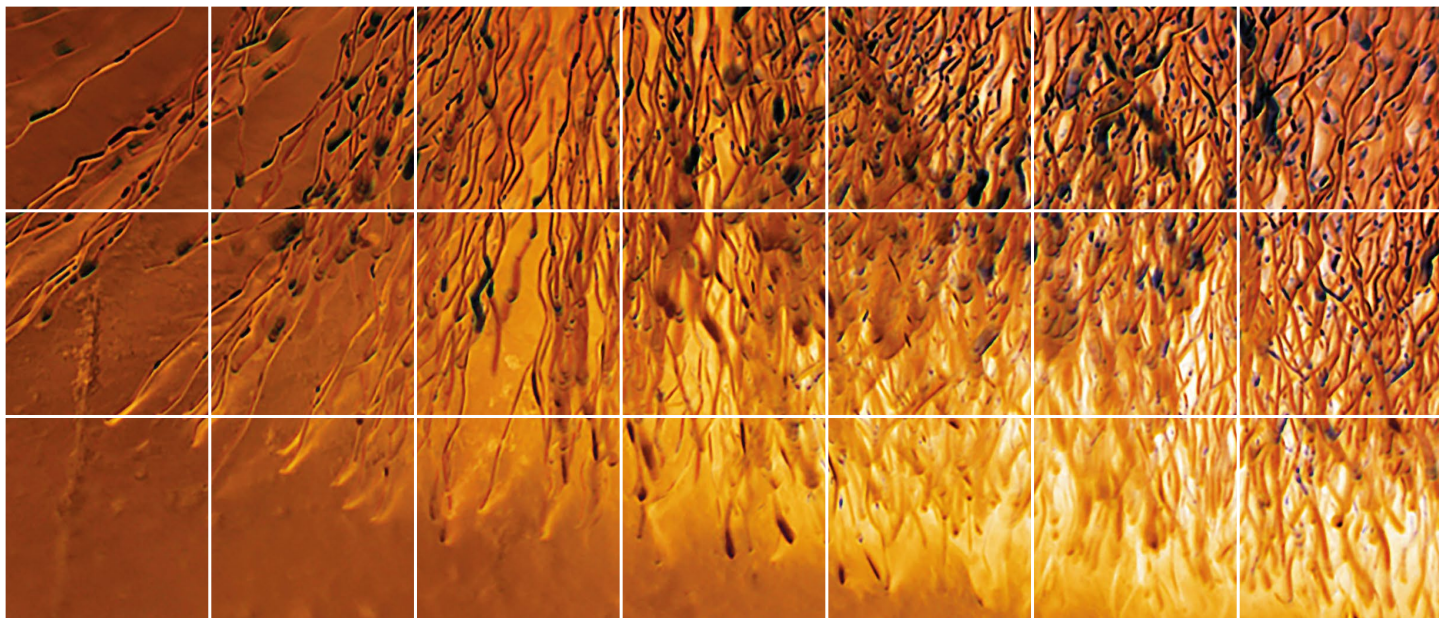


Teknikkoncern
med ledande positioner i nischer



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 45-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”.

