

Året i korthet

Verksamhetsåret 2011/2012

- **Nettoomsättningen ökade** med 18 procent till 5 200 miljoner kronor.
- **Rörelseresultatet ökade** med 24 procent och uppgick till 470 miljoner kronor.
- **Resultatet efter skatt ökade** med 23 procent till 327 miljoner kronor, motsvarande en vinst per aktie på 14,65 kronor.
- **Kassaflödet från rörelsen** uppgick till 415 miljoner kronor, motsvarande ett kassaflöde på 18,90 kronor per aktie.
- **Avkastningen på eget kapital** uppgick till 34 procent och soliditeten var 37 procent.
- **Totalt genomfördes sex förvärv**, vilka tillförde en omsättning om drygt 430 miljoner kronor på årsbasis.
- **Styrelsen föreslår en utdelning** om 8,00 kronor per aktie.
- **Efterfrågan växte**, men marknadsbilden var mer splittrad än tidigare och det skiljer mellan olika geografiska marknader, kundsegment och produktischer.
- **Tillväxten i omsättning och resultat** baseras dels på god organisk tillväxt, dels på att de förvärvade bolagen utvecklades väl.
- **En omorganisation** för ökad potential till tillväxt och effektivitet genomfördes vid övergången till det nya verksamhetsåret. I samband med omorganisationen bildades två nya affärsenheter, Industrial Products och Energy Products. Samtidigt ändrade affärsområdet Energy & Equipment namn till Energy.

	2011/2012	2010/2011	Förändring, i procent
Nettoomsättning, MSEK	5 200	4 418	18
Rörelseresultat, MSEK	470	380	24
Avkastning på rörelsekapital (R/RK), %	53	50	6
Vinst per aktie, SEK	14,65	11,80	24
Avkastning eget kapital, %	34	31	10
Medelantal anställda	1 612	1 445	12

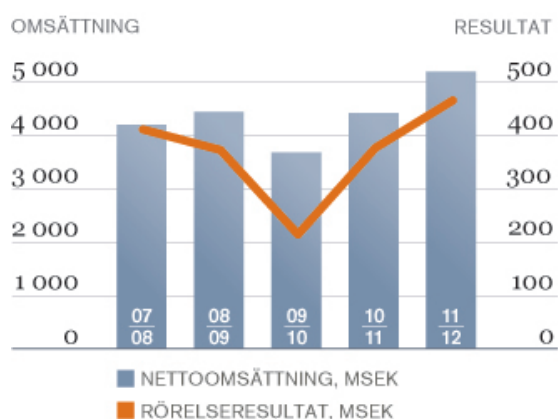
Detta är Addtech

Teknikhandel under många varumärken

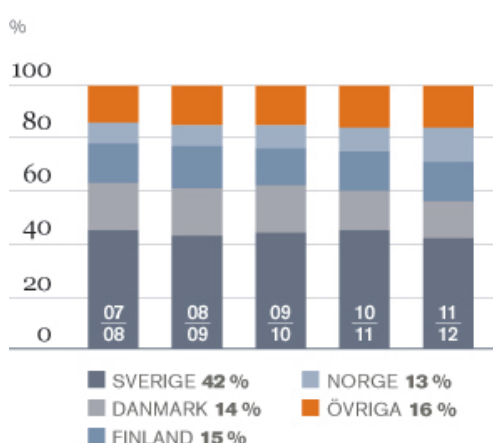
Addtech är en teknikhandelskoncern som tillför både tekniskt och ekonomiskt mervärde i länken mellan tillverkare och kund. Addtech verkar inom valda nischer på marknaden för högteknologiska produkter och lösningar. Kunderna finns främst inom tillverkande industri och offentlig sektor. Koncernen har cirka 1 700 medarbetare, en årsomsättning om cirka 5 miljarder SEK och försäljning till ett 30-tal länder.

