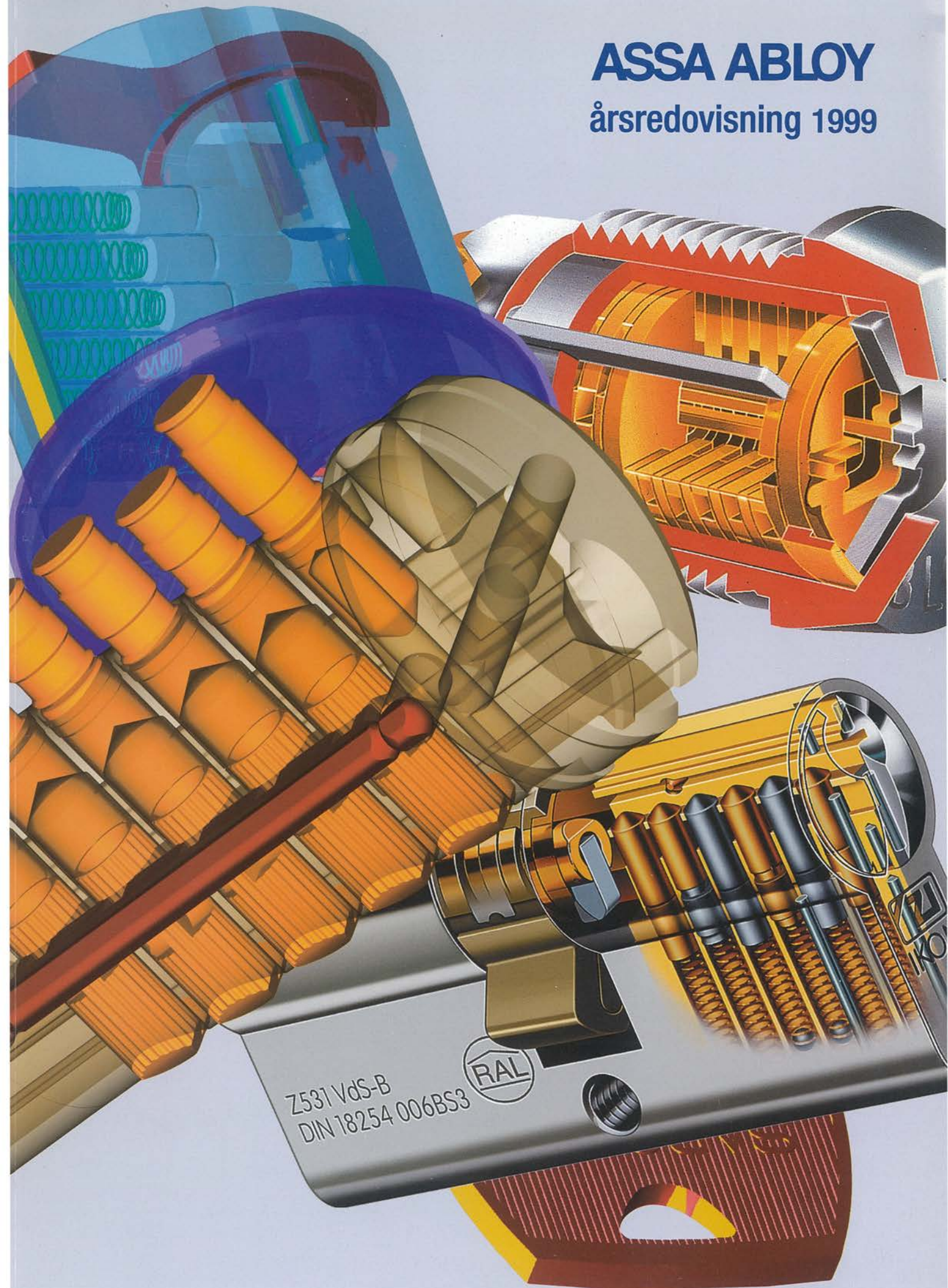


ASSA ABLOY

årsredovisning 1999



Innehåll

Bolagsstämma i ASSA ABLOY AB	2
År 1999 i korthet	3
VD och koncernchef Carl-Henric Svanberg	4
Koncernens utveckling i sammandrag	6
ASSA ABLOY-aktien	8
ASSA ABLOY och låsbranschen	10
Strategi och finansiella målsättningar	12
Ledningsfilosofi	14
Miljöstyrning och kvalitet	16
Trenden mot högre säkerhet	18
ASSA ABLOY i utveckling	20
ASSA ABLOYs produkter	22
Att komma närmare kunden	24
Skandinavien	26
Finland	30
Tyskland	32
Storbritannien och Irland	34
Frankrike och Belgien	36
Nordamerika	38
Australien och Nya Zeeland	42
Nya marknader	44
VingCard	48
EKONOMISK REDOVISNING:	
Förvaltningsberättelse	50
Koncernens resultaträkning och kassaflödesanalys	56
Koncernens balansräkning	57
Moderbolagets resultaträkning och kassaflödesanalys	58
Moderbolagets balansräkning	59
Redovisnings- och värderingsprinciper	60
Finansiell riskhantering	62
Noter	63
Revisionsberättelse	73
ASSA ABLOYs styrelse	74
ASSA ABLOYs ledningsgrupp	75
Adresser	76

Ordinarie bolagsstämma i ASSA ABLOY AB

hålls i Wallenbergsalen, Ingenjörsvetenskapsakademien, Grev Turegatan 16, Stockholm, kl. 15.00 onsdagen den 3 maj 2000.

Anmälan om deltagande i bolagsstämman

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall – dels vara införd i den av Värdepapperscentralen VPC AB förda aktieboken senast den 20 april* 2000, – dels anmäla sitt deltagande till ASSA ABLOY AB, Box 70340, 107 23 Stockholm, tel. 08-506 485 00 senast kl. 16.00 den 26 april 2000. Vid anmälan måste följande anges: aktieägarens namn, personnummer (organisationsnummer), adress och telefonnummer samt information om antalet aktier.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste dessutom, för att äga rätt att delta i stämman, begära att tillfälligt föras in i den av VPC förda aktieboken. Aktieägaren måste underrätta förvaltaren härom i god tid före den 20 april* 2000, då registreringen måste vara verkställd.

* det formella datumet är 23 april 2000. P.g.a. helgdagar sker dock utskriften av aktieboken den 20 april 2000.

Ekonomisk information från ASSA ABLOY kommer att publiceras enligt följande:

Delårsrapporter:

1 januari – 31 mars: 3 maj 2000

1 januari – 30 juni: 10 augusti 2000

1 januari – 30 september: 13 november 2000

Bokslutskommuniké 2000: 7 februari 2001

Årsredovisning 2000: mars 2001

Årsredovisningar och rapporter kan beställas från ASSA ABLOY AB, Box 70340, 107 23 Stockholm
Tel: 08-506 485 00, Fax: 08-506 485 85
www.assaabloy.se

Fortsatt god tillväxt och resultatutveckling

- **Omsättningen** uppgick till 10 277 MSEK (8 582), vilket motsvarar en ökning med 20 procent.
- **Den organiska tillväxten** för jämförbara enheter och i lokal valuta uppgick till 5 procent (6).
- **Resultatet** före skatt ökade med 31 procent och uppgick till 981 MSEK (748).
- **Vinst per aktie** ökade med 26 procent till 2:25 SEK (1:78).
- **Operativt kassaflöde** uppgick till 1 218 MSEK (1 028), vilket motsvarar en ökning med 18 procent.
- **Kassaflöde per aktie** (CEPS) ökade med 15 procent till 4:38 SEK (3:80).
- **Samordning och överföring av know-how** mellan enheterna, möjliggörs av benchmarkingprocessen och utgör grunden för resultat- och kassaflödesförbättringen.
- **Under året förvärvades** elva företag, varav två i Sverige och två i Frankrike samt företag i Australien, Kanada, Danmark, Finland, Tyskland, Israel och Spanien. De större förvärven är följande:
 - Lockwood, Australiens ledande låstillverkare.
 - effeff, världsledande tillverkare av elslutbleck, Tyskland.
 - Mul-T-Lock, Israels ledande tillverkare av lås och högsäkerhetscylindrar.
- **ASSA ABLOY** genomförde en fulltecknad nyemission i juli, vilken tillförde 1 985 MSEK.

ASSA ABLOYs tillväxtprofil

Stabil organisk tillväxt

- Trend mot högre säkerhet.
- Eftermarknadsförsäljning mer än halva volymen.
- Elektromekanik
 - korsförsäljning – nya marknader.

Ökande marginaler

- Förbättring i varje enhet
 - benchmarking
 - kunskapsöverföring.

Ännu starkare kassaflöde

- Arbetsflöden och kapitalrationalisering.
- Goodwillavskrivningar.

Konsolideringsmöjligheter

– fokus på vinst per aktie

- Fragmenterad bransch – harmonisering och FoU driver på konsolideringen.
- Det starka kassaflödet stödjer förvärv.

Koncernstyrka skapas steg för steg

1999 har varit ännu ett händelserikt och viktigt år för ASSA ABLOY-koncernen. Omsättningen ökade med 20 procent till 10 277 MSEK, resultatet före skatt ökade med 31 procent till 981 MSEK och vinsten per aktie ökade med 26 procent till 2:25 SEK. Operativt kassaflöde, som är en god värdemätare på verksamhetens utveckling, uppgick till 1 218 MSEK.

Den organiska tillväxten har varit god efter ett svagt första kvartal och uppgick för året som helhet till 5 procent.

Vi har dessutom gjort elva förvärv som stärker oss på flera områden. Genom förvärvet av tyska effeff uppnådde vi en världsledande position inom elektromekanisk låsning. Med Lockwood fick vi även en ledande position i Australien och Sydostasien.

Vår strategi ligger fast att med fokus på låsområdet utveckla produkter och koncept för att kunna erbjuda våra kunder allt bättre lösningar på sina säkerhetsproblem. Utvecklingsarbetet sker i nära samarbete med användare och marknadens olika kravställare. Förutom kunder är försäkringsbolag, polis och brandförsvär viktiga samtalspartners för att skapa lösningar som fungerar i alla tänkbara situationer.

Grunden för vår verksamhet bygger på stabil organisk tillväxt. Dessutom stärker vi kontinuerligt vår position genom att förvärva låsbolag världen över, tillföra kunskap och förbättra verksamheten lokalt. Vi utnyttjar synergier i gemensam produktutveckling och produktion av mer globala produkter, inte minst inom det elektro-

mekaniska området samt i form av korsförsäljning mellan bolagen. I tillägg till den tillväxt som skapas i den ordinarie verksamheten finns det goda tillväxtmöjligheter för de olika bolagen i koncernen genom att de på sina respektive hemmarknader kan utöka sina produktprogram med produkter från andra koncernbolag.

En av årets viktigaste händelser är förvärvet av effeff. Elektromekanisk låsning används för dörrkontroll i passersystem av olika slag. Genom effeff som tillverkar elektriska slutbleck, Abloy som tillverkar motorlås och Securitron som tillverkar magnetlås har koncernen nu en ledande position inom alla former för elektromekanisk låsning. Tillväxten för dessa produkter drivs i första hand av behovet av ökad säkerhet och är betydligt snabbare än för traditionella låsprodukter.

Det nyförvärvade Lockwood i Australien har utvecklats bättre än förväntat. Bolagets ledning har snabbt utnyttjat erfarenheter och produkter från övriga ASSA ABLOY, och vi räknar med att nå vårt mål om en 4-5 procents marginalförbättring fyra år snabbare än väntat.

Den organiska tillväxten för koncernen som helhet uppgick till 5 procent. Året började svagt men slutade desto starkare. Vi påverkades i början av året bl.a. av minskad Rysslandsförsäljning samt reducerad försäljning för VingCard i Asien till följd av minskat hotellbyggande.

Vi fortsätter att öka våra marginaler genom en intensiv benchmarking och utnyttjande av synergier. Genom en fortsatt fokusering på arbetsflöden och kapi-

talbindning överstiger operativt kassaflöde resultatet före skatt för sjätte året i följd.

För vår finska verksamhet slutade året starkt. Den svaga inledningen påverkades av kraftigt minskad försäljning till Ryssland såväl direkt som indirekt via finska entreprenörer. En allt starkare hemmarknad och framgångar på övriga exportmarknader inte minst inom det elektromekaniska området ökade försäljningen under året. Under fjärde kvartalet översteg ökningstakten 20 procent.

Övriga nordiska länder visar god framgång. De svenska och danska enheterna växer stabilt med ökande marginaler. Ett nytt dörrstängarprogram har lanserats i Sverige och visar god tillväxt. Två distributörer har förvärvats, Sloth & Co. i Danmark respektive AKI Låsgrossisten i Sverige. Båda förvärven ger oss en möjlighet att komma närmare våra kunder och öka servicegraden.

Norska TrioVing började året svagare men har ökat försäljningen under hösten i takt med att den norska ekonomin förbättrats. Behovet av lås för ökad säkerhet är påtagligt och högsäkerhetscylindern TrioVing Twin som lanserades under 1998 utgör redan mer än 25 procent av försäljningen av nya låssystem. Fortsatta rationaliseringar under det senaste året ger effekt, och TrioVing bidrar till ökad lönsamhet.

Vårt tyska bolag IKON utvecklas stabilt med en ökande efterfrågan mot slutet av året. Ett antal nya produkter är under lansering, och tillväxten förväntas öka under detta år. Förvärvet av effeff har klart flyttat fram vår position. Såväl omsättning som



resultat utvecklas bättre än väntat. Integrationen löper väl med bl.a. samordning av olika marknadsförings- och säljaktiviteter.

Den franska verksamheten fortsätter att utvecklas väl. Under året har avvecklingen av olönsamma produkter bidragit till ökande marginaler men påverkat tillväxten negativt. Genom förvärvet av Stremler, den ledande franska tillverkaren av lås för glas- och aluminiumprofildörrar samt Fichet, den ledande tillverkaren av högsäkerhetscylindrar, har vår position stärkts väsentligt.

De amerikanska enheterna fortsätter att visa god tillväxt, och vi bedömer att vi sakta men säkert tar marknadsandelar. Effektiviseringsarbetet fortgår alltså vilket leder till ökande marginaler. Securitron som tillverkar magnetlås visar särskilt god

tillväxt. Vi har vidare stärkt vår position i Kanada under året genom såväl god organisk tillväxt som några mindre förvärv. Totalt nådde vi en försäljning på 267 MSEK. Även Scovill i Mexiko visar god utveckling efter ett svagare 1998 som påverkades av turbulensen i Latinamerika.

Tillväxten på våra nya marknader har varit mycket god och uppgår till 26 procent. I t.ex. Polen har försäljningen nära fördubblats. I Asien har ASSA ABLOYs och Lockwoods enheter slagits samman. Genom detta skapas en ledande försäljningsorganisation i Sydostasien. Försäljningen i regionen uppgår till 200 MSEK med särskilt stark tillväxt i Kina där omsättningen vuxit från 8 till 25 MSEK och där vi förväntar oss fortsatt bra tillväxt.

VingCard, slutligen, har haft ett blandat år. Europa växer kraftigt liksom Latin-

amerika och marinsegmentet. USA har tillfälligt mattats av efter de senaste årens omfattande uppgradering av hotellsäkerheten, medan Asien noterat en klar nedgång. Där har tillväxten i första hand drivits av nybyggnation, och hotellmarknaden har för närvarande överkapacitet i spåren av krisen.

Förutom det viktiga arbetet på respektive marknad drivs ett antal projekt med syfte att utveckla vår koncernstyrka. Vårt produktträd arbetar bland annat med att samordna utvecklingen inom det elektromekaniska området som snabbt ökar i betydelse. Kraven på säkerhet ökar ständigt. Säkrare låsprodukter måste samtidigt vara tillräckligt användarvänliga för att säkerställa ett riktigt handhavande samt underlätta utrymning vid nödsituationer. Säkerhet, användarvänlighet och nödutrymning är tre delvis motsägande områden. Genom utnyttjande av elektronik och elektromekanik skapas möjligheter till effektivare lösningar. Teknologin är här gemensam men måste anpassas till lokala krav vilket sker i nära samarbete med kunder. Ett glädjande och bra exempel är att vi i nära samarbete med amerikanska försvaret fått förtroende att uppgradera låssäkerheten i Pentagon.

Inköp för bolagen i Europa respektive USA samordnas av inköpsrådet, och besparingarna är betydande. Ett annat viktigt område är utvecklingen av effektiva IT-lösningar för gränssnitten mot kunder och leverantörer. Här kan vi lära av varandras framgångar och misstag och även skapa gemensamma lösningar. Inom själva tillverkningen tror vi däremot mer på enklare IT-system och ibland även manuella lösningar.

Låsbranschen erbjuder goda möjligheter till fortsatt tillväxt. Behovet av säkerhet ökar samtidigt som branschen genomgår en konsolidering vilket skapar ytterligare förvärvsmöjligheter. Alla bolag i koncernen har alltså mycket att lära av varandra och har också möjligheter till förbättrade marginaler. Vi ser därför fram emot en fortsatt spännande utveckling för koncernen.

Carl-Henric Svanberg
Stockholm, februari 2000
Carl-Henric Svanberg

Koncernens utveckling i sammandrag:

Resultaträkningar

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Omsättning	1 171	10 277	8 582	6 968
Kostnad för sålda varor	-716	-6 282	-5 463	-4 496
Bruttoresultat	455	3 995	3 119	2 472
Försäljnings- och adm.kostnader	-298	-2 612	-2 018	-1 662
Rörelseresultat före goodwillavskrivningar	157	1 383	1 101	810
Goodwillavskrivningar	-21	- 189	-138	-103
Rörelseresultat	136	1 194	963	707
Finansnetto	-26	- 230	-228	-179
Resultatandel i intressebolag	2	17	13	9
Resultat före skatt	112	981	748	537
Skatter	-32	- 280	-212	-183
Minoritetsandel	-2	- 14	-10	-2
Årets resultat	78	687	526	352

Omsättning per organisatorisk enhet³⁾

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Skandinavien	202	1 777	1 701	1 660
Finland	102	898	811	744
Tyskland	71	621	583	533
Frankrike	179	1 576	1 504	844
Storbritannien	31	270	266	236
USA	424	3 721	2 916	2 402
Australien	68	590	-	-
Nya marknader	45	398	186	68
Hotellås, VingCard/Timelox	110	965	952	794
Eliminering för intern försäljning	- 61	-539	-337	-313
Total	1 171	10 277	8 582	6 968

3) Inklusive export från respektive enhet.

Sysselsatt kapital och finansiering

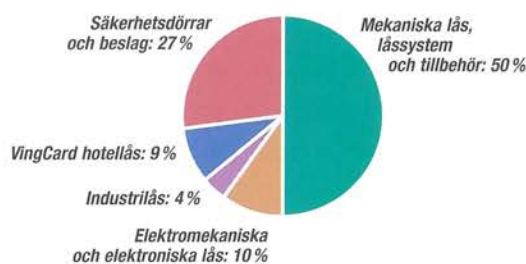
	1999 MEUR ²⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Sysselsatt kapital	1 006	8 602	6 984	5 783
varav goodwill	380	3 246	2 524	1 835
Nettoskuld	351	2 998	4 237	3 442
Minoritetsintresse	31	267	32	24
Eget kapital	624	5 337	2 715	2 317

1) 1 EUR = 8,78 SEK.

2) 1 EUR = 8,55 SEK.

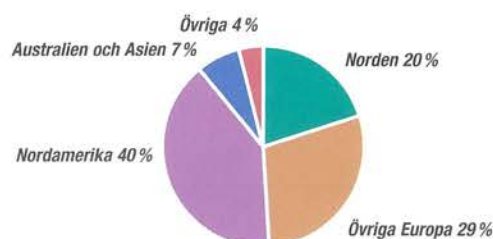
ASSA ABLOYs produktportfölj

totalt 10 277 MSEK.



Omsättning per geografiskt område,

totalt 10 277 MSEK.



Omsättning per land⁴⁾

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
USA	437	3 835	3 198	2 652
Frankrike	162	1 419	1 309	735
Sverige	84	741	658	627
Australien	64	563	30	35
Finland	62	540	505	471
Tyskland	60	528	528	475
Norge	54	476	489	514
Storbritannien	39	340	316	273
Danmark	37	329	308	287
Kanada	30	267	171	122
Tjeckien	18	159	155	57
Belgien	17	147	134	95
Asien (exkl. Kina, Hongkong och Japan)	13	113	63	93
Spanien	11	100	48	39
Nederländerna	10	89	80	68
Italien	8	68	52	40
Kina och Hong Kong	7	62	78	62
Polen	5	43	26	17
Afrika	5	40	58	39
Mellanöstern	5	40	38	34
Schweiz	4	36	35	28
Baltikum	4	34	36	29
Japan	3	25	13	24
Ryssland	2	15	31	27
Övriga länder	30	268	223	125
Totalt	1 171	10 277	8 582	6 968

4) Försäljning till kunder i respektive land.

Nyckeltal

	1999	1998	1997	1996	1995
Omsättning, MSEK	10 277	8 582	6 968	4 958	3 457
Organisk tillväxt, %	5	6	8	8	8
Bruttomarginal (EBITDA), %	18,1	18,5	16,8	14,6	12,6
Rörelsemarginal före goodwillavskrivningar (EBITA), %	13,5	12,8	11,6	10,4	7,5
Rörelsemarginal (EBIT), %	11,6	11,2	10,1	9,3	7,2
Resultat före skatt, MSEK	981	748	537	345	213
Vinstmarginal (EBT), %	9,5	8,7	7,7	7,0	6,2
Operativt kassaflöde, MSEK	1 218	1 028	796	481	411
Nettoinvesteringar, MSEK	391	316	260	163	187
Avskrivningar, MSEK	667	623	461	265	184
Balansomslutning, MSEK	11 289	9 219	7 692	4 684	2 470
Eget kapital, MSEK	5 337	2 715	2 317	1 408	928
Nettoskudsättning, MSEK	2 998	4 237	3 442	2 085	659
Sysselsatt kapital, MSEK	8 602	6 984	5 783	3 503	1 596
Soliditet, %	49,6	29,8	30,4	30,3	37,9
Räntetäckningsgrad	5,3	4,4	4,1	3,8	5,9
Nettoskudsättning / eget kapital	0,56	1,56	1,49	1,48	0,71
Avkastning på eget kapital, %	16,1	19,0	17,2	20,2	15,8
Avkastning på sysselsatt kapital före goodwillavskrivningar, %	28,5	26,4	25,2	25,9	16,1
Avkastning på sysselsatt kapital, %	15,5	15,2	15,3	18,3	14,9
Vinst per aktie efter skatt och full konvertering, SEK ¹⁾	2,25	1,78	1,24	0,94	0,57
Kassaflöde per aktie efter skatt och full konvertering, SEK ¹⁾	4,38	3,80	2,76	1,83	1,23
Eget kapital per aktie efter full konvertering, SEK ¹⁾	17,38	10,07	8,75	5,47	4,43
Antal aktier, 1000-tal	314 409	284 304	282 928	257 244	214 368
Antal aktier efter full konvertering, 1000-tal	324 200	295 448	295 448	265 396	221 684
Medelantal anställda	12 654	10 545	8 088	6 317	4 274

1) Jämförelsesiffrorna har justerats för nyemission med korrektionsfaktorn 0,9784.

Jämförelsesiffrorna har även justerats för split.

Definitioner

Organisk tillväxt: Förändring av omsättning för jämförbara enheter i lokal valuta efter justering för förvärv.

Bruttomarginal: Rörelseresultat före avskrivningar i förhållande till omsättning.

Rörelsemarginal före goodwillavskrivningar:

Rörelseresultat före goodwillavskrivningar i förhållande till omsättning.

Rörelsemarginal: Rörelseresultat i förhållande till omsättning.

Vinstmarginal: Resultatet före skatt i förhållande till omsättning.

Operativt kassaflöde: Se koncernens kassaflödesanalys.

Nettoinvesteringar: Investeringar i materiella anläggningstillgångar reducerat med försäljning av materiella anläggningstillgångar.

Avskrivningar: Avskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar.

Nettoskudsättning: Räntebärande skulder minskat med räntebärande tillgångar.

Sysselsatt kapital: Balansomslutning minskad med räntebärande tillgångar och icke räntebärande skulder inklusive latent skatteskuld.

Soliditet: Eget kapital inklusive minoritetsintressen i förhållande till balansomslutningen.

Räntetäckningsgrad: Resultat före skatt plus räntenetto dividerat med räntenetto.

Avkastning på eget kapital: Årets resultat plus räntekostnader efter skatt avseende konvertibelt förlagslån i förhållande till genomsnittligt eget kapital efter full konvertering.

Avkastning på sysselsatt kapital före goodwillavskrivningar: Resultat före skatt ökat med räntenetto och goodwillavskrivningar i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital exklusive goodwill.

Avkastning på sysselsatt kapital: Resultat före skatt ökat med räntenetto i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital.

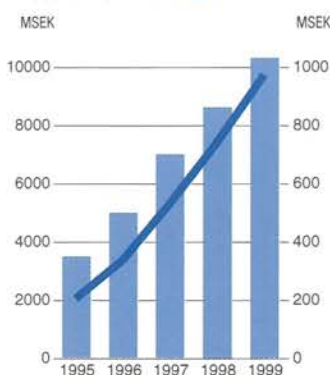
Vinst per aktie efter skatt och full konvertering: Årets resultat plus räntekostnader efter skatt avseende konvertibelt förlagslån i förhållande till vägt genomsnittligt antal aktier efter full konvertering.

Kassaflöde per aktie efter skatt och full konvertering: Årets resultat plus räntekostnader efter skatt avseende konvertibelt förlagslån, plus avskrivningar, plus minoritetens andel i resultatet, minus resultatandel i intressebolag samt justering för förändring i latent skatt i förhållande till vägt genomsnittligt antal aktier efter full konvertering.

Eget kapital per aktie efter full konvertering: Eget kapital ökat med konvertibelt förlagslån i förhållande till antal aktier efter full konvertering.

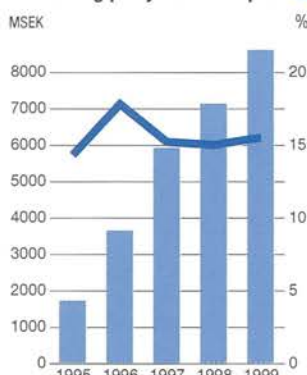
Omsättning:

Resultat före skatt:



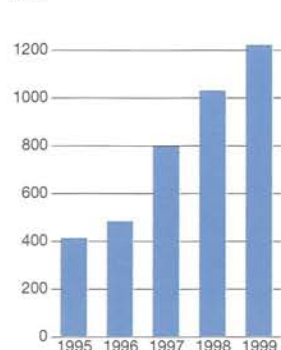
Sysselsatt kapital:

Avkastning på sysselsatt kapital:



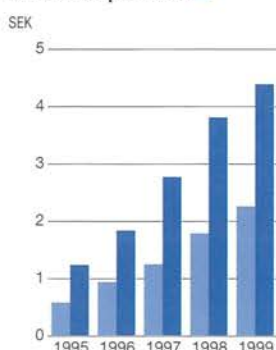
Operativt kassaflöde

MSEK



Vinst per aktie:

Kassaflöde per aktie:



ASSA ABLOY-aktien:

ASSA ABLOY AB noterades på Stockholms Fondbörs den 8 november 1994. I oktober 1995 noterades aktien på A-listan. Kursen på ASSA ABLOY-aktien har stigit med 58 procent under 1999. Samtidigt har Stockholms Fondbörs generalindex stigit med 66 procent. Sista betalkurs vid årets slut var 119,50 SEK, vilket motsvarar ett börsvärde på 37 572 MSEK. Med samtliga aktier som tillkommer vid konvertering beräknas marknadsvärdet till 38 742 MSEK. Antalet aktieägare var vid årets slut cirka 12 400. Institutionella investerare,

exklusive huvudägare, svarar för cirka 50 procent av kapitalet. Investerare utanför Sverige, inklusive Metra Oyj Abp, svarar för 57 procent av kapitalet.

Den totala omsättningen av aktier var under året 79 miljoner aktier, vilket ger en genomsnittlig omsättning på cirka 314 461 aktier per dag och motsvarar 25 procent av utestående aktier.

Aktiekapitalet

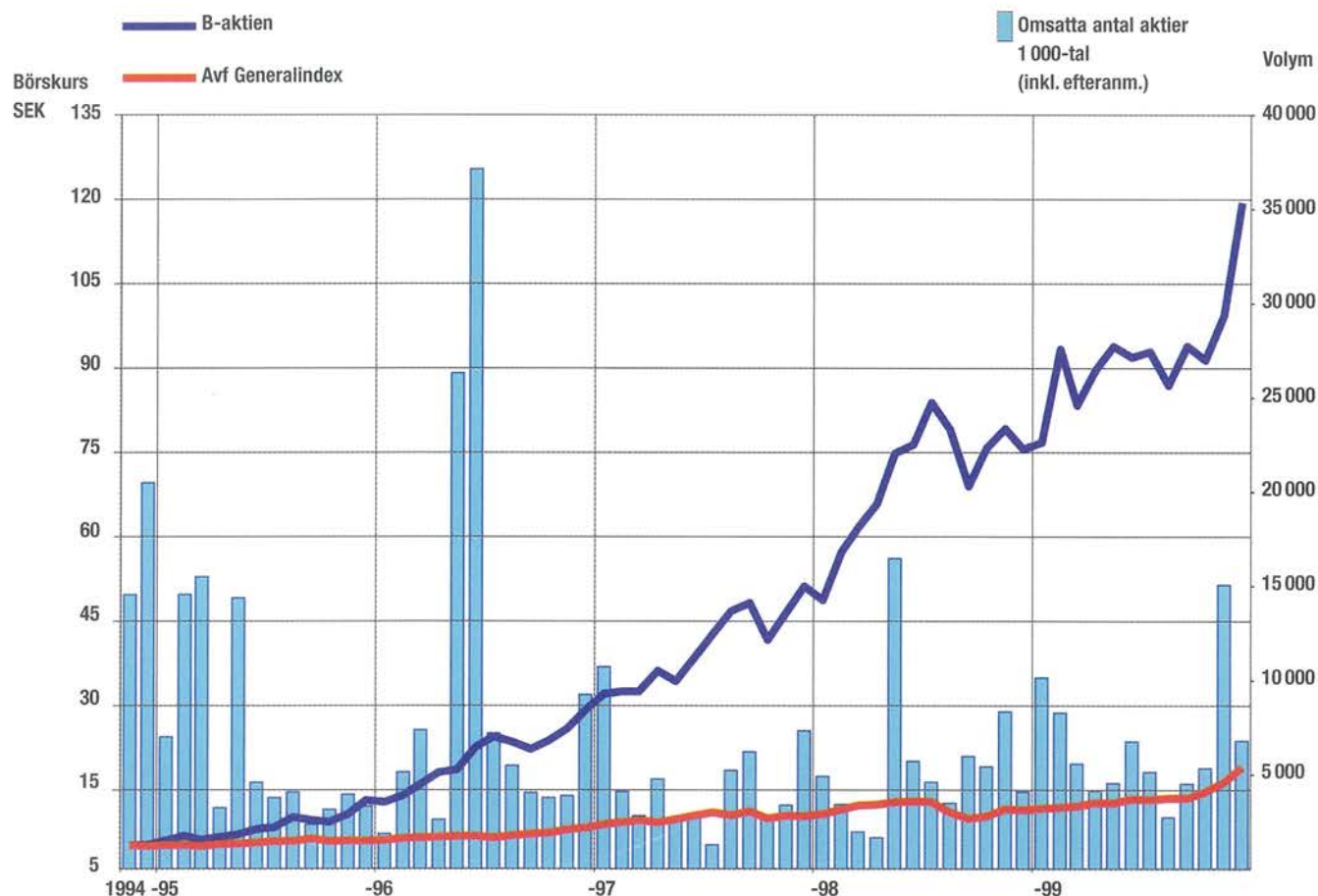
ASSA ABLOYs aktiekapital uppgår till 314 408 642 MSEK fördelat på 18 437 812 aktier av serie A och 295 970 830 aktier av

serie B. Samtliga aktier har ett nominellt värde om 1:00 SEK och har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Varje aktie av serie A medför tio röster och varje aktie av serie B en röst.

Personalkonvertibler

Koncernen har emitterat konvertibla förlagslån till de anställda inom ASSA ABLOY koncernen. Det första förlagslånet emitterades under 1995, cirka 400 anställda deltog i erbjudandet. Förlagslånet uppgick till 75 004 375 SEK och löper under tiden från 29 juni 1995 till 30 juni

ASSA ABLOY ABs aktieutdelning



Data per aktie¹⁾

SEK/aktie	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Vinst efter 28% schablonskatt	2,27	1,79	1,36	0,95	0,60	0,21
Vinst efter full skatt	2,25	1,78	1,24	0,94	0,57	–
Utdelning	0,75 ²⁾	0,61	0,44	0,30	0,22	–
Utdelning i % ³⁾	33,0	34,1	32,2	31,6	36,7	–
Direkt avkastning, % ⁴⁾	0,6	0,8	0,8	1,0	1,6	–
Börskurs, i periodens slut	119,50	75,65	51,24	29,28	13,24	5,34
Högsta börskurs	140,00	92,73	52,95	28,97	15,16	5,76
Lägsta börskurs	73,21	48,07	28,69	12,38	5,23	4,48
Eget kapital	17,38	10,07	8,75	5,47	4,43	3,11
Antal aktier (1000-tal) ⁵⁾	324 200	295 448	295 448	265 396	221 684	214 368

1) Justeringar har gjorts avseende genomförda nyemissioner.

2) Föreslagen utdelning.

3) Utdelning i procent av vinst per aktie efter 28 procent i schablonskatt.

4) Utdelning i procent av börskursen vid periodens slut.

5) Efter full konvertering.

2000. Konvertering pågår och kan ske till aktier av serie B under tiden 1 juli 1998 till och med 15 juni 2000. Under 1999 har begäran om konvertering av skuldebrev till ett nominellt värde av 14 030 663 SEK inlämnats. Patent- och registreringsverket har registrerat 700 334 av dessa aktier. Vid full konvertering, vid en konverteringskurs om 8,70 SEK, kommer antalet aktier att utökas till 319 998 167 genom detta konvertibla förlagslån.

Det andra förlagslånet emitterades under 1997. Totalt deltog 1400 personer i erbjudandet. Förlagslånet uppgår till 250 000 000 SEK och löper från den 8 december 1997 till den 2 december 2002. Konvertering kan ske till aktier av serie B mellan den 1 december 2000 och den 15 november 2002. Vid full konvertering, vid en konverteringskurs om 59,50 SEK, tillkommer 4 201 681 aktier.

Utdelning och utdelningspolitik

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att 0,75 SEK per aktie delas ut till aktieägarna för räkenskapsåret 1999, motsvarande en direktavkastning på B-aktiens slutkurs på 119,50 SEK den 31 december 1999 om 0,6 procent. Målet är att utdelningen långsiktigt ska utgöra cirka en tredjedel av ASSA ABLOYS genomsnittliga resultat efter schablonskatt, dock alltid med beaktande av ASSA ABLOYS långsiktiga finansieringsbehov.