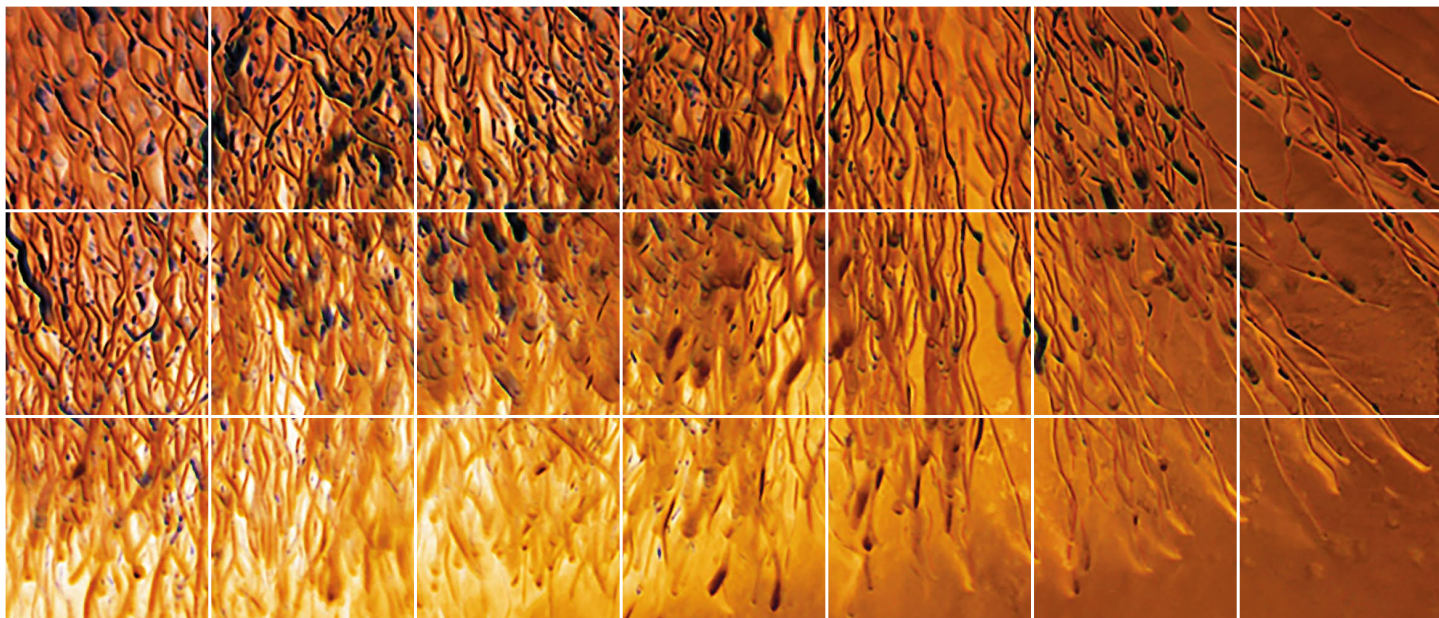
Varje dotterbolag eftersträvar en ledande position på en begränsad marknad, en produkt- /kund- eller geografisk nisch.

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 ökats 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 tillväxtmöjligheter. Målet är att genomföra 4 – 6 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.

Fortsatta framgångar för Lagercrantz



Efter en något försiktig inledning på räkenskapsåret 2016/17, så stärktes marknadsläget under vintern, för att slutligen få en stark avslutning under räkenskapsårets sista kvartal. Även om det under de första kvartalen var en negativ omsättningstillväxt för jämförbara enheter, så kunde koncernen leverera en positiv organisk vinststillväxt. Detta främst genom en utfasning av volymer med låga marginaler och att andelen egna produkter stadigt ökar som andel av koncernens försäljning. Idag uppgår denna försäljning till hälften av koncernens totala omsättning.

Fortsatt låga räntor och geopolitiska expansiva signaler stimulerar ekonomierna koncernen verkar i, även om det finns många osäkerhetsfaktorer på global nivå. Koncernens största marknader Sverige och Danmark hade generellt sett en positiv utveckling under året. Även den norska marknaden visade positiva tecken, dock främst relaterat till de byggsektorer som koncernens företag är inriktade mot. Den finska marknaden visade tecken på återhämtning, dock från en låg nivå, och verksamheten i Tyskland utvecklades väl.

Resultatet nådde 351 MSEK, före skatt, vilket för sjunde året i rad är en ny högstanivå. Rörelseresultatökningen för året uppgick till 15 % och innebar en rörelsemarginal (EBITA) om 13,2 %, vilket också var högst någonsin. Vinsten per aktie uppgick till 4,02 kronor (3,54).

Under det gångna året har vi attraherat ytterligare sex företag till att bli en del av vår koncern. Vår allt tydligare inriktning mot produktbolag med tillväxt- och exportambitioner har allt fler successivt kommit att förstå och uppskatta. Av de sex förvärven är det två mindre förvärv, som trots sin mindre storlek är viktiga ur ett strukturellt perspektiv. Det ena är ett engelskt distributionsbolag, som blir ett ytterligare led i våra ambitioner att upprätta distributions-”hubbar” för att hjälpa våra egna produktbolag ut på nya marknader. Det andra är ett tilläggsförvärv till vårt bolag inom förpackningslösningar till livsmedelsindustrin, som kommer att stärka vårt totala erbjudande inom denna intressanta nisch. Denna typ av kompletteringsförvärv är ett utmärkt sätt att skapa tillväxt för befintliga enheter.

Aktiemarknaden har under året uppmärksammat Lagercrantz med nya högstanivåer på börskursen. Börsvärdet uppgick per den sista mars 2017 till strax under 6 000 MSEK.

KONSEKVENT STRATEGI GER FRAMGÅNGAR

Bakom Lagercrantz framgångar ligger den strategi som vi sedan flera år konsekvent genomför. Organisationsmodellen med decentralisering och målstyrning är inarbetad. Våra dotterbolag arbetar mot tydligt uppsatta 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.

