

# Året i korthet

## Verksamhetsåret 2012/2013

- Nettoomsättningen ökade med 4 procent till 5 403 miljoner kronor.
- Rörelseresultatet minskade med 7 procent och uppgick till 437 miljoner kronor.
- Resultatet efter skatt minskade med 1 procent till 323 miljoner kronor, motsvarande en vinst per aktie på 14,60 kronor.
- Avkastningen på eget kapital uppgick till 30 procent och soliditeten var 37 procent.
- Totalt genomfördes åtta förvärv, vilka tillförde en omsättning om cirka 590 miljoner kronor på årsbasis.
- Styrelsen föreslår en utdelning om 8,00 kronor per aktie.
- Affärsklimatet har på flera av koncernens marknader varit avvaktande och ojämnt under året. Marknadsbilden är fortfarande splittrad och affärsläget skiljer sig mellan olika geografiska marknader, kundsegment och produktvischer.
- Totalt sett har omsättning och resultat för jämförbara enheter sjunkit för helåret. Genom förvärven har koncernen visat ökad nettoomsättning och minskat rörelseresultat jämfört med föregående år.

	2012/2013	2011/2012	Förändring, i procent
Nettoomsättning, MSEK	5 403	5 200	4
Rörelseresultat, MSEK	437	470	-7
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), %	45	53	-15
Vinst per aktie, SEK	14,60	14,65	0
Eget kapital per aktie, SEK	51,20	46,20	11
Avkastning eget kapital, %	30	34	-12
Medelantal anställda	1 815	1 612	13

För definitioner se sidan 97.

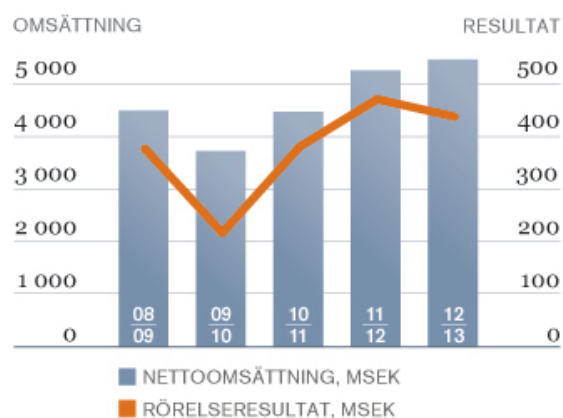
# Detta är Addtech

## Teknikhandel under många varumärken

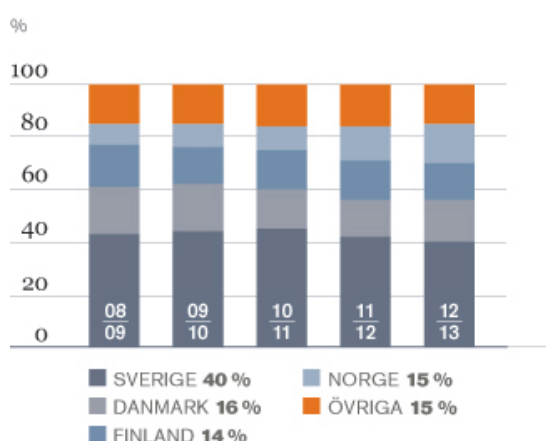
Addtech är en teknikhandelskoncern som tillför både tekniskt och ekonomiskt mervärde i länken mellan tillverkare och kund. Addtech verkar inom valda nischer på marknaden för högteknologiska produkter och lösningar. Kunderna finns främst inom tillverkande industri och offentlig sektor. Koncernen har cirka 2 000 medarbetare, en årsomsättning om cirka 5 miljarder SEK och försäljning till ett 30-tal länder.

Addtech består av cirka 130 rörelsedrivande bolag som alla strävar efter att vara marknadsledande inom sina nischer. Bolagen, som är uppdelade i fyra affärsområden, hålls samman av en företagskultur där affärsmannaskap och teknisk kompetens är centrala begrepp, och där det lilla bolagets flexibilitet kombineras med koncernens breda nätverk, resurser och finansiella styrka.

### Omsättning och rörelseresultat

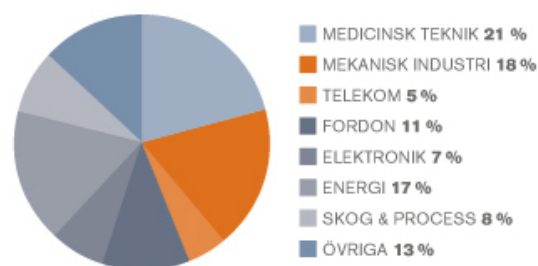


### Omsättning per geografisk marknad



Försäljning och handel med standardprodukter är basen i verksamheten men hög teknisk kompetens, långsiktiga kundrelationer och förståelse för kundernas verksamheter leder ofta till fördjupat samarbete och utveckling av specialanpassade produkter, lösningar och tjänster.

### Omsättning per kundsegment



### Addtech tillför värde

Addtech äger och utvecklar teknikhandelsbolag med en målsättning att generera en uthållig lönsamhet överstigande 45 procent i avkastning på rörelsekapitalet.

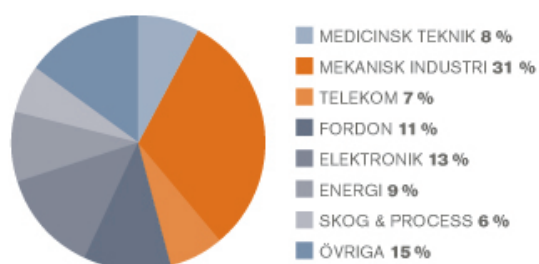
Addtech skapar aktieägarvärde genom att tillföra kunskap, nätverk och trygghet till dotterbolagen samt genom att löpande förvärva nischade teknikhandelsbolag inom utvalda marknadssegment.