Addtech består av ett hundratal rörelsedrivande bolag som alla strävar efter att vara marknadsledande inom sina nischer. Bolagen 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

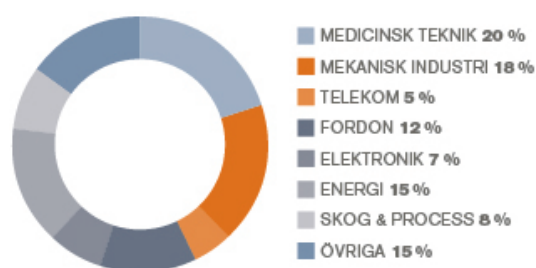


Omsättning per geografisk marknad



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.

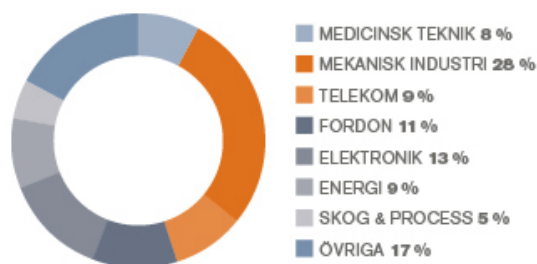
Addtech Components

Addtech Components marknadsför och säljer komponenter och delsystem inom mekanik, elektromekanik, hydraulik och elektronik samt automationslösningar till kunder inom tillverkningsindustrin. Exempel på produkter: Linjärenheter, kulskruvar, 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.

Beskrivningen av verksamheten samt finansiell information avser pro forma utifrån ny organisation per 1 april 2012.

Addtech Components	2011/2012	2010/2011
Nettoomsättning	1 568	1 406
Rörelseresultat	125	105
Medelantal anställda	376	339

Omsättning per kundsegment



Omsättning per geografisk marknad



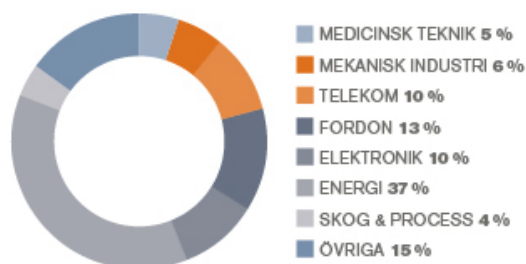
Addtech Energy

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

Beskrivningen av verksamheten samt finansiell information avser pro forma utifrån ny organisation per 1 april 2012.

Addtech Energy	2011/2012	2010/2011
Nettoomsättning	1 392	1 069
Rörelseresultat	151	118
Medelantal anställda	379	312

Omsättning per kundsegment



Omsättning per geografisk marknad



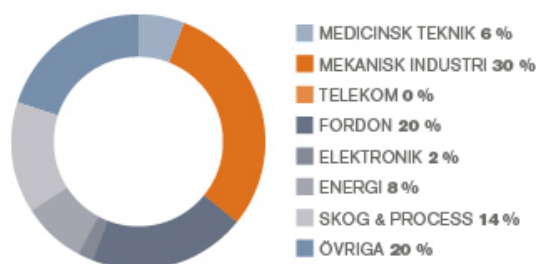
Addtech Industrial Solutions

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.

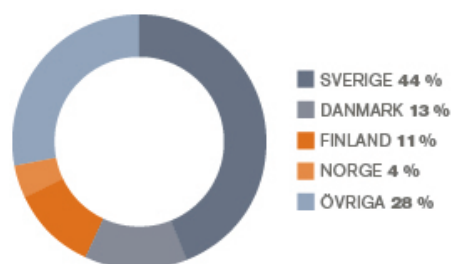
Beskrivningen av verksamheten samt finansiell information avser pro forma utifrån ny organisation per 1 april 2012.

Addtech Industrial Solutions	2011/2012	2010/2011
Nettoomsättning	1 245	1 066
Rörelseresultat	112	79
Medelantal anställda	518	477

Omsättning per kundsegment



Omsättning per geografisk marknad



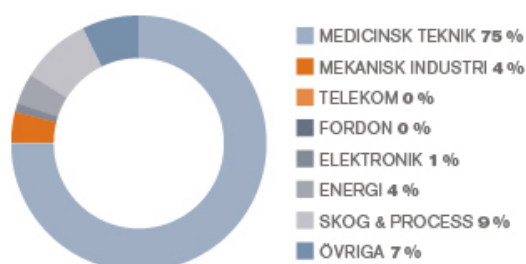
Addtech Life Science

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.

