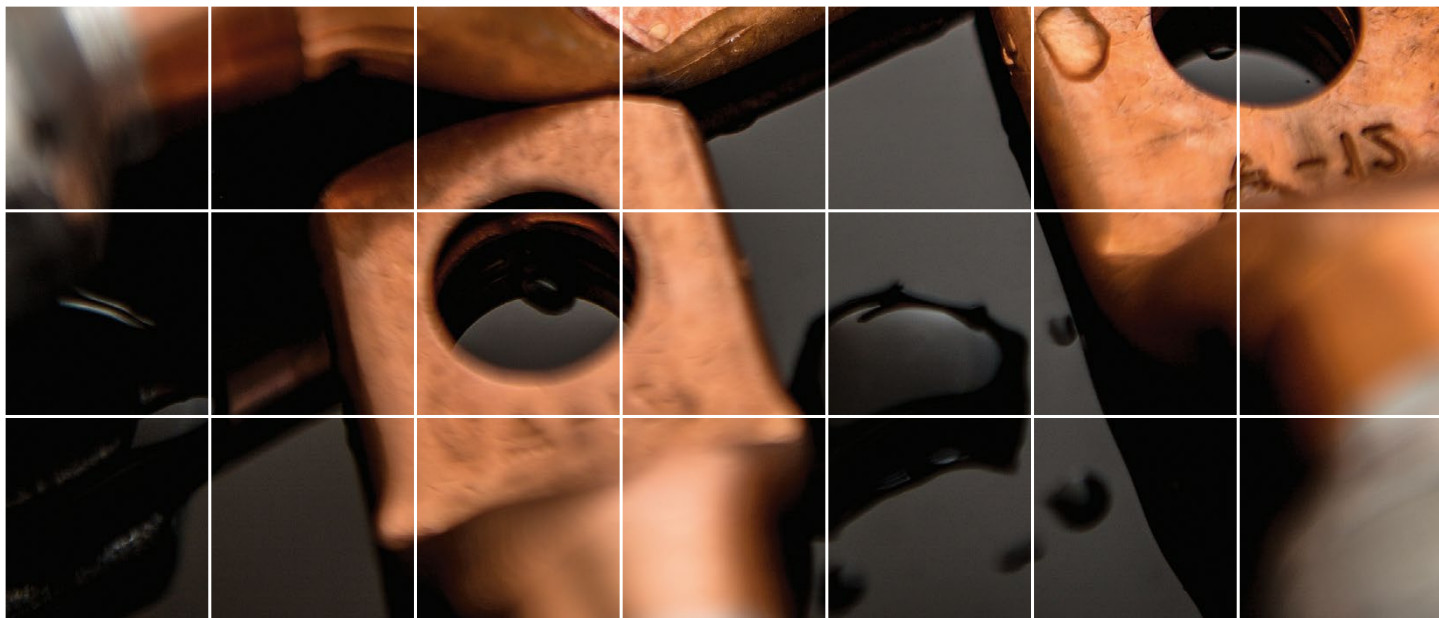


Lagercrantz
Group●

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”.