## Addtech Components

Addtech Components marknadsför och säljer komponenter och delsystem inom mekanik, elektromekanik, hydraulik och elektronik samt automationslösningar till kunder inom tillverkningsindustrin. Exempel på produkter: Linjärenheter, kulsruvar, elmotorer, omkopplare, sensorer och givare. Inom området hydraulik, vilket även omfattar pneumatik, vakuum och tryckluft, säljs komponenter och lösningar som ventiler, pumpar, aggregat och filter. Inom området automation tillhandahålls industriella kommunikationslösningar samt produkter för sensor och vision.

Addtech Components	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning	1 542	1 568
Rörelseresultat	98	125
Medelantal anställda	420	376

### Omsättning per kundsegment



### Omsättning per geografisk marknad

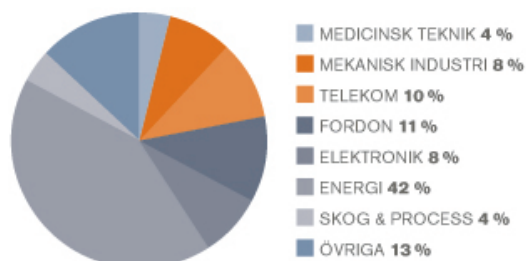


## Addtech Energy

Addtech Energy marknadsför och säljer batterilösningar, produkter för elkraftdistribution och produkter inom elsäkerhet, elinstallation och förbindningsteknik. Kunderna finns främst inom energi- och telekomsektorn samt elinstallationsmarknaden via föreskrivande led och elgrossister. Exempel på produkter: Stationära batterier till UPS anläggningar, batterier till elfordon och hjärtstartare, frånskiljare för mellanspänningsnätet, transformatorer, kabelskåp, elborstar, säkringar och mätomvandlare. Bolagen har förutom handel även egen tillverkning av nischprodukter under egna varumärken.

Addtech Energy	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning	1 576	1 392
Rörelseresultat	152	151
Medelantal anställda	477	379

### Omsättning per kundsegment



### Omsättning per geografisk marknad

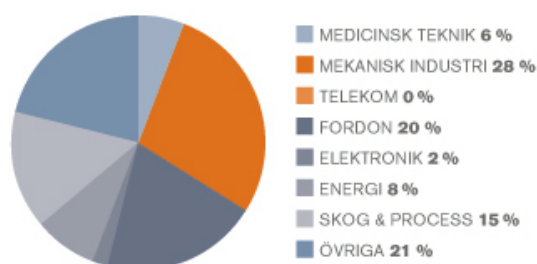


## Addtech Industrial Solutions

Addtech Industrial Solutions marknadsför och säljer produkter i polymera material, elmotorer och transmissioner, kundspecifika produkter inom elektromekanik samt maskinkomponenter, utrustning och förnödenheter för tillverkningsindustrin. Produkter med egna varumärken marknadsförs och säljs till såväl lokala som globala industriella kunder. Exempel på produkter: Packningar, tätningar, formdelar, vibrationsdämpare, kedjor, rullager och komponenter för elektriska motorlösningar som elmotorer och elektronisk varvtalsreglering samt utrustning och material inom blästring, trumling och industriell tvätt. Andra exempel på produkter är joysticks och pedaler till bland annat skogsmaskiner och gaffeltruckar.

Addtech Industrial Solutions	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning	1 150	1 245
Rörelseresultat	93	112
Medelantal anställda	524	518

### Omsättning per kundsegment



### Omsättning per geografisk marknad

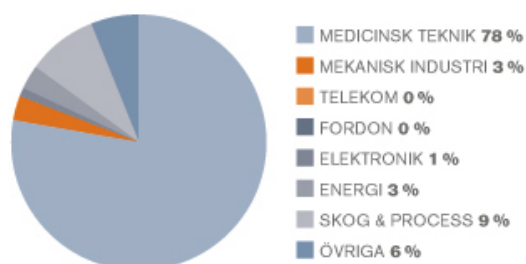


## Addtech Life Science

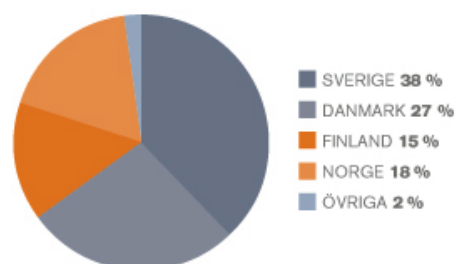
Addtech Life Science marknadsför och säljer instrument, förbrukningsvaror och tjänster till laboratorier inom vård och forskning, diagnostikutrustning för sjukvård samt process- och analysutrustning till industrin. Exempel på produkter: Blodgasutrustning till sjukvården, kromatografiinstrument för forskning samt kemisk analysutrustning till processindustrin, rådgivning, utbildning, support och service.

Addtech Life Science	2012/2013	2011/2012
Nettoomsättning	1 141	1 002
Rörelseresultat	108	98
Medelantal anställda	347	299

### Omsättning per kundsegment



### Omsättning per geografisk marknad



”Inom Addtech har vi inställningen att det finns möjligheter i alla konjunkturer – det gäller bara att ta dem.”