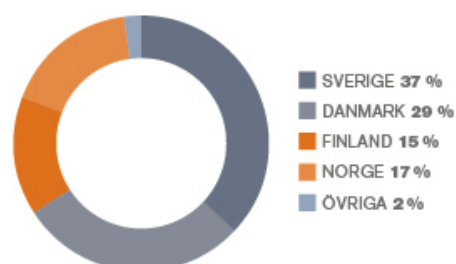
Omorganisationen från den 1 april 2012 har inte påverkat affärsområdet.

Addtech Life Science	2011/2012	2010/2011
Nettoomsättning	1 002	884
Rörelseresultat	98	90
Medelantal anställda	299	280

Omsättning per kundsegment



Omsättning per geografisk marknad



"Under det närmaste året är vårt antagande att vi inte kommer få något gratis från marknaden. Det är helt enkelt upp till oss att göra ett bra jobb för att växa och hålla lönsamheten uppe."

JOHAN SJÖ, VD och koncernchef, Addtech AB



VD har ordet

Under verksamhetsåret 2011/2012 fortsatte koncernens lönsamma tillväxt. Omsättningen passerade för första gången fem miljarder och vi gjorde vårt hittills bästa resultat. Tillväxten på marknaden var sammantaget bra under året.

Det första halvåret växte marknaden i god takt, för att under hösten mattas av när krissignalerna från södra Europa blev starkare. Vi noterade att även om många kunder blev försiktigare i sina beställningsprognoser, så var vår tillväxt bra under tredje och fjärde kvartalet. Det var framför allt verksamheterna i Sverige och Danmark som kände av oron, medan Norge och Finland samt verksamheterna utanför Norden fortsatte att utvecklas väl. Vi genomförde sex förvärv med en sammanlagd omsättning om 430 miljoner kronor på årsbasis.

Fokus ger finansiell styrka

Addtech har historiskt sett haft bra kassaflöde och det är glädjande att konstatera att det gällde även detta år. Den främsta anledningen till vår framgång var att vi lärt oss läxan från krisen 2008-2009; det tar tid att kapitaleffektivisera. När vi såg oron på den svenska marknaden ställde vi oss inte på bromsen. De av våra verksamheter som visade lönsam tillväxt och behövde anställa eller göra förvärv kunde göra det. Vi fokuserade på rörelsekapitalet, på att hålla våra lager nere och inte binda kapital i onödan. Resultatet blev ett kassaflöde på strax över 400 miljoner kronor, koncernens hittills bästa. Det kan vi vara stolta över. Kassaflödet ger oss en stark balansräkning, vilket skapar stabilitet och möjligheter till fortsatt expansion.

Kontinuitet och utveckling

Vi kombinerar kontinuitet och utveckling. Kontinuiteten finns i arbetssätt och företagskultur. Vi har en lång och framgångsrik tradition att förvalta, men tiderna förändras och vi måste utvecklas och förändras över tid. Addtechs framgång bygger på förmågan att tillfredsställa kundernas behov och genom det utveckla nya bärkraftiga affärsidéer. Det är därför viktigt att vi arbetar nära våra kunder för att snabbt känna av förändringar och behov.

Här finns koncernens styrka - våra dotterbolag är bra på förändring då de är relativt små, flexibla och effektiva. Ytterst är det våra medarbetare som förenar teknisk kompetens och affärsmannaskap och är den förädlade länken mellan leverantör och kund. Vår gemensamma affärsmodell bygger på att våra medarbetare vill och kan ta ansvar för att tillföra våra kunder ett tekniskt och ekonomiskt mervärde.

Jag vågar påstå att våra kunder bättre och bättre förstår och uppskattar vår affärsmodell och också att vår kontinuitet och framgångsrika utveckling har gjort att Addtech över tid skapat ett större förtroende hos kunder och aktiemarknad.