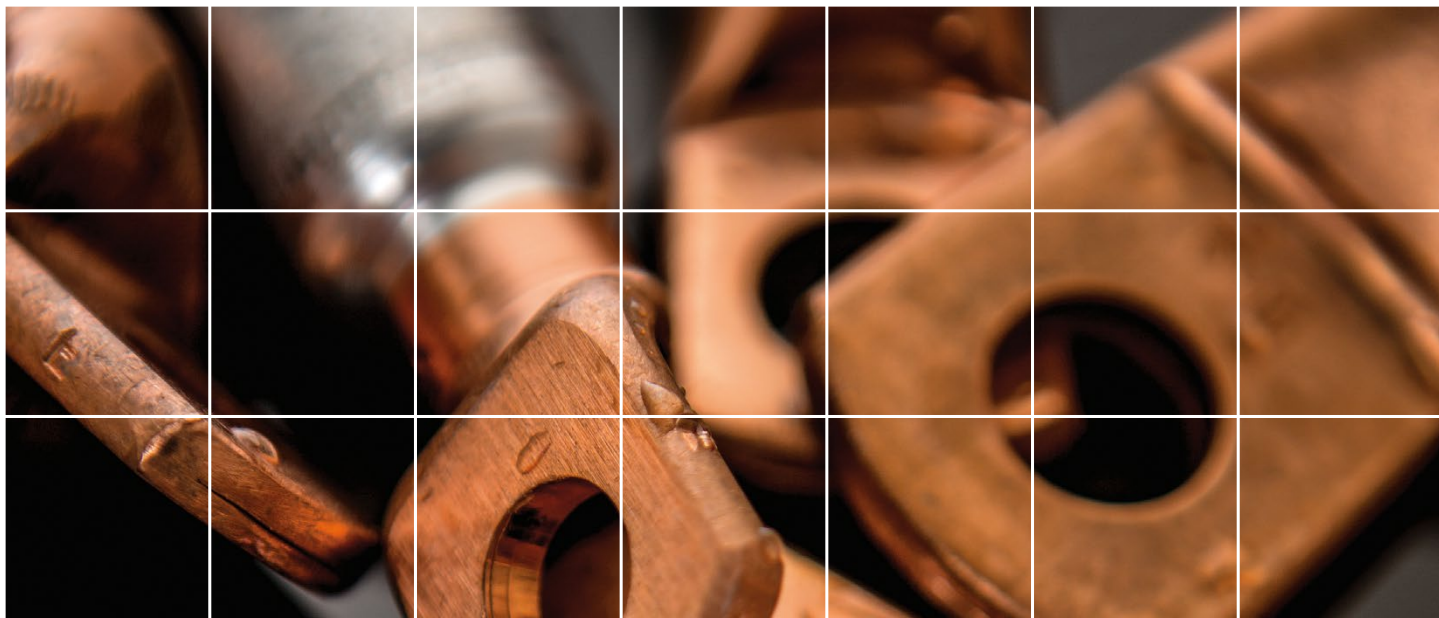
Varje dotterbolag eftersträvar en ledande position på en begränsad marknad, en produkt- /kund- eller geografisk nisch.

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 produkter 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 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 2014/15 fortsatte Lagercrantz att utvecklas väl. Resultatet nådde 265 MSEK, vilket för femte året i rad är en ny högstanivå. Ökningen under året uppgick till drygt 15 procent. Även rörelsemarginalen, (EBIT procent) om 9,7 procent var högst någonsin och vinsten per aktie uppgick till 8,96 kronor (7,81).

Marknadsmässigt präglades året av fortsatt stabilitet och en successiv, långsam förbättring.

Av våra viktigaste marknader utvecklades Sverige och Danmark väl medan Finland var fortsatt svagt. I Norge vek marknaden nedåt till följd av det lägre oljepriset som vi bedömer påverkat humör och investeringsvilja också i andra branscher, exempelvis byggmarknaden. Den underliggande organiska tillväxten för koncernen var positiv för alla årets kvartal med en total tillväxt för året om 5 procent.

Under 2014 och 2015 har vi också attraherat ytterligare sex företag till att bli en del av vår koncern. Konceptet vi arbetar med är bevisligen attraktivt för många säljare. De viktigaste faktorerna till varför man vill bli en del av Lagercrantz Group är att bolagen efter att de kommer in i gruppen får fortsätta verka självständigt, med eget varumärke och tidigare lokalisering, samt där vi metodiskt hjälper dem med bl.a. tillväxtfrågor. Vår allt tydligare inriktning med produktbolag med tillväxt- och exportambitioner har allt fler successivt kommit att förstå och uppskatta.

STRATEGIN BAKOM FRAMGÅNGARNA

Bakom Lagercrantz goda utveckling och förmåga att växa inom expansiva nischer, ligger den strategi som vi sedan flera år konsekvent genomför. Organisationsmodellen med decentralisering och målstyrning är inarbetad. Varje dotterbolag arbetar mot tydligt uppsatta resultat- och rörelsekapitalmål i en årligt antagen affärsplan med konkreta åtgärder och satsningar. Målstyrningen utmanar till att hitta möjligheterna också när marknaden uppvisar begränsad tillväxt.