Aktiekapitalet

År	Transaktion	A-aktier	C-aktier	B-aktier	Aktiekapital * SEK
1989			20 000		2 000 000
1994	Split 100:1			2 000 000	2 000 000
1994	Fondemission				
1994	Apportemission	1 746 005	1 428 550	50 417 555	53 592 110
1996	Nyemission	2 095 206	1 714 260	60 501 066	64 310 532
1996	Konvertering av C-aktier till A-aktier	3 809 466		60 501 066	64 310 532
1997	Nyemission	4 190 412		66 541 706	70 732 118
1998	Konverterade skuldförbindelser			343 865	71 075 983
1999	Konverterade skuldförbindelser före Split			293 991	71 369 974
1999	Fondemission				
1999	Split 4:1	16 761 648		268 718 248	285 479 896
1999	Nyemission	18 437 812		295 564 487	314 002 299
1999	Konverterade skuldförbindelser efter Split och emissioner			406 343	314 408 642
2000	Ej konverterade skuldförbindelser			5 589 525	319 998 167
2002	Ej konverterade skuldförbindelser			4 201 681	324 199 848

* 1 SEK per aktie – utgående antal aktier i perioden.

Ägarstruktur

Uppgifterna baseras på aktieboken per 30 december 1999

Ägare	A-aktier	B-aktier	Kapital %	Röster %
Metra Oyj Abp	10 140 794	57 183 029	21,4	33,0
Säkl	6 845 018	880 000	2,5	14,4
Melker Schörling med familj och bolag	1 452 000	11 281 818	4,1	5,4
Janus Capital Corp.		26 782 738	8,5	5,6
Investment AB Latour		23 512 000	7,5	4,9
SPP		11 115 555	3,5	2,3
Roburs aktiefonder		10 496 360	3,3	2,2
Nordbankens aktiefonder		9 985 040	3,2	2,1
SEB aktiefonder		8 276 150	2,6	1,7
SEB-sfären*		5 839 690	1,9	1,2
Övriga ägare med över 50 000 aktier		114 333 889	36,3	23,8
Ägare med 501-50 000 aktier		14 852 572	4,7	3,1
Ägare med upp till 500 aktier		1 431 989	0,5	0,3
Totalt antal	18 437 812	295 970 830	100,0	100,0

* SEB-sfären varav SEB Trygg Försäkring 5 209 890 och SEB-stiftelsen 589 500.

En växande marknad med starka traditioner

ASSA ABLOY är världens största låsföretag med en förväntad omsättning på över 13 miljarder kronor år 2000. ASSA ABLOYs andel av en ännu fragmenterad världsmarknad är 7–9 procent. Koncernen har sin utgångspunkt i Norden med marknadsledande positioner i samtliga länder. Koncernen har även en stark ställning på kontinenten i Europa samt i Nordamerika. Genom förvärvet av Lockwood 1999 uppnåddes dessutom en marknadsledande position i Australien och Sydostasien. Koncernen har också stärkt sin ställning betydligt på området elektromekanisk låsning, genom förvärvet av effeff i Tyskland. På det elektromekaniska området har ASSA ABLOY en världsledande ställning inom hotell-säkerhet genom sina dotterbolag Ving-Card och Timelox.

Produktområden där koncernen är aktiv omfattar:

- Mekaniska lås, låssystem och tillbehör (inklusive byggnadslås)
- Elektromekaniska och elektroniska lås
- Säkerhetsdörrar och beslag (inklusive dörr- och fönsterbeslag)
- Industrilås (inklusive billås)
- Hotelllås

ASSA ABLOY AB skapades genom att Assa utdelades till Securitas aktieägare i november 1994, varefter Abloy förvärvades från det finländska bolaget Metra Oy Ab via en apportemission. Därigenom blev Metra Oy Ab största aktieägare i ASSA ABLOY AB.

Marknad

Den globala låsmarknaden är fragmenterad och består av många mindre och medelstora företag. Flera av dessa har mycket starka positioner lokalt, med lång historik och starka varumärken. Detta gäller framför allt marknader i Europa och Nordamerika – övriga delar av världen saknar i huvudsak starka lokala varumärken och etablerade standarder. Det finns endast ett fåtal stora multinationella aktörer som sammantaget har en begränsad andel av världsmarknaden. Den totala låsmarknaden beräknas ha en storlek på 150–200 miljarder kronor, beroende på hur marknaden definieras.

Starka lokala varumärken och standarder, lång produktlivslängd och ett stort antal installerade lås bidrar till stabiliteten, liksom närheten mellan tillverkare och dess distributörer och kunder, kundanpassade lösningar samt märkestrohet.



Eftermarknaden utgör härigenom mer än 50 procent av försäljningen, vilket begränsar beroendet av den cykliska nybyggnationen.

Generellt kan sägas att nuvarande marknadsvillkor och distributionsmönster är stabila. Återförsäljare av gör-det-själv-lösningar ökar dock sin försäljning, särskilt på bostadsmarknaden. Tillväxten för dessa moderna distributionssätt är starkast på nya marknader där traditionell distribution inte har utvecklats i samma utsträckning.

E-handeln skapar nya och lovande möjligheter för effektiv business-to-business-handel baserad på interaktiv kravspecifikation och orderhantering. Det är också tänkbart att direktdistribution via Internetförsäljning till kunder på bostadsmarknaden kan öka. Tillväxtpotentialerna kan dock hämmas av det allmänt stora utbudet av produkter, liksom av säkerhetsaspekter och försäkringskrav samt behovet av fackmannamässig installation.



Pentagon, USA:s försvarshögkvarter i Washington, genomgår just nu en större översyn som kommer att hålla på i sju år. ASSA Inc. har tecknat kontrakt på att leverera säkerhetssystemet till denna prestigefyllda byggnad, ett system där över 200 000 låscylindrar med maximal säkerhet kommer att ingå.

Konkurrenssituationen

Låsbranschen är globalt fragmenterad men lokalt väl konsoliderad med några få ofta familjeägda konkurrenter på respektive marknad. Under de senaste åren har en strukturomvandling inletts och större koncerner bildats. En av drivkrafterna bakom denna omvandlingsprocess är det ökade inslaget av globala produkter och tekniker, inte minst inom det elektromekaniska området. En stor installerad bas och produkter med lång livslängd skapar dock ett behov av kontinuerliga leveranser och kundstöd för dessa lokala produkter, något som sätter gränser för internationaliseringen.

Stora internationella aktörer är bland andra Ingersoll Rand, ett amerikanskt företag som är verksamt på många olika områden och äger välkända varumärken som Schlage i USA och Newman Tonks i Storbritannien. Ingersoll Rands låsdivision omsätter cirka 9 miljarder kronor årligen. Brittiska Williams Holdings är ett bolag med många olika verksamheter, som äger Yale i USA och Chubb i Storbritannien och vars låsdivision omsätter cirka 6 miljarder kronor. Andra stora aktörer är amerikanska Black & Deckers låsdivision (med varumärket Kwickset i USA och Dom i Tyskland) som omsätter 6 miljarder kronor och KABA, ett schweiziskt säkerhetsbeslagsföretag som omsätter 3 miljarder kronor årligen.

Lokalt finns det dessutom flera aktörer med betydande positioner. Detsamma gäller inom enskilda produktsegment där exempelvis kanadensiska Ilco Unican är världsledande inom nyckelämnen.

Området hotellås är unikt på så sätt att såväl standard som produkter är globala. Williams Holdings spelar här via sitt dotterbolag Tesa en framträdande roll.

Tillväxtfaktorer

● Trenden mot högre säkerhet

Överallt i dagens samhälle ökar behovet av att skydda kunskap och egendom. I ett allt anonymare samhälle har många människor en känsla av otrygghet, och kriminaliteten upplevs som ett allvarligt hot. Dessutom blir dagens högteknologiska samhälle allt känsligare för avbrott, och behovet att säkra viktig information blir allt större. Behovet av bättre låsprodukter ökar därför kontinuerligt, från den enkla balkongdörren till datarummet. Genom att ständigt utveckla och marknadsföra produkter som möter dessa behov skapar ASSA ABLOY förutsättningar för en stabil och långsiktig organisk tillväxt motsvarande 2–3 procent över den genomsnittliga tillväxten i BNP för samtliga länder där koncernen är aktiv.

● Elektromekaniska låsprodukter

Allt högre säkerhetskrav ökar både antalet använda säkerhetsprodukter och deras säkerhetsnivå. Dessa krav kan stå i motsats till behovet av snabb och säker utrymning av byggnader och behovet av lätthan-

terliga och bekväma lösningar. Efterfrågan på mer sofistikerade funktioner tillgodoses alltmer genom elektromekaniska och elektroniska lösningar, och försäljningen av elektromekaniska produkter ökar avsevärt snabbare än tillväxten på låsmarknaden som helhet. Utvecklingskostnaderna är klart högre än för de traditionella låsprodukterna och förutsätter därmed en kritisk massa för försäljningen, där företagets storlek blir en väsentlig konkurrensfördel. Även om elektromekaniska lösningar är universella krävs för försäljningsframgångar också anpassningar till lokala standarder och låsdimensioner samt integration med övrig mekanisk låsning.

● Nya marknader

På många nya marknader som Asien, Östeuropa, Mellanöstern och Latinamerika, har på senare år en allt större del av befolkningen fått en hög levnadsstandard. Därför har behovet av säkerhet ökat. Dessa grupper efterfrågar nu mer avancerade låsprodukter än de som tillverkas lokalt.

Mångnationell organisation med internationellt kunskapsutbyte

Våra produkter och marknader

Fokus på låsområdet

Utgångspunkten i ASSA ABLOYs strategi är att fokusera på lås och låsrelaterade produkter för att nå maximal effektivitet i marknads-, produkt- och produktionsutvecklingen. Genom att alla bolag inom koncernen arbetar inom samma bransch ges förutsättningar för framgångsrik kunskapsöverföring och benchmarking mellan de olika enheterna inom koncernen. De bästa exemplen är alltid direkt överförbara till den egna verksamheten och stimulerar en genuin kunskapsupbyggnad på alla nivåer i organisationen.

Fokus på trenden mot högre säkerhet

Produktutveckling inom ASSA ABLOY sker i nära samarbete med försäkringsbolag, polis, brandmyndigheter, kunder och andra viktiga beslutsfattare. Ett omfattande arbete läggs också ned i syfte att informera och utbilda viktiga målgrupper om koncernens produkter och säkerhetslösningar. Nyckelgrupper är exempelvis återförsäljare, arkitekter, säkerhetschefer och slutanvändare. Då distributionskanalerna för gör-det-själv-produkter blir allt viktigare på marknaden för bostäder håller möjligheter på att utvecklas för koncernen att kunna presentera sina säkerhetslösningar direkt för slutanvändaren.

Vår ledningsmodell

Multidomestik

ASSA ABLOY är världsledande i låsbranschen, men det är fortfarande närheten till kunden i varje land, kunskap om lokala behov, affärer och distributionsmönster som är de grundläggande förutsättningarna

för framgång. Därför är ansvaret tydligt decentraliserat till en chef per land, där respektive land är en naturlig byggsten i koncernens organisation.

Marknaden för hotellås är till sin natur mycket mer global, och utgör i praktiken en enda marknad. VingCard organiseras därför separat, för att effektivt kunna reagera på möjligheter och hot på den internationella hotellmarknaden.

Ledningsgruppens struktur

Samtliga landchefer ingår i koncernens ledningsgrupp. Var och en av ledningsgruppens mest erfarna chefer, Group Vice Presidents, ansvarar för flera länder och bidrar till att ASSA ABLOYs ledningsmodell och arbetsmetoder tillämpas konsekvent inom koncernen.

Intern effektivitet genom benchmarking och kunskapsutbyte

En ständig förbättringsprocess

Företaget eftersträvar en platt och flexibel organisation med en klar ansvarsfördelning, aktiv intern benchmarking och kunskapsutbyte mellan de olika företagen.

Inom ASSA ABLOY utgår man från att "resultat främjar tillväxt". Lönsamma företag tenderar att växa, medan olönsamma företag sällan uppnår lönsamhet genom ökade volymer.

I benchmarkingprocessen jämförs för alla operativa enheter varje månad kostnadsnivå, marginaler, balansräkning och tillväxt. Benchmarkingrapporten skickas ut till de olika enheterna så att cheferna kan jämföra sitt bolags resultat med andras. Då varje chef naturligt nog strävar efter att förbättra resultatet och höja kvali-

teten är benchmarking som verktyg drivkraften bakom ASSA ABLOYs fortlöpande utveckling.

Samtliga landchefer träffas löpande och jämför sina verksamheter. Trots skillnader i lönsamheten mellan olika enheter är grundinställningen att även den bäste har mycket att lära av de övriga. Chefer på olika nivåer träffas för att utbyta erfarenheter och kunskap.

Att bygga på gemensam styrka

Den fortlöpande benchmarkingen, och det kunskapsutbyte som beskrivs ovan har resulterat i många rationaliseringar och resultatförbättringar i såväl gamla som nyförvärvade enheter.

Inom marknadssegment med hård global konkurrens – detta kan sägas gälla cirka en tredjedel av koncernens produkter – ökar man den aktiva koordinationen av såväl utveckling som produktion för att kunna göra samordningsvinster. Koncernens produktråd spelar dessutom en viktig roll i det tekniska utvecklingssamarbetet mellan de olika enheterna, exempelvis i samordningen av gemensamma projekt.

Koncernens inköp av råmaterial, komponenter och färdiga produkter samordnas av koncernens inköpsråd. Stora besparingar görs kontinuerligt, och som en ytterligare utveckling i detta arbete håller en gemensam inköpsdatabas på att upprättas.

I Genève har koncernen en central finansavdelning som skall underlätta effektiv finansiering och hantering av finansiella transaktioner och minimera finansiella risker.

Spridning av delägarskap

ASSA ABLOY eftersträvar ett så omfattande delägarskap som möjligt bland medarbetare och ledning. Cirka 1700 av koncernens totalt 13 000 medarbetare är innehavare av aktier och konvertibler uppgående till cirka åtta procent av fullt utspätt antal aktier. Koncernens ledning äger betydande aktieposter.

Koncerninformation

I en snabbt växande koncern är behovet av regelbunden information stort. Koncertidningen ASSA ABLOY NEWS kommer ut på nio språk och spelar en viktig roll i arbetet med att sprida information om koncernens strategi och utveckling. I ASSA ABLOY NEWS presenteras också nyförvärv samt framgångsrika projekt från olika bolag i koncernen.

Vår expansionsstrategi

Organisk tillväxt

ASSA ABLOYs förmåga att fortlöpande skapa organisk tillväxt är en viktig faktor för koncernens långsiktiga framgång. Detta sker genom ett intensivt utvecklingsarbete på såväl mogna som nya marknader.

På mogna marknader, där ASSA ABLOY redan är etablerat, är den organiska tillväxten till stor del beroende av en framgångsrik marknads- och produktutveckling, anpassad efter det ökade behovet av produkter med högre säkerhet. Dessutom deltar samtliga koncernbolag i korsförsäljningsprojekt, vilket innebär att man tar in andra koncernbolags produkter i sina respektive sortiment. Dessa korsförsäljningsprojekt innebär betydande tillväxtpotentialer för koncernen.

På nya marknader där starka lokala aktörer och varumärken saknas sker etablering med nya bolag. Ofta krävs på dessa marknader produkter av annan standard än de som gäller i Europa och USA. ASSA ABLOY har en strategisk fördel i och med sitt omfattande produktprogram.

På alla marknader blir Internet- och e-handelslösningar allt viktigare verktyg för att förbättra effektiviteten i distributionen genom att göra informationsöverföringen mellan tillverkare och kund snabbare.

Då distributionskanalerna för gör-det-själv-produkter blir allt viktigare på mog-

na såväl som på nya marknader håller ASSA ABLOY på att intensifiera sina ansträngningar för att kunna erbjuda lösningar som passar detta distributionssätt.

Förvärv på mogna marknader

På mogna marknader utgör varumärke, installerad bas, lokala standarder och traditioner betydande etableringshinder. På dessa marknader är därför förvärv av marknadsledande bolag en avgörande del av ASSA ABLOYs strategi. Det starka kassaflödet bidrar till att finansiera denna expansion. Förvärven sker med ambitionen att dessa företag i princip året efter förvärvet skall bidra till koncernens vinstutveckling per aktie.

Finansiella målsättningar

Ovanstående är en beskrivning av strategin för att uppnå en fortsatt god resultatutveckling med fokus på vinst per aktie.

ASSA ABLOYs finansiella mål är en avkastning på sysselsatt kapital överstigande 20 procent. Detta mål sattes vid koncernens bildande 1994. Målet blir alltså en utmaning på grund av den goodwill som uppkommit vid de förvärv som gjorts. För 1999 uppgår avkastningen till 15,5 procent. Huvuddelen av den nödvändiga förbättringen förväntas komma genom en ökad marginal även om det finns potential för minskad kapitalbindning.

En soliditet på omkring 25 procent anses vara tillräcklig beaktat låsmarknadens relativa stabilitet och det starka kassaflödet.



ASSA ABLOYs modell för integrering av nyförvärvade bolag är indelad i tre steg: upprättandet av en strukturerad och välorganiserad bas, intern effektivisering via benchmarking och organisk tillväxt genom marknadsutveckling.



I maj 1999 samlades ekonomiansvariga från alla bolag i ASSA ABLOY-koncernen på en tvådagarskonferens i Gimo.



Arbetsmöten för ledningspersonal hålls varje år, och de flesta delar av världen är representerade. Man koncentrerar sig på att lära sig varandras produkter och på att identifiera och dra nytta av de många nya möjligheterna till korsförsäljning.

"En hög etisk nivå, med exemplets makt i centrum"

ASSA ABLOYs ledningsfilosofi kännetecknas av tillit och positivt tänkande. Det är ledningens ansvar att skapa förutsättningar för de anställda att använda sin egen förmåga för företagets bästa. Detta skall förverkligas genom de fyra hörnarna i företagets ledningsfilosofi: realism, vision, mod och etik.

Realism innebär att beslut, åtgärder och ledarskap alltid skall baseras på djup kunskap om verksamhetens olika delar. Det är naturligtvis nödvändigt att som ledare behålla överblicken över verksamheten, men svaren på många viktiga frågor står ofta att finna i kunskapen om detaljer.

Vision är en viktig drivkraft för varje verksamhet. Den måste vara baserad på

en realistisk syn på marknaden. Den kommer ur gedigen kunskap. ASSA ABLOYs vision är att behålla och befästa positionen som det ledande låsföretaget i världen. För att kunna förverkliga denna måste vi fortsätta att hålla en hög standard, som kan utgöra ett mål också för andra.

Mod och handlingskraft är grundläggande förutsättningar för framgång i dagens föränderliga värld. Modet växer naturligt fram och bibehålls när det baseras på gedigen kunskap och en klar vision.

Etik är helt grundläggande för varje företag. Den återspeglas i attityder och handlingar hos varje anställd. God etik är en förutsättning för förtroende, kreativitet, ambition och engagemang. Att upprätt-

hålla en hög etisk nivå, med exemplets makt i centrum, är en förutsättning för att kunna attrahera och behålla de bästa medarbetarna. En hög etisk nivå är särskilt viktig i säkerhetsbranschen, där förtroende är en del av produkten.



Värdefullt erfarenhetsutbyte

Företagets fortsatta framgång och tillväxt är beroende av yrkesskickligheten och engagemanget hos varje anställd och chef. På alla nivåer inom koncernen genomförs därför fortlöpande kompetenshöjande åtgärder såsom arbetsrotation och utbildningsprogram. Den klara fokuseringen på låsmarknaden och den aktiva benchmarkingen skapar goda förutsättningar för erfarenhetsutbyte mellan medarbetare och enheter inom ASSA ABLOY. Som ett led i detta genomförs varje år exempelvis "ASSA ABLOY Management Program", där cirka 25 medarbetare från hela koncernen ges möjlighet att vidareutveckla sitt ledarskap. Programmet genomförs helt i företagsledningens regi och är baserat på fallstudier. Till dags dato har mer än hundra chefer genomgått detta program.

Det finns många andra chefsutbildningar på lokal nivå. Abloy i Finland har exempelvis haft ett utbildningsprogram för

ledande befattningshavare sedan 1994. 100 anställda har nu deltagit i Abloys AVEK-program, som består av tre stycken 2–3 dagar långa utbildningspass om affärsstrategier, ledarskap, kommunikation och social förmåga. I Frankrike utbyter Human Resources-avdelningarna på företagen inom ASSA ABLOY-koncernen aktivt idéer med varandra om utbildning och kommunikation, med den gemensamma målsättningen att varje anställd bör få minst tre dagars utbildning per år. I USA har Curries och Graham påbörjat ett samarbete med 13 andra företag i Mason City i Iowa och med stadens college. Då college erbjuder kurser i en mängd olika ämnen kan var och en av de 50 chefer från Curries och Graham som årligen deltar utforma ett personligt utbildningsprogram som passar deras individuella behov. Under 1999 har Curries och Graham också anordnat en egen tremånaders utbildning för sina 75 arbetsledare i fabriken,

med syftet att ge dem de nödvändiga verktygen för att administrera personal effektivt och behålla kompetenta medarbetare.

Ända sedan koncernen bildades har deläggande i olika former varit ett viktigt sätt att främja såväl medarbetarnas som ledningens engagemang och motivation och på så sätt också företagets långsiktiga tillväxt.

För att kunna ge regelbunden information till alla 13 000 medarbetare världen över ger koncernen ut ett internt nyhetsbrev – ASSA ABLOY NEWS – på nio språk fyra gånger om året.

Vartannat år anordnas ett så kallat 100-möte, där de 100 ledande befattningsharna utbyter erfarenheter och idéer samt diskuterar koncernens visioner, mål och strategier. Det senaste 100-mötet hölls i juni 1998, och nästa kommer att hållas under år 2000. Under 1999 anordnades ett antal mindre arbetsmöten för ledningspersonal från de flesta delar av världen. I kölvattnet av koncernens snabba tillväxt ägnades dessa åt att lära känna varandras produkter och identifiera och utnyttja de många nya möjligheterna till korsförsäljning.



"ASSA ABLOY Management Program" är en av flera utbildningsverksamheter i koncernen. 25 medarbetare får varje år möjlighet att träna ledarskap med utgångspunkt i ett antal fallstudier, här på Medeco i USA.

Kvalitetsarbete och effektivisering kommer kunderna till godo



Assa levererar helt nickelfria produkter för dörrsäkerhet, och byggföretaget Skanska använde nyligen dessa vid uppförandet av nya allergivänliga hus i Sverige.

ett principbeslut togs redan 1996 att miljöcertifiera samtliga bolag enligt miljöstyrningsstandarden ISO 14001. Eftersom det finns ett starkt samband mellan miljöfrågor och effektiv materialhantering kan miljöarbetet också innebära ekonomiska vinster. Effektiv miljöstyrning är också något som stämmer överens med de flesta människors allmänna inställning – det gäller både anställda och andra. Dessutom är åtgärder på detta område något som kunder i ökad utsträckning efterlyser och intresserar sig för.

Miljöstyrning handlar om dagliga insatser och griper in i alla områden inom företaget. Det gäller materialval i produkter, utnyttjandet av materialet, omhändertagande av restmaterial och avfall samt

rening och återanvändning av kemikalier. Det påverkar också val av förpackningsmaterial och sätten att distribuera produkter. Låsprodukternas långa livslängd begränsar påverkan på miljön eftersom utbyte sker med mycket långa mellanrum – upp till eller mer än 30 år är inte ovanligt.

Allergivänliga material

Miljöstyrningsstandarden hjälper företaget att fokusera miljöfrågorna i vardagen och att söka lösningar. Lösningar som ofta visar sig både billigare och bättre för miljön, men också bättre för personalen som arbetar med produkterna och även för kunderna och slutanvändarna. Assas nickelfria nyckel, Miralloy-ytbehandling och pulverlackerade produkter för inner-

dörrar är bra exempel på detta. Dessa lösningar har det gemensamma syftet att skydda personer med nickelallergi, som är ett problem som blir allt vanligare. På förfrågan från byggföretaget Skanska har Assa tagit fram en uppsättning helt nickelfria produkter för dörrsäkerhet, som används vid uppförandet av nya allergivänliga bostadsfastigheter i Sverige.

Inom ASSA ABLOY är tillverkningsprocesserna starkt vertikalt integrerade. Detta innebär att säkerhetsprodukterna tillverkas från råmaterial, såsom stål och mässing, och förädlas till färdig förpackad produkt klar för leverans till kund. Det betyder att företagen inom ASSA ABLOY har god kontroll på konstruktion, produktionsmetoder och resursanvändning och

därmed med få restriktioner kan skapa säkerhetsprodukter med låg miljöbelastning. Det finns få försvårande omständigheter i detta arbete, men ett par viktiga sådana är de höga kvalitets- och funktionskrav som ställs på säkerhetsprodukter. Dessa omständigheter kan påverka materialval, krav på bearbetbarhet och distributionsrutiner på ett sätt som ibland kan stå i konflikt med miljökraven.

Återvinning lönar sig

Ytbehandling är ett viktigt tekniskt område där företagen inom koncernen ständigt strävar efter förbättrad miljövänlighet. Av utseendeskäl och för långvarig slitagetålighet måste de flesta säkerhetsprodukter antingen ha ett metallöverdrag eller vara lackerade. Under de senaste åren har många av koncernens företag gjort stora investeringar för att inte bara leva upp till miljölagstiftningen utan till ännu striktare interna regler som går utöver vad lagen kräver.

Dessa investeringar innebär förutom miljövinster mycket ofta också ekonomiska vinster, eftersom materialåtgången minskar och eftersom avancerade processer för materialhantering minskar kostnaderna för avfallshantering. I Tyskland har exempelvis IKON övergått från lösnings-

medelsbaserad lackfärg till pulverfärg av lågtemperaturtyp, och behöver därför inte längre använda miljöstörande lösningsmedel. Vid JPM i Frankrike visade det sig att den nyinstallerade återvinningsanläggningen för pulver betalade sig själv efter bara ett år. Den huvudsakliga besparingen beror på minskad förlust av pulver, men anläggningen har också minskat lagrehållningen och kostnaderna för avfallshantering och underhåll. Det går numera snabbare att byta färg, och detta ökar flexibiliteten och produktiviteten.

Sedan ett antal år tillbaka har Abloy, Assa och många andra bolag i koncernen ett väl utvecklat system för insamling och sortering av avfall. Detta resulterar i rena och trivsamma arbetsplatser och ger också direkta intäkter, från försäljning av metall som återvunnits ur olika processer i fabriken. Abloy i Finland är ett av de bolag som gör en "miljöbalansräkning" varje år. Denna visar att utsläppen av tungmetaller har minskat med mellan 20 och 40 procent mellan 1996 och 1998, fastän produktionsvolymen ökade med 37 procent under samma period.

Även Abloys auktoriserade återförsäljare medverkar i återvinningsprogrammet, och varje återförsäljare har ett system med olika "miljöpunkter". Systemet är en garanti för att allt produktavfall återvinns av Abloy.

Det danska bolaget Ruko tillverkar lås och högsäkerhetscylindrar och har en fabrik full av maskiner för metallbearbetning som konsumerar stora mängder skärvätska för kylning och smörjning. Under 1999 investerade man i en återvinningsanläggning för kylmedel som

kommer att minska spillet av kylmedel med 100 000 liter under en treårsperiod.

Dessa initiativ är bara några få av de miljöfrämjande åtgärderna inom koncernen. Många fler pågår och ännu fler är på gång.

Kvalitetssäkring

Säkerhet, förtroende och kvalitet hör nära samman. Företagen inom ASSA ABLOY arbetar därför ständigt med att förbättra sin kvalitet inom alla områden: produkter, produktion, utveckling, leveranssäkerhet och inte minst handhavande av säkerhetsdokumentation avseende installerade låssystem.

Till sin hjälp i kvalitetssäkringsarbetet har med något undantag alla företagen i koncernen redan antagit den internationella standarden ISO 9001 (eller 9002). Kvalitetsstämpeln som företaget får när det blivit certifierat är inte ett slutgiltigt kvalitetssegel. Standarden skapar inte kvalitet i företagets processer bara genom att finnas till. Snarare är den startskottet för ett ständigt förbättringsarbete. Det som standarden certifierar är företagets system för kvalitetssäkring: Kvalitetssystemet hjälper företaget att mäta och övervaka sin kvalitet – att upptäcka misstagen och rätta till dem i tid, att ständigt bli bättre och att skapa långsiktig kvalitet.

Många av ASSA ABLOYs företag har kvalitets- och miljöcertifiering. Här nedan är några exempel.

Kvalitetscertifiering ISO 9001.

- Assa AB
- Abloy Oy
- AZBE B ZUBIA S.A.
- Björkboda Lås Oy Ab
- FIX AB
- IKON AG
- Laperche S.A.
- Litto n.v.
- Lockwood Security Products Pty Ltd
- Medeco Security Locks, Inc.
- Ruko A/S
- Securitron Magnalock Inc.
- Vachette S.A.

Miljöcertifiering ISO 14001:

- Assa AB
- Abloy Oy
- FIX AB
- Ruko A/S
- IKON AG



Miljöåtgärder kan också vara kostnads-effektiva. En nyinstallerad återvinningsanläggning för pulver vid JPM i Frankrike betalade sig själv på bara ett år.



Mer fysiskt skydd behövs i informationssamhället

Vi lever i informationsåldern. Bredbandskommunikation, kraftfullare datorer och framför allt Internets starka tillväxt innebär att information och kommunikation blir allt viktigare i hela världen. Affärslivet är idag helt beroende av snabb informationsöverföring, i fabriken, på kontoret och i kontakterna med externa leverantörer och kunder. Varje dag ökar antalet privatpersoner som använder Internet för telefoni, e-post och handel med flera tio tusen. Nya rekord sätts dag för dag, och vi överför mängder av information på ett sätt man inte hade kunnat drömma om bara för några år sedan.

Ändå är informationssamhället bara i sin linda. Inom överskådlig framtid förväntas tillväxten accelerera snarare än plana ut. Vilka är säkerhetsbehoven i denna nya tid? Är säkerhetslösningar för information nyckeln till framtiden?

Informationssäkerhet är naturligtvis en av nycklarna, men det är inte den enda.

Det är sant att många av de ansträngningar som görs på säkerhetsområdet i dag är inriktade på detta område. På senare år har ordet kryptering letat sig in i vardagsspråket, och teknik som tidigare bara använts av världens mest avancerade försvarsstyrkor har blivit något som diskuteras allmänt. Det råder ingen tvekan om betydelsen av informationssäkerhet. Den är av vital betydelse för banktransaktioner och för elektronisk handel på Internet. Den gör det möjligt att överföra känslig affärsinformation mellan tillverkare, grossister och distributörer. Det finns också ett ständigt ökande informationsflöde inom och mellan regeringsdepartement och myndigheter, till stor del konfidentiell information om privatpersoner och företag. Mycket återstår att göra innan all den information som för närvarande finns lagrad i databaser eller transporteras mellan datorer har ett fullgott skydd mot obehörig åtkomst.

Lås och säkerhet

Men även om informationssäkerheten vore perfekt skulle det inte räcka till. Det enda avancerade krypteringssystem kan göra är att skydda databaser och informationsflöden elektroniskt. Maskinvaran behöver fortfarande fysiskt skydd: datorerna där informationen finns lagrad och de enheter som sänder den vidare. Den enorma koncentrationen av information i stora datorsystem gör dem känsliga för angrepp och leder till alltmer avancerade säkerhetsbehov. Dagens tillverkningsprocedurer bygger på "just-in-time-produktion" och minimal lagerhållning, och förmågan till snabba omställningar är helt beroende av användning av datorer och utbyte av information. Med i bilden finns också de ekonomiska framgångarna för vad man kan kalla "brottsbranschen", som i de flesta av världens länder har uppvisat en stabil och långsiktig tillväxt vars takt överstiger ökningen av BNP. Alla dessa faktorer ligger bakom trenden mot högre

säkerhet, och innebär nya krav på funktioner i en tidigare ej skådad takt.

Men bättre säkerhet innebär inte bara starkare lås. Det krävs också lösningar som både är "smartare" och mer lättanvända än tidigare. Flexibla lösningar. Som svar på nya krav har en ny generation säkerhetssystem och säkerhetsprodukter sett dagens ljus. Dessa kan anpassas till individuella och ofta snabbt föränderliga behov med bibehållen användarvänlighet och hög säkerhetsnivå under lång tid.

Säkerhetsrevision

Alla delar av det moderna samhället kännetecknas av ökad teknisk komplexitet och ständigt ökande krav på effektivitet. Produktionsprocesserna är exakt avpassade efter marknadens krav, arbetsplatserna är fyllda av avancerad elektronisk utrustning, och i privatbostäderna finns datorer och dyrbara hushållsapparater. Från minsta stuga till det största av multinationella företag ökar säkerhetskraven. Varje del av det moderna samhället måste överväga sina säkerhetsbehov.

Det som var hög säkerhet bara för några år sedan är nu standard. 10, 20 eller 30 år gamla säkerhetsinstallationer förmår helt enkelt inte leva upp till dagens krav även om de var det bästa som fanns när de installerades. Vid nybyggnation och renovering installerar man vanligen nyare produkter, men det är också viktigt att regelbundet gå igenom äldre utrustning och ersätta den om så behövs.

För att det skall gå att skydda de nya investeringar som finns i varje ny byggnad och samtidigt följa försäkringsbolagens krav är minimikravet en installation med

hög dyrksäkerhet och mekaniskt starka lås som följer modern standard. Ideallösningen är att äldre låssystem uppgraderas till den bästa nya lösningen, från ett låssystem utan nyckelkontroll till ett med nyckelkontroll, och från ett mekaniskt system till ett kombinerat elektriskt-mekaniskt system, som kan leva upp till kraven på säkerhet, trygghet och användarvänlighet.

Takten i den tekniska utvecklingen ökar hela tiden. Detta kräver regelbundna omprövningar och uppgraderingar. Sådana sker också allt tätare, då statsförvaltningar, lokala myndigheter, företag och hushåll blir mer och mer medvetna om det växande behovet av bättre säkerhet – ofta som ett resultat av händelser i deras närhet. Detta är förklaringen till att det för varje år, på alla nivåer och på alla marknader sker en gradvis utveckling i riktning mot bättre och säkrare produkter, säkrare låssystem och en större andel elektromekaniska produkter, som höjer säkerheten utan att man behöver kompromissa med trygghet och användarvänlighet.

Från cylindriska lås till instickslås

En märkbar trend i Nordamerika, och också i de delar av Fjärran Östern som influerats av amerikansk standard, är utvecklingen från billiga och enkla cylindriska lås till kraftigare lås, och från cylindriska lås till instickslås. Utvecklingen leds av professionella och institutionella slutanvändare men kan också ses inom andra marknadssegment. Ökande brottslighet och våld påverkar slutanvändarna i riktning mot ståndpunkten – som varit etablerad i Europa de senaste årtiondena –

att dörrar och lås måste ge ett starkt skydd mot obehörigt tillträde.

I många av de länder i Östeuropa och Fjärran Östern som nu utvecklas snabbt har det tidigare funnits få standarder för lås, men nu är man på de flesta håll i färd med att utforma standarder, mestadels efter västeuropeiska och amerikanska exempel.

Trenden mot högre säkerhet märks därmed över hela världen, vilket inverkar på alla produkter och påverkar alla nivåer i samhället.

Säkerhetsbehoven ökar

På kontoret



På hotellrummet



I hemmet



På resan



Att leda trenden mot högre säkerhet



Fortsatt tillväxt och bibehållande av en marknadsledande position är detsamma som att ständigt identifiera och tillgodose kundernas behov.

Säkerhetsutveckling i en föränderlig värld

Det skulle vara idealiskt ur säkerhetssynpunkt att kunna manövrera olika säkerhetsanordningar med tankekraft, att på så sätt kunna öppna en dörr när man så önskade och hålla den stängd och låst vid andra tillfällen. Detta är naturligtvis omöjligt, men man kanske kan föreställa sig att det med modern datorelektronik skulle gå att åstadkomma ungefär detsamma med förbrukning av mycket lite energi.