Genom att alltid försöka vara ledande inom utvalda och avgränsade nischer med högt kunskaps- och teknikinnehåll så särskiljer sig våra dotterbolag från sina konkurrenter som oftare arbetar

med en större produktbredd och mer som distributörer. Som ett kvitto på att vi gör ett bra jobb korades Addtech i höstas, i hård konkurrens med andra svenska börsnoterade mellanstora bolag, till Sveriges bästa säljorganisation. Bakom priset stod Veckans Affärer och konsultbolaget Prosales.

Förvärv och entusiasm

En delstrategi för långsiktig lönsam tillväxt är expansion genom förvärv. Jag får därför ofta frågor om förvärv och förvärvstakt. Vi kommer att fortsätta att göra förvärv! Hur många det blir per år är inte viktigt, det viktiga är att de passar i vår strategi, att de i grunden använder samma affärsmodell och delar vår kultur och syn på entreprenörskap. Förvärv är en naturlig del av vår verksamhet och ett komplement till den tillväxt som våra bolag själva skapar. Inom våra dotterbolag och affärsenheter har vi bra strategier för tillväxt av egen kraft och genom förvärv. Det finns gott om bolag som har visat intresse för oss och som kan komplettera vår verksamhet.

Tillväxt och framgång bygger ytterst på viljan, affärsmässigheten och kompetensen hos våra medarbetare. Jag är stolt över den entusiasm och innovationsförmåga som jag regelbundet får se prov på. Det ställer krav på Addtech. Vi måste bli bättre på att sätta personliga mål och skapa möjligheter för våra medarbetare att vidareutveckla sin kompetens. Konkurrensen ökar och vi måste vara säkra på att vi både har och kan behålla de bästa medarbetarna inom varje område och samtidigt vara en så bra arbetsgivare att vi kan locka nya medarbetare.

Spännande tider

Eftersom turbulensen i Europa finns kvar så är vårt antagande att vi inte kommer få något gratis från marknaden under det nya verksamhetsåret. Det är upp till oss att göra ett bra jobb för att växa och hålla lönsamheten uppe. En sådan marknadsutveckling är inte fel för Addtech, det är nu som det finns goda möjligheter för oss att växa och ta nya marknadsandelar. I grunden är vi ett stabilt företag med en god riskspridning avseende kunder, leverantörer och geografiska marknader.

Addtechkoncernen kombinerar det lilla företagets flexibilitet, personlighet och effektivitet med det stora företagets resurser, nätverk och långsiktighet. Vi har många uppgifter att ta tag i under året för att bli ännu bättre på småskalighet i stor skala. En är att utveckla de två nya affärsenheter som bildades första april i år.

Våra dotterbolag drivs med ett stort mått av frihet under ansvar, men de vet att det gäller att möta Addtechs krav på tillväxt, lönsamhet och utveckling. Med kontinuitet och utveckling i kombination, så når vi vår vision om att Addtech ska vara ledande inom värdeskapande teknikhandel. Vi kommer att använda all vår kraft och förmåga för att lyckas med det.

Stockholm i juni 2012

Johan Sjö

VD och Koncernchef

Vision, affärsidé, mål och strategier

Vision

Addtech ska vara ledande inom värdeskapande teknikhandel.

Affärsidé

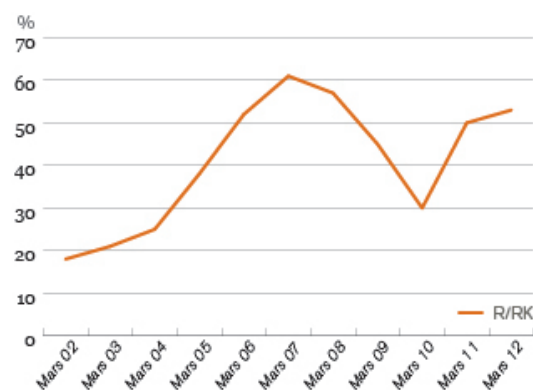
Addtech erbjuder högteknologiska produkter och lösningar till industriföretag och offentlig sektor. Addtech tillför både tekniskt och ekonomiskt mervärde genom att vara en kompetent och affärsässig samarbetspartner för kunder och tillverkare.