Förvärvsstrategin är en annan viktig orsak till framgångarna. Vi fortsätter att förvärva lönsamma B2B teknikbolag med starka marknadspositioner i nischer. De sex förvärv som vi genomfört under 2014 och 2015 adderar på årsbasis cirka 350 MSEK till affärsvolymen. Av årets resultatökning kom knappt hälften från organisk tillväxt medan resten kom från förvärv och en liten del valutaeffekter.

Fokus på att höga förädlingsvärden är ytterligare en viktig orsak bakom koncernens framgångar. Med relativt små, flexibla resultatenheter vill vi snabbt tillmötesgå kundernas krav genom att utveckla och anpassa produkter och lösningar som skapar mervärden. Förädlingsvärdena stiger också i takt med att andelen egna produkter ökar. Egna produkter utgör idag mer än 38 procent av försäljningen och härigenom har koncernens bruttomarginal sedan 2004/05 stadigt stigit.

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

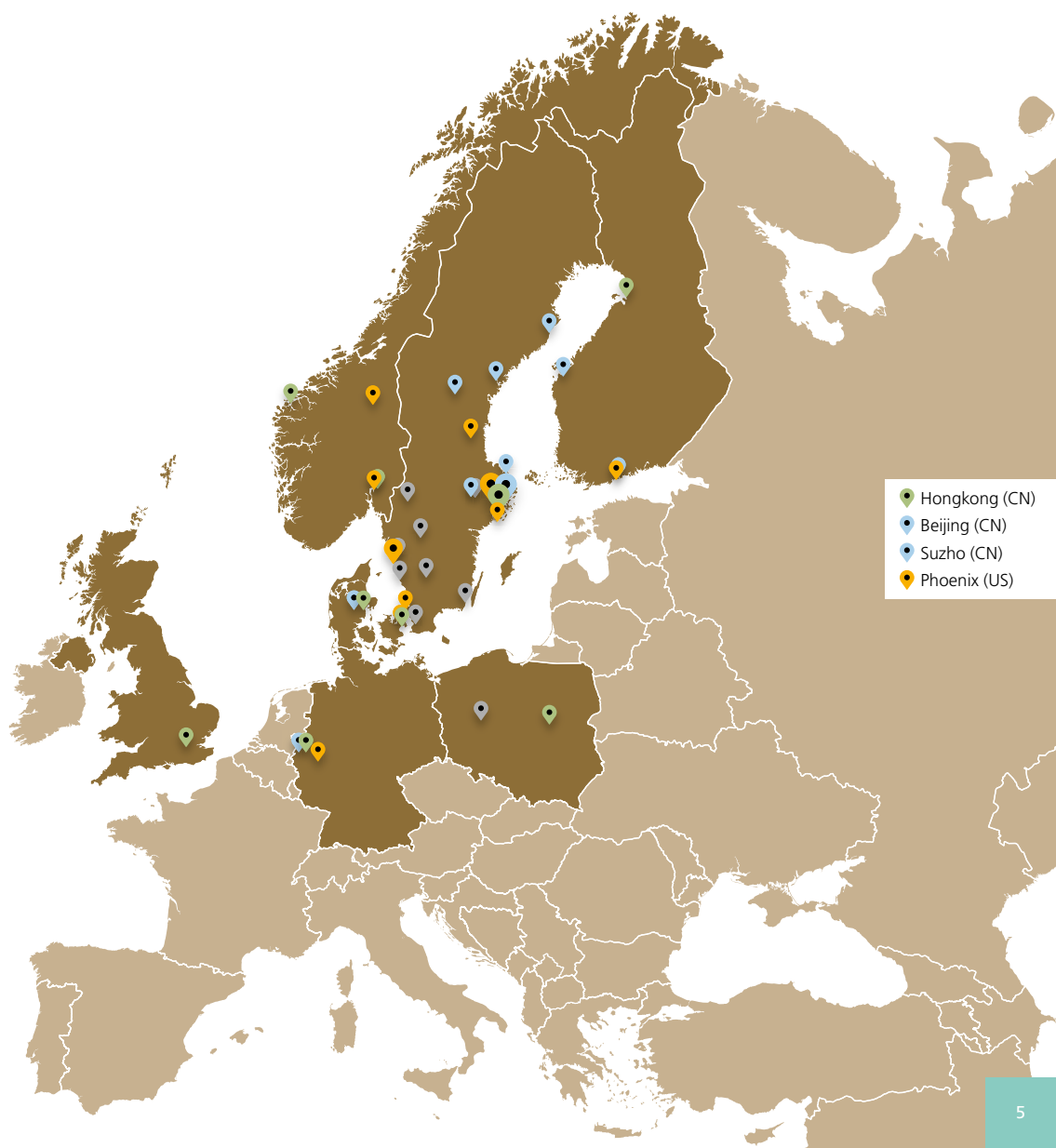
Vårt affärskoncept är starkt och med en fortsatt positiv underliggande trend i marknaden fortsätter förutsättningarna för Lagercrantz att vara goda. Tillväxt i befintliga enheter står högt på agendan och våra starka finanser möjliggör fler intressanta förvärv. Genom att fortsätta öka andelen egna produkter genom förvärv av marknadsledande nischade produktbolag finns goda chanser till fortsatt stigande marginaler och ökad lönsamhet. Sammantaget har jag en stark tro på framtiden för Lagercrantz.