I praktiken krävs dock normalt en betydande mängd energi för att påverka de kraftiga mekaniska komponenter som alla säkerhetsfunktioner när allt kommer omkring är beroende av. Om låset är väl konstruerat kan detta åstadkommas med ganska små mängder elektricitet. Ett annat alternativ är att använda starka elektriska eller magnetiska fält för att skapa en kraft. På detta sätt skulle man kunna undvika att använda rörliga mekaniska delar överhuvudtaget, men metoden medför en betydande energiförbrukning.

Säkerhet, trygghet och användarvänlighet

De mest kraftfulla säkerhetsprodukterna som finns i dag bygger på en kombination av mekaniska delar, elektricitet och intelligent elektronik. Elektromekaniska säkerhetsprodukter används alltmer, och försäljningstillväxten i världen kan mätas i tvåsiffriga procenttal. De mest betydelsefulla faktorerna bakom denna tillväxt är den ökande användningen av system för passagekontroll och behovet av att kombinera högre säkerhetsnivå med användarvänliga funktioner.

De väl etablerade produkter som finns för stängning och låsning av dörrar –

elslutblock, motoriserade och magnetiska lås – används alla för passagekontroll och för timer- och fjärrstyrningsfunktioner. De används också numera alltmer tillsammans med komfortprodukter som automatiska dörröppnare, och med tidsfördröjda utrymningsbeslag, vilka överbryggar motsättningen mellan säkra och utrymningssäkra dörrar.

Trots den starka utvecklingen av elektromekaniska produkter och den växande marknaden för dem kvarstår behovet av nya mekaniska produkter. Nya typer av cylindrar kan ge nyckelkontroll under många år framöver. De nya flerpunktslåsen gör dörrarna starkare, ger ökat inbrottskydd och kan motoriseras för användning i synkroniserade dörrar på banker och för användning i larmcentraler och liknande. Den ökande användningen av utrymningsbeslag i många olika sammanhang kräver nya lösningar för framtiden.

Lokala krav

I olika länder och världsdelar finns det mycket olika traditioner, attityder och drivkrafter bakom säkerhetsarbetet. Därför skiljer sig också marknaderna för säkerhetsprodukter mycket mellan dem.

I USA har ansvarsfrågor en framträdande ställning. Skadestandsprocesser är vanliga och skadestandsbeloppen höga. Detta kan göra det mycket kostsamt att bygga eller äga ett hus med dåliga nödutrymningsmöjligheter. Ansvarsfrågorna har gjort USA till en marknad där trygghetsfrågor är starkt betonade, men även säkerhetsfrågor inom exempelvis hotellbranschen.

Marknaden i norra Europa, särskilt i

Tyskland och Skandinavien, har präglats starkt av höga säkerhetskrav från försäkringsbolag och polis. Man har specificerat hårda bestämmelser för lås och säkerhetsprodukter och för användningen av dem.

Säkerhet har alltid stått högt på dagordningen i Sydeuropa, och många lösningar som förenar säkerhet och trygghet har arbetats fram de senaste årtiondena. Den här utvecklingen kan delvis förklaras av en diskoteksbrand med många dödsoffer i Genève för många år sedan. Detta har lett till att en noggrann standard upprättades för utrymning av allmänna byggnader och andra platser där många människor samlas för arbete eller nöjen.

På de nya marknaderna i Fjärran Östern och Östeuropa kombineras utvecklingstrender från andra håll. Kommunikationer och öppnandet av gränser gör världen mindre och stimulerar människor att resa, arbeta eller flytta utomlands, och det finns en tendens till att olika standarder smälter samman. Användarna blir alltmer medvetna om de krav och lösningar som finns på andra håll i världen, och på marknader där säkerhet eller trygghet inte har stått i främsta rummet ökar medvetandet om dessa frågor gradvis under påverkan från andra delar av världen.

Möjligheter för ASSA ABLOY

För ASSA ABLOY, som har god täckning i många olika länder, har det redan visat sig att skillnaderna mellan olika marknader och det ökande kunskapsutbytet och efterfrågan över gränserna rymmer stora möjligheter. I varje land finns det möjlighet att erbjuda ett komplett utbud av etablerade produkter vars FoU-kostnader

I olika delar av världen har man olika synsätt på funktionerna hos ett lås. Olika länder har mycket att lära av varandra, och ökande kunskaper leder i sin tur till nya och bättre produkter.



redan är täckta i ursprungslandet. Förutom att tillgodose det etablerade behovet på varje marknad finns det också stora möjligheter att expandera in på mindre utvecklade marknadssegment. Erfarenheterna från norra Europa kan exempelvis användas för att ytterligare förstärka det växande säkerhetsmedvetandet på marknaden i USA. Den ökande efterfrågan i Skandinavien på säkra utrymningsvägar i byggnader kan få stöd från sydeuropeiska och amerikanska erfarenheter. I södra Europa finns möjlighet till ytterligare säkerhetsutveckling. Utrymme finns för alla koncernens produkter på de nya marknaderna i Östeuropa och Fjärran Östern.

Dessa utvecklingstendenser har visat att det finns stora möjligheter för korsförsäljning inom koncernen, och omfattande korsförsäljning har också inletts. Både elektromekaniska och mekaniska produkter kräver anpassning till den mekaniska standarden på varje marknad för att den grundläggande tekniken skall kunna utnyttjas.

Gemensam utveckling

Korsförsäljning och kunskapsutbyte har stimulerat fortsatt samarbete mellan bolag i koncernen. Ett antal bilaterala och

multilaterala projekt för att utveckla och dela grundläggande tekniska lösningar har påbörjats. Den finländska tillverkningen av Abloy-dörrstängare för de amerikanska bolagen är ett bra exempel på ett projekt som lanserades 1998. Dörrautomatik och motorlås har redan lanserats på åtskilliga nya marknader och magnetlås från Securitron har också anpassats till många olika marknader, och distributionskanaler. Liknande projekt har påbörjats för ett antal mekaniska produkter, med syftet att skapa en ny gemensam grund för tekniska lösningar, som bolagen världen över sedan kan anpassa till lokala behov.

ASSA ABLOYs expansion har inneburit att koncernen har uppnått en kritisk massa där nyutvecklingar blir lönsamma även för de mest avancerade produkterna. På grundval av ASSA ABLOY-koncernens mångnationella struktur kan dess bolag på varje marknad ha starkt fotfäste genom starka lokala varumärken och – inte minst – genom tillgång till omfattande kunskaper. Många olika marknaders framtida behov kan ofta formuleras som behovet av att utveckla en gemensam basteknologi som ofta ställer stora krav på finansiella resurser.

Utöver det växande behovet av säkerhet ställs det också nya krav på trygghet vid uthyrning och användarvänlighet. Dessa ofta motstridiga krav måste också tillgodoses av tillverkarna.



Värdeskapande produktutveckling

ASSA ABLOY bygger sin affärsverksamhet på att tillverka enskilda säkerhetsprodukter. Men dessa produkter integreras undan för undan i ett stort antal sofistikerade system och det blir därför allt viktigare att utforma och utveckla produkter som från början passar i systemen. Många sedan länge etablerade, traditionella produkter håller på att utvecklas till något nytt. Ibland sker denna utveckling bara i form av att den mekaniska funktionen förbättras, men numera integreras allt oftare elektriska funktioner med tidigare helt mekaniska produkter.

Med utveckling i fokus

ASSA ABLOY-koncernen har långa traditioner av utvecklingsarbete. Ett bra sätt att mäta utvecklingen är antalet aktiva patent. Vid slutet av 1999 hade koncernen cirka 450 aktiva originalpatent registrerade i många olika länder.

Patent är ett viktigt sätt att kopieringsskydda nyckelämnena, och många av de patenterade innovationerna gäller tillverkningsmetoder för nycklar och säkerhetsfunktioner i låscylindrar. Låskistor är ännu en produktgrupp med tämligen komplex utformning och många intressanta kännetecken vad gäller säkerhet och

användning. Inom bolagen i ASSA ABLOY-koncernen lägger man ned stor möda på att förbättra produkterna på ett sådant sätt att resultatet kan bli starka och långvariga patent. Man undviker att utveckla funktioner utan större praktisk betydelse i det enda syftet att få ett patent. De senast lanserade produkterna har patent som är giltiga till 2014–2015.

Fördelningen av patent över olika produktgrupper kan ses i cirkeldiagrammet. Totalt representerar nära hälften av de aktiva patenten nycklar, lås och låskistor.

Näst största kategorin representeras av säkerhetsdörrar och beslagsprodukter med 29 procent, och elektromekaniska produkter står för 15 procent av patenten.

Internationell korsbefruktnings

ASSA ABLOYs alla bolag världen över är starkt inriktade på lås och säkerhetsprodukter, både mekaniska och elektromekaniska. Detta innebär att ett stort antal företag på många olika håll är sysselsatta med samma typ av produkter, vilket skapar stora förutsättningar för synergivinster och utnyttjande av kunskap inom koncernen.

För att samordna produktutvecklingen internationellt har ett produktråd varit aktivt inom koncernen under några år, och

under denna period har ett antal synergiområden identifierats. Flerpunktslås och låskistor, mekaniska cylindrar, utrymningsbeslag och elektromekaniska produkter utgör de första områden där en stor mängd kunskap redan har förmedlats inom koncernen. Samarbete inom utvecklingsarbete och produktion leder också till ökad korsförsäljning och till att nya möjligheter kan identifieras, både geografiskt och i fråga om produkter. På många områden finns det också möjligheter att utveckla gemensamma teknologiska plattformar.

Mekaniska lås

Den snabba utvecklingen inom lås- och cylindertekniken de senaste åren har drivit fram en önskan om att förnya gamla låssystem, att uppgradera dem till högsta säkerhet. Bland de senaste produkterna och lösningarna finns längre patentskydd för nyckelämnena, dubbla mekaniska system och bättre metoder för utformning av system. Efterfrågan på uppgraderingar ökar på de flesta marknader och leder ofta till att andra produkter, till exempel byts ofta trycken och beslag ut samtidigt med låscylindrarna.

ASSA ABLOY-koncernen fick ett intressant produkttillskott när AZBE i Spanien

förvärvades 1999. För mer än två år sedan började företaget marknadsföra Mecatronic, en ny generation elektromekaniska cylindrar. Tekniken bygger på en patenterad metod för att skapa ett litet låssystem eller litet system med lika låsning för till exempel bostadsändamål där användaren kan koda ur en borttappad nyckel ur systemet med en enkel programmeringsprocedur, i stället för att behöva byta de mekaniska låscylindrarna. Tekniken bygger på den mekaniskt kodade nyckeln och cylindern i företagets system med vändbar nyckel och ger ett starkt mekaniskt skydd i kombination med elektronisk kod. På marknaden finns en växande efterfrågan på denna typ av låsprodukter, som är säkra som de etablerade mekaniska högsäkerhetslåsen men samtidigt är mer flexibla.

Beslagsprodukter och säkerhetsdörrar

Låset är kanske den säkerhetsprodukt man först tänker på, men fönstrets eller dörrens andra delar är precis lika viktiga för trygghet och säkerhet. Gångjärnen måste till exempel vara lika säkra som låset. Därför är dörr- och fönsterindustrin i de flesta länder en viktig kund till ASSA ABLOY. I andra länder har dörrindustrin blivit mer integrerad med lås- och säkerhetsbranschen. I USA har till exempel ASSA ABLOY betydande intressen i dörrtillverkningen genom företagen Curries och Graham.

I Frankrike är Fichet Serrurerie Batiment, som är ett nytt företag i koncernen, tillverkare av såväl lås som dörrar som säljs genom ett starkt landsomfattande distributionsnät. Dess största produkter är säkerhetsdörrar för användning i hemmet och installationer av högsäkerhetslås.

Elektromekaniska produkter

Försäljningstillväxten för elektromekaniska produkter mäts i tvåsiffriga procenttal och många företag i koncernen ser i dem stora möjligheter. Abloy distribuerar nu i stor utsträckning sina produkter inom koncernen, åtföljda av dokumentation och råd om hur de kan användas och kombineras med elektromekaniska produkter från andra koncernföretag. Detta gör det enklare att börja sälja nya produkter, även om de flesta produkter också kräver viss anpassning till den lokala mekaniska standarden innan de kan lanseras. Arbete

ASSA ABLOYs produktportfölj



pågår med att samordna den mekaniska utformningen av produkter för de många olika marknaderna och göra det enkelt att koppla samman dem med bibehållen funktion och möjlighet till underhåll.

Industrilås

Assa, Abloy och andra bolag i koncernen säljer industrilås på många olika marknader. I USA har Medeco försett marknaden med mekaniska industrilås sedan 1976 och har introducerat ett allt större antal olika typer de senaste tio åren.

Industrilås vänder sig till en helt annan del av marknaden än byggnadslås. Industrilås är lås som är integrerade i annan utrustning, såsom varuautomater, spelautomater och parkeringsautomater, många av dem mycket komplexa. Det främsta syftet med dessa lås är naturligtvis att skydda de varor och pengar som finns i maskinen. Men låset blir också en del i det ägande företagets dagliga rutiner. Det bör stödja användandet som kan vara påfyllning av varor eller kvittopapper och hanteringen av kontanter. Låset blir en central del i planeringen av den dagliga servicen och bör ha tidsstämpnings- och registreringsfunktioner som gör att företaget kan övervaka och förbättra sina rutiner.

Hotellås

VingCards nya låsserie DA VINCI är ett bra exempel på den yttre utformningens växande betydelse i alla sammanhang. Den är också ett bra exempel på hur ny teknik börjar användas i låsprodukter. DA VINCI-lås kan hantera både traditionella magnetkort och smarta kort med inbyggd mikrokrets och ger på så sätt både hög säkerhet och stor flexibilitet. Detsamma

Patent per produktgrupp



gäller för de senaste avancerade hotellåsen från Timelox, som är ett nytt bolag i ASSA ABLOY-koncernen.

Elsafe har fortsatt utvecklingen av säkerhetsprodukter för hotellrum. Ett nytt säkert datorförvaringsskåp med avancerade stödfunktioner för datorn har lanserats.

Produkter för rörelsehindrade

Äldre och rörelsehindrade personer utgör en växande andel av befolkningen i många länder, och de behöver särskilda lösningar för att få en trygg, säker och bekväm vistelsemiljö.

Detta innefattar ofta utrymningssystem med tidsfördröjning, motoriserade lås och dörrautomatik samt andra elektromekaniska produkter.



ASSA ABLOY-koncernens mycket stora produktsortiment gör det möjligt att tillgodose de flesta viktiga behov på marknader i alla länder. Exempel på detta är den ABLOY-dörrstängare som tillverkas i Finland för Sargent i USA, och den nya australiska cylindern Lockwood Twin med patenterad utformning från svenska Assa.

Att komma närmare kunden:

Säkerhetsbranschen bygger på förtroende

Först när man provat en sak vet man vad den går för. Detta stämmer för de flesta produkter, antingen de köps av privatpersoner eller företag. Du köper en ny maskin till verkstaden eller en brödrost till köket. Du slår på strömmen och ser vad som händer. Skär maskinen metall så effektivt som återförsäljaren lovade? Är brödet så gyllenbrunt som du väntade dig?

Med säkerhetsprodukter är det annorlunda. De finns där för att skydda dig mot sådant som händer mycket sällan men som, när det händer, kan betyda skillnaden mellan liv och död. Fram till detta ögonblick har säkerhetsprodukten inte satts på prov. En inbrottstjuv försöker ta sig in genom en dörr eller ett fönster. Kommer han att lyckas eller misslyckas? Får han en chans att orsaka förstörelse eller förluster? Det börjar brinna och hundratals personer behöver snabbt kunna ta sig ut ur byggnaden. Går nödutgångarna att öppna? Klarar man att utrymma lokalen i tid?

Ofta är det inte möjligt (varken ekonomiskt eller praktiskt) att organisera realistiska test av ett säkerhetssystem eller en säkerhetsprodukt för att se om den fungerar på ett visst ställe. Det vanligaste är att man helt enkelt köper en produkt man tror på från en installatör som man litar på och hoppas att man har gjort rätt bedömning.

Att skapa förtroende

Som köpare av säkerhetsprodukter måste man ha förtroende för lösningen. Men hur skapas detta förtroende? Det måste byggas på produkter av hög kvalitet med de rätta säkerhetsfunktionerna för de aktuella behoven – dörrmodell, användningsfrekvens, upphängning och så vidare. Men produkterna måste också monteras korrekt. För detta behövs en professionell installatör som kan planera installationen väl och som känner till hur man bäst und-

viker misstag vid montering av säkerhetsutrustning. Installatören måste också ha goda kunskaper om produkterna, kunskaper som bygger på förstahandsinformation från tillverkaren. Naturligtvis måste man också helt och fullt kunna lita på installatören och hans personal, de har ju full insyn i och kunskaper om den installerade utrustningen och dess eventuella svagheter.

Alla dessa faktorer är viktiga vid installation av traditionell mekanisk säkerhetsutrustning. Eftersom principerna för hur man bygger ett mekaniskt låssystem eller huvudnyckelsystem är väl inarbetade är de väl kända för de flesta seriöst arbetande låssmeder och andra återförsäljare. Den ständigt pågående produkt- och metodutvecklingen innebär dock att det fortfarande är viktigt att ha en nära relation till tillverkaren. Moderna elektromekaniska produkter, där säkerhet, trygghet och bekvämlighet kan kombineras på ett mycket flexibelt sätt, kräver fortlöpande uppdatering av kunskaper. Eftersom det finns fler valmöjligheter kan också fler fel göras. En väl fungerande kunskapsöverföring mellan tillverkare och installatör har blivit ett måste.

Respons från slutanvändaren

Dessa mer komplexa produkter innebär också att det uppstår ett behov av direktkontakt mellan tillverkaren och dem som faktiskt använder produkterna. Kontakten går vanligen via distributören/installatören men en direkt kontakt mellan tillverkare och slutkund är också nödvändig. För att kunna utveckla nästa generation produkter behöver tillverkaren få respons på produkter som redan används. Men kännedom om nya säkerhetsrisker, nya sätt att organisera kontorsfastigheter och nya byggnadsmetoder och -material är också av största vikt för tillverkaren.

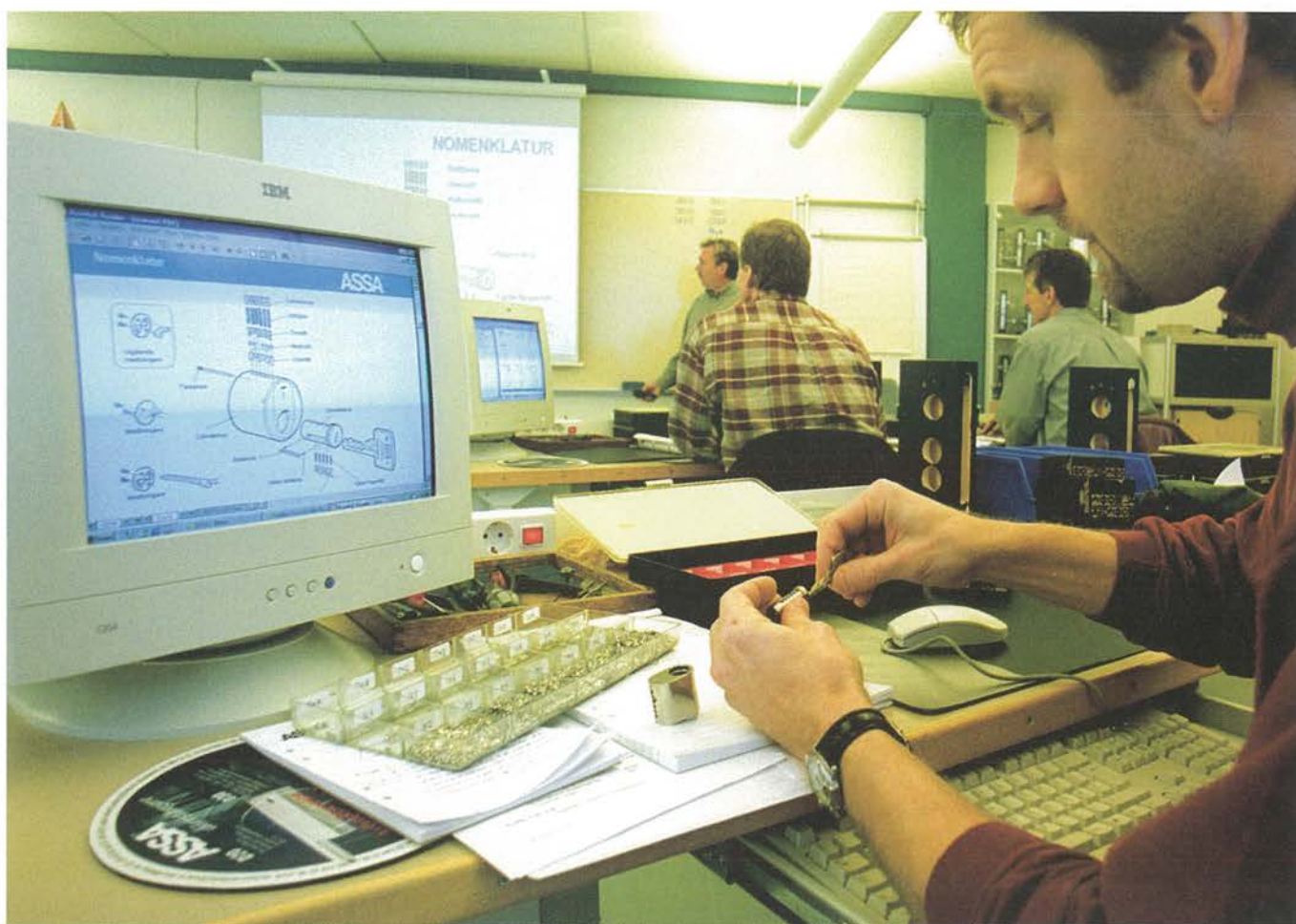
Bolagen i ASSA ABLOY-koncernen prioriterar nära relationer med både distributörer och slutanvändare. Och att lyssna noga på vad de har att säga.

Utbildning och stöd till distributörer

Dagens högteknologiska säkerhetsprodukter står och faller med kunniga och skickliga distributörer och installatörer. ASSA ABLOY-bolagen lägger ned stor möda på att ge stöd åt sina distributörer, som mestadels är låssmeder men också järnhandlare, grossister och återförsäljare av gör-det-själv-lösningar. De flesta bolagen i ASSA ABLOY-koncernen erbjuder ett stort urval av utbildningar året runt, vissa på de egna fabrikerna men också hos installatören, för att kunna nå hela personalen. Man håller kurser om nya produkter och om installation av låssystem; men också kurser i allt



Särskilda lösningar behövs för att skapa en trygg, säker och bekväm vistelsemiljö för äldre och rörelsehindrade personer. Securitron i USA har under många år levererat system för utgångar med fördröjning som förhindrar att äldre personer som har det svårt med orienteringen går fel eller skadar sig.



Att utbilda och ge stöd åt distributörer är en viktig del av ett låsföretags ansvarstagande gentemot sina egentliga kunder, slutanvändarna. Många ASSA ABLOY-företag erbjuder ett stort urval utbildningar i sina lokaler, som här på Assas utbildningscentrum i Eskilstuna.

från grundläggande ellära för installatörer till detaljerna för hur man monterar elslutbleck eller motoriserade lås eller bästa sättet att organisera ett låsföretag.

Att utbilda och ge stöd åt installatörer är en grundläggande del i ett låsföretags ansvarstagande gentemot sina egentliga kunder, slutanvändarna. Assas utbildningscentrum i Sverige och Medeco-centret i USA är goda exempel på detta.

Innovation eller lyhördhet?

Genom historien har de flesta nya säkerhetsprodukter uppstått som tekniska innovationer hos tillverkaren. Det måste naturligtvis finnas ett behov på marknaden, men vanligtvis har innovationer kommit först och behovet framkommit senare.

Denna bild börjar nu förändras. Ny teknik, särskilt inom elektroniken, öppnar tusentals omvälvande möjligheter. Vissa produkter skulle säkert kunna bli säljbara, men många skulle inte överleva. En metod som är mer effektiv i dag är att lyss-

na på marknaden, slutanvändaren, mycket noga och därefter försöka arbeta fram de efterfrågade produkterna. Det som efterfrågas uttrycks ofta inte direkt, i form av en produktspecifikation, utan i stället som beskrivningar av svagheter eller önskvärda funktioner hos existerande produkter. Det är upp till tillverkaren att tolka dessa signaler och omsätta dem i visioner av nyskapande nya produkter som det finns ett verkligt behov av på marknaden.

Häri ligger en stor utmaning för distributörer och tillverkare, men också en god möjlighet för dem att med utgångspunkt i marknadens behov utveckla marknaden tillsammans, och skapa nya produkter och lösningar.

Företagen i ASSA ABLOY-koncernen strävar efter att ständigt vara uppmärksamma på sådana möjligheter, att fortsätta att befinna sig nära marknaden och se dess behov, så att framtida produkter ska kunna göra nuvarande och framtida kunder nöjda.

Högre säkerhet kräver närmare kontakt

I länder där hög säkerhet är högt prioriterad har det redan visat sig att det är mycket viktigt med nära kontakter mellan tillverkare och slutanvändare av säkerhetsprodukter och att båda också har nära kontakt med distributören. Vid inköp och installation av ett avancerat huvudnyckelsystem eller elektromekaniskt system är det opraktiskt att behöva välja komponenter från flera olika leverantörer. Vad som behövs är en väl beprövad totallösning där alla delar passar ihop. Denna måste komma från en tillverkare som tar ansvar och ger garantier för utrustningens funktion.

Då efterfrågan på högre säkerhet sprider sig till fler marknader kommer tillverkarna även i fortsättningen att behöva arbeta nära slutanvändarna, och behovet av att kunna erbjuda ett komplett sortiment av säkerhetsprodukter för dörrar och fönster kommer att bli allt viktigare.

Skandinavien:

Den sammanlagda försäljningen i de skandinaviska länderna motsvarar 1 777 miljoner kronor (1 701) vilket innebär en organisk tillväxt på 6 procent.

Ökad marknadsaktivitet i Skandinavien

Koncernens verksamhet i Skandinavien bedrivs via bolag i Sverige, Norge och Danmark.

Marknad och utveckling

De skandinaviska enheterna visar fortsatt god tillväxt. Den främsta orsaken till den positiva utvecklingen är det starka lokala utbudet av produkter – kompletterat av produkter från andra koncernbolag – som marknadsförs i Skandinavien. Korsförsäljning blir en allt viktigare framgångsfaktor.

Sverige och Danmark uppvisar starkare tillväxt än Norge. Detta beror delvis på faktorer i respektive lands ekonomi. Den skandinaviska byggmarknaden uppvisar låg tillväxt under 1999. Tillväxten har varit starkast i Sverige, med Danmark på andra plats. I Norge började året svagare, vilket till största delen kan förklaras med en allmän avmattning i ekonomin samt höjda räntor. Nu ökar dock efterfrågan från distributörerna, och detta tyder på en möjlig omsvängning i riktning mot högre tillväxt.

Sverige

Försäljningen för enheterna inom den svenska organisationen uppgick till 958 miljoner kronor (887), vilket innebär en organisk tillväxt på 8 procent.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 144 miljoner kronor och övrig export till 115 miljoner kronor.

ASSA ABLOYs verksamhet i Sverige består av Assa AB, Assa Industri AB, FIX AB, AB FAS Låsfabrik och Solid AB.

Assa Industri och FIX tillverkar och marknadsför OEM-produkter för industrikunder. Assa Industri tillverkar gångjärn, låskistor och industriella cylinderlås. FIX producerar spanjoletter och beslag, med fönsterindustrin som primär målgrupp. FAS Låsfabrik tillverkar och marknadsför tillägglåsning för bostäder samt lås för värdeskåp.

Assa och Solid är aktiva på bygg- och bostadsmarknaden. Assa tillverkar och marknadsför säkerhetssystem baserade på ett komplett utbud av låsprodukter,



bland annat lås och beslag för dörrar och fönster. Solid inriktar sig på elektromekaniska låsprodukter under varumärkena ABLOY och SOLID.

Den främsta distributionskanalen för Assa och Solid är låssmeder. Denna distributionsväg genomgår för närvarande en dynamisk utveckling på grund av den ökade användningen av elektromekaniska produkter och den medföljande förändringen i produktutbudets sammansättning. Under 1999 har Assa och Solid ytterligare förstärkt samarbetet med distributörerna, och en ny operativ modell för försäljning och marknadsföring har ökat effektiviteten betydligt.

Dessutom förvärvades distributören AKI Låsgrossisten i slutet av året. Genom detta förvärv förstärker Assa och Solid sin



SL Bansystem i Stockholm har i mer än ett år arbetat tillsammans med Assa Industri AB för att göra tunnelbanetågen säkrare. Huvudsyftet har varit att förhindra obehöriga från att ta sig in i vagnarna och förorsaka skador som kan innebära säkerhetsrisker för både personal och passagerare. Den nya säkerhetslösningen är baserad på Assa Industris patenterade Desmo-cylinder, som också uppfyller SL Bansystems krav på förbättrad nyckelkontroll och användarvänlighet.

utvecklat ett nytt och bättre lås för fängelseceller. Det nya låset klarar alla krav på fysisk utformning, strikt nyckelkontroll och motståndskraft mot olika former av manipulering.

De svenska bolagens kundbas får en allt högre andel kvalificerade och kunniga kunder. Detta skapar möjligheter för utvecklande samarbetsprojekt mellan koncernbolag och kunder. Ett bra exempel

på ett framgångsrikt projekt är projektet "Säkert boende", som drivits gemensamt av Assa och det svenska fastighetsföretaget Lundberg Fastigheter. De svenska bolagen leder trenden mot högre säkerhet genom nära samarbete med brottsförbyggande organisationer och myndigheter. Målet är att analysera och förstå marknaden och att erbjuda produkter som stämmer med dess framtida behov.

distributionskapacitet i Sverige och kommer att kunna förbättra sin kundservice ytterligare.

Många nya produkter lanserades under 1999. Assa Industri lanserade ett nytt gångjärnssystem och Assa lanserade en uppgraderad serie högsäkerhetscylindrar samt ett nytt sortiment utrymningskomponenter och dörrtrycken. Ett område där utvecklingen är särskilt positiv för Assa Industri är lås för bankvalv, där nära samverkan med en stor ny kundgrupp har etablerats.

Solid har infört ett nytt koncept för elektrisk låsning i och med lanseringen av en ny "multilösning" för elslutbleck. Man har också infört en ny lästeknik för sina passersystem.

FAS har i samarbete med sina kunder



Barnsäkerhet är en av ledstjärnorna i produktutvecklingen på FIX. Efter en olycka i Glasgow i Skottland blev man medveten om vikten av barnsäkerhetsanordningar för fönster, och man erbjöd fri installation av barnsäkra vädringsanordningar till alla barnfamiljer. Mer än 200 000 anordningar har nu installerats.

Norge

Försäljningen för enheterna inom den norska organisationen uppgick till 521 miljoner kronor (513), vilket innebär en organisk tillväxt på 3 procent. Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 46 miljoner kronor och övrig export till 40 miljoner kronor.

ASSA ABLOY Norge a.s består av två bolag: TrioVing a.s. och Låsgruppen a.s.

Under året har Grorud Industrier a.s slagits ihop med TrioVing, och de utgör nu divisionen TrioVing Industri, som fortsätter att använda varumärket Grorud. TrioVing har försäljning till bygg-, OEM- och eftermarknaderna. Låsgruppen består av fem låssmedsbolag.

Under året har TrioVing stärkt samarbetet med låssmedernas yrkesorganisation i Norge och dess säkerhetscentra. Ställningen på den norska marknaden har förstärkts genom kontinuerliga uppdateringar av produktportföljen, med särskild inriktning på elektromekaniska produkter och system för högsäkerhetslåsning. För-



Det norska oljebolaget Norsk Hydro har utrustat många av sina anläggningar med TrioVings Twin-cylinder, som levereras av Låsgruppen.

säljningen av högsäkerhetscylindern TrioVing Twin har tredubblats, delvis som ett resultat av viktiga kontrakt med det tekniska universitetet i Trondheim och oljebolaget Norsk Hydro.

Låsgruppen har utvecklats till en oberoende grupp låssmeder som tillsammans med andra ledande låssmedsföretag ingår i gruppen TrioVing Säkerhetscentra. Dessa centra spelar en ledande roll i utvecklingen av marknaden för högsäkerhetsprodukter, med dess efterfrågan på skickliga installatörer och god produktservice. Förmåga till kvalificerad hantering av känslig säkerhetsinformation är ytterligare ett krav för medlemskap i TrioVing Säkerhetscentra.

I Norge är efterfrågan stor på säkrare, tryg-

gare och mer användarvänliga högsäkerhetslösningar. De norska bolagen strävar efter att tillgodose denna efterfrågan. Som ett direkt svar på dessa krav lanserade TrioVing ett nytt urval högsäkerhetscylindrar, TrioVing Twin Control. TrioVing har tillsammans med effeff utvecklat ett nytt elslutbleck som mycket framgångsrikt lanserades under 1999.

Tack vare det nära samarbetet med låssmeder har TrioVing kunnat introducera den nya serien TrioVing Control på gördet-självmarknaden samtidigt som man erbjuder full nyckelkontroll och mycket god service via låssmederna.

Danmark

Försäljningen för enheterna inom den danska organisationen uppgick till 298 miljoner kronor (301), vilket innebär en organisk tillväxt på 6 procent. Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 42 miljoner kronor och övrig export till 6 miljoner kronor.

ASSA ABLOYs verksamhet i Danmark baseras på Ruko A/S egentillverkade produkter och på produkter tillverkade av koncernbolag i andra länder, exempelvis

Assa, Abloy, FIX och VingCard. Försäljningen av produkter från koncernbolag ökade under 1999, och Ruko har givit ytterligare stöd åt denna trend genom att inrätta servicecentra som specialiserar sig på koncernprodukter.

Rukos kärnområde är lås och cylindrar, särskilt huvudnyckelsystem med hög säkerhet. Försäljningen av elektromekaniska lås och passersystem ökar dock i betydelse. Dotterbolaget Ruko Service A/S är inriktat på eftermarknaden. FIX A/S ansvarar för försäljningen av koncernprodukter till den danska dörr- och fönsterindustrin.

Under 1999 tecknade Ruko avtal om att förvärva låsgrossisten Sloth & Co., och man kommer att förvärva majoriteten av aktierna sommaren år 2000. Bolaget har 25 anställda och en omsättning på 100 miljoner danska kronor.

Under 1999 lanserade Ruko ett nytt sortiment högsäkerhetscylindrar för huvudnyckelsystem, Combi Plus, och bolaget har också introducerat nya fönsterlås på den danska marknaden. Företagets nya FUNXION-serie med dörrbeslag i rostfritt stål har slagit igenom på ett antal exportmarknader via lokala koncernbolag.

Ruko leder trenden mot högre säkerhet



Öresundsbron, den nya länken mellan Danmark och Sverige, har utrustats med Combi Plus lås och motorlås från Ruko samt lås från svenska Assa. Dessutom har man valt att installera FUNXION-dörrhandtag, som är extremt vädertåligen.

på den danska marknaden och upprätthåller sin starka ställning genom det nära samarbetet med professionella distributörer, och genom att förstärka sin distributionskapacitet via förvärvet av Sloth & Co. Ytterligare ett skäl till Rukos stabila tillväxt är företagets framgångsrika samarbete med försäkringsbolag och offentliga instanser.

En påtagligt exempel på positiva effekter av Rukos inrättande av nya säkerhetscentra är försäljningen av ett komplett elektroniskt passersystem till centralsjukhuset i Esbjerg. Dessa låssmedscentra säljer mekaniska och elektromekaniska säkerhetsprodukter och har skicklig och välutbildad personal som kan ge råd och erbjuda service för hela Rukos produktsortiment.