Förvärvsstrategin är en annan viktig orsak till framgångarna. Vi fortsätter att förvärva lönsamma teknikbolag med starka marknadspositioner i nischer. De sex förvärv som vi genomfört under räkenskapsåret 2016/17 adderar på årsbasis cirka 230 MSEK till affärsvolymen.

Föregående verksamhetsår beslutade vi att lämna rollen som distributör av mjukvara genom avyttringen av Betech Data A/S. Avyttringen, som genomfördes i februari 2016, har påverkat årets tillväxt negativt med 166 MSEK jämfört med föregående år samtidigt har såväl divisionens som koncernens marginaler påverkats positivt.

Slutligen är fokus på höga förädlingsvärden en viktig orsak till koncernens framgångar, vilket avspeglas i den stigande bruttomarginalen för koncernen. Med hårt specialiserade företag vill vi snabbt kunna tillmötesgå kundernas krav genom att utveckla och anpassa produkter och lösningar som skapar mervärden.

Jag avslutar året med att framföra ett stort och hjärtligt tack till alla våra dedikerade medarbetare för ett fantastiskt arbete under året och vill samtidigt hälsa alla nya medarbetare välkomna till vårt växande team inom Lagercrantz.

FRAMTID

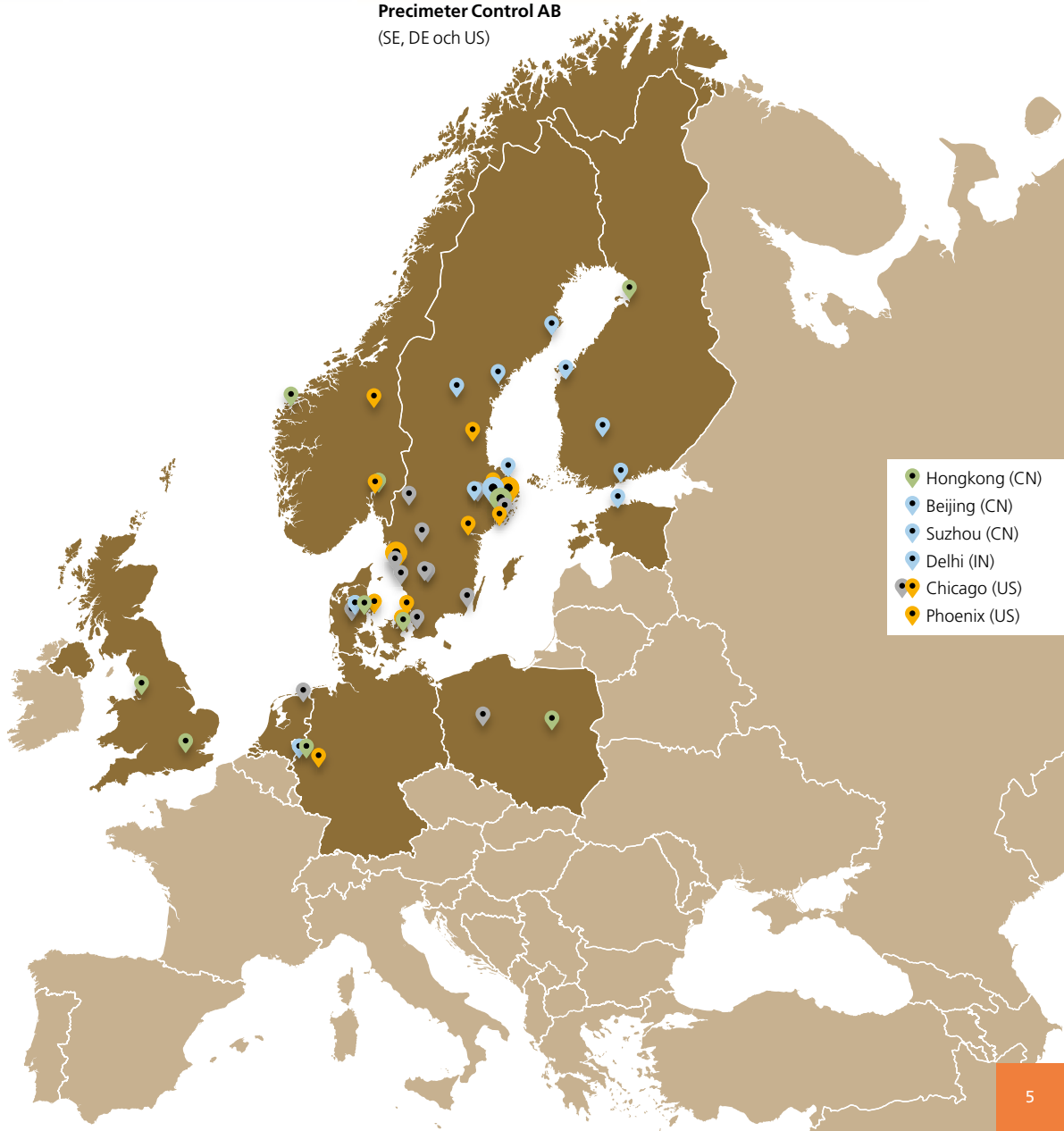
Vårt affärskoncept är starkt, liksom vår balansräkning som möjliggör fler förvärv. Tillväxt i befintliga enheter står högt på agendan. Exempel på områden som kan främja tillväxten är ökade exportsatsningar och en allt mer digital närvaro, såväl i våra produkter som i vår marknadskommunikation. Genom att fortsätta öka andelen egna produkter genom förvärv av marknadsledande nischade produktbolag finns dessutom goda chanser att fortsätta öka tillväxt och lönsamhet. Situationen ger mig sammantaget en stark tro på framtiden.