Maj 2015

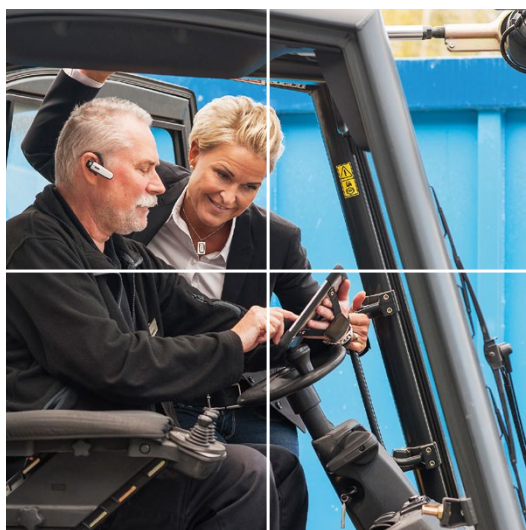
Jörgen Wigh
VD och koncernchef

Nischade företag i fyra divisioner

LAGERCRANTZ GROUP			
ELECTRONICS 11 resultatenheter · 7 länder	MECHATRONICS 8 resultatenheter · 5 länder	COMMUNICATIONS 12 resultatenheter · 6 länder	NICHE PRODUCTS 8 resultatenheter · 2 länder
ACTE A/S (DK, UK och CN) ACTE AS (NO) ACTE Solutions AB (SE) ACTE Sp. z o.o. (PL) Unitronic AG (DE) Vanpee A/S (DK) Vanpee AB (SE) Vanpee AS (NO) El-produkter AS (NO) Idesco Oy (FI) ISIC A/S (DK)	Cue Dee AB (SE och CN) EFC Finland Oy (FI) Elfac A/S (DK) Elkapsling AB (SE) Elpress (SE, DE, DK och CN) Enkom Oy (FI) Kablageproduktion AB (SE) Norwesco AB (SE)	Betech Data A/S (DK) CAD-Kompagniet A/S (DK) COBS AB (SE) Direktronik AB (SE) Excidor AB (SE) ISG Systems AB (SE) K&K Active Oy (FI) Leteng AS (NO) Load Indicator AB (SE) Nordic Alarm AB (SE) Precimeter Control AB (SE, DE och US) Projectspine A/S (DK) STV Video Data AB (SE)	Asept International AB (SE) Dooman Teknik AB (SE) Plåt & Spiralteknik AB (SE) Steelo AB (SE) Svenska Industriborstar AB (SE) SwedWire AB (SE) Thermod (SE och PL) Vendig AB , (SE)