Finansiella mål

Addtechs övergripande mål är att skapa tillväxt i kombination med lönsamhet. Koncernen strävar efter att över en konjunkturcykel uppnå en resultattillväxt 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 teknikinhåll 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.

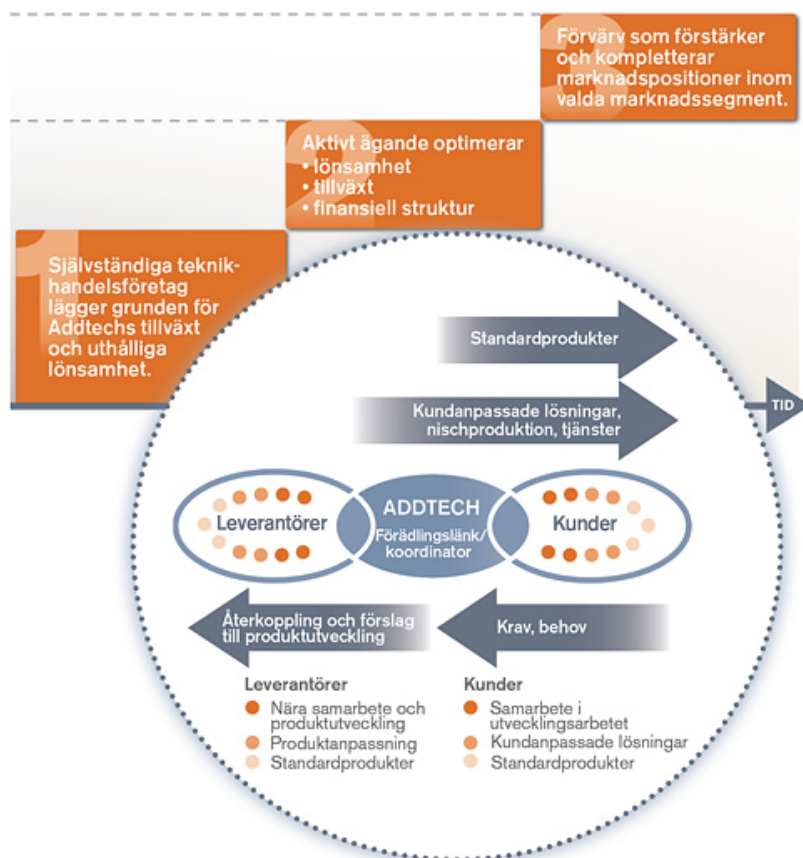
Operativ rörlighet

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. Ett hundratal 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. Addtech är en viktig 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. De utomnordiska verksamheterna finns i Storbritannien, Tyskland, Österrike, Polen, Estland, Litauen, Japan, Kina och Taiwan. Därtill kommer 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 marknadsnicher 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

Nära samband mellan Addtechs försäljning, exklusive affärsområdet Life Science, och industrins förtroendeindex.

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, IT och affärssystem 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 kunder, 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.

Omorganisation

Som ett resultat av de senaste årens utveckling av verksamheten, nya kontakter mellan bolag i koncernen samt de nya möjligheter som förvärvade bolag har medfört, genomfördes en mindre omorganisation i koncernen från och med den 1 april 2012. Ett antal bolag flyttades mellan affärsområdena och två nya affärsenheter bildades. En ny affärsenhet med namnet Industrial Products skapades inom affärsområdet Industrial Solutions. Industrial Products utgörs av bolagen