JOHAN SJÖ, VD och koncernchef, Addtech AB



## VD har ordet

**Totalt sett visade Addtech upp en fortsatt god tillväxt och en hög lönsamhet under verksamhetsåret 2012/2013. Året präglades dock av en fortsatt oro på flertalet av koncernens marknader. Trots det levererade koncernen goda resultat, vilket har sin förklaring i att Addtech är en stabil koncern med god riskspridning avseende såväl kunder och leverantörer som geografiska marknader.**

I förra årets VD-ord skrev jag att vi inte skulle få något gratis från marknaden när vi gick in i det nya året. Det fick vi inte heller. Den generella marknadsbilden är densamma. Det är fortfarande upp till oss att göra ett bra jobb för att växa och bibehålla vår lönsamhet.

Ungefär hälften av koncernens verksamhet mötte en sämre konjunktur, medan den andra hälften verkat på stabila, och i vissa delar, växande marknader. Sverige och Danmark har generellt sett varit svagare jämfört med föregående år medan Norge och Finland samt de utomnordiska marknaderna haft bättre marknadsförutsättningar.

Marknadsläget har varit varierande för våra dotterbolag beroende på kundsegment och produktinnehåll. Nordisk sjukvård, medicinteknik och energi mötte till exempel en stark efterfrågan under året. Ett antal tillverkande kunder, framför allt inom fordons- och verkstadsindustri, drog däremot ner produktionstakten under hösten vilket i sin tur påverkade koncernens utfall för verksamhetsåret.

Totalt sett ökade koncernens omsättning, framförallt beroende på tillskottet via förvärv. Organiskt tappade vi något i volym, men under det sista kvartalet skedde det i lägre takt än i tidigare kvartal, vilket är positivt. För att säkerställa att våra dotterbolag står väl rustade för att möta de utmaningar och möjligheter som framtiden för med sig genomför vi löpande nödvändiga åtgärder för att långsiktigt maximera lönsamheten i verksamheten.

### Effektivisering ger handlingsfrihet

På en orolig marknad är det alltid en utmaning att hantera rörelsekapitalet effektivt. Läxan vi lärde oss av krisen 2008-2009 var att det tar tid att kapitaleffektivisera. Därför fokuserade vi redan för ett år sedan på att reducera rörelsekapitalet, och framförallt hålla nere lagernivåerna i våra dotterbolag för att inte binda kapital i onödan. På så sätt har vi under året haft ett fortsatt bra kassaflöde.

Parallellt med detta har vi sett över kostnadssituationen bland de dotterbolag som haft ett tuffare affärsläge. Dotterbolag som visat en lönsam tillväxt har däremot kunnat fortsätta arbeta enligt sina mål och strategier. Sammanfattningsvis har arbetet varit framgångsrikt vilket gör att vi har goda möjligheter att fortsätta att stärka koncernens positioner även under kommande verksamhetsår, både med egen kraft och med hjälp av förvärv.

### Förvärv kompletterar vår operativa utveckling

Genom årets förvärv av totalt åtta bolag, med en sammanlagd omsättning om cirka 590 miljoner kronor på årsbasis, har koncernen stärkt sina positioner inom ett antal marknadssegment. Ett exempel är förvärvet av Necks Electric-koncernen som innebär att affärsområdet Energy nu har ett starkare helhetsgrepp på marknaden för eldistribution och transmissionsnät.

Det finns fortsatt gott om förvärvsmöjligheter och vi kommer att fortsätta göra förvärv som passar in i vår strategi inom intressanta marknadssegment. Hur många vi kommer att göra per år är svårt att svara på och också mindre viktigt, men över tid kommer vi göra de förvärv som krävs för att vi ska nå våra mål. Förvärven kommer ske inom väl definierade nischmarknader och alltid vara väl förankrade i våra tillväxtstrategier. Vid

några tillfällen har koncernen även tagit steg in i nya marknadsnischer där vi har sett stora möjligheter och komplement till vår verksamhet i övrigt. Dessa möjligheter finns även framgent och ger ytterligare möjligheter till långsiktig lönsam tillväxt för koncernen.

### **100-åriga rötter stark grogrund för fortsatt tillväxt och lönsamhet**

Addtech börsnoterades 2001 och bestod då av cirka 50 dotterbolag, 1 100 anställda och hade en omsättning om cirka 2,5 miljarder kronor. Idag har vi cirka 130 operativa dotterbolag, 2 000 anställda och en omsättning om cirka 5,5 miljarder med bibehållen god lönsamhet. Den positiva operativa utvecklingen har lett till en god utveckling av vårt aktieägarvärde sedan vår egen börsnotering.

En förklaring till våra framgångar är den starka företagskultur som skapades av grundarna till Bergman & Beving för över 100 år sedan. Inom Addtech lever och frodas den än idag. Det är en företagskultur där teknisk kompetens i kombination med affärsmannaskap är centralt. Vi tror på småskalighet för att behålla denna ytterst viktiga kultur i våra dotterbolag. Det innebär att varje bolag självständigt kan sträva efter att vara marknadsledande inom sina respektive nischer och erbjuda ett tekniskt och ekonomiskt mervärde till kunder och leverantörer.

### **Möjligheter finns i alla konjunkturer**

Inom Addtech har vi inställningen att det finns möjligheter i alla konjunkturer - det gäller bara att ta dem. Nuvarande marknadsläge gör att våra dotterbolag fokuserar på att ta ytterligare marknadsandelar som kan ge bra utväxling när marknaden vänder upp igen.