ELECTRONICS



Electronics	2014/15	2013/14	2012/13
Nettoomsättning, MSEK	803	691	675
Rörelseresultat, MSEK	66	56	48
Rörelsemarginal, %	8,2	8,1	7,1

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 55 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 lagervärden 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, som står för cirka 20 procent av affärsvolymen, är värdeadderande distributörer inom el- och belysningskomponenter samt är specialister inom belysningsstyrning. I takt med krav på ökade energiparkrav är detta ett tillväxtområde inom Electronics. Kunderna, som återfinns inom främst byggnad/konstruktion, erbjuder kompetens inom planering av belysningsstyvningsprojekt 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.

Utöver detta har Electronics tre nischade produktbolag som utvecklar och säljer egna produkter. Tillsammans står de för ca 25 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.

El-produkter designar, marknadsför och säljer belysning baserad på LED-teknologi. Produkterna säljs under eget varumärke till den professionella installatörsmarknaden i Norge.

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 2014/15 stod för ca 35 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 2014/15 tillsammans stod för ca 20 procent av divisionens affärsvolym, tillverkar Elkapsling elskåp av varierande storlek, utformning, kapslingsklass och bestyck-ning. 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 pro-dukter 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 2014/15 stod för drygt 40 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 eftermark-nad 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 omsätter ca 180 MSEK på årsbasis. Bolaget tillverkar framförallt fästen för olika applikationer inom telekombranschen. Övriga produkter är master och torn avsedda för telekomindustrin men även i viss utsträck-ning 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.

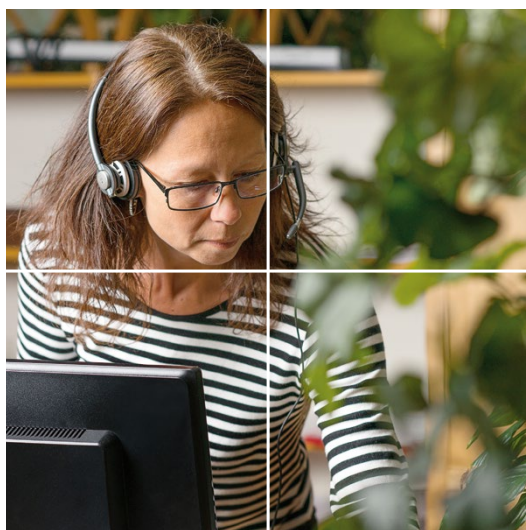
MECHATRONICS



Mechatronics*	2014/15	2013/14	2012/13
Nettoomsättning, MSEK	784	750	651
Rörelseresultat, MSEK	118	108	83
Rörelsemarginal, %	15,1	14,4	12,7

*Cue Dee som förvärvades april 2015 ingår ej

COMMUNICATIONS



Communications	2014/15	2013/14	2012/13
Nettoomsättning, MSEK	870	802	785
Rörelseresultat, MSEK	55	51	64
Rörelsemarginal, %	6,3	6,4	8,2

Divisionen består av 12 resultatenheter, alla med framskjutna positioner i sina respektive nischer. Kunder återfinns i flera marknadssegment, både inom privata näringslivet och i den offentliga sektorn.

Digital bild / teknisk säkerhet

Bolagen STV, COBS, Nordic Alarm och ISG som 2014/15 stod för ca 35 procent av divisionens affärsvolym, 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 och säkerhetslösningar för företag och äldreboende. Bolagen levererar också lösningar för ökad trafiksäkerhet i vägtunnlar, högsäkerhetsanläggningar och skapar effektivare kommunikationslösningar.

Software- och Accessprodukter

Detta område stod under 2014/15 för ca 55 procent av divisionens affärsvolym och består av ett antal bolag. Mjukvarudistributören Botech Data erbjuder genom återförsäljare världsledande CAD-produkter för teknisk konstruktion, design och visualisering. CAD-Kompagniet erbjuder tekniska konsulter och bemanning inom industri, byggkonstruktion och arkitektur.