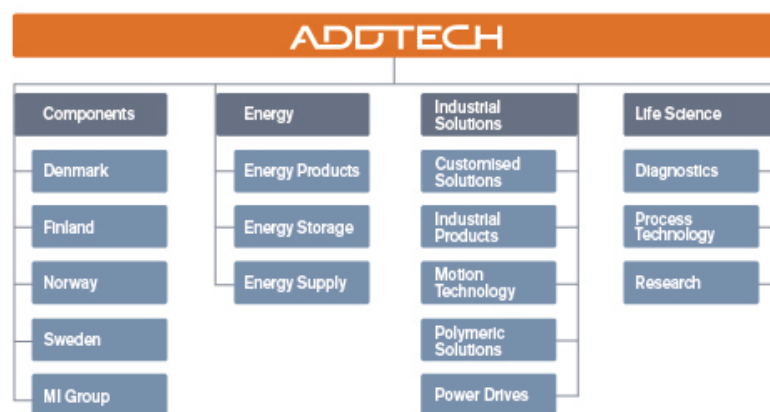
i affärsenheten Mechanics samt av flera bolag från affärsenheten Motion Technology. Ett resultat av att Mechanics-bolagen flyttades till Industrial Solutions är att affärsområdet Energy & Equipment bytte namn till Addtech Energy. I Addtech Energy bildades dessutom en ny affärsenhet med namnet Energy Products av bolag från Energy Supply och Customised Solutions. Därutöver flyttades affärsenheten MI Group från affärsområdet Industrial Solutions till affärsområdet Components.

Syftet med organisationsförändringen är att skapa en ökad potential för tillväxt och effektivitet bland bolagen. Detta kan nu ske genom att bolagen enklare kan ta del av varandras nätverk, kunskaper och erfarenheter samt att de har liknande strategier, utmaningar, kunder, produkter och lösningar.

Affärsområdet Life Science har inte påverkats av omorganisationen.

Inom Addtechs fyra affärsområden är dotterbolagen grupperade i affärsenheter kopplade till övergripande teknik- eller marknadsområden.

Ny organisation



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.

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.

Affärsmannaskapet 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".

Addteckoncernens 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 Addteckoncernen 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 över 100 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 kunderbjudanden, större kostnadsbesparingar och ett förbättrat kvalitets- och personalarbete.

Addtech har tre övergripande mål med CSR-arbetet

- **Medarbetare.** Addtechs dotterbolag strävar efter att vara attraktiva arbetsgivare och ge våra medarbetare goda möjligheter till personlig utveckling. För att identifiera förbättringsområden genomför koncernen medarbetarundersökningar som omfattar samtliga bolag och som sedan ligger till grund för kompetens- och verksamhetsutveckling inom koncernen.
- **Leverantörer.** En stor del av Addteckoncernens omsättning kommer från vidareförsäljning av globala och marknadsledande leverantörers produkter och lösningar. Addteckoncernen arbetar kontinuerligt med att fördjupa dessa relationer och säkerställa att leverantörerna lever upp till en god nivå gentemot sina anställda och miljön.
- **Miljön.** 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. Addteckoncernens 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.

Hållbarhetsredovisning

Addteckoncernen 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 kommer varje år ligga 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 en medarbetarundersökning som omfattade samtliga medarbetare. Syftet med undersökningen var att identifiera områden som koncernen och dotterbolagen är bra på idag som arbetsgivare och kartlägga våra förbättringsområden. Resultatet kommer att ligga till grund för ett långsiktigt och strategiskt personalutvecklingsarbete inom koncernen.
- En första leverantörsundersökning genomfördes som omfattade 18 av koncernens största leverantörer som tillsammans står för över 15 procent av koncernens inköpsvolym. Syftet var dels att säkerställa att leverantörerna lever upp till en god nivå gentemot sina anställda och miljön och dels att utvärdera den arbetsmetod och det verktyg Addtech tagit fram för undersökningen. Under kommande år är målet att fler koncernbolag regelbundet ska genomföra leverantörsundersökningar.
- Addtech utsågs av Veckans Affärer och konsultföretaget Prosales till Sveriges bästa säljorganisation. Priset går till företaget som har den mest framgångsrika säljorganisationen på Nasdaq OMX Stockholm och delas ut i tre kategorier (Large Cap, Mid Cap och Small Cap). Addtech blev tilldelad priset inom kategorin Mid Cap.

Läs mer i hållbarhetsredovisningen för 2011/2012.

GRI-index

Addtechkoncernen 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. Addtechkoncernen redovisar enligt GRI på tillämpningsnivå C sedan 2011.