Koncernens dotterbolag är snabbfotade, något som är möjligt tack vare vår decentraliserade organisation. De kombinerar god marknadskänedom med nära relationer till kunder och leverantörer. Det innebär att de snabbt känner av förändringar och nya behov och utifrån det kan utveckla sina affärer och till och med utveckla nya bärkraftiga affärsidéer som ersätter en del av det vi tappar. Det är naturligtvis oerhört värdefullt i tider som dessa.

Avslutningsvis vill jag tacka alla medarbetare för året som gått. Det är genom ert engagemang som dotterbolagen, och därmed koncernen i stort, fortsätter att utvecklas. Jag vill också rikta ett tack till alla våra kunder och leverantörer. Under det kommande året ska vi fortsätta tillföra tekniskt och ekonomiskt mervärde i era verksamheter. Tillsammans kan och ska vi möta en framtid med många möjligheter.

Stockholm i juni 2013

Johan Sjö

VD och koncernchef

# Vision, affärsidé, mål och strategier

## Vision

Addtech ska vara ledande inom värdeskapande teknikhandel.

## Affärsidé

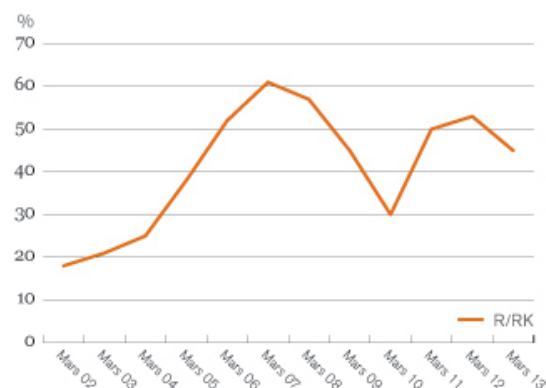
Addtech erbjuder högteknologiska produkter och lösningar till industriföretag och offentlig sektor. Addtech tillför både tekniskt och ekonomiskt mervärde genom att vara en kompetent och affärsmässig samarbetspartner för kunder och tillverkare.

## Finansiella mål

Addtechs övergripande mål är att skapa tillväxt i kombination med lönsamhet. Koncernen strävar efter att över en konjunkturcykel uppnå en resultat tillväxt på minst 15 procent per år.

Lönsamheten i varje dotterbolag ska uppgå till minst 45 procent, mätt som relationen mellan rörelseresultat (R) och rörelsekapital (RK). R/RK premierar högt rörelseresultat och låg kapitalbindning, vilket i kombination med tillväxtmålet på 15 procent ger möjlighet till positivt kassaflöde och förutsättningar för lönsam tillväxt.

### R/RK



## Verksamhetsmål

Addtechkoncernen ska vara ledande inom värdeskapande teknikhandel och uppfattas som den mest kompetenta och långsiktiga samarbetspartnern av våra kunder, leverantörer och medarbetare.

## Strategier

Lönsam tillväxt uppnås genom kontinuerlig affärs- och organisationsutveckling. Addtech har formulerat följande tre centrala strategier för att nå de uppsatta målen:

### Marknadsledande positioner

Addtech ska vara marknadsledande och bygga positioner inom utvalda och väl avgränsade nischer med högt kunskaps- och teknikinnehåll där kunderna efterfrågar noggrant utvalda produkter, lösningar och delsystem, ofta i små och medelstora volymer. Den marknadsledande positionen är en viktig komponent för stabil tillväxt och uthållig lönsamhet.

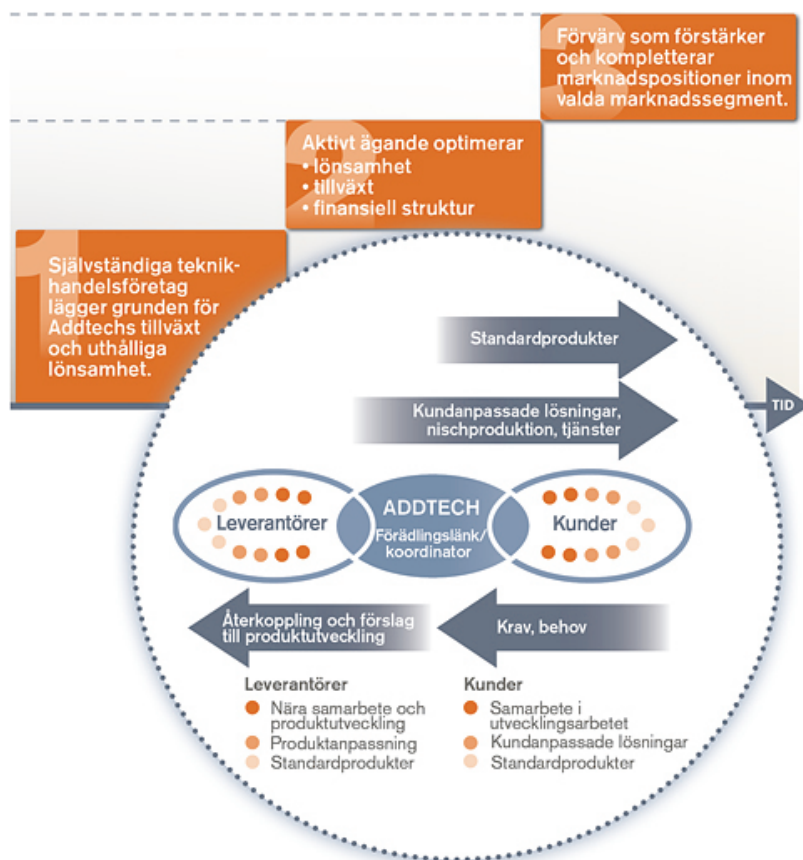
### Operativ rörlighet

Addtech ska kännetecknas av en flexibel organisationsstruktur med snabbfotade och innovativa medarbetare som ser nya affärsmöjligheter. Addtech ska tillvarata respektive dotterbolags eller produktområdes tillväxtpotential genom att flytta isär eller slå ihop hela eller delar av verksamheter. Operativ rörlighet innebär även att Addtech ska ha effektiva processer för att integrera nya verksamheter i koncernen.