Direktronik, och Leteng erbjuder IT, telekommunikations- och AV-utrustning både direkt till slutkund och via återförsäljare. Kunderna använder produkterna till att bygga ut IT-nätverk och öka kapaciteten för dataöverföring och presentationsutrustning för att effektivisera möten och intern kommunikation.

Styr- och reglerprodukter

Detta är ett nytt område för divisionen, med stor utvecklingspotential. De nyligen förvärvade bolagen Excidor, Load Indicator och Precimeter erbjuder tekniska speciallösningar inom områden som styrsystem för skogs- och entreprenadmaskiner, mätning av kraft och laster för vridmoment och vägning, samt för nivå- och flödesmätning vid arbete med flytande metaller.

Divisionen Niche Products har idag åtta resultatenheter där Steelo är störst omsättningsmässigt och stod under 2014/15 för drygt 25 procent av divisionens affärsvolym. Steelo tillhandahåller förvarings- och produktexponeringslösningar med järn- och dagligvaruhandeln som viktiga kunder.

Det under 2013 förvärvade produktbolaget Asept fortsätter utvecklas fint. Bolaget är inriktat på hygieniska och säkra förpacknings- och portioneringssystem för av de stora globala livsmedelstillverkarna och snabbmatsrestaurangerna.

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, sophantering, stenbrott och gruvor.

Genom SwedWire tillhandahåller divisionen tillverkning och försäljning av varmförzinkad ställina 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.

Genom det under året förvärvade produktbolaget Dooman har garage till handikappfordon lagts till divisionens sortimentet av glasfiberprodukter.

Under året förvärvades Svenska Industriborstar som framförallt är inriktade på borstar för snöröjning av landningsbanor. Kunderna utgörs av flygplatsoperatörer i Nordeuropa och Nordamerika.

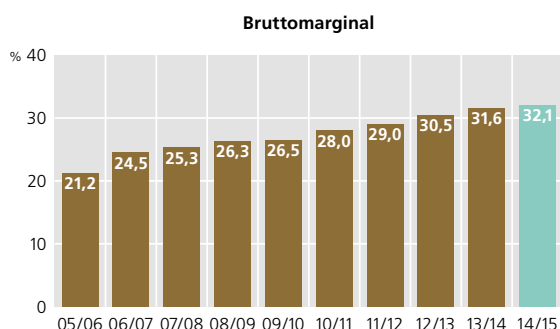
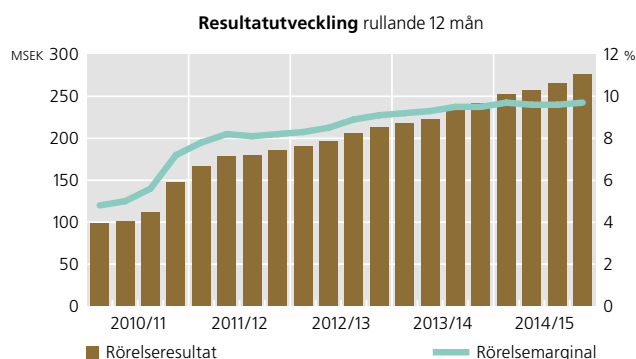
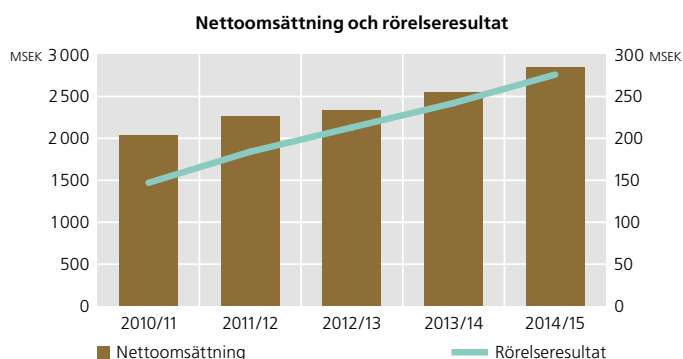
Divisionens bolag är redan starka på sina hemmamarknader varför satsningar på ökad exportförsäljning prioriteras och förväntas bidra till framtida tillväxt.