På sjukhuset i Esbjerg fanns ett omedelbart behov av att kontrollera graden av tillträde till sjukhusets olika delar. "Varje dag passerar väldigt många personer här, både anställda och besökare", berättar Lars Brinck, chef på sjukhusets tekniska avdelning. "Efter samråd med låssmedsföretaget Esbjerg Låseteknik valde vi det elektroniska passersystemet Solicard 6300. Systemet ger oss precis den säkerhet och kontroll vi vill ha, och förenklar samtidigt administrationen eftersom vi slipper hantera en massa nycklar."

Skandinavien

SVERIGE

Assa AB

Tillverkar och marknadsför mekaniska och elektromekaniska låsprodukter.
VD och landschef: Hans Johansson

Assa Industri AB

Tillverkar och marknadsför låskistor, gångjärn och skåplås för industrikunder.
VD: Hans Johansson

AB FAS Låsfabrik

Marknadsledande för tillhållarlås.
VD: Ulf Petersson

FIX AB

Tillverkar och marknadsför spanjoletter och beslag.
VD: Stellan Svensson

Solid AB

Marknadsför elektromekaniska låsprodukter under varumärkena ABLOY och SOLID.
VD: Håkan Wolgast

Ytterligare ett bolag som ingår i den svenska organisationen är **ASSA Portuguesa LDA** (ingår ej i nedanstående tablå).

NORGE

Låsgruppen a.s.

Marknadsför och säljer lås och beslag.
VD: Bjørn Haugsvaer

TrioVing a.s.

Totalleverantör av lås och säkerhetsprodukter på den norska marknaden.
VD: Tor-Arne Jensen

DANMARK

Ruko A/S

Totalleverantör av lås och säkerhetsprodukter på den danska marknaden.
VD och landschef: Carl Trock

FIX A/S

Säljer ASSA ABLOY-produkter till den danska dörr- och fönsterindustrin.
VD: Keld Madsen

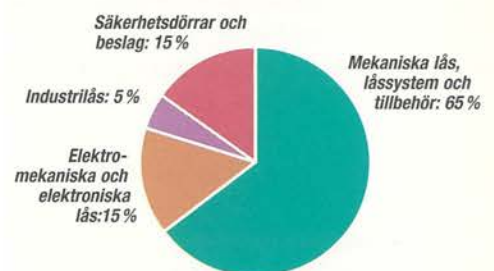
Ruko Service A/S

Levererar efterservice på låssystem.
VD och landschef: Carl Trock

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Omsättning	1777	1701	1660	1364	1264
Antal anställda i genomsnitt	1651	1657	1702	1530	1352

Omsättning per produktgrupp



Finland:

Försäljningen för enheterna inom den finländska organisationen uppgick under 1999 till 898 miljoner kronor (811), vilket innebär en organisk tillväxt på 5 procent.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 267 miljoner kronor och övrig export till 59 miljoner kronor.



Efterfrågan på intelligenta högsäkerhetslösningar skapar stark tillväxt

Koncernens verksamhet i Finland bedrivs via Abloy Oy och via Björkboda Lås Oy Ab, som förvärvades under året. Abloy Oy tillverkar och marknadsför mekaniska och elektromekaniska lås, dörrstängare, dörrstängningssystem för branddörrar, trycken och beslagsprodukter. Björkboda Lås Oy Ab tillverkar låshus för innerdörrar, låshus för cylinderlås och högsäkerhetstillhållarlås. Varumärkena är ABLOY, PRIMO och BODA.

Marknad och utveckling

Efterfrågan på produkter med hög kvalitet och säkerhet växer alltjämt i Finland. De

"intelligenta" ABLOY EXEC ID-produkterna, som bygger på en elektromekanisk cylinder, lanserades 1998 och har fått bra fotfäste på den finländska marknaden. Efterfrågan på företagets mässingprodukter har också fortsatt att öka. Behovet av lätthanterliga lås och låssystem ökar i hela världen. En viktig faktor bakom denna utveckling är den ökande andelen äldre personer. Detta ökar behovet av lättanvända elektromekaniska produkter såsom motorlås och dörröppnare.

Omsättningen på hemmamarknaden har fortsatt att öka trots minskningen av indirekt försäljning till Ryssland. Export-

försäljningen på många marknader (särskilt USA, Mellanuropa och Sydafrika) bidrog till den totala försäljningsökningen under 1999. Trots den långsamma ekonomiska återhämtningen på många marknader i Asien förbättrade Abloy försäljningen där i hög grad och ökade marknadsandelarna i Kina och Sydostasien. Indien är ännu en lovande marknad där Abloy har fått en bra start.

Produkter

Den nya fabriken för tillverkning av dörrstängare gjorde det möjligt att presentera nya produkter vilket resulterade i en stark

"Årets flygplats" – Helsingfors flygplats valdes till världens bästa flygplats av IATA (International Air Transport Association) och är med sin kombination av högsäkerhetslösningar och bekväma passersystem en kund av betydande status för Abloy. På senare år har flygplatsen genomgått omfattande renoveringar och utbyggnad.

För att garantera ett vattentätt men ändå utvecklingsbart system för nyckelkontroll valde man ABLOY EXEC som låssystem för den moderniserade flygplatsen. ABLOYs dörrautomatik ser till att ett stort antal resenärer enkelt kan passera genom dörrarna varje dag. Motoriserade ABLOY-lås säkrar dörrar anslutna till passersystemet.

försäljningsökning under 1999. Nya UL-godkända dörrstängare för den amerikanska institutionella marknaden lanserades och UL-godkända brandsäkerhetsprodukter började levereras. Abloy levererar nu också ett komplett sortiment av dörrstängare för den europeiska marknaden. Dessa lanserades under året i Frankrike via de franska ASSA ABLOY-bolagen.

ABLOY PRIVAT-låshus valdes av de finländska dörrtillverkarna för montering i standarddörrar. Introduktionen av en ny serie elektromekaniska lås för den franska marknaden och en ny dörröppnare för branddörrar stärkte den elektromekaniska produktportföljen ytterligare. Sortimentet av PRIMO-byggnadsbeslag fick ett tillskott i form av en nytt modulärt trycke.

Trenden mot högre säkerhet

Hela 90-talet har präglats av kundernas ökade efterfrågan på högre säkerhet. I dag märks den utvecklingen genom framgången för det intelligenta låssystemet ABLOY EXEC ID och genom framgången för högsäkerhetscylindrarna för användning i bostäder, ABLOY EXEC och ABLOY DISKLOCK PRO. Utvecklingen märks också i framgången för industriella låssystem av olika slag, till exempel för telefon-, varu- och spelautomater.

Ett växande intresse för integrerade låssystem i Finland har inneburit en efterfrågan på LONWorks™-teknik för låsautomatisering i byggnader. Nya elektromekaniska ABLOY-lås som följer denna standard har utvecklats och detta ökar säkerheten och användarvänligheten för integrerade system för låsautomatisering.



Biografen "Bio Rex" i Helsingfors är utrustad med byggnadslås från ABLOY.

Kundrelationer

Abloys försäljningspersonal har ett nära samarbete med byggföretag och arkitekter och hjälper dem att välja produkter som både följer myndigheternas bestämmelser samt klarar kraven på inbrottssäkerhet. Installationer utförs av auktoriserade ABLOY-återförsäljare, som också ansvarar för produktservice.

Abloy arrangerar regelbundet utbildningar för sina återförsäljare, både allmän utbildning för försäljningspersonal och mer produktspecifik sådan för låssmeder. Detta gör att återförsäljarnas olika anställda kan specialisera sig på olika produkter och kunder.

På de utländska försäljningsavdelningarna arrangerar Abloy produktutbildningar två gånger per år. Anställda från avdelningarna för tekniskt kundstöd besöker också försäljningsavdelningar världen över för att vid behov ge produktutbildning åt kunder och personal.

Finland

Abloy Oy

Tillverkar och marknadsför låscylindrar, mekaniska och elektromekaniska lås, dörrstängare och beslag. VD och landschef: Matti Virtaala

Abloy Oy – affärsområden:

Byggnadslås – AO-chef Kari Mononen.
Industriellås – AO-chef Juha Pikkarainen.
Elektromekaniska lås – AO-chef Matti Ahola.
Byggnadsbeslag – AO-chef Kyösti Sormunen.
Dörrstängare – AO-chef Markku Kuivalainen.
Export – AO-chef Jari Toivanen.

Abloy Oy Eesti Filiaal

Marknadsför och säljer Abloys produkter i de baltiska staterna. Chef: Ahti Ovaskainen

Abloy Oy Representative Office Russia

Marknadsför och säljer Abloys produkter i Ryssland. Chef: Lauri Honka

Abloy Oy Representative Office Ukraine

Marknadsför och säljer Abloys produkter i Ukraina. Chef: Volodymyr Livinsky

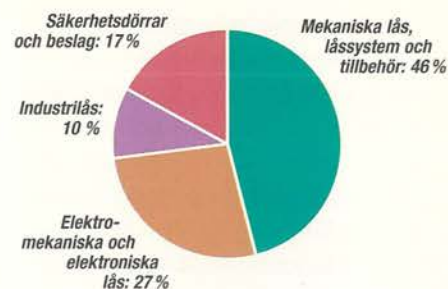
Björkboda Lås Oy Ab

Tillverkar och marknadsför låshus. VD: Henry Engblom

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Omsättning	898	811	744	620	642
Antal anställda i genomsnitt	1 020	970	905	849	844

Omsättning per produktgrupp



Tyskland:

Stärkt position genom förvärvet av effeff

Försäljningen för enheterna inom den tyska organisationen uppgick under 1999 till 621 miljoner kronor (583), vilket innebär en organisk tillväxt på 1 procent.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 1 miljoner kronor och övrig export till 155 miljoner kronor.

Basen för ASSA ABLOYs verksamhet i Tyskland är IKON-gruppen i vilken ingår tillverkningsföretagen IKON AG, BAB IKON GmbH och Wilhelm Dörrenhaus GmbH samt tre säljbolag: Dupéray S.A. i Belgien, Ambouw B.V. i Nederländerna och IKON Cully S.A. i Schweiz. IKONs tillverkning är koncentrerad till låscylindrar och låssystem, BAB-IKON tillverkar standardlås-cylindrar och Wilhelm Dörrenhaus tillverkar låskistor. I den tyska verksamheten ingår också säljbolaget ASSA-Ruko Sicherheitssysteme GmbH.

En viktig händelse för ASSA ABLOYs verksamhet i Tyskland under 1999 var förvärvet av effeff Fritz Fuss GmbH & Co som är världens ledande tillverkare av elslutbleck. ASSA ABLOY är majoritetsägare i bolaget sedan 1 februari 2000. effeff har redan under 1999 integrerats i koncernens ledningsstruktur.

Marknad och utveckling

Den tyska marknaden för säkerhet och beslag är den största högsäkerhetsmarknaden i Europa. Det tyska standardiseringsinstitutet DIN (Deutsches Institut für Normung) och andra institutioner upprättar hårda bestämmelser för säkerhetsprodukter. Den tyska låsindustrin är ännu mycket fragmenterad, med många små och medelstora familjeägda företag. Marknaden genomgår dock en struktur-omvandling, och ASSA ABLOY-koncernen spelar en aktiv roll i denna process.

Den höga aktiviteten på byggområdet tiden efter återföreningen av landet har



Deutsche Telecom i Tyskland genomför just nu en total uppgradering av sina säkerhetssystem. Man installerar mekaniska säkerhetscylindrar från IKON, elektromekaniska lås från effeff och ABLOY samt elektroniska komponenter, passersystem och kortläsare från effeff, som är den största leverantören på detta område.

avtagit på senare år. Byggandet börjar dock öka igen efter denna nedgångsperiod och ökningen förväntas accelerera nästa år. Underskottet i de offentliga finanserna har minskat investeringarna i den offentliga sektorn, liksom subventionerna till byggbranschen. Då IKON koncentrerar sig på sofistikerade system och främst

vänder sig till stora organisationer och till den offentliga sektorn har man drabbats av nedgången på denna del av marknaden. IKON-gruppens lönsamhet har dock ökat trots en svag marknad. En fortsatt inriktning på produktutveckling och marknadsföring och förbättrad leveransservice förväntas ytterligare stärka IKONs

ställning på marknaden.

Efterfrågan på elektroniska och elektromekaniska säkerhetsprodukter ökar ungefär tre gånger snabbare än efterfrågan på mekaniska säkerhetsprodukter. Alla typer av elektroniska passersystem kräver ett elektromekaniskt lås i varje dörr. Elslutbleck är vanligast, och effeff har under de senaste 25 åren blivit världsledande på området.

Produkter

IKON har under årens lopp levererat ett stort antal låssystem. Utökningar, service och förnyelse av dessa låssystem utgör mer än två tredjedelar av omsättningen. IKON lanserade två nya cylindrar under 1999: en standardcylinder med färgat nyckelgrepp och den elektroniska cylindern IKONTRON 2. BAB-IKON lanserade en ny typ av standardcylinder med säkerhetskort, och Dörrenhaus lanserade två nya låskistor för dörrbranschen. Elslutbleck från effeff innebär ett viktigt produkttillskott för alla ASSA ABLOY-företag världen över.

Forsknings- och utvecklingsinvesteringar på det elektromekaniska området är mycket högre än för traditionella låsprodukter. Att ingå i en större koncern är därför en viktig framgångsfaktor i och med att man får större resurser till sitt förfogande. Detta resulterar i bättre produktkvalitet och kortare ledtider för lansering av nya produkter.

Trenden mot högre säkerhet

Behovet av att skydda fysisk och icke-fysisk egendom ökar. Det finns ett behov av låssystem med högre säkerhet både på bostadsmarknaden och på den kommersiella marknaden. Kombinationen av elektroniska och elektromekaniska lösningar innebär nya möjligheter att ge användaren produkter som både är trygga, säkra och lätthanterliga. ASSA ABLOY-koncernens bolag i Tyskland har liksom effeff lång tradition av att tillhandahålla produkter som har dessa funktioner, och utvecklar fortlöpande nya säkerhetslösningar i samarbete med arkitekter, säkerhetsspecialister och offentliga myndigheter.

Med sin stora installerade bas av lås och låssystem har bolagen en särställning på den tyska eftermarknaden och har unika möjligheter att påverka den framtida utvecklingen.

Kundrelationer

I sitt servicearbete fokuserar man inom IKON-gruppen på flexibilitet och korta leveranstider. Företagen hjälper också sina kunder och distributörer med säkerhetsplanering och specifikationer för högsäkerhetslösningar. Kombinationen av förstklassiga produkter och service i form av systemspecifikation och kundstöd ger ASSA ABLOY en unik position.

Effeff och IKON betonar vikten av att bygga upp långsiktiga kundrelationer, genom workshops, gemensamma strategier och gemensam mässrepresentation. Kurser är ett viktigt medel för att underhålla dessa relationer, och ungefär 8000 personer går kurser varje år. Kurser ges inte bara för direktkunder utan också för beslutsfattare inblandade i byggnadsprojekt, till exempel arkitekter, ansvariga för elinstallationer, samt polis- och brandkårspersonal. Via detta forum får företaget värdefull respons på olika produkters funktionalitet och användarvänlighet, liksom förslag på nya produkter.

Samarbetet med kunder, försäkringsbolag, distributörer och polisen ger de två tyska bolagen en god bild av kundernas verkliga behov och hjälper dem att erbjuda bättre säkerhetslösningar.

Tyskland

IKON AG Präzisionstechnik

Tillverkar och säljer främst högsäkerhetscylindrar och avancerade låssystem.

VD och landschef: Eero Leskinen.

BAB-IKON GmbH Schliesstechnik

Tillverkar och säljer huvudsakligen mindre låssystem och standardiserade låsprodukter.

VD: Eero Leskinen.

effeff Fritz Fuss GmbH & Co.*

Tillverkar och säljer elektroniska och elektromekaniska säkerhetssystem.

VD: Dr. Willi Merkel.

* Konsoliderades den 1 februari 2000.

Ingår ej i nedanstående tabell.

Wilhelm Dörrenhaus GmbH

Tillverkar och säljer standard- och speciallåskistor främst för trädörrar.

VD: Holger Ritz och Dietger W. Dörrenhaus.

Ambouw B.V.

Marknadsför och säljer lås och byggnadsbeslag, främst från IKON och andra ASSA ABLOY-bolag, på den nederländska marknaden.

VD: Gert Lubbersen.

ASSA-Ruko Sicherheitssysteme GmbH

Marknadsför och säljer Assas och Rukos låsprodukter på den tyska marknaden.

VD: Svend Mølgaard Petersen.

Dupéray S.A.

Marknadsför och säljer ett komplett program av låsprodukter och beslag, främst från IKON och andra ASSA ABLOY-bolag, på den belgiska marknaden.

VD: Frans Quix.

IKON Cully S.A.

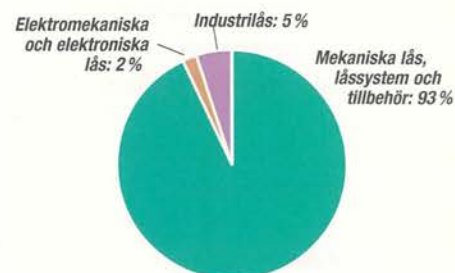
Marknadsför och säljer IKONs, BAB IKONs och ABLOYs produkter på den schweiziska marknaden.

VD: Ugo Zanolari.

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Omsättning	621	583	533	501	574
Antal anställda i genomsnitt	774	771	697	717	817

Omsättning per produktgrupp



Treptower-komplexet, som ägs av Allianz Insurance Inc., är ett nytt och väl synligt inslag i stadsbilden i Treptow i det forna Öst-tyskland. Alla byggnader är utrustade med huvudnyckelsystem från IKON.

Storbritannien och Irland:

Försäljningen för enheterna inom den brittiska organisationen uppgick under 1999 till 270 miljoner kronor (266).

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 1 miljon kronor och övrig export till 25 miljoner kronor.



Framgångsrik fokusering på högsäkerhetslösningar

I Storbritannien och på Irland bedrivs ASSA ABLOYs verksamhet genom bolagen; ASSA Ltd, Abloy Security Ltd och Grorud Industries Ltd. Verksamheten fokuseras främst mot kunder med högre säkerhetskrav, såsom skolor, sjukhus, offentliga inrättningar, storföretag och militären. Varje företag erbjuder ett urval produkter som är speciellt avpassade för dessa olika marknadens behov, där högkvalitativa produkter från ASSA ABLOY innebär konkurrensfördelar jämfört med traditionella alternativ. Det är också nödvändigt att kunna erbjuda ett varierat utbud av produkter för att kunna tillgodose olika kunders behov av säkra, hanterliga och kostnadseffektiva lösningar. De huvudsakliga försäljningskanalerna är återförsäljare av specialiserade säkerhetssystem, leverantörer av byggnadsprodukter och OEM-kunder.

Marknad och utveckling

Ingen klar trend har kunnat ses i den brittiska byggmarknaden under 1999. Vissa

områden, såsom kommersiella fastigheter och byggnation av privatbostäder, visade stark tillväxt. En betydande minskning av offentligt finansierat byggande kunde märkas. Den innan sekelskiftet starkt ökande tillväxten i byggnation inom fritidssektorn kan nu ses avta då många projekt avslutas. Sammantaget har dessa faktorer gjort det nödvändigt att identifiera och fokusera på marknadssektorer där affärsmöjligheter kan finnas. Under året har ASSA ABLOYs brittiska bolag tagit hem en rad viktiga kontrakt. Bland dessa märks ett kontrakt med the Queens' Medical Centre i Nottingham gällande uppgradering av säkerheten, något som vittnar om många kunders växande medvetenhet om fördelarna med patenterade säkerhetslösningar.

Produkter

De viktigaste produkterna är mekaniska och elektromekaniska lås, passersystem, industrilås, fönsterlås, utrymningsbeslag och dörrbeslag. Nya produkter lanserades

i alla dessa kategorier under 1999. De brittiska bolagen säljer dessutom i ökande omfattning produkter från andra bolag i koncernen för att kunna tillhandahålla ett komplett sortiment. Exempel på detta är utrymningsbeslag från JPM i Frankrike, högsäkerhetscylindrar från Medeco i USA, elslutbleck från effeff i Tyskland, FUNXION-dörrbeslag från danska Ruko och dörrstängare från Abloy i Finland. ASSA Ltd och Abloy Security säljer i huvudsak produkter från andra koncernbolag. Grorud däremot har egen tillverkning och är i första hand leverantör till brittisk fönster- och dörrindustri.

Trenden mot högre säkerhet

De brittiska kunderna efterfrågar i ökande utsträckning kompletta produktpaket från ett och samma företag. ASSA ABLOY kan med koncernens totala resurser möta denna efterfrågan. Vart och ett av de tre brittiska bolagen är inriktat på ett särskilt marknadssegment och erbjuder inom detta segment högkvalitativa produkter

De senaste tio åren har Manchester United Football Club blivit en av världens ledande fotbollsklubbar. Som en direkt följd av detta har också fotbollsarenan och kringliggande anläggningar utvecklats och vuxit. För att höja säkerhetsnivån valde klubben att uppgradera till det patentskyddade Twin Combi-systemet från ASSA.



som dessutom är kompatibla med de andra bolagens lösningar.

Den fortlöpande introduktionen av ny europeisk standard gör kunderna alltmer medvetna om säkerhetsfrågor och leder till att man efterfrågar bättre produkter. Detta innebär en viktig möjlighet för företaget, och ASSA ABLOY ger information och vägledning till sina kunder genom kontakter med beslutsfattare. När den nya standarden blivit etablerad kommer den dock snart att utgöra en ny miniminivå i branschen, och detta kommer att innebära att högre säkerhet än vad standarden kräver kommer att efterfrågas. ASSA ABLOY bedriver därför ett nära samarbete med de organisationer som anger säkerhetsspecifikationer för regeringen, för offentliga institutioner och för andra institutioner med höga säkerhetskrav.

Det tidigare gällande skyddet mot nyckelkopiering genom copyright har nu upphört. Som en följd av detta har trenden mot kvalitetsprodukter med fullt patentskydd förstärkts. Både ASSA och Abloy

håller sina kunder informerade om behovet av patentskydd och möter efterfrågan med både existerande patenterade cylindrar och utveckling av nya produkter.

Kundrelationer

Den brittiska marknaden för säkerhetsprodukter har traditionellt präglats av låga priser och dominans av distributionsledet. ASSA ABLOY har möjlighet att ändra på detta genom att upprätta en dialog med slutanvändare i olika branscher. Genom nyhetsbrev, säljbesök, kurser och textmaterial med inriktning på behoven inom respektive marknadssektor görs kunderna medvetna att det är kostnadseffektiva, säkrare och användarvänligare att använda kvalitetsprodukter. Kunderna får hjälp av specialister med att utforma huvudnyckel- eller passersystem. Kundstöd och service ges av särskilt utvalda lokala återförsäljare. För att säkerställa en hög servicenivå ges hög prioritet åt utbildning, både åt personal hos ASSA ABLOY och hos återförsäljarna.

Storbritannien och Irland

Abloy Security Ltd

Marknadsför i huvudsak elektromekaniska lås, hänglås och industrilås från Abloy.
VD: Robin Rice

ASSA Ltd

Marknadsför ett komplett program av låsprodukter från Assa, Ruko och Solid.
VD och landschef: Duncan Horton

Gorud Industries Ltd

Tillverkar och marknadsför dörr- och fönsterbeslag.
VD: Bjørn Mønster

Abloy Security Ltd, Irland

Marknadsför Abloys produkter på Irland.
VD: Robin Rice

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Omsättning	270	266	236	168	252
Antal anställda i genomsnitt	128	132	147	131	108

Omsättning per produktgrupp



Frankrike och Belgien:

Försäljningen för enheterna inom de franska och belgiska organisationerna uppgick under 1999 till 1 576 miljoner kronor (1 504), vilket innebär en organisk tillväxt på 3 procent.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 7 miljoner kronor och övrig export till 235 miljoner kronor.

Ökad omsättning innan årsskiftet ger bra utgångspunkt inför 2000

ASSA ABLOYs verksamhet i Frankrike består av bolagen JPM, Laperche, Vachette, Stremler och Bezault. I Belgien finns bolaget Litto. I december 1999 förvärvade ASSA ABLOY Fichet Serrurerie Bâtiment, divisionen för högsäkerhetslås i det franska bolaget Fichet Bauche.

Marknad och utveckling

ASSA ABLOY FRANCE visade ett bättre resultat under andra halvåret än under det första, delvis därför att den franska byggnadsbranschen då började återhämta sig efter en period då få investeringar gjordes. Sammantaget var tillväxttakten i försäljningen måttlig under 1999, men marginalerna ökade. Under året avvecklades flera förlustbringande produkter och distributionskanaler, vilket påverkade försäljningen.

På exportmarknaderna uppvägs den minskade tillväxten på den instabila men viktiga afrikanska marknaden, delvis av ökande export inom Europa och av ökande korsförsäljning mellan företagen.

Den belgiska ekonomin håller nu på att återhämta sig från förra årets avmattning. Efter fem år i följd av ekonomisk nedgång – under vilka Litto har fortsatt att visa god tillväxt – har bostadsbyggandet återgått till 1994 års nivå. Tillväxten på marknaden för bostadsrenovering har börjat öka.

Produkter

Under 1999 har Vachette introducerat ett nytt instickslås med flerpunktslåsning, Cremona-regeln 2800. Denna nya pro-

dukt är utformad för att möta en växande efterfrågan från dörr- och fönstertillverkare. Den innebär en utökning av det existerande sortimentet och ökar möjligheterna till större försäljning.

JPM är ledande i Europa på utrymningsbeslag, och efterfrågan på dessa produkter har ökat som en följd av nya europeiska standarder. Företagets sortiment av elektromekaniska utrymningskomponenter visade god omsättning under 1999 och omsättningen ser ut att kunna utvecklas väl under 2000, då efterfrågan på mer sofistikerade produkter ökar.

Laperche fortsatte under 1999 arbetet med att bredda sitt sortiment av avancerade produkter. Efter introduktionen av ett motoriserat flerpunktslås för passersystem fick Laperche ännu en framgång med sitt mekaniska infällda flerpunktslås, som godkändes av det franska certifieringsorganet CNPP. Laperche utvecklade också ett nytt patenterat cylinderlås-system med kopieringssäker nyckel.

Bezault lanserade tre nya typer av trycken – Jazz, Opera och Onyx – under 1999. Bland övriga nya produkter märktes nya trycken i rostfritt stål, nya modeller i Signature-serien och Rosette 99, en patenterad metod för att montera trycken på dörrar med dekorplatta.

I april 1999 förvärvade koncernen Stremler, vilket utökade sortimentet i Frank-



Airbus Industrie, den europeiska tillverkaren av passagerarflygplan för lång- och medeldistanstrafik, valde Vachette som leverantör av cylindrar till fabriken i Toulouse. Vachette fick uppdraget på grundval av produkternas kvalitet, det egna systemet för kopieringsskyddade nycklar, kundservicen och sitt starka varumärke. Vachette har i dag installerat 3 000 Radial Si och kommer att installera totalt 9000 Radial VIP-cylindrar i fabriken. Dessutom kommer de att utrusta Airbus nya demonstrationshall där ett representativt urval av företagets flygplan i full skala kan beskådas.

rike med lås för glas- och aluminiumprofildörrar.

Fichet Serrurerie Bâtiment, som förvärvades i december 1999, tillverkar högsäkerhetscylindrar, högsäkerhetslås och säkerhetsdörrar.

Litto i Belgien firade sitt 75-årsjubileum med att lansera sin patenterade högsäkerhetscylinder MP75. Denna ersätter MP60-modellerna, som har varit de mest sålda cylindrarna för huvudnyckelsystem i Belgien de senaste femton åren.



För att förbättra servicen till kunderna satte Vachette 1998 upp som mål att minska monterings- och leveranstiden för order upp till 50 cylindrar från tretton dagar till högst två dagar. Detta initiativ har mottagits mycket positivt av kunderna.

Trenden mot högre säkerhet

Att skapa medvetande om säkerhetsfrågor genom att informera kunder och slutanvändare i Frankrike är även fortsättningsvis en viktig målsättning för koncernen. Detta sker under samordning med ett FoU-program inom de franska ASSA ABLOY-företagen för att skapa stöd för ett stort antal högsäkerhetsprodukter. Bolagen använder en mängd olika metoder för att kunna tillgodose nuvarande och framtida kundbehov, till exempel försöksanläggningar, telefonservice och tillvaratagande av kunders egna initiativ.

De franska ASSA ABLOY-bolagen har också ett nära samarbete med europeiska standardiseringsorgan för att förbättra säkerheten hos utrymningsbeslag och andra produkter. I Frankrike koncentrerar man sig inom koncernens bolag på att göra cylinderlåsen säkrare, genom att testa och marknadsföra produkter med A2P-märkningen (den franska beteckningen på testade och godkända cylinderlåsen).

Kundrelationer

Goda kundrelationer är något som har stått i fokus för de franska ASSA ABLOY-företagen under 1999.

För att kunna höja servicenivån och

möta ökade förväntningar från kunderna satte Vachette i oktober 1998 upp som mål att förkorta ledtiderna för Radial-huvudnyckelcylindrar. Målet var att minska monterings- och leveranstiden för order upp till 50 cylindrar från tretton dagar till högst två dagar. Målet uppnåddes med gemensamma ansträngningar och utan större behov av investeringar, och förändringen har uppskattats av kunderna.

Järnhandelsföretaget UMHS ökade på sina beställningar till Vachette som en följd av den nya servicen. Olivier Scialom, VD på företaget, förklarar: "Vachettes korta leveranstider och höga servicenivå var avgörande för oss när vi bestämde oss för Pro VIP".

För att stärka samarbetet med järnhandeln och med säkerhetsansvariga på större företag har Laperche på försök infört en ny service för en mindre grupp kunder. Inom ramen för denna kontrakterade service får kunderna rådgivning och teknisk assistans från bolagets säljare, tillgång till felsökningshjälp och annan produktservice via telefon. Genom att skapa denna direktkontakt för snabb respons på kundernas behov av säkerhetslösningar har företaget fått en ovärderlig utgångspunkt för utveckling av nyskapande produkter.

Frankrike och Belgien

ASSA ABLOY France S.A.

Moderbolaget för ASSA ABLOYs verksamhet i Frankrike.

VD och landschef: Bo Dankis.

Bezault S.A.

Tillverkar och säljer dörr- och fönsterbeslag.

VD: Michel Brassié.

Fichet Serrurerie Bâtiment*

Tillverkar och marknadsför högsäkerhetslås, högsäkerhetscylindrar och säkerhetsdörrar.

VD: Frédéric Chanel.

JPM S.A.

Tillverkar och säljer lås, cylindrar, panikreglar och utrymningsbeslag.

VD: Jouni Pitko.

Laperche S.A.

Tillverkar och säljer lås, flerpunktslås, cylindrar och elektromekaniska lås.

VD: Robert Fianza.

Stremler S.A.

Tillverkar och säljer lås och beslag för dörrar med glas- och aluminiumram.

VD: Robert Fianza.

Vachette S.A.

Tillverkar och säljer ett omfattande urval produkter: lås, flerpunktslås, högsäkerhetscylindrar, panikreglar och utrymningsbeslag.

VD: Bo Dankis.

Litto n.v.

Tillverkar och säljer lås och cylindrar med inriktning på högsäkerhet.

VD: Fernand Clapdorp.

* Ingår ej i nedanstående tabell.

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning	1 576	1 504	844	-	-
Antal anställda i genomsnitt	2 084	1 989	1 180	-	-

Omsättning per produktgrupp



Nordamerika:

Försäljningen för enheterna inom den amerikanska organisationen uppgick under 1999 till 3 721 miljoner kronor (2 916), vilket innebär en organisk tillväxt på 7 procent.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 22 miljoner kronor och övrig export till 269 miljoner kronor.



Fortsatt stark tillväxt, särskilt i Kanada

ASSA ABLOY-koncernen har under året ytterligare förstärkt sin position på den nordamerikanska marknaden och har nu 16 operativa enheter i USA, Kanada och Mexiko. Vid sidan av en stark fokusering på den kommersiella och institutionella marknaden har framsteg också gjorts på bostadsmarknaden. I verksamheten i USA ingår bolagen Abloy Security, Arrow, ASSA, Curries, Emtek, ESSEX, Graham, McKinney, Medeco, NEL Corporation, Sargent och Securitron Magnalock. I Kanada bedrivs verksamheten genom Abloy Canada, Medeco of Canada och Sargent of Canada och i Mexiko genom Scovill Locks.

Abloy Security inriktar sig på OEM-marknaden, på industriella låsprodukter

och hänglås. Bolaget har uppvisat en stabil tillväxt och lönsamhet och har utvecklat ett antal nya produkter samtidigt som det har stärkt sin ställning på etablerade områden.

Arrow Lock har koncentrerat sig på att bredda sin produktportfölj bestående av lås och dörrbeslag. Arrow har omstrukturerat sin verksamhet med målet att inrätta en organisation med resultatenheter liknande de som finns på andra håll i koncernen. Bolaget har en stark ställning i nordöstra delen av landet, särskilt i New York City.

ASSA Inc. har fortsatt att koncentrera sig på sin marknadsföring av bolagets konkurrenskraftiga högsäkerhetscylindrar, riktad mot institutioner och slutan-

vändare. ASSA är väl etablerat, och produkternas kvalitetsimage har bekräftats under året med ett antal viktiga kontrakt.

Curries och Graham har under 1999 båda uppvisat förbättrad lönsamhet och en tillväxt som kan mätas i tvåsiffriga procenttal. Curries tillverkar säkerhetsdörrar och karmar i metall och Graham tillverkar säkerhetsdörrar i trä. Båda bolagen arbetar nu helt papperslöst, vilket innebär att all överföring av information och data som behövs i tillverkningsprocessen sker elektroniskt. Detta har ökat effektiviteten och minskat riskerna för fel och kvalitetsstörningar.

McKinney, som tillverkar arkitektspecificerade gångjärn, har också uppvisat stark och stabil tillväxt på en mycket kon-



I arbetet med en lösning för säkra och trygga ut- och ingångar i skolorna i Minneapolis arbetade Curries och Graham nära tillsammans med distributören, med arkitekterna och med skolan. Dan Marx, vice VD i Glewwe Doors Inc. säger: "Det bästa med samarbetet var flexibiliteten från Curries och Grahams sida när det gällde att ta fram de produkter som vår kund efterfrågade." Skolan valde Curries stål förstärkta dörrar och Timberstrand-dörrar från Graham.

Från vänster till höger: Dan Marx, vice VD, Glewwe Doors Inc.; Gary Flack, Kundservicechef, Graham; George Sastro, skolmyndigheten i Minneapolis; Dean Peterson, försäljningsansvarig, ESSEX.



kurrens utsatt del av marknaden. Under 1999 har bolaget starkt ökat sina leveranser och förbättrat sitt ekonomiska resultat. Omstruktureringen av tillverkningsprocessen i resultatenheter är nu helt genomförd. En viktig faktor bakom McKinneys positiva utveckling har varit gemensamma ledningsfunktioner i samarbete med Sargent.

Medeco, som förvärvades 1998, utvecklas väl under ny ledning. Bolaget är klart marknadsledande på området högsäkerhetslås. I produktsortimentet ingår högsäkerhetscylindrar och relaterade produkter liksom industriella högsäkerhetslås och elektromekaniska produkter för dörrar och industriella applikationer. Låssmeder som distributionskanal uppvisar den star-

kaste tillväxten. Man har under året särskilt koncentrerat sig på industrilåssektorn.