### Förvärv

Addtech ska kontinuerligt förstärka befintliga verksamheter genom mindre tilläggsförvärv, men även expandera och bygga positioner inom valda nischer. Verksamheten ska även kompletteras genom förvärv av verksamheter inom nya nischer där koncernen har förutsättningar att bli marknadsledande. En gemensam framgångsfaktor för samtliga förvärv är att koncernens affärsmodell kan tillämpas.

## Addtech driver aktieägarvärde



### Aktieägarvärde i tre steg

Addtechs resultat och aktieägarvärde skapas i tre samverkande och ömsesidigt beroende steg.

1. Den värdeskapande basen. Cirka 130 operativa dotterbolag lägger grunden till Addtechs resultat och aktieägarvärde. Deras verksamhet och affärsmodell bygger på att det finns ett behov av en länk mellan kund och tillverkare som stöttar kunden i valet av leverantör och teknik från en alltmer komplex leverantörsmarknad. Försäljningen av produkter och lösningar bygger på nära relationer till såväl kunder som tillverkare/leverantörer i kombination med hög teknisk kompetens och affärsmannaskap.
2. Aktivt ägande och industriell utveckling. Addtech arbetar aktivt för att öka dotterbolagens lönsamhet, men ägarrollen utövas varsamt. Viljan är att kombinera det lilla företagets fördelar, som flexibilitet, personlighet och effektivitet med det stora bolagets resurser, nätverk och industriella kompetens. Addtech anser att långsiktig tillväxt och lönsamhet optimeras genom att bedriva småskalighet i stor skala.
3. Förvärv för tillväxt och utveckling. Förvärv av nya dotterbolag är nödvändigt för att skapa långsiktig vinsttillväxt och aktieägarvärde. Nya bolag utökar den värdeskapande basen. De tillför försäljningsvolym, agenturer, kunder och kompetens samt - inte minst viktigt - drivna ledare och entreprenörer. Nya bolag medför också nya effektiviserings- och utvecklingsmöjligheter.

## Marknadens drivkrafter

Addtech verkar på den internationella teknikhandelsmarknaden där aktörerna köper, anpassar och säljer tekniska produkter och lösningar. Koncernen fokuserar på väl valda nischer med högt teknik- och kunskapsinnehåll. Addtechs dotterbolag är viktiga samarbetspartner till såväl industriföretag som teknikintensiva tjänsteverksamheter inom privat och offentlig sektor i norra Europa.



## Nordeuropa som marknad

Tyngdpunkten för Addtechs verksamhet ligger i Norden, men under senare år har även marknader utanför de nordiska länderna ökat i betydelse. Förutom egen verksamhet i 12 länder utanför Norden tillkommer export till ytterligare ett 20-tal länder.

## Drivkrafter

Teknikhandelsmarknadens långsiktiga tillväxt och lönsamhet är beroende av industrins och tjänstenäringarnas storlek och mångfald. Nordeuropas relativt höga kostnadsläge har bidragit till utvecklingen av en kunskapsintensiv, automatiserad och specialiserad industri- och tjänstenäring. Utvecklingen har vidare bidragit till en uppdelning av värdekedjan, ökad handel och ett ökat beroende av externa samarbetspartners för produktutveckling och komponentanpassningar liksom för service och andra eftermarknadstjänster. Addtech samarbetar med tillverkare som via egen produktutveckling tillhandahåller marknadsledande och högkvalitativa produkter med högt tekniskt innehåll. Ett samarbete med våra bolag ska vara det mest lönsamma sättet för leverantörerna att sälja sina produkter på de geografiska marknader där vi verkar.

Kunderna har behov av en samarbetspartner som hjälper dem att välja rätt leverantör och teknik från en alltmer komplex leverantörsmarknad. När vi kan tillhandahålla ett sortiment med marknadsledande produkter, kombinerat med vårt egna teknik- och marknadskunnande och flexibla möjligheter till kundanpassningar, blir vi en attraktiv samarbetspartner även för kunderna. Vårt produkt- och tjänsteutbud riktar sig både direkt till slutförbrukare och OEM-kunder (Original Equipment Manufacturer, som integrerar Addtechs produkter i sina egna produkter).

## Tillväxt och lönsamhet

I ett kortare perspektiv är tillväxten och lönsamheten nära kopplade till industrikonjunkturen och det ekonomiska läget på de marknader där koncernen verkar.

Addtechs fokus på infrastruktur, offentlig sektor och smala marknadsnischer minskar konjunkturkänsligheten. Tillväxten och lönsamheten är emellertid starkt beroende av kundernas konkurrenssituation och deras möjlighet att lyckas väl på en inhemsk och/eller global marknad. Därmed blir valet av kunder avgörande för att resurserna investeras i långsiktigt hållbara nischmarknader. Addtech utvärderar därför löpande respektive marknad för att säkerställa att det finns förutsättningar att nå koncernens finansiella mål.