	Standardindikatorer	Källa	Sida
1	Strategi & Analys		
1.1	Uttalande från VD om vision och strategi.	ÅR	7
2	Organisationsprofil		
2.1	Organisationens namn.	ÅR	95
2.2	Viktigaste produkterna och tjänsterna.	ÅR	5-6
2.3	Organisationsstruktur.	ÅR	12-13
2.4	Lokalisering av organisationens huvudkontor.	ÅR	95
2.5	Länder där verksamheten bedrivs.	ÅR	11
2.6	Ägarstruktur och företagsform.	ÅR	29, 106-107
2.7	Marknader som organisationen är verksam inom.	ÅR	11
2.8	Organisationens storlek.	ÅR	3
2.9	Väsentliga förändringar under redovisningsperioden.	ÅR	14
2.10	Erhållna utmärkelser och priser under redovisningsperioden.	ÅR	15
3	Information om redovisningen		
	<i>Redovisningsprofil</i>		
3.1	Redovisningsperiod.	ÅR	14
3.2	Datum för publiceringen av den senaste redovisningen	HR	1
3.3	Redovisningscykel.	ÅR	14-15
3.4	Kontaktperson för frågor angående redovisningen.	ÅR	95
	<i>Redovisningens omfattning och avgränsning.</i>		
3.5	Process för definition av innehållet i redovisningen.	ÅR	14-15
3.6	Redovisningens avgränsning.	HR	3
3.7	Begränsningar i redovisningens omfattning.	HR	3
3.8	Princip för redovisning av dotterbolag och utlokaliserade verksamheter.	ÅR	14-15
3.10	Förklaring av effekten av förändringar av information som lämnats i tidigare redovisningar och skälen för detta.	HR	3
	<i>Innehållsförteckning enligt GRI</i>		
3.12	Innehållsförteckning som visar var i redovisningen standardupplysningarna finns.	ÅR	16-17
4	Styrning, åtaganden och intresserrelationer		
	<i>Styrning</i>		
4.1	Redogörelse för organisationens bolagsstyrning.	ÅR	31-39, 100-103
4.2	Är styrelseordförande också verkställande direktör.	ÅR	100-103
4.3	Beskriv huruvida VD ingår i styrelsen.	ÅR	100-103
4.4	Möjligheter för aktieägare och anställda att komma med rekommendation till styrelsen eller företagsledningen.	ÅR	113
4.8	Internt framtagna värderingar, uppförandekod och principer för ekonomiskt, miljömässigt och socialt uppträdande.	ÅR	14
	<i>Kommunikation med intressenter</i>		
4.14	Intresseorganisationer som organisationen har kontakt med.	HR	4
4.15	Princip för identifiering och urval av intressenter.	HR	4
4.16	Tillvägagångssätt vid kommunikation med intressenter.	HR	4
4.17	Viktiga frågor som lyfts i kommunikationen med intressenter, hur organisationen har hanterat dessa frågor och hur de påverkat organisationens redovisning.	HR	4, 6, 11

	Källa	Sida
Resultatindikatorer för social påverkan*		
Medarbetare - anställning		
LA1	ÅR	70
LA2	HR	6
LA7	HR	9
Medarbetare - träning och utbildning		
LA10	HR	9
LA12	HR	8
Mångfald och jämställdhet.		
LA13	ÅR	100-103
LA14	HR	7
Resultatindikatorer för ekonomi*		
Ekonomisk prestation		
EC1	HR	5
EC4	HR	5
Resultatindikatorer för miljöpåverkan*		
Energi		
EN4	HR	13
Efterlevnad		
EN28	HR	12
Utsläpp till luft och vatten		
EN29	HR	14
Resultatindikatorer för samhällsfrågor*		
Korruption		
SO4	HR	10
Resultatindikatorer för produktansvar*		
Efterlevnad		
SO4	HR	11

ÅR = Årsredovisning, HR = Hållbarhetsrapport

* Utfallet av dessa resultatindikatorer redovisas på www.addtech.com/csr