NEL Corporation riktar sig till bostadsmarknaden, under varumärket SEGAL. Verksamheten är nu samordnad med Medecos, och detta är av stort värde för framtida tillväxt på New York-marknaden. Gör-det-självmarknaden anses ha störst potential för SEGALs sortiment, och en särskild organisation för försäljning och marknadsföring har byggts upp för att bearbeta detta marknadssegment.

Besparingsåtgärdsprogrammet på Sargent har givit ytterligare resultat under 1999, och effektivitetsvinster har också kunnat göras som resultat av förbättrade produktionsflöden och efter införandet av

Nordamerika

ASSA ABLOY North America Inc.

Moderbolaget för ASSA ABLOYs verksamhet i USA.
VD och landschef: Clas Thelin

Abloy Security Inc.

Aktiva på marknaden för industrilås.
VD: Scot T. Hooper.

Arrow Lock Manufacturing Company

Tillverkar mekaniska lås och cylindrar med fokus på eftermarknad och nordöstra USA.
VD: Charles E. Armstrong.

ASSA Inc.

Ledande ställning inom högsäkerhetssegmentet.
Försäljningschef: Thomas Demont.

Curries Company

Tillverkar säkerhetsdörrar och -karmar i stål.
VD: Jerry N. Currie.

Emtek Products Inc.

Dekorative bostadslås och beslag.
VD: Thomas Millar.

ESSEX Industries, Inc.

Gemensam försäljningsorganisation för Curries, Graham, McKinney, Sargent och Securiton.
Vice VD försäljning och marknadsföring:
Joseph J. Hynds, Jr.

Graham Manufacturing Corporation

Tillverkar säkerhetsdörrar i trä.
VD: Jerry N. Currie.

McKinney Products Company

Tillverkar ett brett och heltäckande sortiment av gångjärn.
VD: Thanasis Molokotos.

Medeco Security Locks, Inc.

Marknadsledare när det gäller högsäkerhetslås och låssystem för såväl dörrar som industriella applikationer.
VD: Bernd-Dieter Wempfen.

NEL Corporation

Huvudinriktning på marknadsföring och försäljning av utanpåliggande säkerhetslås under varumärket SEGAL.
Försäljningschef: James Egan.

Sargent Manufacturing Company

Tillverkar ett stort sortiment av lås och dörrbeslag och har ett omfattande urval cylindrlås och system, instickslås, utrymningsbeslag, dörrstängare och elektromekaniska låsprodukter.
VD: Thanasis Molokotos.

Securiton Magnalock Corp.

Marknadsledande ställning när det gäller magnetlås och andra elektromekaniska låsprodukter.
VD: Robert Cook.

Scovill Locks, S.A. de C.V.

— har en marknadsledande ställning i Mexiko när det gäller cylindrlås och enklare cylindriska lås för bostadsmarknaden.
VD: Roberto Lebrija Castilla.

Abloy Canada Inc.

Marknadsför och säljer Abloys produkter i Kanada.
VD: Stephen Timmons.

Medeco of Canada

Marknadsför och säljer Medecos produkter i Kanada.
Chef: Alan Heaney.

Sargent of Canada Ltd.

Marknadsför och säljer Sargents produkter i Kanada.
Chef: Greg M. Erwin.

resultatenheter för tre år sedan. Bolaget, som har en omfattande produktportfölj med högkvalitetslås och beslag, har stärkt sin ställning på den institutionella marknaden. Framgången beror huvudsakligen på starkt fokus på kunderna, minskade ledtider och höjd produktkvalitet.

Securitron har det senaste året haft en stark försäljningsökning och ökad lönsamhet. MagnaCare-programmet för livstidsgaranti, nya produkter och närmare anknytning till koncernens försäljningsorganisation ESSEX Industries är några av nyckelfaktorerna bakom denna positiva utveckling.

Emtek, i Los Angeles i Kalifornien, förvärvades under året. Emtek är starkt inriktat på marknaden för dekorativa bostadslås och beslag. De har utvecklat ett unikt koncept för denna marknad, baserat på korta ledtider och ett flexibelt och attraktivt urval av produkter till låga priser.

I Kanada visar både Sargent och Medeco en stark försäljningsökning för 1999. Sargent är den största operativa enheten i ASSA ABLOYs verksamhet i Kanada, följt av Medeco som är klart marknadsledande på den kanadensiska högsäkerhetsmarknaden. Abloy Canada, som förvärvades 1998, utvecklas också väl. Företaget har ett komplett sortiment av högsäkerhetsprodukter med Abloys skivcylinderteknik. Förvärvet av Arrow Canada slutfördes under 1999, och bolaget konsolideras för närvarande med ASSA ABLOY Canada.

I Mexiko har Scovill Locks, som till 49 procent ägs av ASSA ABLOY-koncernen, visat positiv utveckling under året. Scovill producerar ett antal olika låstyper och dominerar marknaden för enklare cylindriska lås, "tubular locks". Under 1999 har företaget stärkt sin ställning på bostadsmarknaden, som nu uppvisar stark tillväxt. Scovill har också förkortat ledtiderna genom omstrukturering av monteringsprocessen och ett fokuserat besparingsprogram. Scovill har visat sig vara en pålitlig och kompetent leverantör av lågkostnadsprodukter, främst för den nordamerikanska marknaden, och ett antal interna projekt inom koncernen har påbörjats under året.

Marknad och utveckling

Den nordamerikanska marknaden är fortsatt stark, med stabil tillväxt i USA och en



Hög säkerhet hade högsta prioritet när domstolsbyggnaden i Scranton, Pennsylvania byggdes. Förutom rättsalar innehåller byggnaden temporära häkten och kontor för polis, FBI och Secret Service.

Projektet är ett utmärkt exempel på hur Essex-företagen arbetar tillsammans. Essex Industries har varit involverade i design- och upphandlingsfasen av byggprojektet, emedan tillverkningsföretagen Curries, Graham, McKinney and Sargent har levererat säkerhetsprodukter via sin gemensamma distributionskanal.

ännu mer positiv utveckling i Kanada. Det finns inga tecken på försämring i ekonomin i något av länderna. Med fokus på eftermarknaden liksom på den mindre cykliska institutionella marknadssektorn är framtidsutsikterna goda.

Förvärvet av Emtek har inneburit nya möjligheter för koncernen på bostadsmarknaden. Yttre utformning blir allt viktigare i låsindustrin, och Emteks inriktning på dekorativa beslag liksom företagets kunskaper på området är därför viktiga tillgångar för koncernen.

I New York City har en gemensam försäljnings- och marknadsföringskampanj med inriktning på låssmeder och återförsäljare påbörjats av de tre största lokala aktörerna, Arrow, Medeco och NEL. Med sitt väl inarbetade namn har NELs SEGAL-sortiment särskilt goda försäljningsmöjligheter i framtiden, via distribu-



tionskanaler för gör-det-själv-produkter.

Genombrottet för elektromekaniska produkter har inneburit unika möjligheter att kombinera hög säkerhetsnivå med användarvänlighet. Samtidigt är det dock viktigt att de olika komponenterna passar ihop och fungerar bra tillsammans. Detta synsätt på pakettlösningar brukar kallas "Total Openings"-konceptet. Med den samlade expertis som finns inom de olika operativa enheterna står ASSA ABLOY väl rustat att möta detta behov. Marknadsförings- och försäljningsorganisationen ESSEX är en tillgång i detta sammanhang, med sina möjligheter att leverera produk-

ter och gemensamma lösningar från Curries, Graham, McKinney, Sargent och Securitron. Genom att inrikta sig på distributörer, arkitekter och slutanvändare täcker ESSEX alla viktiga led i beslutskedjan.

Faktum kvarstår dock att elektromekaniska produkter är en utmaning för koncernens nuvarande distributionssätt. Det kan bli nödvändigt med ett nytt synsätt som innebär fler distributionskanaler som komplement till de befintliga.

Sammantaget väntas ASSA ABLOYs nordamerikanska verksamhet visa fortsatt tillväxt under 2000.

Produkter

Ett stort antal nya produkter har introducerats under året. Arrow har lanserat ett helt nytt sortiment av "tubular locks" – enklare cylindriska lås för främst bostadsmarknaden i USA, som utvecklats i samverkan med Scovill i Mexiko.

Bland de produkter som framgångsrikt lanserats av Sargent under året märks ett kodstyrt cylindriskt lås, en ny automatisk dörröppnare och en dörrstängare i gjutjärn. Medeco har lanserat ett urval högsäkerhetsindustrilås av den typ med utbytbara kärna som har blivit mycket uppskattad inom spelbranschen eftersom den minskar tidsåtgången för installation och ersättning av cylindern.

Bland övriga nya produkter märks paneldörrar från Curries, integrerade utrymningsbeslag för dörrar från Curries och Sargent, och flera designprodukter från Emtek.

Trenden mot högre säkerhet

Mot bakgrund av det ökande antalet säkerhetsincidenter och tragedier i skolor och på arbetsplatser i Nordamerika har säkerhet blivit en allt viktigare och alltmer allmänt uppmärksammas fråga.

Det kommer dock att ta tid innan åtgärder mot denna typ av säkerhetsrisker blir en del av byggnadsbestämmelserna på samma sätt som mer allmänna säkerhetsfrågor är i dag.

Försäkringsbolagen har inga standarder för denna typ av säkerhetsfrågor, och följaktligen kommer inga egentliga initiativ från dem på området.

Genom organisationen High Security Manufacturers Council har ASSA ABLOY

börjat arbeta mer aktivt med att informera försäkringsbolag och myndigheter om olika typer av högsäkerhetslås och de möjligheter sådana erbjuder att höja säkerhetsnivån vid ingången till byggnader.

Organisationen Builder's Hardware Manufacturers Association (BHMA) har också börjat formulera en standard för högsäkerhetslås, något som kommer att stödja och ge ytterligare styrka åt branschens framtida aktiviteter på detta område. ASSA ABLOY-koncernen har en mycket aktiv roll i detta arbete.

Ett annat initiativ på området har tagits av Medeco, som framgångsrikt har informerat brottsförebyggande myndigheter om metoder för att förhindra att obehöriga kommer in i byggnader samt om lösningar för att uppnå olika säkerhetsnivåer.

Kundrelationer

Stora ansträngningar har gjorts för att öka effektiviteten och höja kvaliteten i hela distributionskedjan. Inom området kontraktslösningar har Securitrons produkter tagits med i "Total Openings"-paketet från ESSEX, där redan Sargent, McKinney, Curries och Graham ingår. Samarbetet mellan ASSA ABLOY-koncernen och distributionskanalen för kontraktslösningar har utökats, med syftet att undvika dubbelarbete. ESSEX försäljningsavdelning har utökats med ytterligare personal för att kunna täcka alla delar av marknaden. Säljare av arkitektspecifierade högkvalitetsprodukter har anställts, liksom konsulter och säljare med inriktning på slutanvändare.

I syfte att hjälpa distributörer av kontraktslösningar att arbeta effektivt och undvika dubbelarbete har ASSA ABLOY-koncernen ytterligare utvecklat sitt programverktyg ProTech. Exempelvis kan systemet nu användas för direkt onlinebeställning av dörrar från Curries.

Medeco har presenterat ett utbildnings- och programpaket som skall ge stöd för arbetseffektivisering och allmän affärsutveckling till fristående låssmeder.

Nordamerika

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning	3 721	2 916	2 402	1 872	284
Antal anställda i genomsnitt	3 305	2 715	2 406	2 450	311

Omsättning per produktgrupp



Australien och Nya Zeeland:

Försäljningen för enheterna inom den australiska organisationen uppgick under 1999 till 590 miljoner kronor.

Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 2 miljoner kronor och övrig export till 14 miljoner kronor.



Stort förvärv ger koncernen en stark ställning på marknaden

I Australien och Nya Zeeland bedrivs ASSA ABLOYs verksamhet genom Lockwood Security Products Pty Ltd och dess dotterbolag Abloy Security Pty Ltd och Lockwood Arrow N.Z. Lockwood Security Products är ett joint venture som skapades av ASSA ABLOY och Email Pty Ltd i april 1999, och där hälften ägs av vardera parten. Företaget är helt integrerat i ASSA ABLOYs ledningsstruktur och ASSA ABLOY har en treårig option på att förvärva återstående aktier. Verksamheten i Nya Zeeland bedrivs av Lockwood Arrow.

Under det första året i ASSA ABLOY-koncernen har tonvikten i arbetet inom Lockwood legat på att bygga en stabilare bas för verksamheten, d.v.s. att rensa ut förlustprodukter och produkter av mindre strategisk betydelse, att förbättra den operativa effektiviteten och förkorta ledtider samt att dra nytta av erfarenhet och produkter i koncernen.

Marknad och utveckling

Den australiska marknaden för byggnadsbeslag är fortsatt stark. På bostadsmarknaden syns en ökad aktivitet inför införandet av ett nytt skattesystem i juli år 2000. Den positiva utvecklingen väntas hålla i sig fram till denna tidpunkt, men det är troligt att den vänder när de nya skattereglerna införs, och tillväxttakten kan förväntas bli lägre under andra halvåret 2000.

Produkter

Namnet Lockwood är synonymt med säkerhetsprodukter i Australien. Lockwood Security Products är klart marknadsledande på både den institutionella marknaden och bostadsmarknaden i Australien, genom varumärkena Lockwood, Whitco och Efco. Bland produkterna märks dörr- och fönsterbeslag, flerpunktslås, hänglås, instickslås, kodlåsprodukter och dörrstängare. Lockwood Arrow i Nya Zeeland, distribuerar produkter tillverkade i Australien och tillverkar egna dörr-

stängare i aluminium. Abloy Security säljer samtliga produkter från Abloy.

Efter bildandet av ett joint venture har produktutvecklingen inom Lockwood inriktats på att så bra som möjligt komplettera produktsortimentet inom ASSA ABLOY.

Bland de produkter som lanserades under året finns en dörrstängare med inställbar kraft från Lockwood Arrow i Nya Zeeland samt nya handtag för balkongdörrar och en uppsättning fönsterlås från Lockwood i Australien. En ny låscylinder baserad på teknik från svenska Assa liksom utrymningsbeslag från JPM i Frankrike har utvecklats för den australiska marknaden och kommer att lanseras i början av 2000.

Trenden mot högre säkerhet

Det finns mindre av reglering och standardisering inom industrin i Australien jämfört med Europa. Därför arbetar Lockwood aktivt med att förbättra och sprida

Med installationerna av Lockwood Arrow-dörrstängare och instickslås av typen Lockwood 3570 är Lockwood den största leverantören av säkerhetsprodukter till Stadium Australia i Sydney, där de olympiska spelen kommer att hållas år 2000.

Från vänster syns på bilden: Jim McAuliffe, Lockwoods försäljningschef för Australien och David Jones, försäljningschef för den institutionella marknaden, tillsammans med Bill Allen, projektansvarig på Stadium Australia.

Kundrelationer

Lockwood fäster stor vikt vid kundservice: man stöder låssmedernas yrkesorganisation i Australien samt utbildning av lärlingar, säkerhetsrådgivare och övervakningspersonal, och man ger rådgivning åt försäkringsbolag och brandmyndigheter.

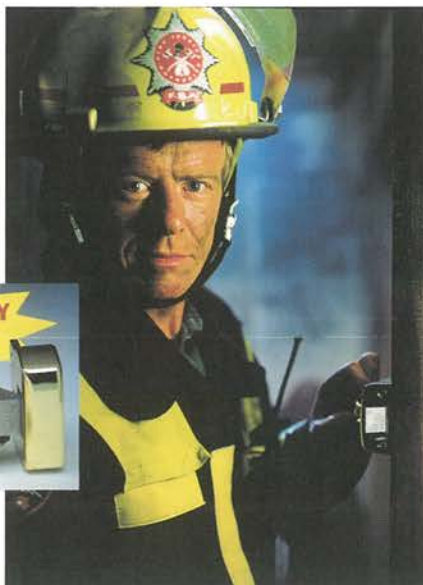
Ett utbildningsprogram för säkerhetsrådgivare inom detaljhandeln gjorde sådant intryck på polismyndigheten på flera håll i Australien att polisanställda fick gå samma kurs hos Lockwood.

För att ytterligare öka medvetenheten om säkerhetsfrågor producerades med bidrag från Lockwood en serie korta TV-filmer om behovet av bättre trygghet och säkerhet i boendet. I filmerna presenterades frågorna av en anställd från polisen. Initiativet fick starkt stöd från polismyndigheter i samtliga stater.

lokala standarder genom ett nära samarbete med lagstiftande myndigheter, polisen och brandkåren samt med försäkringsbolag och kunder. Lockwood har en stor installerad bas vilket ger företaget en stark ställning på eftermarknaden. Under 1999 svarade eftermarknadsförsäljningen för ungefär 50 procent av den totala försäljningen. Bolagets breda produkturval för både den professionella marknaden och bostadsmarknaden skapar också ett gynnsamt läge för att utveckla trenden mot högre säkerhet.

Bildandet av ett joint venture med Email har inneburit en stor potential för korsförsäljning av produkter från andra bolag i ASSA ABLOY-koncernen i Australien. Detta bidrar till trenden mot högre säkerhet.

Både brandmyndigheterna och polisen har arbetat tillsammans med Lockwood för att öka medvetandet om säkerhetsfrågor i Australien. Under 1999 informerade Lockwood i TV-reklam om säkerhet och användning av Lockwood 001 Deadlatch med säkerhetsmekanism som rekommenderades av brandmyndigheterna.



Australien och Nya Zeeland

Lockwood Security Products Pty Ltd

Tillverkar och marknadsför låsprodukter såsom dörr- och fönsterbeslag, instickslås, flerpunktslås och dörrstängare i Australien.
VD: Geoff Norcott.

Lockwood Arrow N.Z.

Tillverkar dörrstängare och marknadsför Lockwood-produkter i Nya Zeeland.
VD: Bruce Pollard.

Abloy Security Pty Ltd

Marknadsför och säljer samtliga produkter från Abloy.
VD: Joe Lahoud.

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning	590	-	-	-	-
Antal anställda i genomsnitt	1 111	-	-	-	-

Omsättning per produktgrupp



Nya marknader:

Höjda säkerhetskrav i Asien, Spanien och Östeuropa ökar försäljningen



Ett av de mest prestigefyllda projekten för ASSA ABLOY Lockwood Asia under 1999 var Hongkongs nya flygplats Chap Lap Kok (CLK), där säkerheten förbättrades genom installation av utrymningsbeslag från Sargent i USA. Så här säger Ricky Leung, teknisk chef på flygplatsmyndigheten: "Vår årliga säkerhetsgenomgång visade att vi ytterligare måste förbättra säkerheten mellan ankomst- och avgångshallarna utan att försämra utrymnings säkerheten. Vi valde utrymningsbeslag från Sargent av skälet att de var både funktionellt och utseendemässigt bäst, men också för att ASSA ABLOY kunde anpassa produkterna så att de passade ihop med vårt existerande övervakningssystem."

Den sammantagna försäljningen för ASSA ABLOYs nya marknader uppgick 1999 till 398 miljoner kronor (186).

Asien

Försäljningen för enheterna i Asien, exklusive Vingcard, uppgick under 1999 till 93 miljoner kronor (47).

ASSA ABLOYs huvudkontor i regionen finns i Singapore. Samarbetet med den australiska Lockwood-koncernen som inleddes i april 1999 fick bland annat som effekt att ASSA ABLOY-koncernens asiatiska del tog över ledningen av Lockwoods regionala försäljnings- och marknadsföringsbolag. ASSA ABLOY Lockwood Asia Pte Ltd skapades och har kontor i Singapore, Malaysia, Kina och Thailand. Efter bildandet av den nya organisationen har man koncentrerat sig på att utarbeta gemensamma strategier och affärssystem, på teambildning inom koncernföre-

tagen och på att skapa starka band till regionala distributörer.

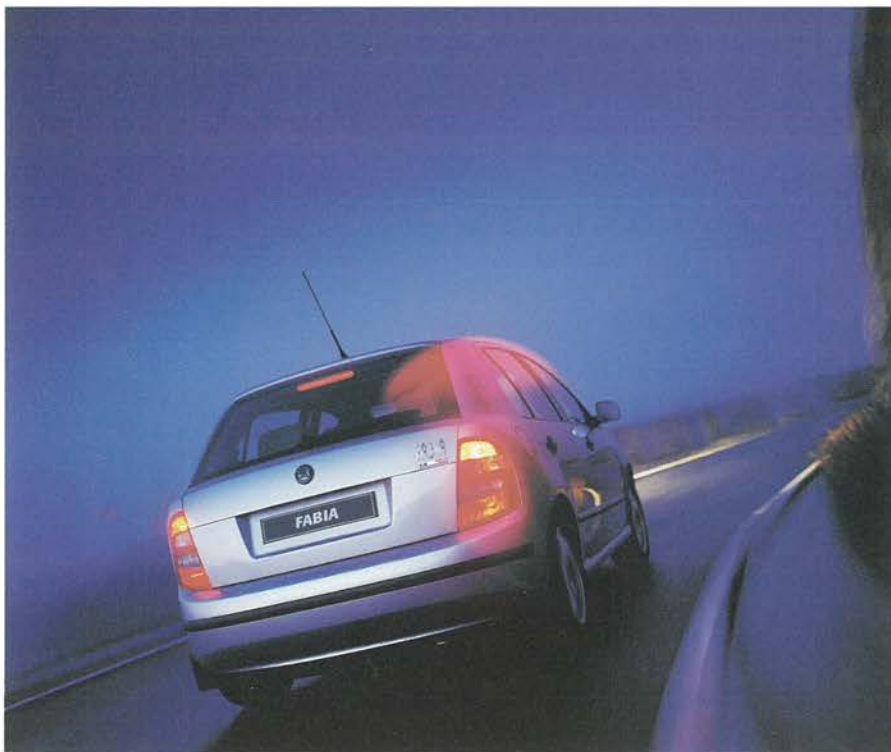
ASSA ABLOYs försäljning i Asien utgörs av ett allsidigt utbud av läsprodukter till kommersiella verksamheter, institutioner och bostäder. Försäljning sker direkt eller via utvalda distributörer. Industrilås är ett annat större marknadssegment där ASSA ABLOY levererar säkerhetslösningar direkt till slutanvändarna och till OEM-tillverkare. Eftermarknaden är fortfarande inte särskilt utvecklad i de asiatiska länderna, men ASSA ABLOY har gjort framsteg på detaljhandelsmarknaden under året, genom ett "affär-i-affären"-koncept som utvecklats för Abloys produktsortiment. ASSA ABLOY Lockwood satsar huvudsakligen på att marknadsföra ett antal starka internationella varumärken, som Sargent, ASSA, Lockwood, Vachette och ABLOY.

Asien håller långsamt på att återhämta sig efter två år av ekonomisk kris och sjun-



kande BNP. Byggbranschen har påverkats mycket negativt, och på många marknader har ännu ingen återhämtning skett. ASSA ABLOY och Lockwood har fortsatt att bygga upp en stark bas i regionen och visar god årlig tillväxt.

Inom företaget arbetar man fortfarande intensivt för att genomföra lösningar där säkerhet, trygghet, användarvänlighet och god design kombineras. Introduktionen av nyckelsystemet ABLOY EXEC under året mottogs entusiastiskt av professionella slutanvändare såsom militären, oljeindustrin och telebolagen. Den ökande medvetenheten om brandsäkerhetsbestämmelser i regionen kommer att inverka gynnsamt på försäljning av koncernprodukter för nödutrymning.



FAB kommer att leverera billås till Skodas nya modell Fabia.

Tjeckien

Försäljningen för enheterna inom den tjeckiska organisationen uppgick under 1999 till 187 miljoner kronor (186).

ASSA ABLOYs tjeckiska verksamhet bedrivs genom FAB a.s. Gruppen består av tre tillverkande enheter i Tjeckien och ett dotterbolag i Slovakien. FAB är landets största låstillverkare. FABs nuvarande sortiment omfattar byggnadslås (cylindrar, låshus och utanpåliggande lås), industri-lås, hänglås, kabellås och billås.

Under 1999 lanserade FAB flera nya produkter för att möta den efterfrågan på högre säkerhet som finns i landet. De främsta innovationerna är högsäkerhets-cylindern 2400B och ett nytt huvudnyckelsystem. FAB har efter detta blivit det första företag i Tjeckien som får leverera låssystem till statliga institutioner för skydd av konfidentiella uppgifter.

En viktig order under året var kontraktet på leverans av billås till Skodas nya modell Fabia. FAB har sökt patent på sina billås och detta ökar påtagligt möjligheterna till nya order från Volkswagen-koncernen.

Trots stagnerande ekonomi i Tjeckien under året har FAB ökat försäljningen av huvudnyckelsystem, som en följd av förkortade leveranstider. FAB arbetar aktivt med att främja högre säkerhet, genom samarbete med polis och försäkringsbo-

lag. Höga ersättningskrav har fått försäkringsbolagen att kräva högre säkerhet hos kunderna. Detta både ökar behovet av FABs högsäkerhetscylindrar och driver upp priserna. Försäkringsbolagen har börjat lämna rabatt på premierna om kunden installerar FAB 2400B-cylindern. Sammantaget är utsikterna för år 2000 tillfredsställande, även om återhämtningen i de tjeckiska och slovakiska ekonomierna fortfarande är av avgörande betydelse.



FABs 2400B-cylinder med högsäkerhetsbeslag.

Rumänien

Försäljningen för enheterna inom den rumänska organisationen, ASSA ABLOY Romania och Urbis Security, uppgick under året till 46 miljoner kronor (36).

ASSA ABLOY Romania säljer högsäkerhetsprodukter från ett antal olika företag inom koncernen. Under 1999 lades Vachettes konkurrenskraftiga sortiment av panikreglar till det tidigare utbudet av produkter från Assa, Abloy och VingCard, vilket innebär ett viktigt tillskott till sortimentet av säkerhetsprodukter. Under året tecknades viktiga kontrakt med banker, försäkringsbolag och hotell, och säkerheten i landets mynttelefoner har höjts genom installation av Desmo-cylindrar från Assa i Sverige.

Integrationen av Urbis Security fortsätter framgångsrikt, och bolaget har alltmer stärkt sin ställning genom förbättrad distribution och höjd produkttillgänglighet. En ny marknadsförings- och försäljningsorganisation samt lanseringen av en paketlösning för säkerhet har också bidragit till företagets stärkta position.

Den rumänska ekonomin har fortsatt stora problem. Huvuddelen av industrin är omodern och ett omfattande privatiseringsprogram håller på att genomföras. Rumäniens bostäder samt institutioner har ett stort upprustningsbehov, vilket förväntas leda till en avsevärd byggaktivitet under de närmaste åren.

De rumänska enheterna uppvisade god tillväxt under 1999 och utvecklingen 2000 förväntas bli fortsatt god.

Polen

Försäljningen i Polen uppgick under 1999 till 27 miljoner kronor (10).

ASSA ABLOYs verksamhet i Polen bedrivs genom ASSA ABLOY Poland Sp.z.o.o. som marknadsför och säljer produkter från andra koncernföretag, däribland säkerhetscylindrar, mekaniska lås och industrilås från Assa, Abloy och Boda samt passersystem från Solid och FUNXION-dörrbeslag från Ruko.



Det nya universitetsbiblioteket i Warszawa är utrustat med huvudnyckelsystem från Assa.

Den polska ekonomin är på uppåtgående. Den institutionella marknaden växer, särskilt i storstadsområdena, liksom efterfrågan från OEM-marknaden. Byggnad och renovering av privatbostäder ökar försäljningen till bostadsmarknaden.

ASSA ABLOY är marknadsledande på den institutionella marknaden, och många av Assas huvudnyckelsystem är

installerade i publika byggnader och kontorsbyggnader. Bland de större projekten under året märks Högsta Domstolen, Warszawas universitetsbibliotek, börsen och Warszawas finansiella centrum. ABLOY-lås finns hos Polish Telecom, National Bank of Poland och i värmeverk och kraftanläggningar i hela landet. ASSA ABLOY Poland är också en av huvudleverantörerna till polska dörrtillverkare.

ASSA ABLOY Poland arbetar aktivt för att öka medvetandet om säkerhet,

Baltikum

Försäljningen uppgick under 1999 till 14 miljoner kronor (12).

ASSA ABLOYs verksamhet i Baltikum – Estland, Lettland och Litauen – bedrivs genom Assas dotterbolag ASSABalt AS och Abloys lokala försäljningskontor Abloy Oy Eesti Filiaal, båda i Estland. Aktiviteten inom byggbranschen har varit låg som en följd av den svaga ekonomin i de baltiska staterna. ASSA ABLOY har dock behållit sin marknadsledande position. Prognosen för 2000 visar på tillväxt för byggbranschen under andra hälften av året.

Bland de intressanta projekten under året märks ASSABalts installation av högsäkerhetsprodukter i Tallinns högsta byggnad, Union Bank. Abloys viktigaste projekt var flygplatsen i Tallinn, där högsäkerhetscylindrar, dörrstängare och byggnadsbeslag installerades.

Bristen på lokal standard för lås i de baltiska staterna gör att kundutbildning är mycket viktig. Assa och Abloy sprider kontinuerligt information om vikten av säkerhet, trygghet och användarvänlighet direkt till kunder och via media. Assa har med sitt mest exklusiva lås, ASSA 2000, lyckats mycket väl trots produktens relativt höga pris. Bland Abloys produkter fanns en ökad efterfrågan på cylindrar, elektromekaniska lås och dörrstängare i ABLOY DISKLOCK PRO-serien samt på mekaniska låskistor från BODA. Sedan 1994 har Assa och Abloy byggt upp ett stort nätverk av auktoriserade återförsäljare, vilket har gjort att de två företagen har kunnat upprätthålla en stark ställning på marknaden under lågkonjunkturen. Assa och Abloy leder klart utvecklingen mot högre säkerhet i de baltiska staterna.

trygghet och användarvänlighet, och deltar i gemensamma seminarier tillsammans med polska arkitektförbundet och ledande investerare. Marknadsföring av panikutrymningsprodukter är ytterligare ett viktigt område för företaget under 2000.



Ett av AZBEs viktigaste kontrakt under 1999 gällde låssystem till Justitiepalatset i Vitoria.

Spanien

Försäljningen för ASSA ABLOY Ibérica uppgick under 1999 till 44 miljoner kronor.

ASSA ABLOY Ibérica är holdingbolag för de spanska ASSA ABLOY-företagen AZBE och VingCard. Bolaget AZBE, som förvärvades 2 juni 1999, tillverkar och marknadsför lås, cylindrar, flerpunktslås, högsäkerhetscylindrar och utanpåliggande lås. VingCard Systems España marknadsför och säljer hotellås samt elektromekaniska lås, hänglås och industrilås från Abloy.

AZBE är en stor aktör på den fragmenterade spanska låsmarknaden med en omfattande installerad bas. Företagets mest avancerade produkt är den elektromekaniska cylindern Mecatronic. Under 1999 lanserade företaget en ny serie högsäkerhetscylindrar.

Den spanska byggmarknaden visade stark tillväxt under året och AZBE fick ett antal viktiga kontrakt, bland annat låssystem för Justitiepalatset i Bilbao och Vitoria, regeringsbyggnader i Baskien och brevlådelås för spanska postverket.

Efter konsolideringen med ASSA ABLOY-koncernen har AZBE utvecklats positivt. Koncernens verksamhet i Spanien väntas visa ytterligare tillväxt under år 2000 som ett resultat av nya produktlanseringar, korsförsäljning av andra ASSA ABLOY-produkter och inrättandet av nya distributionskanaler.

Det finns en stark utveckling i riktning mot högre säkerhet i Spanien. Efterfrågan på högsäkerhetsprodukter av hög kvalitet växer stadigt, och ASSA ABLOYs spanska bolag spelar en aktiv roll i denna utveckling.

Nya marknader

ASIEN:

ASSA ABLOY Lockwood Asia Pte Ltd.

Marknadsför och säljer koncernprodukter främst till kommersiella och institutionella kunder i Asien.
VD: Lennart Robertsson.

TJECKIEN:

FAB a.s.

Tillverkar och marknadsför byggnadslås, industrilås, hänglås, kabellås och billås.
VD: Vladimír Bayer.

FAB Slovakia s.r.o.

Tillverkar låskistor; marknadsför och säljer andra produkter från FAB.
VD: Jaroslav Holzer.

RUMÄNIEN:

Landchef: Jerry Pull.

ASSA ABLOY Romania S.r.l.

Marknadsför och säljer högsäkerhetsprodukter från andra företag inom koncernen.
VD: Attila Sylvester.

Urbis Security S.r.l.

Tillverkar och marknadsför lås och beslag.
VD: Attila Sylvester.

POLEN:

ASSA ABLOY Poland Sp. z o.o.

Marknadsför och säljer produkter från andra koncernföretag på den polska marknaden.
VD: Jakub Gawęcki.

BALTISKUM:

ASSABalt AS

Marknadsför och säljer ASSAs produkter i de baltiska staterna.
VD: Tarmo Talvet.

Abloy Oy Eesti Filiaal

Marknadsför och säljer Abloy's produkter i de baltiska staterna.
Chef: Ahti Ovaskainen.

SPANIEN: *

AZBE B. ZUBIA S.A.

Tillverkar och marknadsför lås, cylindrar, flerpunktslås, högsäkerhetscylindrar och utanpåliggande lås.
VD: Jorge Garcia Martinez.

VingCard Systems España S.A.**

Marknadsför och säljer hotellås samt elektromekaniska lås, hänglås och industrilås från ABLOY.
VD: Jorge Garcia Martinez.

* Ny i Nya marknader i årsredovisningen 1999.

** Ingår ej i nedanstående tabell.

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning	398	186	68	-	-
Antal anställda i genomsnitt	1856	1936	385	-	-

Omsättning per produktgrupp



VingCard:

Försäljningen för enheterna inom VingCard uppgick under 1999 till 965 miljoner kronor (952). Exporten till koncernbolag i andra länder uppgick till 35 miljoner kronor.

Goda framtidsutsikter för marknadsledaren på hotellområdet

VingCard utvecklar, tillverkar och säljer låssystem och kassaskåp med hög säkerhet för hotell och sjöfartsindustrin.

VingCards affärsidé bygger på kortlås för nyckelkort med magnetband som lätt omkodas för varje ny hotellgäst. För integrerade system på hotell och kryssningsfartyg kan nyckelkortet också användas för betalning i affärer och restauranger.

VingCards dotterbolag Elsafe International a.s levererar kassaskåp för hotellrum. Kassaskåpen är också omkodningsbara och bygger på användning av personlig kod, nyckel- eller kreditkort.

Marknad och utveckling

För närvarande finns runt fem miljoner kortlås installerade på hotell världen över, inom en total bas av uppskattningsvis 13 miljoner hotellrum. Uppgradering av äldre system i kombination med större renoveringar och nybyggnation innebär, liksom introduktion av konceptet på mindre hotell, att tillväxtpotentialen de närmaste åren är god.

Marknaden för elektroniska kassaskåp för hotellrum väntas visa fortsatt stark tillväxt. Det finns en etablerad marknad för kassaskåp på större semesterhotell och rekreationsanläggningar, och på liknande sätt blir nu kassaskåp allt oftare en del av standardutrustningen på innerstads-hotell.

VingCards omsättning i Europa, Mellanöstern och Afrika ökade väsentligt igen under 1999. Marknadstendensen visar på fortsatt tillväxt in i det nya årtusendet. Elektroniska kortlåssystem tillhör nu stan-

dardutrustningen på de flesta större hotell i dessa regioner, och börjar installeras även på många mindre hotell. Det allmänna säkerhetsmedvetandet bland hotellgäster är en gynnsam faktor i denna utveckling. En av de största utmaningarna på området är lågpriskonkurrensen, som hotar den allmänna lönsamheten inom branschen.