## Addtech i världen



## Industrins förtroendeindex



## Addtech har sin bas i nordisk industri men agerar internationellt

Dotterbolagen söker och representerar marknadsledande tillverkare från hela världen. Dessutom återfinns många av Addtechs produkter i globalt exporterande kunders slutprodukter och det är vanligt att Addtech fortsätter att leverera sina delar även i de fall när kundens tillverkning flyttas utomlands.

## Industriproduktionen styr efterfrågan på Addtechs produkter

Det finns ett nära samband mellan Addtechs försäljning, exklusive affärsområdet Life Science, och industriproduktion.

## Organisation och företagskultur

Addtechs dotterbolag drivs med frihet under ansvar och självständigheten är av stor betydelse för att behålla och rekrytera affärsdrivna medarbetare och entreprenörer. Frihet under ansvar innebär att bolagen är fria att driva och utveckla den operativa verksamheten så länge som den följer Addtechs affärsmodell och koncerngemensamma spelregler. Moderbolaget detaljstyr inte den operativa verksamheten men tillhandahåller en rad verktyg som stödjer effektivitet och optimering. Verktygen återfinns inom områden som juridik, ekonomi, utbildning, kvalitet och IT-system samt ramavtal för inköp av tjänster och förnödenheter.

### Affärsenheter ger synergier

För att kunna ta vara på koncernens nätverk av leverantörer, kunder och kompetens har dotterbolag med liknande produkter och lösningar grupperats i 16 affärsenheter under våra fyra affärsområden. Varje affärsenhet leds av en chef som ofta är VD i något av de ingående bolagen. Affärsenhetschefen och affärsområdesledningen stöttar dotterbolagen genom både styrelsearbete och i mer operativa frågor.

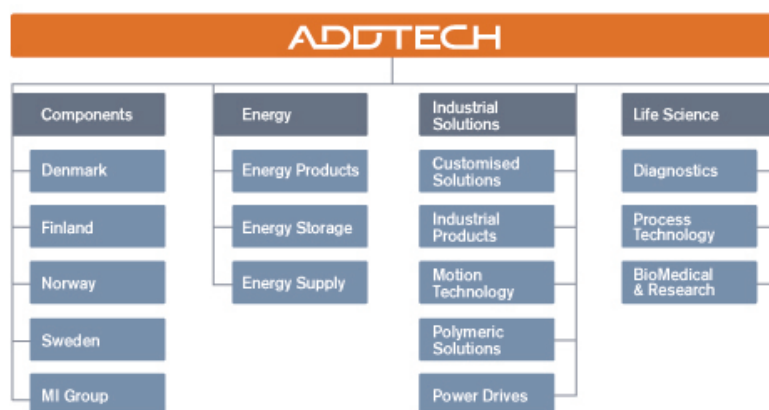
Affärsenhetens huvuduppgift är att skapa ett utbyte mellan dotterbolagen för att identifiera och tillvarata affärsmöjligheter inom deras respektive marknadssegment. Varje enhet har formulerat en egen vision för sitt marknads- eller teknikområde och samarbetet i affärsenheterna förstärker ett bredare och mer kundorienterat affärsfokus hos dotterbolagen. Den decentraliserade organisationsmodellen är dynamisk och beredd att ta emot nya bolag som bidrar till tillväxt och utveckling. Affärsenheterna bidrar till att Addtechs positioner inom de utvalda marknadssegmenten ytterligare förstärks.

Inom affärsområdet Life Science genomfördes den 1 april 2013 en mindre omorganisation där bolagen inom BioNordika Group flyttades från affärsenheten Diagnostics till affärsenheten Research, som därmed också bytte namn till BioMedical & Research. Omorganisationen är ett resultat av de senaste årens utveckling av verksamheten inom affärsområdet Life Science där bland annat förvärvade bolag har skapat nya kontakter mellan bolagen och gett nya samarbetsmöjligheter.

### Organisation för individuell utveckling

Addtech är beroende av kompetenta medarbetare med stor egen drivkraft och verksamheten utformas så att det ska finnas utrymme för dessa att utvecklas. Den decentraliserade organisationen tillvaratar medarbetarnas intresse för att utvecklas mot allt större ansvar inom det egna dotterbolaget eller inom andra delar av koncernen. Möjligheten till fortsatt karriär i ett börsnoterat företag kan även vara betydelsefull för drivna entreprenörer som funderar på att avyttra sin verksamhet, men ändå vill fortsätta leda sina företag inom ramen för ett större företag.

### Organisation



### Affärsdriven företagskultur

En väl etablerad företagskultur och gemensam värdegrund ger medarbetarna god vägledning i arbetet. Företagskulturen bygger på affärsmannaskap och hög teknisk kompetens i kombination med individuell frihet och en vilja att ta personligt ansvar.

När kunder och leverantörer väljer att arbeta med Addtech spelar medarbetarnas förhållningssätt en avgörande roll. Koncernens medarbetare är kända hos kunderna för sin förmåga att skapa nya kreativa lösningar som möter kundernas behov.

Affärsmannskapet omfattar även förmågan att se till det egna bolagets långsiktiga lönsamhet och tillväxt med utgångspunkt i affärer som är bra för alla parter.

### Satsar på kompetensutveckling

Koncernen arbetar långsiktigt på flera plan för att öka den interna kunskapsöverföringen, vidareutveckla medarbetarna och förädla företagskulturen. Viktiga verktyg för detta är Addtechs egen Affärsskola samt olika former av samarbeten inom koncernen. Samtliga anställda deltar i kursen "Vision och företagsfilosofi".