NICHE PRODUCTS

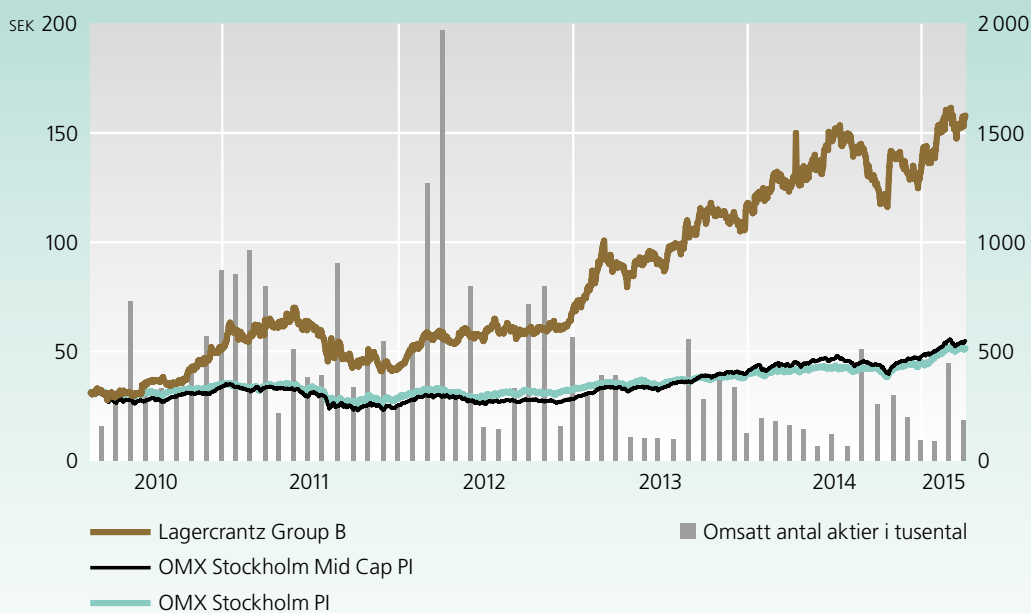


Niche Products	2014/15	2013/14	2012/13
Nettoomsättning, MSEK	389	303	217
Rörelseresultat, MSEK	61	45	35
Rörelsemarginal, %	15,7	14,9	16,1

- Nettoomsättningen för 2014/15 ökade med 12 procent till 2 846 MSEK (2 546). Den organiska tillväxten mätt i lokal valuta uppgick till 5 procent för jämförbara enheter.
- Rörelseresultatet ökade med 14 procent till 276 MSEK (242), vilket innebar en rörelsemarginal om 9,7 procent (9,5).
- Resultat efter finansiella poster ökade med 15 procent till 265 MSEK (230).
- Resultat efter skatt uppgick till 203 MSEK (177). Resultat per aktie efter utspädning ökade med 15 procent och uppgick till 8,96 SEK (7,81).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten ökade med 16 procent och uppgick till 268 MSEK (231) motsvarande 11,83 SEK (10,19) per aktie efter utspädning.
- Avkastning på eget kapital uppgick till 24 procent (24). Soliditeten uppgick vid periodens utgång till 44 procent jämfört med 43 procent vid räkenskapsårets början.
- Under räkenskapsåret 2014/15 har fem förvärv genomförts, med en sammanlagd årlig omsättning om ca 165 MSEK. Efter periodens slut förvärvades Cue Dee, med en årlig omsättning om ca 180 MSEK.
- Styrelsen föreslår en höjning av utdelningen till 4,50 SEK (4,00) per aktie.