Den amerikanska marknaden försvagades något under andra halvåret, men en framtida tillväxt förväntas då det finns ett behov av att uppgradera de många elektroniska lås som såldes i början av nittioalet.

I Kanada och Latinamerika växer marknaden stadigt. Försäljningen i Asien har minskat något de senaste åren beroende på den ekonomiska situationen i området, men visar nu lovande tecken på att öka. Marknaden för kryssningsfartyg växer, liksom hela VingCards marina affärsområde. Den marina divisionen har haft ännu ett bra år och efterfrågan för framtiden är stark.

VingCards produktdivision Persona, med inriktning på universitetsbostäder, lanserade ett lås- och passersystem i början av 1999. Denna marknad förväntas växa avsevärt under kommande år, då det finns ett allmänt behov av intelligenta och bekväma säkerhetslösningar för den institutionella marknaden.

Produkter

Kunder i 135 länder använder säkerhetsprodukter från VingCard och Elsafe varje dag. Under året har VingCard introducerat smartkortsteknik, i det nya DA VINCI-

låset. Låset är modernt elegant designat av danska formgivare och smälter väl in i miljön på högklassiga hotell. Den modulbaserade uppbyggnaden gör att ett stort antal kombinationer av trycken och beslag är möjliga, och kunden får stora valmöjligheter. Både smartkort och magnetkort kan läsas i DA VINCI-låset, som också är kompatibelt med Windows NT/98 och Windows CE.

Elsafe har under året lanserat Infinity Collection, en ny serie hotellrumskassaskåp som är avpassade för förvaring av bärbara datorer. Bland funktionerna finns programmerbar elektronik och flexibla laddningsmöjligheter.



Hotellkedjan Starwood är en av VingCards större kunder. Starwoods grupp av säkerhetsansvariga besökte nyligen VingCards fabrik i Norge. "Det var fascinerande att se produktionsprocessen, och att se den yrkesskicklighet som ligger bakom varje lås", sade gruppens ordförande Marc Lannoy. "Alla som arbetar med låssystem borde egentligen få se det här för att verkligen förstå hur komplexa dessa lås är."

Trenden mot högre säkerhet

VingCards affärsidé att "människor ska kunna känna sig säkra var de än sover" kräver ett ständigt, avancerat utvecklingsar-



VingCard har haft ett nära samarbete med kryssningsfartygsbranschen i många år. På Voyager of the Seas, som är världens största kryssningsfartyg och ägs av Royal Caribbean Cruises, finns VingCards system för kombinerade kort, där korten fungerar som boardingkort, betalkort och passerkort. Fartyget har också Elsafes hotellrumsskåp installerade.

bete. I egenskap av världsmarknadsledare är det VingCards ansvar att kontinuerligt utveckla branschen och säkerställa att kundernas nuvarande och framtida behov tillgodoses. Med det nya DA VINCI-låset tillför VingCard marknaden ett nytt perspektiv – att erbjuda maximal säkerhet och bekvämlighet i modern form.

Kundrelationer

VingCard har långa traditioner av nära kundkontakt. Samarbetet med viktiga kunder i hela världen har funnits i många år, och VingCard har haft en särskild avdelning för hotellkedjor sedan 1994. Genom denna avdelning har VingCard kunnat upprätthålla goda kontakter med kunderna, vilket har främjat utbyte av idéer och erfarenhet.

VingCards samarbete med större kunder är av stor betydelse för hela branschen. Målet att ge hotellgäster maximal säkerhet kan bara uppnås om VingCard och dess kunder samarbetar och diskuterar möjligheter till förbättringar.

Timelox

I november 1999 förvärvade ASSA ABLOY Timelox AB, ett företag som liksom VingCard är verksamt på marknaden för hotellås. Timelox har 46 anställda och en omsättning på 84 miljoner kronor, varav 90 procent är export. Företaget har byggt upp en stark ställning i Sverige liksom i det hotelltöta Las Vegas-området.

I Timelox produktsortiment finns elektromekaniska kortlås-system för hotellmarknaden och system för den kommersiella marknaden för offline-passagekontroll. Timelox kommer att bidra med viktig teknisk kompetens och nya intressanta produkter till ASSA ABLOY, bland annat ett nyutvecklat lås med smartkortsteknik.

VingCard

VingCard a.s

Världsledande inom hotellsäkerhet.

VD och chef för VingCard-gruppen: Dag Schjerven.

Elsafe International a.s

Världsledande inom digitala kassaskåp för hotellrum.

VD: Alvin Berg.

VingCard dotterbolag:

Brasilien, VD: Rune Venås

Kanada, VD: Larry Cechet

Frankrike, VD: Christian Henon

Tyskland, VD: Ansgar Frische

Hongkong, VD: Tommy Leung

Japan, VD: Yoshimi Tsutaki

Singapore, VD: Fred Johansson

Spanien, VD: Jorge Garcia Martinez

Thailand, VD: Phonlavit Manchakra

Storbritannien, VD: Howard Witt

USA, VD: Mats Gustafsson

Timelox AB*

Tillverkar och marknadsför elektromekaniska kortlås-system främst för hotellmarknaden.

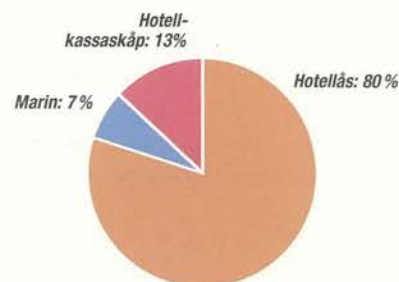
VD: Jan Wabréus

* Timelox ingår inte i VingCard-organisationen och ingår ej i nedanstående tabell.

Trender

Miljoner kr	1999	1998	1997	1996	1995
Försäljning	965	952	794	681	525
Antal anställda i genomsnitt	692	669	605	623	558

Omsättning per produktgrupp



Förvaltningsberättelse:

ASSA ABLOY AB (publ.) org.nr 556059-3575 årsredovisning innehåller koncernens redovisning för verksamhetsåret 1 januari–31 december 1999.

Ägarförhållande

ASSA ABLOYs huvudägare är Metra Oyj Abp (21,4 procent av kapitalet och 33,0 procent av rösterna), Investment AB Latour/SÄKI (9,9 procent av kapitalet och 19,3 procent av rösterna) och Melker Schörling (4,1 procent av kapitalet och 5,4 procent av rösterna), vilka i styrelsen representeras av Georg Ehrnrooth, Göran Ehrnrooth, Gustaf Douglas och Melker Schörling.

Företagets ledning

Styrelsen beslutar om koncernens övergripande strategi, förvärv av företag och fast egendom. I övrigt ansvarar styrelsen för koncernens organisation och förvaltning enligt Aktiebolagslagen. Styrelsens arbetsordning utarbetades 1998.

Styrelsen består av sju ledamöter och två arbetstagarrepresentanter samt två

arbetstagarrepresentanter. Styrelsen sammanträder minst fyra gånger per år, varav minst ett möte innebär ett besök i och fördjupad genomgång av ett verksamhetsland. Under 1999 har 7 styrelsemöten ägt rum.

Bolagets revisor deltar vid styrelsens årliga bokslutsmöte, och någon speciell revisionskommitté finns därför inte utsedd.

Koncernens ledningsgrupp består av tretton personer. Inom ledningsgruppen finns ett fördelat geografiskt ansvar i syfte att erhålla snabba och korta beslutsvägar. Koncernen eftersträvar en platt och enkel organisation; stor vikt läggs därför vid decentralisering av beslutsprocessen.

I den årliga budgetprocessen sätter styrelsen och koncernens ledningsgrupp ramarna för verksamheten samtidigt som grunden läggs för en stark decentralisering av koncernens verksamhet. Den gemensamma finans- och redovisningspolicyn sätter ramarna för finansiell styrning och uppföljning.

Väsentliga händelser

Koncernsamordning. Den kontinuerliga benchmarkingen mellan de olika enheterna ger fortsatt resultat i form av ökad produktivitet. Under året har fokusering skett på ökad tillväxt genom korsförsäljning av produkter på nya marknader där koncernen är representerad. Samordningen mellan de olika enheterna inom koncernen fortskrider. Under året har gemensamma inköpsavtal tecknats för gruppen vilka förväntas ge betydande kostnadsbesparingar.

Fondemission och split. Vid bolagstämman den 5 maj 1999 beslutades att genom fondemission öka bolagets vid tidpunkten för fondemissionen till 71.369.974 kronor uppgående aktiekapital, fördelat på 4.190.412 aktier av serie A och 67.179.562 aktier av serie B, envar aktie å nominellt 1 krona, med 214.109.922 kronor till 285.479.896 kronor genom överföring av 214.109.922 kronor från bolagets överkursfond till dess aktiekapital. Emissionen genomfördes genom uppskrivning av aktiernas nominella belopp från 1 krona till 4 kronor per aktie. Vidare beslutade stämman att efter företagen fondemission, aktiernas nominella belopp genom uppdelning skulle sänkas från 4 kronor till 1 krona per aktie (split 1:4), varvid envar ägare av aktier av serie A och serie B var berättigad att i utbyte mot av honom ägd aktie utan betalning erhålla 4 nya aktier av samma serie, envar aktie å nominellt 1 krona.

Fondemission och split verkställdes vid VPC omkring den 4 juni 1999.

Nyemission med företrädesrätt, 1:10. Såsom en del av finansieringen av företagsförvärv rekommenderade styrelsen att en nyemission skulle genomföras. Detta förslag godkändes vid extra bolagstämman den 4 juni 1999. De nya aktierna emitte-

Förvärv under 1999 (MSEK)

Datum	Bolag	Land	Huvudsaklig verksamhet	Förväntad årsförsäljning
1999-04	Lockwood	Australien	Lås, fullsortiment	850
1999-04	Stremler	Frankrike	Lås för glas- och aluminiumprofildörrar	100
1999-05	*effeff	Tyskland	Elektromekaniska lås	1130
1999-06	AZBE	Spanien	Lås	90
1999-06	*Sloth & Co	Danmark	Distribution	120
1999-07	Björkboda Lås	Finland	Låshus	135
1999-11	Timelox	Sverige	Hotellås	80
1999-12	Fichet	Frankrike	Högsäkerhetslås	240
1999-12	Arrow Lock Mfg. Inc.	Kanada	Distribution	8
1999-12	*AKI	Sverige	Distribution	100
1999-12	*Mul-T-Lock	Israel	Högsäkerhetslås	830

* Ingår i koncernredovisningen från år 2000.

rades till en teckningskurs om 70 SEK per aktie efter genomförd split. Tio gamla aktier av serie A berättigade till teckning av en ny aktie av serie A och tio gamla aktier av serie B berättigade till teckning av en ny aktie av serie B. Emissionprospektet offentliggjordes den 10 juni 1999. Teckningsperioden sträckte sig från 14 juni 1999 till 2 juli 1999. Emissionen tecknades till 99,8 procent och inbringade 1 985 MSEK efter avdrag för emissionskostnader.

Följande emissionen uppgick totala antalet aktier i ASSA ABLOY AB till

314.002.299 varav 18.437.812 serie A aktier och 295.564.487 serie B aktier.

Förvärv. I enlighet med koncernens strategi att i mogna marknader växa genom företagsförvärv, har under året beslut fattats om förvärv av elva nya bolag. Sammantaget förväntas dessa förvärv öka koncernens omsättning med cirka 3 700 MSEK i helårstakt. Omsättningen under 1999 har ökat med cirka 750 MSEK till följd av de under året genomförda förvärven och koncernens goodwill har ökat med 838 MSEK. Denna avskrivs i huvudsak över 20 år. Generellt har inga reser-

veringar gjorts för omstruktureringskostnader i samband med förvärven.

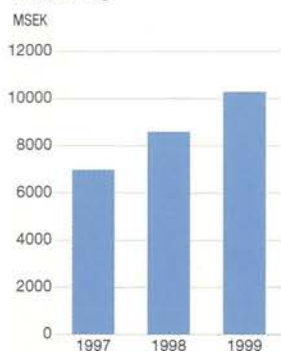
Förvärv av Lockwood. Lockwood förvärvades i april till 50 procent med option att köpa resterande 50 procent efter tre år. Genom förvärvet uppnåddes en ledande position i Australien. Dessutom stärktes koncernens position i Asien genom sammanslagningen av Lockwoods och ASSA ABLOYs säljorganisationer i området. Förvärvet har bidragit positivt till vinsten per aktie under 1999.

Förvärv av Stremler. Stremler förvärvades under senare hälften av april. Stremler är Frankrikes ledande tillverkare av lås för glas- och aluminiumdörrar. Stremler tillför viktig know-how till ASSA ABLOY-gruppen inom ett snabbväxande produktsegment. Förvärvet har bidragit positivt till vinsten per aktie under 1999.

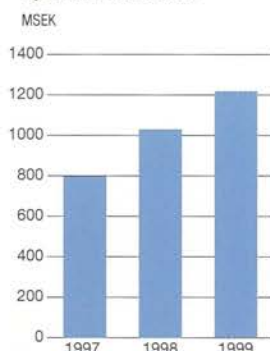
Förvärv av AZBE. AZBE förvärvades i början av juni. Bolaget är en av de ledande låstillverkarna i Spanien. Förvärvet skapar en stark marknadsposition för ASSA ABLOY-gruppen i Spanien, såsom ett komplement till vår sedan tidigare etablerade försäljningsorganisation. Bolaget förväntas bidra till vinst per aktie under 2000.

Förvärv av effeff. Förvärvet av effeff som tillverkar elektromekaniska slutbleck bidrar till att skapa en världsledande position för koncernen inom elektromekanisk låsning. Under försommaren 1999 gav ASSA ABLOY ett publikt bud till minoritetsaktieägarna av de noterade aktierna. Budet resulterade i förvärv av två tredjedelar av de utestående aktierna. Övertagande av huvudägarens andel skedde per 1 februari 2000, varigenom 90 procent av bolaget kontrolleras av ASSA ABLOY. Bolaget förväntas bidra till vinst per aktie från övertagandet.

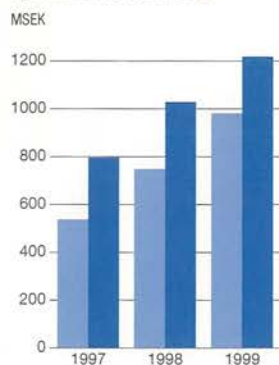
Omsättning



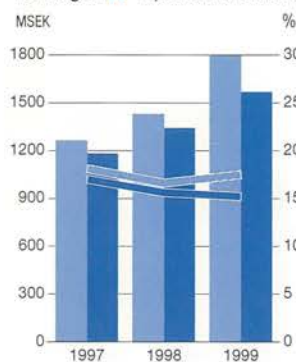
Operativt kassaflöde



Resultat före skatt: ■
Operativt kassaflöde: ■



Kundfordringar: ■ – i procent av omsättningen.
Varulager: ■ – i procent av omsättningen.



Förvärv av Sloth & Co. I september tecknades avtal om förvärv av den danska läsmedsdistributören Sloth & Co. A/S. Genom förvärvet stärker ASSA ABLOYs danska dotterbolag Ruko sin distributionskapacitet i Danmark och kan erbjuda förbättrad kundservice. 50 procent av aktierna förvärfas under sommaren 2000, därutöver föreligger en option om förvärv av resterande aktier 2003. Förvärvet förväntas bidra till vinst per aktie under 2000.

Förvärv av Björkboda Lås. Björkboda förvärfades under juli månad. Bolaget är Finlands ledande låshustillverkare med betydande exportverksamhet i huvudsak till de övriga nordiska länderna samt Baltikum. Bolaget har bidragit till vinst per aktie från övertagandet.

Förvärv av Timelox. Timelox AB förvärfades i november. Bolaget är i likhet med VingCard verksamt inom hotellåssegmentet. Bolaget har skapat en stark position i Sverige och det hotelltäta Las Vegas, områden där VingCard är svagare. Timelox tillför dessutom ASSA ABLOY viktig teknologisk kompetens och har bland annat utvecklat ett nytt hotellås baserat på smart-korts-teknologi. Timelox förväntas bidra till vinst per aktie 2000.

Förvärv av Fichet. Det franska bolaget Fichet Serrurerie Bâtiment förvärfades i december. Bolaget utgjorde Fichet Bauches division för högsäkerhetslås. Fichet är Frankrikes sannolikt starkaste varumärkn inom högsäkerhetslås och tillför såväl viktiga produkter som distributionskanaler. Fichet förväntas bidra till vinst per aktie 2000.

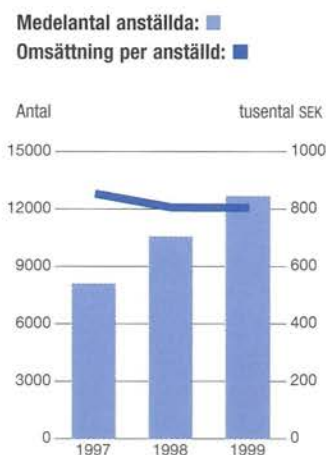
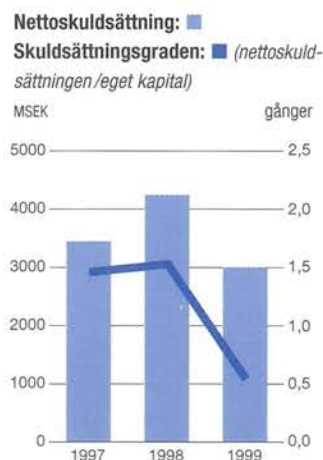
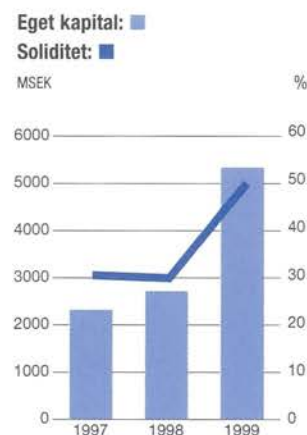
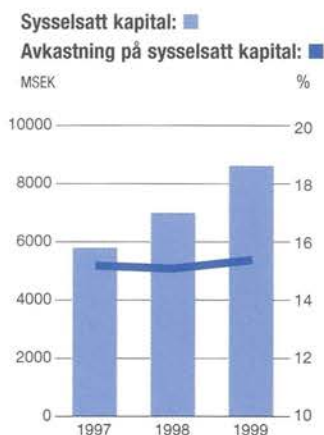
Förvärv av Arrow Canada. Arrow Canada förvärfades under december månad. Bolaget är en oberoende distributör i Kanada för Arrow Lock USA. Bolaget har

sedan dess start 1994 lyckats skapa en stark position för Arrow-varumärket på den kanadensiska marknaden. Förvärvet stärker ASSA ABLOY-gruppens ställning ytterligare på den kanadensiska marknaden. Förvärvet förväntas ge en positiv effekt på vinst per aktie 2000.

Förvärv av AKI Låsgrossisten. AKI förvärfades under december. AKI är en ledande låsgrossist i Sverige. AKIs viktigaste kundgrupp utgörs av låssmeder

vilket för övrigt är ASSAs viktigaste distributionsform. Förvärvet stärker ASSAs distributionskapacitet i Sverige. Förvärvet förväntas ge en positiv effekt på vinst per aktie 2000.

Förvärv av Mul-T-Lock. Under december månad träffades överenskommelse om förvärv av aktier motsvarande 89 procent av de utestående aktierna i det publika bolaget Mul-T-Lock i Israel. Förvärvet genomfördes den 31 januari 2000. Mul-T-



Lock är Israels ledande tillverkare av lås, låscylindrar och säkerhetsdörrar, med en betydande exportandel. Bolaget förfogar över en modern produktionsanläggning och har ett produktprogram anpassat för många marknader. Förvärvet förväntas ge en positiv effekt på vinst per aktie från 2001.

Kommentarer till resultaträkning

Koncernens omsättning uppgick till 10 277,2 MSEK (8 581,7). Detta är en ökning med 20 procent jämfört med 1998. I lokal valuta uppgick ökningen till 18 procent varav den organiska tillväxten för jämförbara enheter uppgick till 5 procent (6), förvärvade enheter svarade för 13 procent av volymökningen.

Rörelseresultatet före avskrivningar EBITDA uppgick till 1 860,7 MSEK (1 585,7). Detta innebär en ökning med 17 procent jämfört med 1998. Ökningen är främst hänförlig till förbättringar inom operativa enheter samt förvärv. Bruttomarginalen, beräknad som rörelseresultat före avskrivningar i förhållande till omsättningen uppgick till 18,1 procent (18,5).

Koncernens resultat före goodwillavskrivningar uppgick till 1 382,4 MSEK (1 101,3), en ökning med 26 %. Rörelsemarginalen före goodwillavskrivningar uppgick till 13,5 procent (12,8).

Goodwillavskrivningarna uppgick till 189,0 MSEK (138,5). Ökningen är hänförlig till förvärven under 1998 och 1999.

Koncernens resultat före skatt uppgick till 980,6 MSEK (748,4). Detta innebär en ökning med 31 procent jämfört med föregående år. Koncernens finansnetto har påverkats positivt av den under året genomförda nyemissionen. Resultatandelar i intressebolag innehåller huvudsakli-

gen resultatet från ägda andelar i Scovill. I jämförelse med föregående år har ändrade valutakurser påverkat koncernens resultat positivt med 33,8 MSEK (10,5) vid omräkningen av dotterbolagens resultaträkningar. Vinstmarginalen definierad som resultat före skatt i förhållande till omsättningen uppgick till 9,5 procent (8,7).

1999 jämfört med 1998:

Resultat före skatt 1998	748
• Förbättring av vinstmarginal, organisk tillväxt samt förvärv	218
• Ökning av goodwillavskrivningar och räntekostnader i samband med förvärv	-83
• Ränteeffekt av operativt kassaflöde	26
• Nyemission	38
• Valutakurseffekter	34
• Resultat före skatt 1999	981

Koncernens skattekostnad uppgick till 279,6 MSEK (212,0), vilket motsvarar en effektiv skattesats om 28,5 procent (28,3) i förhållande till resultat före skatt.

Moderbolagets resultat före skatt uppgick till 261,2 MSEK (2 593,9). I 1998 års resultat ingår realisationsvinster vid koncerninterna avyttringar av aktier i dotterbolag i samband med koncernomstruktureringar till ett belopp av 2 519 MSEK.

Kommentarer till kassaflödesanalys

Koncernens operativa kassaflöde uppgick till 1 218,5 MSEK (1 028,3), vilket motsvarar cirka 124 procent (137) i förhållande till resultat före skatt. Kassaflöde från löpande verksamhet före räntor och skatt uppgick till 1 862,6 MSEK (1 631,3) en ökning med 14 procent i förhållande till föregående år.

Investeringar i materiella anläggningstillgångar reducerat med försäljning av

materiella anläggningstillgångar uppgick till 390,2 MSEK (316,2) vilket motsvarar 86 procent (71) i förhållande till avskrivningar på materiella anläggningstillgångar belöpande på räkenskapsåret.

Total köpeskilling för investeringar i dotterbolag uppgick till 716,8 MSEK (859,1). Förvärvad nettoskuld uppgår till 514,9 MSEK (214,5). De under 1999 genomförda förvärven har till stor del betalats med koncernens starka operativa kassaflöde samt med den genomförda nyemissionen som inbringade 1 985,2 MSEK netto efter emissionskostnader.

Utdelning till aktieägarna avseende räkenskapsåret 1998 uppgick till 178,2 MSEK (123,8), vilket motsvarade cirka 0,61 SEK per aktie.

Moderbolagets kassaflöde uppgår till 78,5 MSEK (-74,0).

Kommentarer till balansräkning

Kundfordringarna uppgick till 1 796,2 MSEK (1 426,8), vilket motsvarar 17,5 (16,6) procent av omsättningen. Ökningen förklaras huvudsakligen av förvärvade kundfordringar samt valutakurseffekter.

Varulagret uppgick till 1 564,7 MSEK (1 339,1), vilket motsvarar 15,2 procent (15,6) av omsättningen. Ökningen förklaras även här till största delen av förvärvat lager och valutakurseffekter.

Immateriella anläggningstillgångar uppgick till 3 388,1 MSEK (2 668,0). I ökningen ingår förvärvsgoodwill uppgående till 838 MSEK.

Materiella anläggningstillgångar uppgick till 2 955,4 MSEK (2 777,8). Direkta investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 432,2 MSEK (367,3).

Det sysselsatta kapitalet i koncernen, beräknat som totala tillgångar reducerat med räntebärande tillgångar, icke ränte-

bärande kortfristiga och långfristiga skulder inklusive latent skatteskuld, uppgick till 8 602 MSEK (6 984), vilket i genomsnitt motsvarar 76 procent (74) av omsättningen. Den relativa ökningen är bland annat hänförlig till förvärvet av Fichet i december 1999. Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 15,5 procent (15,2).

Moderbolaget har investerat ytterligare i aktier i dotterbolag. Den enskilt största investeringen motsvarande 300 MCHF avser en apportemission i ASSA ABLOY Treasury S.A. Fordringar och skulder netto avseende dotterbolag har reducerats under räkenskapsåret med 1 899 MSEK.

Finansiering

Likvida medel uppgick till 196,2 MSEK (121,4). De likvida medlen är placerade i banker med hög kreditvärdighet. Nettoskuldsättningen uppgick till 2 997,7 MSEK (4 237,3), varav 606,6 MSEK (637,1) utgjordes av pensionsskulder. Nettoskuldsättningen påverkades positivt av nyemissionen och det starka operativa kassaflödet.

Koncernens långfristiga lånefinansiering utgörs huvudsakligen av det femåriga Multi-Currency-Revolving-Credit-avtalet på maximalt 500 MUSD. Vid årsskiftet var 139 MUSD utnyttjat. Räntetäckningsgraden, beräknad som resultat före skatt ökat med räntenetto dividerat med räntenetto uppgick till 5,3 (4,4).

Räntebindningen är i huvudsak kort, med genomsnittliga löptider under ett år, dels mot bakgrund av att koncernens intäkter i huvudsak följer utvecklingen i respektive land, dels mot bakgrund av ett starkt kassaflöde.

Eget kapital uppgick till 5 337,0 MSEK (2 715,2). Soliditeten uppgick till 49,6 pro-

cent (29,8). Skuldsättningsgraden beräknad som nettoskuldsättningen dividerad med eget kapital uppgick till 0,56 (1,56).

Personal

Medelantalet anställda uppgick till 12 654 (10 545). Ökningen sammanhänger i huvudsak med förvärven av bolagen i Australien och USA.

Koncernens totala lönekostnader och ersättningar, inklusive semesterersättningar, men exklusive sociala kostnader uppgick till 2 784,3 MSEK (2 248,8).

Medelantalet anställda i moderbolaget uppgick till 21 (15).

Eurons införande

Den nya gemensamma europeiska valutatan, euron, kom att införas i många av koncernens länder den 1 januari 1999. De länder som är aktuella är främst Finland, Tyskland, Frankrike, Belgien, Holland, Spanien och Portugal. Dessa länder svarar för cirka 31 procent av koncernens försäljning. Bolag i länder som inte ingår i den så kallade eurozonen, t.ex. Sverige, förväntas trots allt beröras då euron sannolikt kommer att användas som parallell betalningsvaluta i dessa länder.

Införandet av euron förväntas leda till minskade finansiella risker inom koncernen. ASSA ABLOY avser att när möjlighet ges att övergå till redovisning i Euro. Genom att Europas kapitalmarknader integreras kommer anskaffningen av finansieringsmedel att underlättas vilket minskar koncernens finansieringsrisk. Då verksamheterna i respektive land i princip har alla intäkter och kostnader i lokal valuta är valutaflödena relativt begränsade och innebär att effekterna av eurons införande blir relativt små.

Miljöpåverkan

ASSA ABLOY-gruppen bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken i fyra av dotterbolagen i Sverige. Koncernens tillstånds- och anmälningspliktiga verksamhet påverkar den yttre miljön huvudsakligen genom dotterbolagen Assa AB, Assa Industri AB, AB FAS Låsfabrik och FIX AB. Bolagen bedriver mekanisk verkstad och gjuteri och därtill hörande anläggning för ytbeläggning, vilket påverkar den yttre miljön med utsläpp till vatten och luft.

Dotterbolagen Assa AB, Assa Industri AB, AB FAS Låsfabrik och FIX AB arbetar aktivt med miljöfrågor och tre av fyra är certifierade enligt SS-EN ISO-14001. Den fjärde beräknas bli certifierad under första kvartalet 2000.

År 2000 problematiken

I samband med sekelskiftet uppstod ett antal frågeställningar relaterade till mjuk- och hårdvarans möjlighet att hantera år 2000 på ett korrekt sätt. Inom ASSA ABLOY-koncernen gjordes en omfattande inventering med påföljande åtgärder vilka utfördes med syfte att säkerställa driften av samtliga applikationer, såväl administrativa som tekniska system. I åtgärdsplanen ingick också att säkerställa att koncernens underleverantörer kunde hantera problematiken.

ASSA ABLOYs åtgärder har visat sig vara effektiva och koncernen har inte erfärit några problem på grund av år 2000.

Pågående legala tvistemål

ASSA ABLOY informerade den 17 november 1999 om ett juryutslag i en domstol i Dallas, Texas, innebärande att VingCard kunde tvingas betala ett skade-

stånd å cirka 12,5 MUSD på grund av en påstådd felaktig uppsägning av ett underleverantörsavtal.

Domaren i målet har nu avkunnat dom enligt juryutslaget, och VingCard har samtidigt överklagat till nästa instans, Texas Court of Appeals.

VingCard och dess amerikanska advokater förväntar sig ett väsentligt bättre utfall i Texas Court of Appeals men processen kommer att ta ytterligare 1–2 år i anspråk.

ASSA ABLOY har inte kunnat göra en slutlig bedömning av denna situation och dess slutliga potentiella kostnad för koncernen. Därför har inga reserveringar gjorts i koncernens balansräkning.

Förväntningar inför 2000

Utvecklingsmöjligheterna för ASSA ABLOY är alltså betydande. Den starka positionen, den säkerhetsdrivna tillväxten, potentialen för en fortsatt effektivisering och branschens konsolidering skapar förutsättningar för en fortsatt god vinstutveckling under 2000.

Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital uppgår enligt upprättad koncernbalansräkning till 1 871,6 MSEK (637,9). Någon överföring till bundet eget kapital krävs ej i koncernen.

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Årets vinst: SEK 264 546 136

Balanserade vinstmedel: SEK 3 236 638 113

SUMMA: SEK 3 501 184 249

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att 0,75 SEK per aktie, maximalt 239 998 625 SEK, utdelas till aktieägarna samt att återstoden överföres i ny räkning.

Stockholm den 9 februari 2000

Georg Ehrnrooth
ordförande

Melker Schörling
vice ordförande

Gustaf Douglas

Per-Olof Eriksson

Göran Ehrnrooth

Gerhard Wendt

Carl-Henric Svanberg
verkställande direktör

Mats Persson (A)
(A) Arbetstagarledamot

Gösta Johnsson (A)
(A) Arbetstagarledamot

Min revisionsberättelse har avgivits den 11 februari 2000.

Anders Lundin

Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Koncernens resultaträkning och kassaflödesanalys:

Koncernens resultaträkning

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Omsättning (not 1)	1 170,5	10 277,2	8 581,7	6 968,5
Kostnad för sålda varor	-715,5	-6 282,5	-5 463,0	-4 496,6
Bruttoresultat	455,0	3 994,7	3 118,7	2 471,9
Försäljningskostnader	-189,6	-1 664,5	-1 368,1	-1 121,0
Administrationskostnader (not 5)	-84,8	-744,2	-513,1	-451,8
Forsknings- och utvecklingskostnader	-17,3	-151,7	-95,1	-88,7
Övriga rörelseintäkter	11,2	98,5	86,4	79,7
Övriga rörelsekostnader	-17,1	-150,4	-127,5	-79,8
Rörelseresultat före goodwillavskrivningar (not 2)	157,4	1 382,4	1 101,3	810,3
Goodwillavskrivningar (not 4)	-21,5	-189,0	-138,5	-103,0
Rörelseresultat	135,9	1 193,4	962,8	707,3
Finansnetto (not 7)	-26,2	-230,1	-227,8	-179,0
Resultatandel i intressebolag	2,0	17,3	13,4	8,3
Resultat före skatt	111,7	980,6	748,4	536,6
Skatt på årets resultat (not 8)	-31,7	-278,3	-211,6	-181,1
Övriga skatter	-0,2	-1,3	-0,4	-1,6
Minoritetsandel	-1,6	-14,1	-10,4	-1,7
Årets resultat	78,2	686,9	526,0	352,2

1) 1 EUR = 8,78 SEK.

2) 1 EUR = 8,55 SEK.