Maj 2017

Jörgen Wigh, VD och koncernchef

Nischade företag i fyra divisioner

LAGERCRANTZ GROUP			
ELECTRONICS 12 resultatenheter - 8 länder	MECHATRONICS 9 resultatenheter - 8 länder	COMMUNICATIONS 15 resultatenheter - 5 länder	NICHE PRODUCTS 11 resultatenheter - 5 länder
ACTE A/S (DK, UK och CN) ACTE AS (NO) ACTE Solutions AB (SE) ACTE Sp. z o.o. (PL) E-Tech Components Ltd (UK) Unitronic GmbH (DE) Vanpee A/S (DK) Vanpee AS (NO) Vanpee AB (SE) El-produkter AS (NO) Idesco Oy (FI) ISICA A/S (DK)	Cue Dee AB (SE, CN och IN) Elkapsling AB (SE) Elpress AB (SE, DE, DK och CN) Exilight Oy (FI) 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) R-Contracting AB (SE) Skomø A/S (DK) 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) GasIQ AB (SE) Radonova Laboratories AB (SE och US) Load Indicator AB (SE) Precimeter Control AB (SE, DE och US)	Asept International AB (SE, NL och US) Dooman Teknik AB (SE) Kondator AB (SE) Nikodan Conveyor Systems A/S (DK) Plåt & Spiralteknik AB (SE) Profsafe AB (SE) Steele AB (SE) Svenska Industriborstar AB (SE) SwedWire AB (SE) Thermod (SE och PL) Vendig AB (SE)



ELECTRONICS



Electronics	2016/17	2015/16	2014/15
Nettoomsättning, MSEK	834	838	803
Rörelseresultat, MSEK	66	71	66
Rörelsemarginal, %	7,9	8,5	8,2

Division Electronics erbjuder specialkomponenter inom inbyggnadselektronik, bildskärmar, ljus och IoT från världsledande tillverkare och som egna produkter. Kunderna är främst tillverkande företag inom marin industri, automation, telekommunikation och medicinteknik samt annan industri med högt ställda krav.

Division Electronics omfattar värdeadderande distribution och egna produkter inom elektronik och el-relaterade produkter. Förädlingsvärdet tillförs genom specialistkunskap, teknisk utveckling, kundanpassning och produkternas omedelbara tillgänglighet. Electronics vänder sig till OEM-kunder inom elektronik i norra Europa. Kunderna ställer höga krav, bland annat som en följd av att de är underkastade certifiering och myndighetskontroll. Exempel är navigeringsutrustning i fartyg, sensorer för gasmätning och medicinteknisk utrustning inom sjukvården. Inom kommunikation är Electronics ledande distributör inom ”internet-of-things” – IoT. Inom inbyggnadselektronik har divisionen framskjutna positioner med industridatorer, panel-PC och monitorer – särskilt för krävande miljöer. Divisionen är en världsledande aktör inom marina monitorer och datorer, med tre av de fyra största systemtillverkarna som kunder på en global marknad. Även inom värdeadderande handel har divisionen en ledande position i Danmark och Norge inom belysningsautomatik, genom en kvalificerad kunskap om intelligent ljusstyrning i kontor och publika miljöer. Divisionen erbjuder belysningsstyrning och tjänster inom området samt komponenter för belysning. LED är under stark frammarsch inom belysning där divisionen erbjuder komponenter, armaturer och hög teknisk kompetens. Kunderna består främst av tillverkare (OEM), installatörer och grossister. Radio Frequency Identification (RFID) är en teknologi under stark utveckling, och divisionen har en ledande position i Norden. Divisionen erbjuder egenutvecklade RFID-läsare för accesskontroll och larm samt för andra industriella ändamål. De egna produkterna säljs främst genom systemintegratörer och el-installatörer.