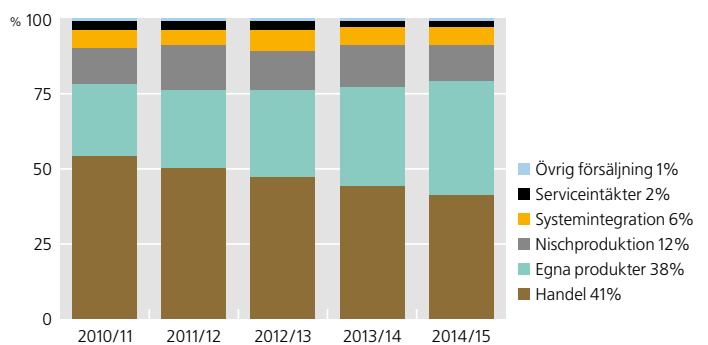


LAGERCRAINTZ AKTIEN

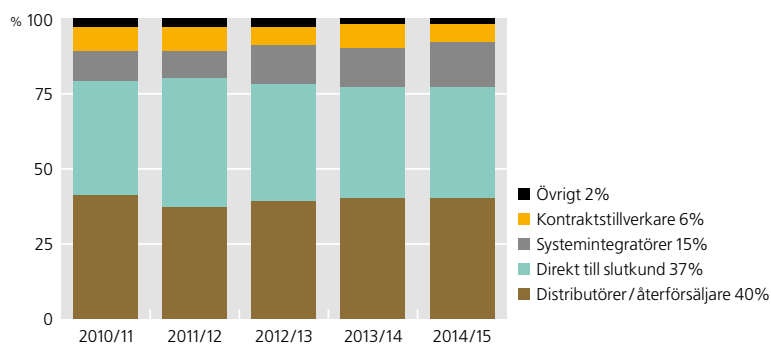


Över en femårsperiod mellan 1 april 2010 – 31 mars 2015 har kursutvecklingen för Lagercrantz aktie uppgått till 408 procent. Det breda börsindexet OMX Stockholm Price Index har under samma period stigit med 65 procent, och jämförelseindexet OMX Stockholm Mid Cap PI, som visar den sammantagna utvecklingen för medelstora bolag, har stigit med 76 procent. Lagercrantzkoncernens B-aktie flyttades per den 2 januari 2014 från Nasdaq Stockholmsbörsens Small Cap-lista till börsens Mid Cap-lista.

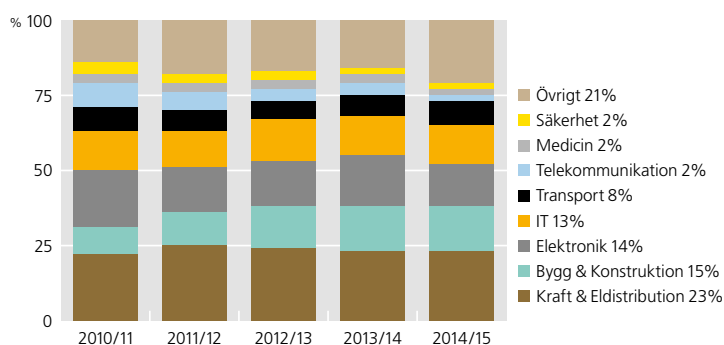
Omsättning per affärstyp



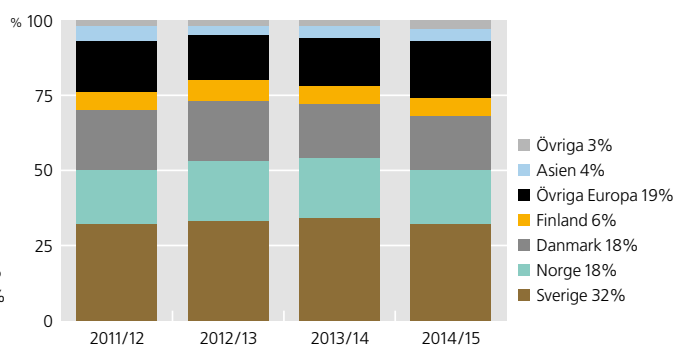
Omsättning per marknadskanal



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 1100 anställda och omsätter ca 2,8 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