Koncernens kassaflödesanalys

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
LÖPANDE VERKSAMHET				
Rörelseresultat	135,9	1 193,4	962,8	707,6
Avskrivningar (not 4)	76,0	667,3	622,9	461,4
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet (not 24)	0,2	1,9	45,6	-40,8
Kassaflöde före räntor och skatt	212,1	1 862,6	1 631,3	1 128,3
Erlagd och erhållen ränta (not 24)	-25,8	-226,8	-199,3	-185,3
Betald inkomstskatt	-22,5	-197,8	-292,7	-169,6
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	163,8	1 438,0	1 139,3	773,4
Förändring av rörelsekapital (not 24)	-3,1	-27,1	-87,5	113,2
Kassaflöde från löpande verksamhet	160,7	1 410,9	1 051,8	886,6
INVESTERINGSVERKSAMHET				
Investeringar/försäljningar i materiella anläggningstillgångar (not 24)	-44,4	-390,2	-316,2	-260,1
Investeringar i dotterbolag (not 24)	-70,8	-621,5	-825,5	-1 815,9
Investeringar i intressebolag	-0,4	-3,9	-109,9	-4,2
Övriga investeringar (not 24)	-45,4	-398,4	-162,2	33,3
Kassaflöde från investeringsverksamhet	-161,0	-1 414,0	-1 413,8	-2 046,9
FINANSIERINGSVERKSAMHET				
Nyemission	226,1	1 985,2	-	642,2
Utdelning	-20,3	-178,2	-123,8	-80,4
Upptagna lån och amortering av lån netto	-195,2	-1 713,6	480,8	562,1
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	10,6	93,4	357,0	1 123,9
ÅRETS KASSAFLÖDE (not 24)	10,3	90,3	-5,0	-36,4
NETTOSKULDENS FÖRÄNDRING				
Nettoskuld vid årets början²⁾	495,6	4 237,3	3 442,0	2 084,9
Kassaflödes påverkan på nettoskulden	-205,5	-1 803,9	485,8	598,5
Nettoskuld i förvärvade bolag	58,6	514,9	214,5	567,3
Omräkningsdifferens och övrigt	1,9	49,4	95,0	191,3
Nettoskuld vid årets slut²⁾	350,6	2 997,7	4 237,3	3 442,0
OPERATIVT KASSAFLÖDE				
Kassaflöde från löpande verksamhet	160,7	1 410,9	1 051,8	886,6
Investeringar/försäljningar i materiella anläggningstillgångar (not 24)	-44,4	-390,2	-316,2	-260,1
Återläggning av betald skatt	22,5	197,8	292,7	169,6
Operativt kassaflöde	138,8	1 218,5	1 028,3	796,1

Koncernens balansräkning:

Tillgångar

	99-12-31 MEUR ²⁾	99-12-31 MSEK	98-12-31 MSEK	97-12-31 MSEK
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggnings- tillgångar				
Goodwill (not 9)	379,6	3 245,8	2 524,3	1 834,8
Immateriella rättigheter (not 10)	16,6	142,3	143,7	134,1
Summa immateriella anläggningstillgångar	396,2	3 388,1	2 668,0	1 968,9
Materiella anläggnings- tillgångar (not 11)				
Byggnader	126,0	1 077,7	1 020,1	949,4
Mark och markanläggningar	41,6	356,0	327,8	290,7
Pågående nyanläggningar	16,0	136,5	108,6	91,3
Maskiner	127,3	1 088,3	1 050,5	976,0
Inventarier	34,7	296,9	270,8	252,0
Summa materiella anläggningstillgångar	345,6	2 955,4	2 777,8	2 559,4
Finansiella anläggnings- tillgångar (not 12)				
Aktier i intressebolag	19,8	169,0	152,9	43,0
Andra aktier och andelar	38,6	330,2	3,2	2,4
Långfristiga fordringar	3,4	29,0	171,9	39,1
Latent skattefordran	38,2	326,6	319,8	334,4
Summa finansiella anläggningstillgångar	100,0	854,8	647,8	418,9
Summa anläggnings- tillgångar	841,8	7 198,3	6 093,6	4 947,2
Omsättningstillgångar				
Varulager och pågående arbeten (not 13)	183,0	1 564,7	1 339,1	1 179,2
Kundfordringar	210,1	1 796,2	1 426,8	1 261,3
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11,5	98,2	70,4	58,4
Övriga fordringar	21,6	184,8	151,1	120,0
Kortfristiga placeringar	29,5	252,1	16,4	5,5
Kassa och bank	22,8	195,1	121,4	120,4
Summa omsättnings- tillgångar	478,5	4 091,1	3 125,2	2 744,8
SUMMA TILLGÅNGAR	1 320,3	11 289,4	9 218,8	7 692,0

STÄLLDA SÄKERHETER (not 20)

Fastighetsinteckningar	2,8	24,0	143,3	133,9
Företagsinteckningar	18,0	2,1	3,1	2,9

Eget kapital och skulder

	99-12-31 MEUR ²⁾	99-12-31 MSEK	98-12-31 MSEK	97-12-31 MSEK
Eget kapital (not 14)				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	36,8	314,4	71,1	70,7
Bundna reserver	368,5	3 151,0	2 006,2	1 437,0
Summa bundet eget kapital	405,3	3 465,4	2 077,3	1 507,7
Fritt eget kapital				
Fria reserver	140,7	1 184,7	111,9	457,2
Årets resultat	78,2	686,9	526,0	352,2
Summa fritt eget kapital	218,9	1 871,6	637,9	809,4
Summa eget kapital	624,2	5 337,0	2 715,2	2 317,1
Minoritetsintresse	31,2	266,8	32,1	24,1
Avsättningar				
Avsättning till PRI-pensioner	6,5	55,8	52,9	49,3
Avsättning till övriga pensioner	64,4	550,8	584,2	506,2
Latent skatteskuld	39,0	333,7	407,7	418,2
Summa avsättningar	109,9	940,3	1 044,8	973,7
Långfristiga skulder (not 16)				
Långfristiga lån	268,9	2 298,9	3 296,0	2 598,5
Konvertibelt förlagslån (not 18)	34,9	298,6	312,7	325,0
Övriga långfristiga icke räntebärande skulder	0,3	2,8	83,7	3,3
Summa långfristiga skulder	304,1	2 600,3	3 692,4	2 926,8
Kortfristiga skulder				
Kortfristiga lån	9,1	77,9	132,5	88,7
Skatteskuld	19,1	163,5	80,9	145,2
Leverantörsskulder	75,6	646,7	532,0	450,7
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter (not 19)	103,7	886,9	791,4	558,3
Övriga kortfristiga skulder	43,3	370,0	197,5	207,4
Summa kortfristiga skulder	250,8	2 145,0	1 734,3	1 450,3
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1 320,3	11 289,4	9 218,8	7 692,0
ANSVARSFÖRBINDELSER (not 21)				
Garantiförbindelser	19,4	165,8	124,8	122,5
Övrigt	13,2	112,7	5,3	4,8

2) 1 EUR = 8,55 SEK.

Moderbolagets resultaträkning och kassaflödesanalys:

Moderbolagets resultaträkning

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK
Administrationskostnader (not 3)	-12,5	-109,9	-71,9
Övriga rörelseintäkter	3,6	31,4	3,6
Rörelseresultat (not 2)	-8,9	-78,5	-68,3
Resultat från finansiella investeringar:			
Resultat från aktier och andelar i dotterbolag (not 6)	48,6	426,5	3 242,3
Finansnetto (not 7)	-9,9	-86,8	-580,1
Resultat före skatt	29,8	261,2	2 593,9
Skatt på årets resultat (not 8)	0,3	3,3	-1,7
Årets resultat	30,1	264,5	2 592,2

1) 1 EUR = 8,78 SEK

2) 1 EUR = 8,55 SEK

Moderbolagets kassaflödesanalys

	1999 MEUR ¹⁾	1999 MSEK	1998 MSEK
LÖPANDE VERKSAMHET			
Årets resultat	30,1	264,5	2 592,2
Avskrivningar (not 4)	0,4	3,4	3,4
Försäljning av aktier (not 6)	0,0	0,3	-2 519,3
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	30,5	268,2	76,3
Kortfristiga fordringar			
ökning/minskning (-/+)	0,9	7,5	14,9
Kortfristiga rörelseskulder (-/+)	-57,1	-501,5	496,0
Förändring av rörelsekapital	-56,2	-494,0	510,9
Kassaflöde från löpande verksamhet	-25,7	-225,8	587,2
INVESTERINGSVERKSAMHET			
Investeringar i inventarier	-0,5	-4,8	-2,1
Investeringar i dotterbolag	-245,2	-2 153,2	-4 633,4
Försäljning av aktier i dotterbolag	21,9	192,1	2 631,2
Förändring av fordringar/skulder dotterbolag	216,3	1 899,4	430,5
Investeringar i intressebolag	-	-	-104,0
Övriga investeringar	-13,2	-115,7	-119,9
Kassaflöde från investeringsverksamhet	-20,7	-182,2	-1 797,7
FINANSIERINGSVERKSAMHET			
Nyemission	227,4	1 996,6	-
Utdelning	-20,3	-178,1	-123,8
Upptagna lån och amortering av lån netto	-151,8	-1 332,0	1 260,3
Kassaflöde från finansieringsverksamhet	55,3	486,5	1 136,5
ÅRETS KASSAFLÖDE	8,9	78,5	-74,0
LIKVIDA MEDEL (not 23)			
Likvida medel vid årets början ²⁾	0,0	0,0	74,0
Årets kassaflöde	8,9	78,5	-74,0
Likvida medel vid årets slut ²⁾	9,2	78,5	0,0

Moderbolagets balansräkning:

Tillgångar

	99-12-31 MEUR ²⁾	99-12-31 MSEK	98-12-31 MSEK
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar (not 11)			
Inventarier	1,4	11,6	10,1
Summa materiella anläggningstillgångar	1,4	11,6	10,1
Finansiella anläggningstillgångar (not 12)			
Aktier i dotterbolag	913,8	7 812,5	5 851,7
Aktier i intresseföretag	12,2	104,2	104,2
Fordringar hos dotterbolag	0,2	1,8	1,7
Övriga långfristiga fordringar	0,3	2,9	133,2
Summa finansiella anläggningstillgångar	926,5	7 921,4	6 090,8
Summa anläggningstillgångar	927,9	7 933,0	6 100,9
Omsättningstillgångar			
Fordringar hos dotterbolag	262,0	2 240,5	4 621,9
Skattefordran	-	-	9,8
Övriga fordringar	0,3	2,3	2,9
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	0,8	6,9	4,0
Övriga kortfristiga placeringar	28,8	246,0	-
Kassa och bank	9,2	78,5	-
Summa omsättningstillgångar	301,1	2 574,2	4 638,6
SUMMA TILLGÅNGAR	1 229,0	10 507,2	10 739,5
STÄLLDA SÄKERHETER (not 20)	-	-	-

2) 1 EUR = 8,55 SEK

Eget kapital och skulder

	99-12-31 MEUR ²⁾	99-12-31 MSEK	98-12-31 MSEK
Eget kapital (not 14)			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital	36,8	314,4	71,1
Överkursfond	282,5	2 415,0	647,6
Reservfond	75,5	645,4	645,4
Summa bundet eget kapital	394,8	3 374,8	1 364,1
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst eller förlust	379,4	3 236,7	822,7
Årets resultat	30,1	264,5	2 592,1
Summa fritt eget kapital	409,5	3 501,2	3 414,8
Summa eget kapital	804,3	6 876,0	4 778,9
Obeskattade reserver (not 15)	3,1	26,8	26,8
Långfristiga skulder			
Långfristiga lån (not 16)	196,7	1 682,1	3 135,2
Konvertibelt förlagslån (not 18)	34,9	298,6	312,7
Koncernkontokredit (not 17)	97,3	831,8	658,7
Summa långfristiga skulder	328,9	2 812,5	4 106,6
Kortfristiga skulder			
Kortfristiga lån	6,7	57,3	109,3
Leverantörsskulder	0,7	5,7	3,9
Skulder till dotterbolag	80,6	689,0	1 170,8
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter (not 19)	4,7	39,9	543,2
Summa kortfristiga skulder	92,7	791,9	1 827,2
SUMMA SKULDER OCH EGET KAPITAL	1 229,0	10 507,2	10 739,5
ANSVARSFÖRBINDELSER (not 21)			
Garantiförbindelser	13,0	111,2	122,0

Redovisnings- och värderingsprinciper:

Koncernens redovisnings- och värderingsprinciper följer Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer i överensstämmelse med Stockholms Fondbörs inregistreringskontrakt.

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med tidigare år.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget och de bolag som vid årets slut innehas till mer än 50 procent av röstvärdet samt även bolag i vilka koncernen på annat sätt har ett bestämmande inflytande. I koncernens resultaträkning ingår under året förvärvade bolag med värden för tiden från och med förvärvet. Koncernens bokslut har upprättats enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att anskaffningsvärdet på aktier i dotterbolag eliminerats mot deras egna kapital vid förvärvstillfället. Det egna kapitalet i dotterbolagen bestäms därvid utifrån en marknadsmässig värdering av tillgångar, skulder och avsättningar vid förvärvstillfallet. Om det i enlighet med förvärvsanalysen erfordras, görs en avsättning till en så kallad omstrukturingsreserv. För obeskattade reserver tillhörande förvärvade bolag har beräknad skatteskuld upptagits bland avsättningar enligt gällande procentsats i respektive land. I de fall anskaffningsvärdet för aktierna i dotterbolaget överstiger det förvärvade egna kapitalet, vilket beräknas enligt ovan, hänförs mellanskillnaden till goodwill, vilken avskrivs enligt plan. Skulle anskaffningsvärdet för aktierna i dotterföretaget understiga det förvärvade egna kapitalet, har skillnadsbeloppet reducerat det förvärvade bolagets icke monetära tillgångar.

Minoritetsintresse

Minoritetsintresse i årets resultat och eget kapital baseras på dotterbolagens bokslut upprättade i enlighet med koncernens redovisningsprinciper.

Intresseföretag

Som intresseföretag betraktas de företag som inte är dotterföretag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar minst 20 procent av rösterna för samtliga andelar. Andelar i intresseföretag redovisas enligt den så kallade kapitalandelsmetoden. I koncernens resultaträkning ingår andelar av resultatet i intressebolagen i resultatet före skatt. I de fall anskaffningsvärdet för aktier i intressebolag varit högre än andelen av eget kapital i det köpta bolaget vid förvärvstillfallet, har skillnaden efter analys av övervärdets karaktär, avskrivits enligt samma principer som koncerngoodwill, och belastat andelen i intressebolagens resultat. Andelen av intressebolagens inkomstskatter ingår i koncernens skattekostnad. I koncernens balansräkning redovisas innehaven av intressebolagen till anskaffningsvärde justerat för utdelningar och andel i resultat efter förvärvstillfallet. Vid fastställande av kapitalandelen har obeskattade reserver hänförs till det egna kapitalet efter avdrag för beräknad skatt.

Omräkning av utländska dotterbolag

Koncernen tillämpar dagskursmetoden för omräkning av bokslut för alla utländska dotterbolag då dessa anses drivas med hög grad av självständighet. Dagskursmetoden har tillämpats så att alla balansposter utom nettoresultatet omräknats till balansdagens kurs. Nettoresultatet har omräknats till genomsnittskurs, den differens som härmed uppkommer har förts till koncernens fria medel. Resultaträkningen har omräknats till genomsnittskurs för verksamhetsåret.

Koncernen har under del av verksamhetsåret skyddat viss del av sina nettotillgångar i utländska valutor genom att balansera tillgångarna med motsvarande utländska skulder eller terminskontrakt. Kursdifferenser på terminskontrakt har förts direkt till eget kapital. Räntedifferens på terminskontrakt periodiseras och redovisas i resultaträkningen.

Valutakurser

Kurserna på de i koncernen ingående valutorna var i vägt genomsnitt respektive per bokslutsdagen följande:

		Genomsnittskurs	Slutkurs
Australien	AUD	5,32	5,57
Belgien	BEF	0,22	0,21
Brasilien	BRL	4,66	4,75
Kanada	CAD	5,57	5,87
Schweiz	CHF	5,52	5,33
Tjeckien	CZK	0,24	0,24
Tyskland	DEM	4,52	4,37
Danmark	DKK	1,19	1,15
Estland	EEK	0,56	0,55
Spanien	ESP	0,053	0,051
Finland	FIM	1,49	1,44
Frankrike	FRF	1,35	1,30
Storbritannien	GBP	13,41	13,77
Hongkong	HKD	1,07	1,10
Ungern	HUF	0,035	0,034
Italien	ITL	0,0046	0,0044
Japan	JPY	0,074	0,083
Mexico	MXN	0,87	0,90
Nederländerna	NLG	4,01	3,88
Norge	NOK	1,06	1,06
Polen	PLN	2,09	2,06
Portugal	PTE	0,044	0,043
Rumänien	ROL	0,00056	0,00047
Ryssland	RUR	0,34	0,31
Singapore	SGD	4,90	5,12
Slovakien	SKK	0,20	0,20
Thailand	THB	0,22	0,23
USA	USD	8,29	8,52

Försäljning

Försäljning av varor redovisas i samband med leverans till kund. Försäljningen redovisas med avdrag för mervärdesskatt, rabatter, returer och frakt.

Internförsäljning

Prissättning vid leveranser mellan koncernbolag sker enligt affärsmässiga principer och till marknadspriser. Interna resultat som uppkommer vid försäljning mellan koncernbolag har eliminerats i sin helhet.

Leasing

I koncernen förekommer endast operationell leasing, och redovisning sker i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR6.

Forsknings- och utvecklingsarbeten

Utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten kostnadsförs löpande när de uppkommer.

Avskrivningar enligt plan

Avskrivning enligt plan baseras på anläggningarnas historiska anskaffningsvärden med hänsyn till anläggningarnas beräknade ekonomiska livslängd. För immateriella rättigheter har använts en avskrivningstid på 5 år. Koncerngoodwill avskrivas på 10–20 år beroende på vilken typ av förvärvat företag som avses. Goodwill i väl-etablerade företag med självständiga och välkända varumärken avskrives på 10 år. Goodwill i företag som dessutom utgör strategiska förvärv i produkter eller marknader avskrives på 20 år. Kontorsbyggnader avskrives på 50 år och industribyggnader avskrives på 25 år. För maskiner och andra tekniska anläggningar har en avskrivningstid på 7 år använts. Inventarier och verktyg har skrivits av på 5 år.

Beskattning

Avsättning sker för all skatt som beräknas belöpa på redovisat resultat. Dessa skatter har beräknats enligt varje lands skatteregler och redovisats som årets skattekostnad. Därutöver sker avsättning för skatter för sådana kostnader och intäkter som berör både bokslutet och inkomsttaxeringen men under olika tidsperioder.

Skatt avseende obeskattade reserver enligt vad som medges i vissa länders skattelagstiftning har beaktats med gällande lokala skattesatser. Latent skatt har beaktats vid upprättande av förvärvsanalyser för balansposter vars värde i förvärvsanalysen avviker från respektive företags skattemässiga värden. Därvid har även skattemässiga förlustavdrag som beräknas kunna utnyttjas mot framtida skattemässiga överskott beaktats.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

Som likvida medel klassificeras, förutom kassa- och banktillgodohavanden, kortfristiga finansiella placeringar som dels är utsatta för endast en obetydlig risk för värdefluktuationer, dels har en kortare återstående löptid än tre månader från anskaffningstidpunkten.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Immateriella och materiella anläggnings-tillgångar redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan.

Varulager

Varulager har värderats enligt lägsta värdets princip enligt metoden först-in-först-ut. Erforderligt avdrag har gjorts för

inkurans. Avdrag sker för internvinster som uppkommer vid leveranser mellan i koncernen ingående bolag. Produkter i arbete och färdigvaror inkluderar såväl direkt nedlagda kostnader samt skäligt pålägg för indirekta tillverkningskostnader.

Fordringar

Fordringar har upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Fordringar, skulder och avsättningar i utländsk valuta

I de enskilda bolagens bokslut har fordringar, skulder och avsättningar i utländsk valuta omräknats efter balans-dagens kurs. Då betalkursen säkrats genom terminsaffär används terminskontraktets kurs.

Avsättningar

Avsättningar har gjorts för samtliga förpliktelser som är hänförliga till räkenskapsåret eller tidigare räkenskapsår och som på balansdagen var sannolika till sin förekomst men ovissa till belopp eller till den tidpunkt då de ska infrias. Vad gäller avsättning till pensioner följer respektive bolag sitt lands lokala regler.

Finansiell riskhantering:

ASSA ABLOY är exponerat för flera finansiella risker genom sin internationella verksamhet.

Organisation och aktiviteter

ASSA ABLOYs finanspolicy, vilken årligen beslutas av styrelsen, utgör ett ramverk av riktlinjer och föreskrifter för hantering av finansiella risker och finansiella aktiviteter i allmänhet.

ASSA ABLOYs finansiella aktiviteter koordineras centralt inom dotterbolaget ASSA ABLOY Treasury S.A. i Schweiz som fungerar som koncernens internbank. Externa finansiella transaktioner utförs av internbanken, som även hanterar transaktioner med valutor och räntor. Internbanken uppnår flera stordriftsfördelar bl.a. vad beträffar prissättning på in- och utlåning.

Finansierings- och likviditetsrisk

Finansierings- och likviditetsrisker definieras som risken att ej kunna genomföra löpande betalningar som ett resultat av otillräcklig likviditet eller svårigheter att få extern finansiering. Internbanken ansvarar för extern upplåning och externa investeringar. ASSA ABLOY strävar efter att vid varje tillfälle ha tillgång till kortsiktiga såväl som långsiktiga lånemöjligheter anpassat efter prognosticerat finansieringsbehov för kommande år exklusive större förvärv.

Motpartsrisker

Finansiell riskhantering exponerar ASSA ABLOY för vissa motpartsrisker. Denna exponering uppstår bl.a. genom placering av överskottsmedel samt till följd av deri-

vatinstrument. Finanspolicyn föreskriver i detalj hantering av motpartsrisker. Risker avseende placering av överskottsmedel reduceras genom användandet av s.k. cash pools.

Ränterisker

Förändringar i räntenivån har en direkt inverkan på ASSA ABLOYs räntenetto, men det förekommer även en indirekt inverkan på koncernens rörelseresultat genom räntenivåns påverkan på ekonomin i sin helhet. Identifiering och hantering av koncernens ränteexponering sker inom internbanken. Räntebindningen i koncernen är i huvudsak kort, med genomsnittliga löptider under ett år. Vid utgången av året uppgick den genomsnittliga räntebindningen till cirka nio månader.

Valutarisker

Valutarisker påverkar ASSA ABLOY huvudsakligen genom omräkning av sysselsatt kapital och nettoskuld, omräkning av resultat i utländska dotterbolag samt genom flöde av varor mellan länder, s.k. transaktionsexponering.

Omräkningsexponering. Under året har ASSA ABLOY i likhet med föregående år genom s.k. equity hedge skyddat koncernens egna kapital genom att balansera nettotillgångar i utländsk valuta med motsvarande utländska skulder eller terminskontrakt. I enlighet med styrelsens beslut har den equity hedge som skett med terminskontrakt avslutats under hösten. Det innebär att koncernens egna kapital i större utsträckning än tidigare kommer att påverkas av omräkningsdifferenser.

Exponering av koncernens resultat. En generell förstärkning av den svenska kronan med 1 procent påverkar koncernens resultat negativt med cirka 4 MSEK.

Transaktionsexponering. Valutarisken i form av transaktionsexponering eller export respektive import av varor, är begränsad inom koncernen. Den exponering som förekommer avser bl.a. VingCards export från Norge till framförallt USA och Abloys export från Finland till USA. ASSA ABLOYs policy är att inom vissa ramar säkra transaktionsexponeringen.

Cash management

Cash management i dotterbolagen fokuserar på att minimera operativt sysselsatt kapital. Internbanken hanterar en koncerngemensam s.k. netting för att minimera antalet betalningstransaktioner och därtill relaterade kostnader. I länder med flera verksamma företag matchas överskott och underskott i de lokala dotterbolagen på landsnivå med hjälp av s.k. cash pools. Internbanken hanterar placering respektive finansiering av dessa cash pools.

Finansiella derivatinstrument

Finansiella derivatinstrument såsom valuta- och ränteterminer används i erforderlig utsträckning. Syftet med att använda derivatinstrument är endast att reducera exponering mot finansiella risker. Finansiella derivatinstrument används ej i spekulativt syfte.

Noter:

Not 1. Omsättning per organisatorisk enhet¹⁾

	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Skandinavien	1 777	1 701	1 660
Finland	898	811	744
Tyskland	621	583	533
Frankrike	1 576	1 504	844
Storbritannien	270	266	236
USA	3 721	2 916	2 402
Australien	590	-	-
Nya marknader	398	186	68
Hotellås, VingCard/Timelox	965	952	794
Eliminering för intern försäljning	- 539	- 337	- 313
Total	10 277	8 582	6 968

1) Inklusive export från respektive enhet.

Not 2. Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Löner och andra ersättningar (varav tantiem)

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Sverige	205,2 (1,5)	184,9 (1,3)	175,8 (1,0)
Finland	206,5 (0,5)	190,9 (0,2)	174,2 (0,4)
Norge	235,2 (0,6)	239,8 (0,8)	237,0 (0,9)
Danmark	90,4 (0,2)	89,0 (0,7)	85,0 (0,2)
Tyskland	212,2 (-)	209,4 (0,2)	187,5 (0,1)
Storbritannien	50,3 (0,1)	46,3 (0,7)	44,6 (0,5)
Belgien	27,9 (0,1)	26,4 (0,1)	17,1 (0,2)
Frankrike	406,9 (1,0)	357,9 (1,0)	233,8 (0,2)
Nederländerna	7,7 (-)	6,3 (-)	7,2 (-)
Tjeckien	29,7 (0,5)	28,8 (0,1)	11,0 (-)
Kanada	20,7 (-)	14,7 (0,1)	7,1 (-)
Australien	209,1 (-)	3,7 (0,1)	3,7 (0,1)
USA	998,9 (4,0)	803,9 (4,7)	665,6 (0,9)
Hongkong	7,5 (0,3)	6,0 (-)	3,1 (0,2)
Japan	2,1 (-)	1,4 (-)	1,5 (-)
Singapore	10,9 (-)	9,6 (0,2)	7,5 (-)
Rumänien	8,1 (-)	7,0 (-)	- (-)
Övriga	55,0 (0,3)	22,8 (0,2)	15,4 (0,2)
Totalt	2 784,3 (9,1)	2 248,8 (10,4)	1 877,1 (4,9)

Moderbolaget

Sverige	21,7 (0,8)	15,7 (0,8)	12,1 (0,6)
---------	------------	------------	------------

Sociala kostnader (varav pensioner)

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Totalt	792,2 (155,4)	763,5 (147,5)	579,9 (116,4)

Moderbolaget

Sverige	11,8 (3,7)	6,5 (1,6)	5,1 (1,1)
---------	------------	-----------	-----------

Ledande befattningshavares förmåner

Till styrelsens ordförande har under året utgått ett arvode av SEK 180 000 (150 000), vilket fastställts av styrelsen inom ramen för den av bolagsstämman fastställda arvodessumman, vilken totalt uppgår till SEK 810 000 (675 000). Verkställande direktören har under året erhållit SEK 3 896 000 (3 389 000). Bonus har dessutom utgått med SEK 800 000 (800 000).

Övriga förmåner

För styrelsens ordförande finns inget pensionsavtal.

Verkställande direktören har pensionsförmåner motsvarande gällande ITP-plan. För övriga medlemmar av koncernledningen tillämpas samma förmåner som för verkställande direktören. För styrelsens ordförande finns inget avtal om avgångsvederlag. För verkställande direktören har avtalats om ett vederlag uppgående till 100 procent av lönen i 24 månader. Vederlaget utgår endast vid uppsägning från företagets sida. För övriga medlemmar av koncernledningen utgår vederlag med 100 procent av lönen i maximalt 12 månader.

Not 3. Ersättning till revisorer

	Koncernen	Moderbolaget
	1999 MSEK	1999 MSEK
Revision:		
Öhrlings PricewaterhouseCoopers	10,6	1,0
Övriga	1,1	
Andra uppdrag än revisionsuppdraget:		
Öhrlings PricewaterhouseCoopers	7,5	2,7
Övriga	2,9	
Summa	22,1	3,7

Not 4. Avskrivningar enligt plan

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK	1999 MSEK
Goodwill	189,0	138,5	103,0	-
Immateriella rättigheter	23,0	41,3	20,2	-
Maskiner	275,5	306,8	225,0	-
Inventarier	108,0	81,9	72,3	3,4
Byggnader	71,8	54,4	40,9	-
Total	667,3	622,9	461,4	3,4

Not 5. Operationella leasingavtal

	Koncernen	Moderbolaget
	1999 MSEK	1999 MSEK
Under året betalda leasingavgifter :	33,3	2,1
Nominella värdet av avtalade framtida leasingavgifter:		
Förfaller till betalning 2000	38,9	4,2
Förfaller till betalning 2001	32,5	4,9
Förfaller till betalning 2002	21,4	5,1
Förfaller till betalning 2003	17,2	5,1
Förfaller till betalning 2004	9,5	5,1
Förfaller till betalning 2005 eller senare	7,1	-
Totalt	126,6	24,4

Not 6. Resultat från andelar i koncernföretag

Moderbolaget	1999 MSEK	1998 MSEK
Utdelningar	426,8	723,0
Försäljning av aktier	-0,3	2 519,3
Totalt	426,5	3 242,3

Not 7. Finansnetto

	Koncernen			Moderbolaget	
	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK	1999 MSEK	1998 MSEK
Ränteintäkter, långa placeringar	1,4	1,2	0,9	-	-
Utdelning	-	-	0,8	-	-
Kursdifferenser, långa placeringar	-3,3	0,5	0,5	-	-
Ränteintäkter, övrigt	12,7	12,9	12,3	4,2	2,6
Kursdifferenser, fordringar	130,7	-322,8	165,4	0,8	-1,2
Ränteintäkter från koncernföretag	-	-	-	160,2	164,6
Kursdifferenser från koncernföretag, fordringar	-	-	-	-199,6	-47,2
Räntekostnader	-242,6	-236,9	-189,2	-148,9	-187,0
Kursdifferenser, skulder	-129,0	317,3	-169,7	93,6	-457,4
Räntekostnader från koncernföretag	-	-	-	-60,4	-35,3
Kursdifferenser från koncernföretag, skulder	-	-	-	63,3	-19,2
Totalt	-230,1	-227,8	-179,0	-86,8	-580,1

Not 8. Skatt

	Koncernen			Moderbolaget	
	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK	1999 MSEK	1998 MSEK
Årets betalda skatt	-287,6	-228,8	-193,7	-	-
Skatt hänförlig till tidigare år	1,2	6,7	7,6	3,3	-1,7
Årets förändring i latent skatt	8,1	10,5	5,0	-	-
Totalt	-278,3	-211,6	-181,1	3,3	-1,7

Not 9. Goodwill

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	3 045,8	2 212,7	1 221,3
Inköp/förvärv	838,2	728,3	884,7
Försäljningar/utrangeringar	-	-14,4	-
Omklassificeringar	14,9	-	-
Omräkningsdifferenser	45,0	119,2	106,7
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 943,9	3 045,8	2 212,7
Ingående avskrivningar	-521,5	-377,9	-242,1
Inköp/förvärv	-	-	-4,5
Försäljningar/utrangeringar	-	6,1	-
Årets avskrivningar	-189,0	-138,5	-103,0
Omräkningsdifferenser	12,4	-11,2	-28,3
Utgående ackumulerade avskrivningar	-698,1	-521,5	-377,9
Utgående planenligt restvärde	3 245,8	2 524,3	1 834,8

Not 10. Immateriella rättigheter

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	277,6	221,4	179,3
Inköp/förvärv	23,2	47,7	16,2
Försäljningar/utrangeringar	-	-1,1	-5,5
Omräkningsdifferenser	-5,0	9,6	31,4
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	295,8	277,6	221,4
Ingående avskrivningar	-133,9	-87,3	-50,1
Inköp/förvärv	-1,6	-0,3	-17,9
Försäljningar/utrangeringar	-	1,1	5,4
Årets avskrivningar	-23,0	-41,3	-20,2
Omräkningsdifferenser	5,0	-6,1	-4,5
Utgående ackumulerade avskrivningar	-153,5	-133,9	-87,3
Utgående planenligt restvärde	142,3	143,7	134,1

Not 11. Materiella anläggningstillgångar

– byggnader

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	1 529,3	1 371,0	822,2
Inköp	156,4	87,9	513,3
Försäljningar/utrangeringar	-1,2	-10,9	-6,0
Omklassificeringar	31,8	0,6	-
Omräkningsdifferenser	-80,7	80,7	41,5
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 635,6	1 529,3	1 371,0
Ingående avskrivningar	-509,2	-421,6	-272,2
Inköp	-6,3	-6,0	-99,3
Försäljningar/utrangeringar	0,9	1,5	1,7
Årets avskrivningar	-71,8	-54,4	-40,9
Omräkningsdifferenser	28,5	-28,7	-10,9
Utgående ackumulerade avskrivningar	-557,9	-509,2	-421,6
Utgående planenligt restvärde	1 077,7	1 020,1	949,4

Taxeringsvärdet för koncernens svenska byggnader uppgick till 67,9 MSEK.

– mark

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	329,6	292,5	240,9
Inköp	48,1	19,7	50,7
Försäljningar/utrangeringar	-	-0,9	-2,1
Omklassificeringar	1,1	-	-
Omräkningsdifferenser	-20,9	18,3	3,0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	357,9	329,6	292,5
Ingående avskrivningar	-1,8	-1,8	-1,0
Försäljningar/utrangeringar	-0,2	-	-0,8
Omräkningsdifferenser	0,1	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1,9	-1,8	-1,8
Utgående planenligt restvärde	356,0	327,8	290,7

Taxeringsvärdet för koncernens svenska markfastigheter uppgick till 12,5 MSEK.

– inventarier

	Koncernen			Moderbolaget	
	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK	1999 MSEK	1998 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	802,2	730,8	471,4	17,0	18,2
Inköp/förvärv	155,6	104,5	246,3	6,1	3,7
Försäljningar/utrangeringar	-40,8	-59,2	-63,4	-3,5	-4,9
Omklassificeringar	4,2	-9,4	76,2	-	-
Omräkningsdifferenser	-21,9	35,5	0,3	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	899,3	802,2	730,8	19,6	17,0
Ingående avskrivningar	-531,4	-478,8	-286,0	-6,9	-6,8
Inköp/förvärv	-15,8	-8,9	-111,2	-	-
Försäljningar/utrangeringar	36,1	54,2	54,8	2,3	3,3
Omklassificeringar	-1,8	9,2	-63,5	-	-
Årets avskrivningar	-108,0	-81,9	-72,3	-3,4	-3,4
Omräkningsdifferenser	18,5	-25,2	-0,6	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-602,4	-531,4	-478,8	-8,0	-6,9
Utgående planenligt restvärde	296,9	270,8	252,0	11,6	10,1

– maskiner

Koncernen	1999 MSEK	1998 MSEK	1997 MSEK
Ingående anskaffningsvärde	3 116,1	2 629,3	1 671,4
Inköp/förvärv	430,3	333,4	969,4
Försäljningar/utrangeringar	-36,7	-25,2	-57,3
Omklassificeringar	-	18,6	-76,2
Omräkningsdifferenser	-130,2	160,0	122,0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 379,5	3 116,1	2 629,3
Ingående avskrivningar	-2 065,6	-1 653,3	-1 013,8
Inköp/förvärv	-63,2	-16,1	-448,3
Försäljningar/utrangeringar	22,4	22,5	26,1
Omklassificeringar	-	-6,4	72,3
Årets avskrivningar	-275,5	-306,8	-225,0
Omräkningsdifferenser	90,7	-105,5	-64,6
Utgående ackumulerade avskrivningar	-2 291,2	-2 065,6	-1 653,3
Utgående planenligt restvärde	1 088,3	1 050,5	976,0

Not 12. Finansiella anläggningstillgångar. Aktier i dotterbolag

Belopp i miljoner

Andel i %

	Org.nummer, säte	Antal	Aktie- kapital	Röst- värde	Nominellt värde		Bokfört värde
Assa Abloy Sverige AB	556061-8455 Göteborg	70	100	100	SEK	7,0	SEK 14,0
Assa AB	556034-3161 Eskilstuna	20 000	100	100	SEK	2,0	
Assa Portuguesa LDA	10145 Alfragide	1	100	100	PTE	0,5	
Assa Industri AB	556038-2870 Eskilstuna	5 000	100	100	SEK	5,0	
AB FAS Låsfabrik	556025-4467 Eskilstuna	500	100	100	SEK	1,0	
SOLID AB	556314-6009 Stockholm	10 000	100	100	SEK	1,0	
FIX AB	556209-7062 Göteborg	10 000	100	100	SEK	1,0	
Timelox AB	556214-7735 Landskrona	15 000	100	100	SEK	1,5	SEK 40,0
Timelox GmbH	HRB 2282 Vaihingen	1	100	100	DEM	0,025	
Timelox Ltd	2656958 Essex	50	100	100	GBP	0,0	
Timelox Inc.	223330529 Hamilton, NJ	1 000	100	100	USD	1,0	
Timelox Ibérica S.A.	A-82043779 Madrid	25	100	100	ESP	2,5	
ASSA ABLOY OY	699.757 Joensuu	800 000	100	100	FIM	100,0	SEK 631,0
AssaBalt AS	10116821 Tallinn	400	100	100	EEK	0,4	
FAB a.s	4553 4578 Rychnow n. Kn.	138 725	95	95	CZK	138,7	
FAB SLOVAKIA s.r.o.	31610994 Nová Bana	1	100	100	SKK	15,0	
Lockware s.r.o.	25771078 Prag	1	100	100	CZK	3,0	
Abloy OY	465.943 Joensuu	2 400 000	100	100	FIM	40,8	
ASSA ABLOY Venäjä OY	709.404 Joensuu	200	100	100	FIM	0,2	
ASSA ABLOY Romania SRL	J08/4398/1994 Brasov	100	100	100	ROL	17,5	
URBIS Security SRL	J40/3566/1998 Bukarest	74 287	100	100	ROL	74287,0	
ASSA Abloy Poland Sp.z.o.o.	29480 Warszawa	10 791	100	100	PLN	1,1	
Björkboda Lås OY AB	616.073 Helsingfors	10 000	100	100	FIM	10,0	
ASSA ABLOY Norge a.s.	979207476 Moss	150 000	100	100	NOK	150,0	SEK 154,8
TrioVing a.s.	933703290 Moss	20 000	100	100	NOK	20,0	
VingCard a.s.	974493438 Moss	12 000	100	100	NOK	12,0	
VingCard Systems S.A (France)	B 323 946 863 Paris	17 500	100	100	FRF	1,8	
VingCard Systems HK Ltd (Hongkong)	179931 Hongkong	10 000	100	100	HKD	0,01	
VingCard Systems Canada Ltd/Ltee	804820 Bolton	1	100	100	CAD	1,5	
VingCard Systems Thailand Co., Ltd	11335 / 2532 Bangkok	100 000	100	100	THB	10,0	
K.K. VingCard System (Japan)	18.6.86 Tokyo	200	100	100	JPY	10,0	
VingCard Systems España S A	79 / 28144 / B129425 Barcelona	10 000	100	100	ESP	10,0	
VingCard Singapore Pte	199708049H Singapore	300 000	100	100	SGD	0,3	
VingCard America Latina Ltda	CGC 01668285/0001-04 Rio de Janeiro	1	100	100	BRC	0,2	
Elsafe International a.s.	932271133 Leksvik	9 510	100	100	NOK	9,5	
Elsafe a.s.	943098646 Leksvik	200	100	100	NOK	0,2	
Låsgruppen a.s.	877023532 Drammen	500	100	100	NOK	0,5	
Låsgruppen Drammen a.s	977023637 Drammen	1 000	100	100	NOK	0,5	
Låsgruppen Trondheim AS	862152042 Trondheim	350	100	100	NOK	0,4	
Låsgruppen Fredrikstad AS	956928451 Fredrikstad	68	68	68	NOK	0,05	
Låsgruppen Stavanger AS	856928632 Stavanger	80	80	80	NOK	0,05	
Låsgruppen Sandefjord AS	975836681 Sandefjord	600	100	100	NOK	0,3	
Låsgruppen Oslo AS	944544038 Oslo	300	100	100	NOK	0,3	
Ruko A/S	16.287 Herlev	5 000	100	100	DKK	10,0	SEK 191,8
Fix A/S	164.111 Silkeborg	1 000	100	100	DKK	0,5	
Ruko Service A/S	150.489 Herlev	500	100	100	DKK	0,5	
ASSA ABLOY Deutschland GmbH	HRB 66227 Berlin	2	100	100	DEM	0,05	SEK 247,4
Wilhelm Dörrenhaus GmbH	861 Krone bei Velbert	2	100	100	DEM	0,05	
ASSA ABLOY Holding GmbH	HRB 56324 Berlin	1	100	100	DEM	16,0	
IKON AG Präzisionstechnik	HRD 31666 Berlin	394 487	99	99	DEM	19,7	
BAB IKON GmbH Schliesstechnik	B 257 Potsdam	1	100	100	DEM	3,0	
Dupéray S.A. (Belgien)	568.768 Bryssel	12 433	100	100	BEF	63,0	
IKON Cully S.A. (Schweiz)	485 Cully	200	100	100	CHF	0,2	
Ambouw B.V. (Nederländerna)	31021889 Hoevelaken	25	100	100	NLG	0,025	
Striffler Nederland B.V.	8017187 Hoevelaken	25	100	100	NLG	0,025	
ASSA Ruko Sicherheitssysteme GmbH	HRB 14327 Köln	1	100	100	DEM	0,5	
VingCard Hotelsicherheitssysteme GmbH	HRB 1741 Heiligenhaus	2	100	100	DEM	0,2	

Not 12. Aktier i dotterbolag (forts.)