Electronics fokus att öka värdet till kunden innebär att projektförsäljning av halvfabrikat och moduler för små och medelstora produktionsserier ersätter försäljningen standardkomponenter för stora produktionsserier. Inslaget av tjänster och andelen egna produkter ökar också.

Division Electronics har verksamhet i Danmark, Sverige, Norge, Finland, Tyskland, Polen, UK och Kina. På marknaderna i Polen, Tyskland och UK är divisionen ett brohuvud för andra bolag inom Lagercrantz Group.

Division Mechatronics erbjuder huvudsakligen elrelaterade produkter och system till kunder inom tillverkningsindustrin, kraftproduktion, eldistribution och fastighetssektorn.

Division Mechatronics erbjudande omfattar egna produkter i form av elektriska förbindningssystem och elektriskt installationsmaterial, kundanpassade kablage, armaturer och system för nödutrymning samt distribution av mekaniska och elektromekaniska produkter. De egenutvecklade produkterna karaktäriseras av hög kvalitet, tillförlitlighet och lång livslängd. De är också utformade för ett säkert och effektivt handhavande vid installation, vilket skapar kundnytta. Kundanpassade kablage utvecklas i samråd med kunden för att få fram en produkt optimerad för kundens applikation med höga krav på kvalitet och kort leveranstid. Produkten tillverkas lokalt baserat på kundernas prognoser ofta från prototypstadiet till löpande produktion och senare för eventuell eftermarknad. Hög flexibilitet, logistik och närhet till kund är några av mervärdena som enheterna erbjuder.

Den värdeadderande distributionen inom Mechatronics omfattar produkter från ledande tillverkare. Divisionens bolag arbetar nära sina kunder för att erbjuda kundspecifika produkter, ge tekniska råd och god logistik samt hög tillgänglighet.

Division Mechatronics har huvudsakligen sina kunder inom den nordiska tillverkningsindustrin, särskilt inom kraftgenerering, automation, spårbundna och tunga fordon. Andra kunder finns bland elnätsägare och kraftdistributörer samt grossister och återförsäljare inom bygg- och elinstallation. En stor andel av divisionens försäljning går på export. Mechatronics har en marknadsledande position inom elektriska förbindningssystem på den nordiska elnätsmarknaden och är en viktig leverantör av kablage för flera stora industriföretag.

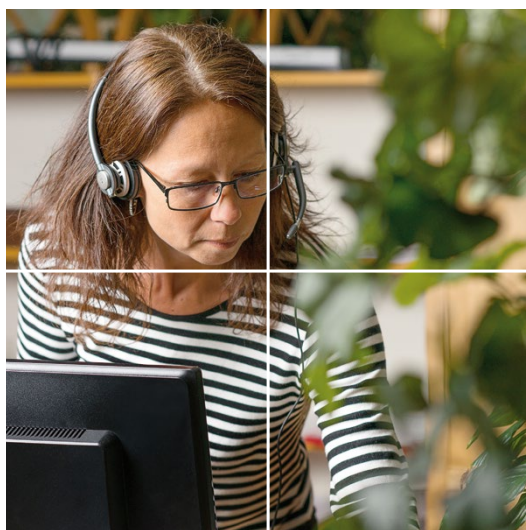
Division Mechatronics har verksamhet i Danmark, Finland, Sverige, Tyskland, Indien, USA samt Kina.

MECHATRONICS



Mechatronics	2016/17	2015/16	2014/15
Nettoomsättning, MSEK	1 003	1 007	815
Rörelseresultat, MSEK	163	150	120
Rörelsemarginal, %	16,3	14,9	14,7

COMMUNICATIONS



Communications	2016/17	2015/16	2014/15
Nettoomsättning, MSEK	630	719	839
Rörelseresultat, MSEK	61	47	53
Rörelsemarginal, %	9,7	6,5	6,3

Division Communications erbjuder produkter, system, tjänster och support inom tre huvudsakliga områden: Accessteknik, Styr- och reglerteknik samt Digital överföringsteknik.