## Addtechs CSR-arbete

Addtech driver ett långsiktigt utvecklingsarbete inom CSR-området (Corporate Social Responsibility) som omfattar alla dotterbolag inom koncernen. Addtechs övergripande mål är att uppfylla kundernas, aktieägarnas och medarbetarnas krav och förväntningar på ett hållbart företagande. CSR-arbetet innebär därför att Addtech tar ett långsiktigt ansvar för en hållbar utveckling av medarbetare, miljö och lönsamhet. CSR-arbetet innebär att vi blir starkare inom detta område och därmed ett bättre val än konkurrenterna.

På senare år har Addtechkoncernen höjt ambitionerna i frågor som rör bland annat arbetsvillkor, miljö och etik. Sedan flera år finns en Code of Conduct (uppförandekod) som omfattar alla dotterbolag och varje år produceras en hållbarhetsredovisning där resultatet av CSR-arbetet redovisas. Redovisningen följer Global Reporting Initiative (GRI) riktlinjer för tillämpningsnivå C.

Addtechs bolagsstruktur och verksamhet, med cirka 130 bolag, är en utmaning för snabbt genomslag i CSR-arbetet och många enheter ska införa helt eller delvis nya processer. Arbetet öppnar dock upp för ökat värdeskapande genom exempelvis attraktivare kunderbidanden, större kostnadsbesparingar och ett förbättrat kvalitets- och personalarbete.

### Hållbar utveckling på Addtech

Addtechs målsättning är att fortsätta vara värdeskapande för våra aktieägare, medarbetare, samhället och för miljön. Vi sammanfattar det i tre kategorier; ekonomiskt, socialt och miljömässigt värdeskapande.

- **Ekonomiskt värdeskapande.** Ekonomisk styrka är en hörnsten för att kunna investera i hållbar utveckling och Addtech arbetar dedikerat för att försäkra att vi är både konkurrenskraftiga och kostnadseffektiva.
- **Socialt värdeskapande.** En förutsättning för Addtechs hållbara utveckling är att vi ser till alla de människor som vår verksamhet påverkar. Detta inbegriper våra kunder, leverantörer, medarbetare, samarbetspartners och de samhällen där vi är verksamma. Addtechs Code of Conduct fungerar som en kompass för våra medarbetare och våra leverantörer uppmanas att verka i linje med den.
- **Miljömässigt värdeskapande.** Idag kommer mer än hälften av den el som används inom koncernen från förnyelsebara källor. Addtech har som mål att kontinuerligt öka den andelen. Eftersom koncernens bolag i huvudsak ägnar sig åt teknikhandel har verksamheten en begränsad direkt miljöpåverkan. Koncernen arbetar löpande med förbättringsåtgärder inom de områden som vi kan påverka.

### Code of Conduct

Addtechs strategi när det gäller hållbarhetsarbetet utgår från koncernens Code of Conduct (uppförandekod). Miljö, etik och moral är de centrala koncepten inom CSR och har sedan länge varit en del av koncernens verksamhet. Koncernens Code of Conduct gäller för samtliga anställda i den egna verksamheten och i relationen med leverantörer av produkter och tjänster. Ambitionen är att dotterbolagen ska arbeta tillsammans med leverantörerna för att åstadkomma positiva förändringar. Addtechkoncernens Code of Conduct stöder FN:s Global Compact, ILO:s kärnkonventioner samt OECD:s riktlinjer för multinationella företag. Läs mer på [www.addtech.com/csr](http://www.addtech.com/csr).

### Hållbarhetsredovisning

Addtechkoncernen publicerar en hållbarhetsredovisning som ger kunder, medarbetare, ägare och andra intressenter möjlighet att ta del av hur CSR-arbetet utvecklas. Under 2011 publicerade koncernen sin första hållbarhetsredovisning. Redovisningarna ligger till grund för koncernens fortsatta utveckling inom CSR. Några av ämnesområdena som redovisas är koncernens energianvändning, klimatpåverkan, personalomsättning och medarbetarnas hälsa och säkerhet.

## Händelser under året

- Addtech genomförde den årliga medarbetarundersökningen som omfattar samtliga medarbetare. Syftet med undersökningen är dels att identifiera områden som koncernen och dotterbolagen är bra på idag som arbetsgivare och att kartlägga våra förbättringsområden. Årets resultat ställdes mot föregående år och utgör en viktig indikator för Addtechs långsiktiga och strategiska personalutvecklingsarbete inom koncernen.
- Addtechs CSR-råd bildades under året. I rådet finns representanter från Addtechs fyra affärsområden som tillsammans med externa experter skall driva CSR-arbetet inom koncernen och utarbeta förslag till riktlinjer och principer för styrning av hållbarhetsarbetet i hela koncernen. Med andra ord verka värdeskapande för våra dotterbolag.
- Arbetet med Addtechs leverantörsundersökning påbörjades under det förra verksamhetsåret. I år har vi tagit frågan vidare och utvärderat undersökningsmetoden. Målet är att etablera en strukturerad avstämning av Addtechs leverantörer med syfte att säkerställa att leverantörerna lever upp till en god nivå gentemot sina anställda och miljön. Addtech vill aktivt uppmuntra leverantörer att integrera CSR-arbetet i sina affärsmodeller så att vi tillsammans verkar värdeskapande i samma riktning. Förhoppningen är att implementera en genomarbetad leverantörsundersökning som är både relevant för Addtechs målsättningar och för branschen som helhet.

