ AKTIEN

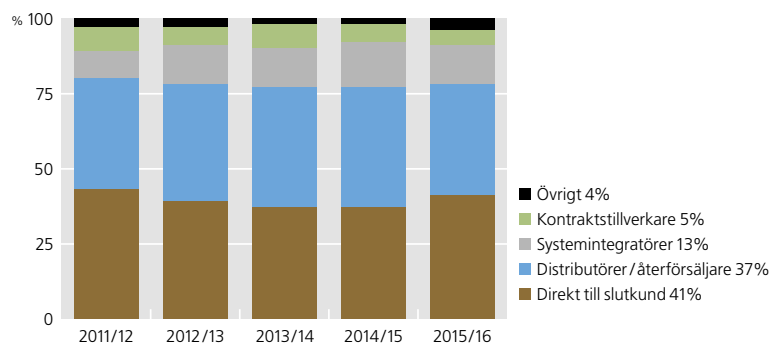


Över en femårsperiod mellan 1 april 2011 – 31 mars 2016 har kursutvecklingen för Lagercrantz aktie uppgått till 277 procent. Det breda börsindexet OMX Stockholm Price Index har under samma period stigit med 33 procent, och jämförelseindexet OMX Stockholm Mid Cap PI, som visar den sammantagna utvecklingen för medelstora bolag, har stigit med 94 procent. Lagercrantzkoncernens B-aktie flyttades per den 2 januari 2014 från Nasdaq Stockholmsbörsens Small Cap-lista till börsens Mid Cap-lista.

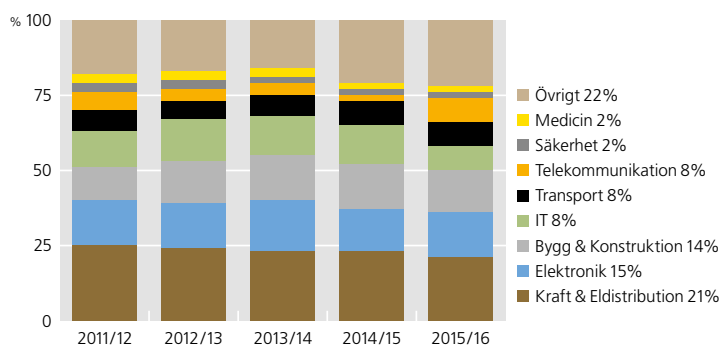
Omsättning per affärstyp



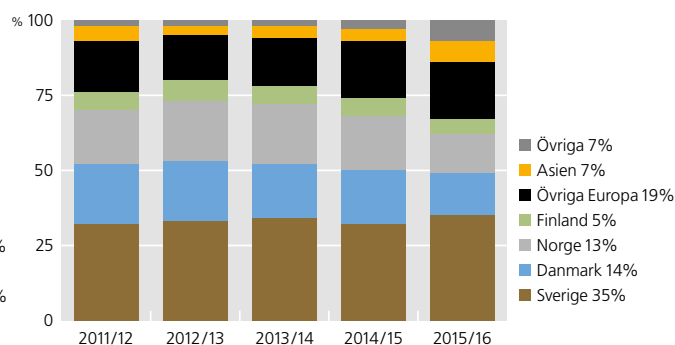
Omsättning per marknadskanal



Omsättning per marknadssegment



Omsättning per geografisk marknad





Lagercrantz Group

är en koncern som erbjuder värdeskapande teknik. Inom koncernen finns ett 40-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 och USA.

Koncernen har omkring 1200 anställda och omsätter ca 3 miljarder kronor.

Bolagets aktie är noterad på Nasdaq Stockholm sedan 2001 och bolaget har omkring 3 500 aktieägare.

**Lagercrantz
Group** ●

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