ACCESS

Accessområdet omfattar handel med IT-, telekommunikations- och AV-utrustning direkt till slutkunder och genom återförsäljare. Drivkraften i marknaden kommer ur behovet av snabbare dataöverföring, högre driftsäkerhet och ökad bandbredd. Bolagen representerar världsledande tillverkare, men erbjuder också kompletterande kunskap samt utrustning och programvara som utvecklats i egen regi.

CONTROL

Control systems omfattar bolag som utvecklar, tillverkar och marknadsför egna produkter och system för mätning och kontroll i olika industriella ändamål. De tekniska lösningarna avser styrsystem inom skogs- och entreprenadmaskiner, mätning av kraft och laster för vridmoment och vägning, nivå- och flödesmätning vid arbete med flytande metaller och mätning av radonhalter samt även utrustning för gassvetsning.

DIGITAL BILD OCH TEKNISK SÄKERHET

Bolagen inom Digital bild och Teknisk Säkerhet är nischade bolag med olika grad av egenutvecklade produkter och tjänster som oftast levereras som en funktion till industriella kunder på de nordiska marknaderna. Bolagen verkar inom skilda områden så som professionella videotillämpningar, övervakning och kontroll av byggnader, trafik- och logistikflöden, meddelande och kommunikationslösningar för miljöer med höga säkerhetskrav och inom brandsäkerhet.

Division Communications har verksamhet i Danmark, Norge, Sverige, Tyskland, USA och Kina.

Division Niche Products har samlat spetsiga produktbolag med starka ställningar inom sina respektive marknadsnischer. Divisionen erbjuder produkter inom tillverkning och portionering av livsmedel, materialtransport, inredning till arbetsplatsen, butiken eller lagret, specialdörrar i plast, snöröjning och renhållning av landningsbanor samt galvaniserad stålwire till vägar, stolpar och jordbruk.

Bolagen inom Niche Products är ledande på sina hemmamarknader och mycket av divisionens arbete går därför ut på att öka exporten. I det arbetet har verksamheterna kommit olika långt och kan dra lärdom av varandra. Exempelvis SwedWire och Asept arbetar på en global marknad medan andra bolag just har börjat etableringen på någon närliggande nordisk marknad. Bolagen inom divisionen delar systematiskt med sig av nya erfarenheter och utökade kontaktytor på de olika geografiska marknaderna, vilket formar en gruppdynamik som genererar idéer och metoder i exportmarknadsföringen.

Ett annat fokusområde för division Niche Products är att växa genom förvärv. Divisionens ledning söker aktivt efter företag med en bevisad intjäningsförmåga, en stark ställning inom sin marknadsnisch och ett stort inslag av egna produkter. Omsättningen för de företag som söks ligger normalt i spannet 50 – 200 MSEK.

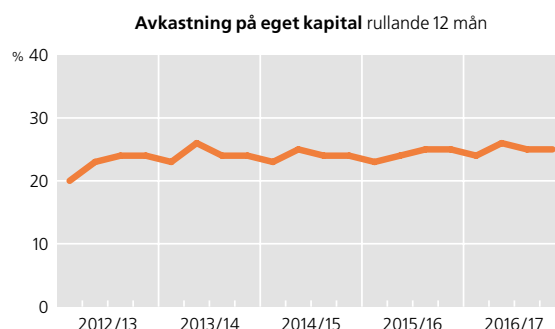
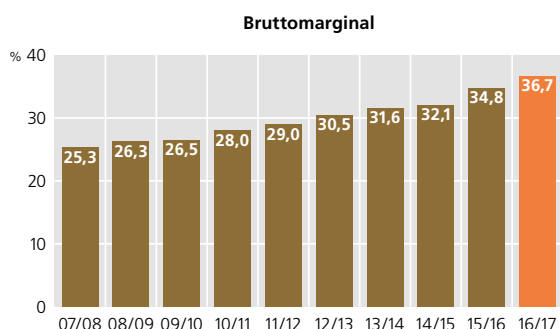
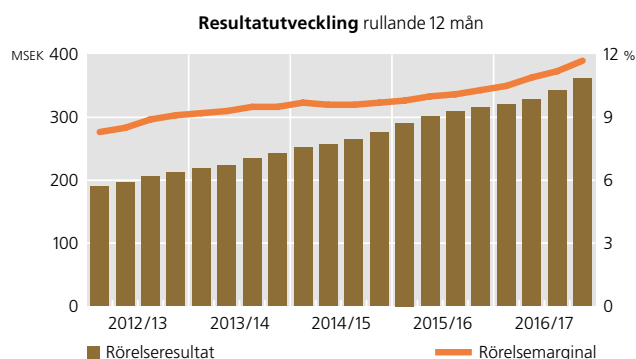
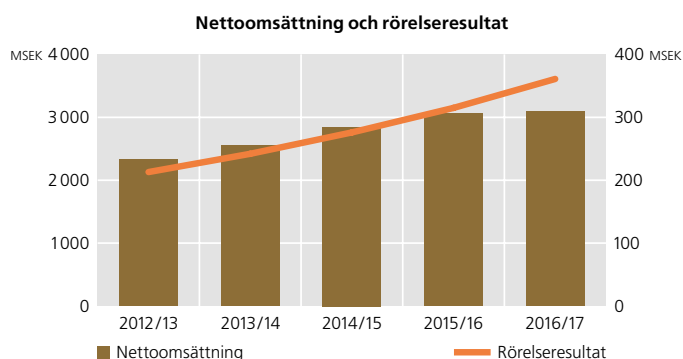
Division Niche Products har verksamhet i Sverige, Danmark, Polen, Nederländerna och USA.