Läs mer i hållbarhetsredovisningen för 2012/2013 på [www.addtech.se/hallbarhet](http://www.addtech.se/hallbarhet).

# GRI-index

Addteckoncernen redovisar varje år sitt CSR-arbete genom att producera en hållbarhetsredovisning som följer Global Reporting Initiatives (GRI) riktlinjer. Detta index visar vilka frågor som besvarats och var du hittar svaren. Källan ÅR = Årsredovisning och HR = Hållbarhetsrapport. Addteckoncernen redovisar enligt GRI på tillämpningsnivå C sedan 2011.

	<b>Standardindikatorer</b>	<b>Källa</b>	<b>Sida</b>
<b>1</b>	<b>Strategi &amp; Analys</b>		
1.1	Uttalande från VD om vision och strategi	ÅR	7
<b>2</b>	<b>Organisationsprofil</b>		
2.1	Organisationens namn	ÅR	83
2.2	Viktigaste produkterna och tjänsterna	ÅR	5-6
2.3	Organisationsstruktur	ÅR	12-13
2.4	Lokalisering av organisationens huvudkontor	ÅR	83
2.5	Länder där verksamheten bedrivs	ÅR	11
2.6	Ägarstruktur och företagsform	ÅR	83, 93
2.7	Marknader som organisationen är verksam inom	ÅR	10-11
2.8	Organisationens storlek	ÅR	3
2.9	Väsentliga förändringar under redovisningsperioden	ÅR	13-14
2.10	Erhållna utmärkelser och priser under redovisningsperioden	ÅR	13-14
<b>3</b>	<b>Information om redovisningen</b>		
	<i>Redovisningsprofil</i>		
3.1	Redovisningsperiod	HR	5
3.2	Datum för publiceringen av den senaste redovisningen	HR	2
3.3	Redovisningscykel	HR	5
3.4	Kontaktperson för frågor angående redovisningen	ÅR	83
	<i>Redovisningens omfattning och avgränsning</i>		
3.5	Process för definition av innehållet i årsredovisningen	ÅR	13-14
3.6	Redovisningens avgränsningar	HR	5
3.7	Begränsningar i redovisningens omfattning	HR	5
3.8	Princip för redovisning av dotterbolag och utlokaliserade verksamheter	ÅR	12
3.10	Förklaring av effekten av förändringar av information som lämnats i tidigare redovisningar och skälen för detta	HR	5
	<i>Innehållsförteckning enligt GRI</i>		
3.12	Innehållsförteckning som visar var i redovisningen standardupplysningarna finns	ÅR	15-16
<b>4</b>	<b>Styrning, åtaganden och intressentrelationer</b>		
	<i>Styrning</i>		
4.1	Redogörelse för organisationens bolagstyrning	ÅR	29-35, 87-90
4.2	Är styrelseordförande också verkställande direktör	ÅR	87-90
4.3	Beskriv huruvida VD ingår i styrelsen	ÅR	87-90
4.4	Möjligheter för aktieägare och anställda att komma med rekommendation till styrelsen eller företagsledningen	ÅR	98
4.8	Internt framtagna värderingar, uppförandekod och principer för ekonomiskt, miljömässigt och socialt uppträdande	ÅR	13
	<i>Kommunikation med intressenter</i>		
4.14	Intresseorganisationer som organisationen har kontakt med	HR	5-6
4.15	Princip för identifiering och urval av intressenter	HR	5-6
4.16	Tillvägagångssätt vid kommunikation med intressenter	HR	5-6
4.17	Viktiga frågor som lyfts i kommunikationen med intressenter, hur organisationen har hanterat dessa frågor och hur de påverkat organisationens redovisning	HR	5-6

<b>Resultatindikatorer för social påverkan*</b>		<b>Källa</b>	<b>Sida</b>
<b>Medarbetare - anställning</b>			
LA1	Total personalstyrka	ÅR	62
LA2	Personalomsättning	HR	10
LA7	Olyckor och arbetsskador	HR	14
<b>Medarbetare - träning och utbildning</b>			
LA10	Genomsnittligt antal utbildningstimmar	HR	13
LA12	Andel anställda som får regelbunden utvärdering	HR	12-13
<b>Mångfald och jämställdhet</b>			
LA13	Sammansättning av styrelse och ledningsgrupp baserat på mångfaldsindikatorer	ÅR	87-90
LA14	Löneskillnad mellan kvinnor och män	HR	11
<b>Resultatindikatorer för ekonomi*</b>			
<b>Ekonomisk prestation</b>			
EC1	Genererat och distribuerat ekonomiskt värde	HR	6
EC4	Finansiellt stöd från den offentliga sektorn	HR	6
<b>Resultatindikatorer för miljöpåverkan*</b>			
<b>Energi</b>			
EN4	Indirekt användning primär energikälla	HR	17-18
<b>Efterlevnad</b>			
EN28	Efterlevnad av miljölagstiftning och bestämmelser	HR	17
<b>Utsläpp till luft och vatten</b>			
EN29	Miljöpåverkan från organisationens transporter	HR	18-19
<b>Resultatindikatorer för samhällsfrågor*</b>			
<b>Korruption</b>			
S04	Åtgärder gällande korruptionsincidenter	HR	14
<b>Resultatindikatorer för produktansvar*</b>			
<b>Efterlevnad</b>			
S04	Efterlevnad av lagar och regler gällande tillhandahållandet och användningen av produkter och tjänster	HR	16

\* Utfallet av dessa resultatindikatorer redovisas på [www.addtech.com/csr](http://www.addtech.com/csr)