NICHE PRODUCTS

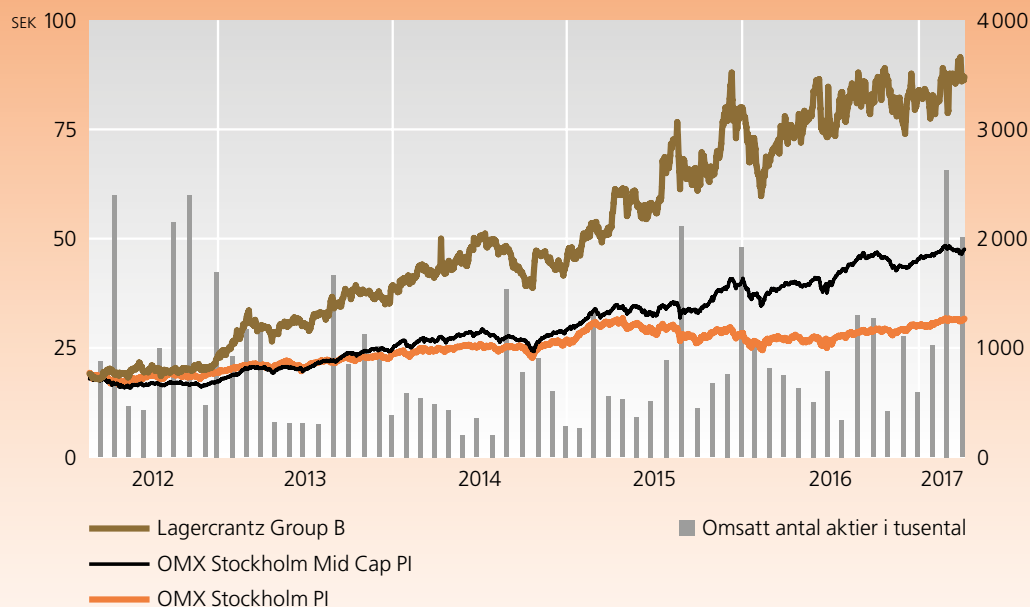


Niche Products	2016/17	2015/16	2014/15
Nettoomsättning, MSEK	629	493	389
Rörelseresultat, MSEK	104	74	61
Rörelsemarginal, %	16,5	15,0	15,7

- Nettoomsättningen ökade med 1% och uppgick till 3 096 MSEK (3 057).
- Rörelseresultatet (EBITA) ökade med 15 % till 409 MSEK (355), vilket innebar en rörelsemarginal om 13,2 % (11,6).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 375 MSEK att jämföra med 257 MSEK för räkenskapsåret 2015/16.
- Resultat före finansiella poster ökade med 15 % till 361 MSEK (315), vilket innebar en EBIT-marginal om 11,7 % (10,3). Resultat efter finansiella poster ökade med 14 % till 351 MSEK (307).
- Resultat efter skatt uppgick till 274 MSEK (241). Resultat per aktie efter utspädning ökade med 14 % och uppgick till 4,02 SEK (3,54).
- Avkastning på eget kapital uppgick till 25 % (25). Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 41% jämfört med 40 % vid räkenskapsårets början.
- Under räkenskapsåret 2016/17 har sex förvärv genomförts, med en sammanlagd årlig försäljning om ca 230 MSEK.

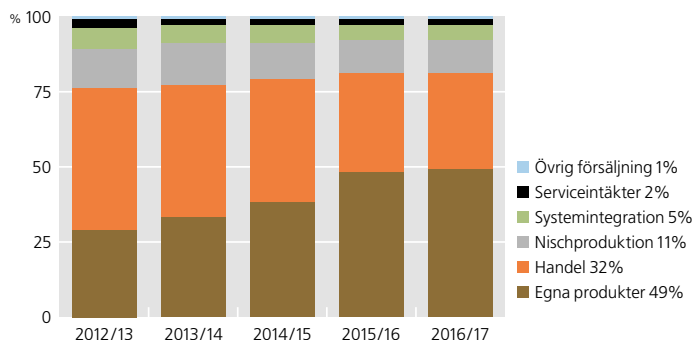


LAGERCRANTZ AKTIEN

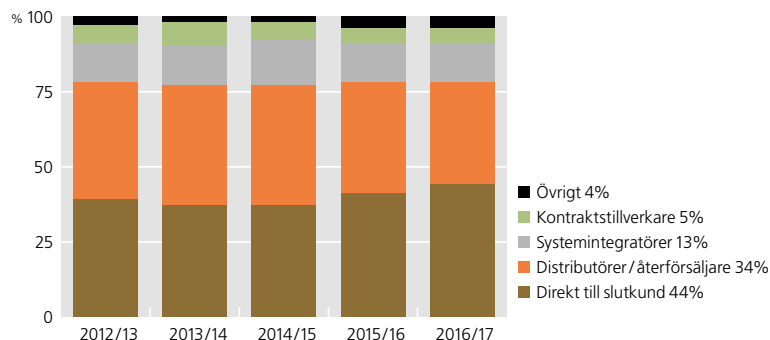


Över en femårsperiod mellan 1 april 2012 – 31 mars 2017 har kursutvecklingen för Lagercrantz aktie uppgått till 356 procent. Det breda börsindexet OMX Stockholm Price Index har under samma period stigit med 64 procent, och jämförelseindexet OMX Stockholm Mid Cap PI, som visar den sammantagna utvecklingen för medelstora bolag, har stigit med 163 procent.

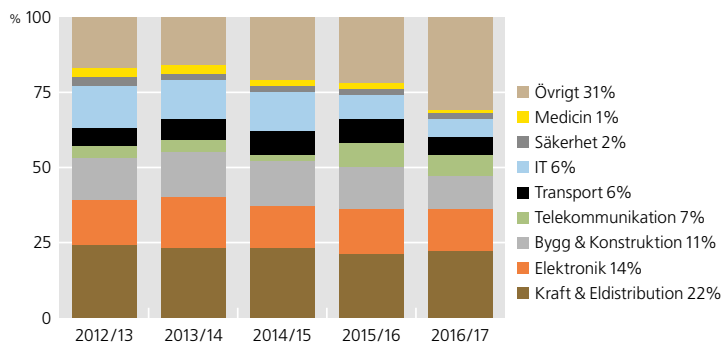
Omsättning per affärstyp



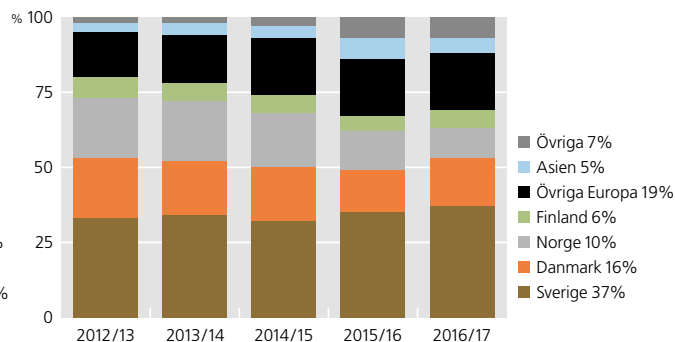
Omsättning per marknadskanal



Omsättning per marknadssegment



Omsättning per geografisk marknad



Lagercrantz Group

är en koncern som erbjuder värdeskapande teknik. Inom koncernen finns ett 45-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 nio länder i Europa och i Kina, Indien och USA.

Koncernen har omkring 1 250 anställda och omsätter ca 3 miljarder kronor.

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



Dotterbolaget SIB

SIB Kassettborstsystem för sop- och blåsmaskiner utgör den primära funktionen för att hålla flygplatser operativa vid snöröjning.

**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