Belopp i miljoner

Andel i %

	Org.nummer, säte	Antal	Aktie- kapital	Röst- värde	Nominellt värde	Bokfört värde
ASSA ABLOY France S.A.	412140907 Nanterre	1 000 000	100	100	FRF 100,0	SEK 262,1
Vachette S.A.	552052672 Paris	395 310	100	100	FRF 39,5	
Laperche S.A.	615780178 Friville Escarbotin	41 880	100	100	FRF 3,4	
Litto (Belgien)	17/405269760 Nieuwenpoort	4 425	98	98	BEF 14,6	
Bezault S.A.	665980025 Longué	26 400	100	100	FRF 7,9	
Stremier S.A.	B 301271789 Abbeville	7 590	100	100	FRF 0,8	
Assa Abloy Ibérica S.L.	ES-B-20664785 Guipuzcoa	1 500	100	100	EUR 0,015	
AZBE B. ZUBIA S.A.	ES-A-20020004 Guipuzcoa	120 600	100	100	ESP 120,6	
JPM S.A.	348014218 Moulins	12 000	100	100	FRF 12,0	
Ficht Serrurerie Bâtiment S.A.S.	408024529 RCS Saint Valéry sur Som.	37 891	100	100	FRF 37,9	
ASSA ABLOY Ltd, UK	2096505 Croydon	1 330 000	100	100	GBP 1,3	SEK 25,8
Abloy Security Ltd, UK	2078532 Watford	275 000	100	100	GBP 0,3	
Abloy Security Ltd, Ireland	137552 Dublin	100	100	100	IEP 0,0	
Medeco Security Locks Ltd	1368008 Croydon	100	100	100	GBP 0,0	
VingCard (UK) Ltd	1591345 Reading	155 000	100	100	GBP 0,2	
ASSA Ltd, UK	2066014 Croydon	800 000	100	100	GBP 0,8	
Gorud Industries Ltd	400718 Consett	5 919 000	100	100	GBP 0,6	
ASSA ABLOY Inc	39347-83 Salem, Oregon	100	100	100	USD *	SEK 656,0
ASSA ABLOY Export Inc	14782 Barbados	1 000	100	100	USD 0,001	
Arrow Lock Manufacturing Co Inc	725358061 Brooklyn, NY	1 000	100	100	USD 0,0	
ASSA Inc	88271209 Brooklyn, NY	10	100	100	USD *	
Abloy Security Inc	170112, Irving TX	1 000 000	100	100	USD 1,0	
VingCard Inc, USA	653288-0 Dallas TX	3 200	100	100	USD *	
Elsafe Inc.	1136618 Orlando, FL	750 000	100	100	USD 0,75	
Elsafe Hawaii Inc.	49660D1 Hawaii, USA	40 000	100	100	USD 0,04	
El Holdings Corporation	888319184 New Haven, CT	100	100	100	USD 0,0	
Curries Company	725358084 Mason City, IA	1 000	100	100	USD 0,0	
Graham Manufacturing Corporation	011G05867 Mason City, IA	1 000	100	100	USD 0,0	
McKinney Products Company	725358083 Scranton, PA	1 000	100	100	USD 0,0	
Sargent Manufacturing Company	725358062 New Haven, CT	1 000	100	100	USD 0,0	
NEL Corp LLC	2948001 Norwalk, CT	100	100	100	USD 0,0	
ASSA ABLOY of Canada Ltd	202097-1 Markham, CAN	7 260	100	100	CAD *	
ESSEX Industries, Inc	731311010 New Haven, CT	100	100	100	USD 0,0	
ESSEX Northeast Service Center Co	2895251 Bethlehem	1 000	100	100	USD 0,0	
VingCard Systems Ltd UK	845519 Watford, UK	1 023 502	100	100	GBP 1,0	
Securitron Magnalock Corporation	2431292 Sparks, NV	100	100	100	USD 0,0	
MEDECO Security Locks Inc	118173-4 Salem, VA	1 570	100	100	USD 0,157	
Abloy Holdings Ltd	1148165260 St Laurent, Can	1	100	100	CAD *	SEK 12,6
Seligson Enterprises Ltd	047400-2 St Laurent, Can	250 500	100	100	CAD *	
Abloy Canada Inc	111-6456 Ville St Laurent, Can	100	100	100	CAD 0,001	
Lockwood Security Products Pty Ltd	CAN 086451907 Huntingdale	40 000 000	50	50	AUD 40	SEK 208,0
Lockwood Arrow Ltd	AK 25082 Auckland	2 900 000	100	100	NZD	
Lockwood Brands Pty	CAN 086877741 Huntingdale	2	100	100	AUD	
Abloy Security Pty.Ltd	ACN 050102497 Brookvale	250 000	100	100	AUD 0,3	
Assa Abloy Lockwood Asia Pte Ltd	199804395K Singapore	50 000	50	50	SGD 0,1	SEK 15,2
ASSA ABLOY Pte Ltd,	199606073E Singapore	100 000	100	100	SGD 0,1	
ASSA ABLOY Ltd.	629401 Hongkong	50 000	100	100	HKD 0,5	
Email Building Products (S) Pte Ltd	198301076Z Singapore	1 430 000	100	100	SGD 1,4	
Email Building Products Sdn Bhd	374148-V Kuala Lumpur	1 000 000	100	100	MYR 1,0	
BPG Holdings (Thailand) Ltd	808/2539 Bangkok	111 000	100	100	THB 11,0	
Email Building Products (Thailand) Ltd	(2) 1833/2539 Bangkok	180 000	90	90	THB 18,0	

Not 12. Aktier i dotterbolag (forts.)

Belopp i miljoner

Belopp i miljoner	Andel i %							
	Org. nummer,säte	Antal	Aktie- kapital	Röst- värde	Nominellt värde		Bokfört värde	
Locktrade B.V.	8015687 Hoevelaken	6 300	100	100	NLG	0,1	SEK	0,4
McIlwraith-Davey Inc	947736 Kalifornien	52 587	100	100	USD	1,292		
Emtek Products Inc.	947734 Kalifornien	2 300	100	100	USD	*		
ASSA ABLOY Financial Services AB	556283-0264 Stockholm	10	100	100	SEK	1,0	SEK	0,9
ASSA ABLOY Treasury S.A.	1198-192123 Genève	72 300 000	100	100	CHF	723,0	SEK	5 352,5
Totalt								7 812,5

* nominellt värde saknas.

Aktier i intressebolag

Belopp i miljoner

Belopp i miljoner	Andel i %						
	Org. nummer,säte	Antal	Aktie- kapital	Röst- värde	Nominellt värde	Bokfört värde	
Keso Holding AG	5819 Zug	1 750	35	35	CHF	1,8 SEK	41,1
Keso Deutschland GmbH	2790 Buchholz	1	50	50	DEM	0,1 SEK	3,7
AWEK Industrial Patents Ltd Oy	1036014-6 Helsingfors	50	25	25	FIM	0,1 SEK	0,1
Låsgruppen Wilhelm Nielsen A.S.	934372816 Bergen	305	50	50	NOK	0,3 SEK	10,2
Industrial Cerrajera Scovill S.A. de C.V.	ICS961204HR7 Mexico D.F.	84 427 163	49	49	MXN	* SEK	113,9
Totalt SEK						SEK	169,0

* nominellt värde saknas.

Andra aktier och andelar

Bokfört värde

Dotterbolagens innehav (MSEK)	1999-12-31 MSEK	1998-12-31 MSEK	1997-12-31 MSEK
effeff Fritz Fuss GmbH Co	325,2	-	-
Övrigt	5,0	3,2	2,4
Totalt	330,2	3,2	2,4

Långfristiga fordringar

	Koncernen			Moderbolaget	
	1999-12-31 MSEK	1998-12-31 MSEK	1997-12-31 MSEK	1999-12-31 MSEK	1998-12-31 MSEK
Fordran på försäkringsbolag	17,5	17,2	16,7	-	-
Eget innehav av konvertibler	-	133,7	16,8	-	132,4
Övrigt	11,5	21,0	5,6	2,9	0,8
Totalt	29,0	171,9	39,1	2,9	133,2

Not 13. Lager

Koncernen	1999-12-31 MSEK	1998-12-31 MSEK	1997-12-31 MSEK
Material och förrädsartiklar	419,3	384,3	297,4
Produkter i arbete	574,0	493,0	467,5
Färdiga varor	559,9	456,0	406,8
Förskott betalt	11,5	5,8	7,5
Totalt	1 564,7	1 339,1	1 179,2

Not 14. Eget Kapital

99-12-31 Koncernen, MSEK	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Summa
Ingående balans	71,1	2 006,2	637,9	2 715,2
Fondemission	214,1	-214,1	-	-
Nyemission	28,5	1956,7*	-	1 985,2
Konverterade aktier	0,7	13,4	-	14,1
Utdelning	-	-	-178,2	-178,2
Förskjutningar mellan fria och bundna reserver	-	-611,2	611,2	-
Årets omräkningsdifferens	-	-	113,8	113,8
Årets resultat	-	-	686,9	686,9
Utgående balans	314,4	3 151,0	1 871,6	5 337,0

* Nyemissionslikviden är reducerad med emissionsutgifter om 11,3 MSEK

98-12-31 Koncernen, MSEK	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Summa
Ingående balans	70,7	1 437,0	809,4	2 317,1
Konverterade aktier	0,4	11,9	-	12,3
Utdelning	-	-	-123,8	-123,8
Förskjutningar mellan fria och bundna reserver	-	557,3	-557,3	-
Årets omräkningsdifferens	-	-	-16,4	-16,4
Årets resultat	-	-	526,0	526,0
Utgående balans	71,1	2 006,2	637,9	2 715,2

97-12-31 Koncernen, MSEK	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Summa
Ingående balans	64,3	734,3	609,9	1 408,5
Nyemission	6,4	635,7	-	642,1
Utdelning	-	-	-80,3	-80,3
Förskjutningar mellan fria och bundna reserver	-	67,0	-67,0	-
Årets omräkningsdifferens	-	-	-5,4	-5,4
Årets resultat	-	-	352,2	352,2
Utgående balans	70,7	1 437,0	809,4	2 317,1

99-12-31 Moderbolaget, MSEK	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Balanserat resultat	Summa
Ingående balans	71,1	647,6	645,4	3 414,8	4 778,9
Fondemission	214,1	-214,1	-	-	0,0
Nyemission	28,5	1 968,0	-	-	1 996,5
Konverterade aktier	0,7	13,5	-	-	14,2
Utdelning	-	-	-	-178,1	-178,1
Årets resultat	-	-	-	264,5	264,5
Utgående balans	314,4	2 415,0	645,4	3 501,2	6 876,0

Antal aktier 31 december 1999	Röst	Antal
A-aktier	184 378 120	18 437 812
B-aktier	295 970 830	295 970 830
Summa	480 348 950	314 408 642

98-12-31 Moderbolaget, MSEK	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Balanserat resultat	Summa
Ingående balans	70,7	635,7	645,4	946,5	2 298,3
Konverterade aktier	0,4	11,9	-	-	12,3
Utdelning	-	-	-	-123,8	-123,8
Årets resultat	-	-	-	2 592,1	2 592,1
Utgående balans	71,1	647,6	645,4	3 414,8	4 778,9

Not 15. Obeskattade reserver

Moderbolaget

MSEK	99-12-31	98-12-31
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	3,2	3,2
Periodiseringsfond 1994	8,4	8,4
Periodiseringsfond 1995	11,4	11,4
Periodiseringsfond 1996	3,8	3,8
Totalt	26,8	26,8

Not 16. Långfristiga skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen

MSEK	Koncernen			Moderbolaget	
	99-12-31	98-12-31	97-12-31	99-12-31	98-12-31
Skulder till kreditinstitut	7,2	42,8	46,5	-	-
Övriga skulder	0,9	1,3	2,0	-	-
Total	8,1	44,1	48,5	-	-

Not 17. Checkräkningskredit

Beviljad checkkredit i koncernen uppgår till 370,8 MSEK (271,8) varav utnyttjad 59,1 MSEK (92,0).

Not 18. Konvertibelt förlagslån

MSEK	99-12-31	98-12-31	97-12-31
	298,6	312,7	325,0

De konvertibla förlagslånen 95/00 och 97/02 löper med en rörlig ränta som motsvarar 12-månaders STIBOR minskad med 0,25 procent.

Lånen löper från 29 juni 1995 till 30 juni 2000 respektive från 8 december 1997 till 2 december 2002.

Konvertering kan för konvertibelt förlagslån 95/00 ske till aktier av serie B under tiden 1 juli 1998 till och med 15 juni 2000. och för konvertibelt förlagslån 97/02 till aktier av serie B under tiden 1 december 2000 till och med 15 november 2002.

Vid full konvertering för konvertibelt förlagslån 95/00, vid en konverteringskurs om 8:70 SEK, tillkommer 5 589 525 aktier.

Vid full konvertering för konvertibelt förlagslån 97/02, vid en konverteringskurs om 59:50 SEK, tillkommer 4 201 681 aktier.

Not 19. Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	Koncernen			Moderbolaget	
	99-12-31	98-12-31	97-12-31	99-12-31	98-12-31
Upplupna kostnader, personal	417,3	333,5	315,4	6,9	5,4
Övrigt	469,6	457,9	242,9	33,0	537,8
Totalt	886,9	791,4	558,3	39,9	543,2

Not 20. Ställda säkerheter

Koncernen

MSEK	99-12-31	98-12-31	97-12-31
Avseende långfristiga skulder till kreditinstitut:			
Fastighetsinteckningar	24,0	143,3	133,9
Företagsinteckningar	2,1	3,1	2,9
Totalt	26,1	146,4	136,8

Not 21. Ansvarsförbindelser

MSEK	Koncernen			Moderbolaget	
	99-12-31	98-12-31	97-12-31	99-12-31	98-12-31
Garantier	90,6	57,5	59,6	3,0	1,8
Garanti till förmån för dotterbolag	75,2	67,3	62,9	108,2	120,2
Övrigt	112,7	5,3	4,8	-	-
Totalt	278,5	130,1	127,3	111,2	122,0

Not 22. Medelantal anställda per land, fördelning kvinnor och män

	Kvinnor			Män			Totalt		
	1999	1998	1997	1999	1998	1997	1999	1998	1997
Sverige	370	366	361	520	477	492	890	843	853
Finland	390	373	352	615	575	527	1 005	948	879
Norge	289	275	285	586	616	624	875	891	909
Danmark	129	137	144	149	163	165	278	300	309
Tyskland	351	362	342	368	373	320	719	735	662
Storbritannien	52	54	65	97	91	91	149	145	156
Belgien	47	46	27	70	68	47	117	114	74
Frankrike	755	704	431	1 255	1 211	710	2 010	1 915	1 141
Holland	8	7	7	20	19	18	28	26	25
Tjeckien	413	469	205	355	373	159	768	842	364
Kanada	27	15	5	42	20	13	69	35	18
Australien	460	2	2	603	13	14	1 063	15	16
USA	1 036	851	694	2 364	2 000	1 842	3 400	2 851	2 536
Hongkong	7	8	4	18	20	11	25	28	15
Japan	1	1	1	4	2	2	5	3	3
Singapore	21	15	14	37	30	18	58	45	32
Rumänien	459	356	-	399	290	-	858	646	-
Övriga	127	67	39	210	96	57	337	163	96
Totalt	4 942	4 108	2 978	7 712	6 437	5 110	12 654	10 545	8 088
Moderbolaget, Sverige	9	6	6	12	9	8	21	15	14

Not 23. Likvida medel

MSEK	Koncernen			Moderbolaget	
	1999	1998	1997	1999	1998
Kassa och bank	195,1	121,4	120,4	78,5	-
Kortfristiga placeringar	1,1	-	-	-	-
Likvida medel	196,2	121,4	120,4	78,5	0,0

Kortfristiga placeringar i koncernens balansräkning uppgick vid årets slut till 252,1 MSEK (16,4 MSEK), varav 251,0 MSEK (16,4) utgjordes av ej omsättningsbara fordringar med en löptid över tre månader och placeringar i aktier. Dessa poster klassificeras ej som likvida medel och ingår ej i sammanställningen ovan.

I moderbolagets balansräkning uppgick kortfristiga placeringar till 246,0 MSEK (-).

Not 24. Kassaflöde

Koncernen

Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödet	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Resultat vid avyttring av materiella anläggningstillgångar	-0,9	-1,0	-4,0
Förändring av pensionsavsättningar	2,8	46,6	-36,8
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	1,9	45,6	-40,8
Erlagd och erhållen ränta	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Erlagd ränta	-230,0	-212,8	-198,8
Erhållen ränta	3,3	13,5	13,5
Erlagd och erhållen ränta	-226,8	-199,3	-185,3
Förändring av rörelsekapital	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Varulager ökning/minskning (-/+)	-3,7	-23,4	146,1
Kundfordringar ökning/minskning (-/+)	-111,3	-19,1	-58,0
Kortfristiga fordringar ökning/minskning (-/+)	-17,1	0,2	39,9
Kortfristiga rörelseskulder ökning/minskning (-/+)	105,0	-45,2	-14,8
Förändring av rörelsekapital	-27,1	-87,5	113,2
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-432,2	-367,3	-303,8
Försäljning av materiella anläggningstillgångar	42,0	51,1	43,7
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	-390,2	-316,2	-260,1
Investeringar i dotterbolag	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Förvärvat sysselsatt kapital	1 440,4	1 073,6	2 383,3
varav goodwill	838,2	717,5	1 155,4
Avgår förvärvad nettoskuld	-514,9	-214,5	-551,9
Avgår minoritet vid förvärvstillfället	-208,6	-	-
Köpeskillning	716,8	859,1	1831,4
Avgår förvärvade likvida medel	-60,5	-33,6	-15,5
Avgår ej utbetald del av köpeskillning	-34,8	-	-
Investeringar i dotterbolag	621,5	825,5	1815,9
Övriga investeringar	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Investeringar i övriga aktier	-338,8	-	-
Investeringar och försäljning av övriga finansiella tillgångar	-59,5	-162,2	33,3
Övriga investeringar	-398,3	-162,2	33,3
Likvida medel (not 23)	MSEK 1999	MSEK 1998	MSEK 1997
Likvida medel vid årets början	121,4	120,4	143,1
Årets kassaflöde	90,3	-5,0	-36,4
Omräkningsdifferens i likvida medel	-15,5	6,0	13,7
Likvida medel vid årets slut	196,2	121,4	120,4

Revisionsberättelse:

Till bolagsstämman i ASSA ABLOY AB
Org. nr. 556059-3575.

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i ASSA ABLOY AB (publ) för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag till mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Jag tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 11 februari 2000

Anders Lundin
Auktoriserad revisor

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

ASSA ABLOYs styrelse



Georg Ehrnrooth

f. 1940 (Ordförande)
Verkställande direktör och koncernchef i Metra Oyj Abp.
Styrelseordförande i pensionsförsäkringsbolaget Varma-Sampo, styrelsemedlem i bl.a. Nokia Oyj Abp, Sampo-gruppen, Sandvik AB, Oyj Karl Fazer Abp, medlem av förvaltningsrådet i bl.a. Rautaruukki Oyj och Merita Bank Abp.
Ordförande i ASSA ABLOY AB sedan 1994.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB genom bolag: 242 000 B.



Melker Schörling

f. 1947 (Vice ordförande)
Styrelseordförande i Securitas AB, Hexagon AB och TeleLarm Care AB.
Styrelseledamot i Cardo AB, Hennes & Mauritz AB, Skandia AB och Sveriges Industriförbund.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1994.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB privat och genom bolag: 1 452 000 A och 11 281 818 B.



Gustaf Douglas

f. 1938
Äger Förvaltnings AB Wasatornet (huvudägare i Investment AB Latour och Säkl).
Styrelseordförande i Investment AB Latour, Fagerhult, Stockholms Handelskammare och Säkl.
Vice ordförande i Sveriges Television AB och Securitas AB.
Styrelseledamot i Munksjö, Pharmacia & Upjohn AB, TeleLarm Care och Stiftelsen Svenska Dagbladet.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1994.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB genom Investment AB Latour; 23 512 000 B och genom Säkl AB; 6 845 018 A och 880 000 B.



Per-Olof Eriksson

f. 1938
Styrelseordförande i Svenska Kraftnät, Odlander, Fredriksson & Co. AB och Thermia AB.
Styrelseledamot i AB Custos och Sandvik AB, Svenska Handelsbanken, SSAB Svenskt Stål AB, AB SKF, AB Volvo, Skanska AB, Kungl. Tekniska Högskolan, Industriförbundet och Preem Petroleum AB.
Medlem av IVA.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1995.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 4 400 B och konvertibler motsvarande 6 426 B.



Göran J. Ehrnrooth

f. 1934
Styrelseordförande i Fiskars Oyj Abp.
Styrelsemedlem i Metra Oyj Abp.
Medlem av förvaltningsrådet i Rautaruukki Oyj.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1999.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 0.



Gerhard Wendt

f. 1934
Styrelseordförande i Oy Algot Ab, Instrumentarium Oy och Outokumpu Oy.
Styrelseledamot i Kone Oy, A Ahlström Osakeyhtiö, Vaisala Oy, Kyro Oy, Wärtsilä Diesel International Ltd Oy och medlem i Lagerqvist International Advisory Board.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1995.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: konvertibler motsvarande 6 426 B.



Carl-Henric Svanberg

f. 1952
VD i ASSA ABLOY AB och koncernchef i ASSA ABLOY.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1995.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB genom bolag: 4 651 616 B och konvertibler motsvarande 272 672 B.



Mats Persson

f. 1955
Facklig förtroendeman i Assa AB, Arbetstagarrepresentant, Svenska Metallindustriarbetareförbundet.
Styrelseledamot i Securitas AB 1990-1994.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1994.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 0.



Gösta Johnsson

f. 1942
Facklig förtroendeman i Assa AB, Arbetstagarrepresentant, Privattjänstemannakartellen.
Ordf i EWC inom ASSA ABLOY AB sedan 1996.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1997.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: konvertibler motsvarande 6 426 B.

SUPPLEANTER



Lisbeth Staaf

f. 1955
Facklig förtroendeman i FIX AB.
Styrelseledamot i Medichus AB.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1999.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 0



Per-Edvin Nyström

f. 1955
Facklig förtroendeman i Assa Industri AB.
Arbetstagarrepresentant, Svenska Metallindustriarbetareförbundet.
Styrelseledamot i ASSA ABLOY AB sedan 1994.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 880 B och konvertibler motsvarande 6 426 B.

ASSA ABLOYs ledningsgrupp



Göran Jansson, Åke Sund och Carl-Henric Svanberg.



Lennart Robertsson, Geoff Norcott och Clas Thelin.



Bo Dankis, Eero Leskinen och Duncan Horton.



Otto Hansen, Matti Virtaala, Hans Johansson och Carl Trock.

Carl-Henric Svanberg

f 1952

VD i ASSA ABLOY AB och koncernchef i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB genom bolag:
4 651 616 B och konvertibler motsvarande 272 672 B.

Bo Dankis

f 1954

VD i ASSA ABLOY France S.A och landschef i Frankrike
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan 1997.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: optioner motsvarande
144 400 B och konvertibler motsvarande 6 426 B.

Otto Hansen

f 1937

Ordförande i verksamheterna i Danmark, Tyskland
och Storbritannien.
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav ASSA ABLOY AB: 546 632 B och
konvertibler motsvarande 266 246 B.

Duncan Horton

f 1946

VD i ASSA Ltd och landschef i England.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 1 147 395 B och
konvertibler motsvarande 272 672 B.

Göran Jansson

f 1958

Ekonomi- och finansdirektör i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY AB sedan 1997.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 341 600 B
och konvertibler motsvarande 6 426 B.

Hans Johansson

f 1955

VD i Assa AB och Assa Industri AB samt landschef
i Sverige och Norge.
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 411 830 B och
konvertibler motsvarande 272 672 B.

Eero Leskinen

f 1956

VD i IKON AG och landschef i Tyskland.
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: Konvertibler mot-
svarande 6 426 B.

Geoff Norcott

f 1947

VD i Lockwood Security Products Pty Ltd.
Anställd i ASSA ABLOY sedan 1999.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY: optioner motsvarande
80 000 B.

Lennart Robertsson

f 1959

VD i ASSA ABLOY Lockwood Asia Pte Ltd.
Regionchef i Fjärran Östern.
Anställd i ASSA ABLOY sedan 1995.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 2 904 B och
konvertibler motsvarande 241 856 B.

Dag Schjerven

f 1954

VD i VingCard a.s. och chef för VingCard-gruppen.
Anställd i ASSA ABLOY sedan 1999-10-01.

Åke Sund

f 1957

Group Vice President i ASSA ABLOY, Marknads-
utveckling.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 89 760 B och
konvertibler motsvarande 272 672 B.

Clas Thelin

f 1954

VD i ASSA ABLOY North America Inc
och landschef i USA.
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 193 600 B och
konvertibler motsvarande 272 672 B.

Carl Trock

f 1954

VD i Ruko A/S och landschef i Danmark.
Anställd i ASSA ABLOY sedan 1996.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: optioner
motsvarande 41 034 B och konvertibler
motsvarande 6 426 B.

Matti Virtaala

f 1951

VD i Abloy Oy och landschef i Finland.
Group Vice President i ASSA ABLOY.
Anställd i ASSA ABLOY sedan koncernen bildades.
Aktieinnehav i ASSA ABLOY AB: 864 864 B och
konvertibler motsvarande 272 672 B.

REVISOR

Anders Lundin, f 1956.
Auktoriserad revisor.
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB.
Revisor i Assa-gruppen sedan 1988
och i ASSA ABLOY sedan 1994.

Adresser:

HUVUDKONTOR:

ASSA ABLOY AB
Box 70340 (Klarabergsviadukten 90)
107 23 Stockholm, Sweden
Tel: +48-8-506 485 00
Fax: +46-8-506 485 85

Australien

ABLOY SECURITY PTY LTD
P.O. Box 287
Willoughby, NSW 2068, Australia
Tel: +61-2-9882 6066
Fax: +61-2-9882 6050

LOCKWOOD SECURITY PRODUCTS PTY LTD
P.O. Box 42, Oakleigh
Victoria 3166, Australia
Tel: +61 3 8574 3888

Belgien

DUPÉRAY S.A.
Rue van Ysendyck 48-50
1030 Brussels, Belgium
Tel: +32-2-247 79 11
Fax: +32-2-216 17 49

LITTO N.V.
Canadalaan 73
8620 Nieuwpoort, Belgium
Tel: +32-58- 23 41 01
Fax: +32-58-23 89 64

Danmark

RUKO A/S
Postboks 505
2730 Herlev, Denmark
Tel: +45 44 54 44 54
Fax: +45 44 54 44 44

FIX A/S
Baunehøjvej 9
8600 Silkeborg, Denmark
Tel: +45-86-81 61 22
Fax: +45-86-81 00 26

Estland

ABLOY OY EESTI FILIAAL
Pärnu mnt. 139 F
113 17 Tallinn, Estonia
Tel: +372 6 50 45 90
Fax: +372 6 50 45 91

ASSABALT LTD
Valdeku 132,
112 16 Tallinn, Estonia
Tel: +372 6 559 101
Fax: +372 6 559 100

Finland

ABLOY OY
P.O.Box 108
80101 Joensuu, Finland
Tel: +358 13 2501
Fax: +358 13 250 2209

ABLOY OY
PRIMO-factory
P.O.Box 14
33271 Tampere, Finland
Tel: +358-3-284 0111
Fax: +358-3-284 0480

Frankrike

ASSA ABLOY FRANCE S.A.
BP 524,
10081 Troyes, Cedex, France
Tel: +33 3 25 42 30 30
Fax: +33 3 25 43 40 11

BEZAULT S.A.
25, rue Michel-Couet,
49160 Longué Jumelles, France
Tel: +33 2 41 53 21 00
Fax: +33 2 41 38 81 45

FICHET SERRURERIE BATIMENT S.A.
B.P. 1080
76260 EU, France
Tel: +33-3-22 61 27 00
Fax: +33-3-22 61 27 27

JPM S.A.
Avermes,
03021 Moulins Cedex, France
Tel: +33 4 70 48 40 00
Fax: +33 4 70 48 40 96

LAPERCHE S.A.
B.P 5, 80531 Friville Cedex, France
Tel: +33 3 22 60 31 00
Fax: +33 3 22 30 17 18

STREMLER S.A.
80860 Nouvion-en-Ponthieu,
France
Tel: +33 3 22 23 76 00
Fax: +33 3 22 23 28 01

VACHETTE S.A.
BP 524, 10081 Troyes, Cedex, France
Tel: +33 3 25 42 30 30
Fax: +33 3 25 42 40 04

Kanada

ABLOY CANADA
9500 Trans Canada Hwy.
Montreal, QC H4S 1R7
Canada
Tel: +1 514 335 9500
Fax: +1 514 335 0430

MEDECO CANADA
545 Parkside Drive
Waterloo, Ontario N2L 5E7
Canada
Tel: +1 519 888 7000
Fax: +1 519 888 6134

SARGENT OF CANADA LTD
3475 14th Avenue
Markham, Ontario L3R 0H4
Canada
Tel: +1 905 940 2040
Fax: +1 905 940 3242

Kina

ASSA ABLOY LTD
Unit D, 9/Floor, World Tech Centre,
95 How Ming Street, Kwun Tong,
Hong Kong
Tel: +852-22600 888
Fax: +852-26868 682

Mexiko

SCOVILL LOCKS, S.A. DE C.V.
Viaducto Rio de La Piedad, 525-A
Colonia Granjas Mexico 8400 D.F. Mexico
Tel: +52 56 54 2477
Fax: +52 56 54 7384

Nederländerna

AMBOUW B.V.
Postbox 199
3870 CD Hoevelaken,
The Netherlands
Tel: +31-33-25 35 014
Fax: +31-33-25 35 064

Norge

ELSAFE INTERNATIONAL A.S.
7120 Leksvik, Norway
Tel: +47 74 85 35 00
Fax: +47 74 85 80 30

LÄSGRUPPEN A.S.
PB 454 Brakerøya
3002 Drammen, Norway
Tel: +47 32 80 98 00
Fax: +47 32 80 98 50

TRIOVING A.S.
Postboks 510 Høyden
1522 Moss, Norway
Tel: +47 69 24 52 00
Fax: +47 69 24 52 50

VINGCARD A.S.
Postboks 511 Høyden
1522 Moss, Norway
Tel: +47 69 24 50 00
Fax: +47 69 24 50 50

Nya Zeeland

LOCKWOOD ARROW N.Z.
9B Mahunga Drive,
Mangere Bridge, Auckland,
New Zealand
Tel: +64 9 634 5590
Fax: +64 9 634 5589

Polen

ASSA ABLOY POLAND SP. Z.O.O.
ul Warszawska 76
05-092 Lomianki, Poland
Tel: +48 22 751 40 25
Fax: +48 22 751 53 56

Portugal

ASSA PORTUGUESA, LDA
Avenida da Quinta Grande, 89D
Alfragide (Norte), 2720 Amadora, Portugal
Tel: +351 21 471 96 23
Fax: +351 21 471 96 25

Rumänien

ASSA ABLOY ROMANIA S.r.l.
Str, Mircea Cel Batran, Nr 30-34
2200 Brasov, Romania
Tel: +40 68 420 131
Fax: +40 68 420 131

URBIS SECURITY S.r.l.
Preciziei Street, No. 5,
B-Dul, Sector 6
77562 Bucharest
Romania
Tel: +40 1 312 8970
Fax: +40 1 221 1578

Ryssland

ABLOY OY REPR. OFFICE
Prospekt Vernadskogo 78 E,
117454 Moscow, Russia
Tel: +7 095 937 5090
Fax: +7 095 937 5091

Singapore

ASSA ABLOY LOCKWOOD ASIA PTE LTD
Blk 211 Henderson Road
#12-04 Henderson Ind. Park
Singapore 159552
Tel: +65-274 48 68
Fax: +65-274 53 57

Spanien

AZBE B. ZUBIA S.A.
Basabe 3
20550 Aretxabaleta (Gipuzkoa), Spain
Tel: +34 943 71 29 29
Fax: +34 943 79 86 43

VINGCARD SYSTEMS ESPANA S.A.
Diputació, 119-121
08015 Barcelona, Spain
Tel: +34 93 452 99 99
Fax: +34 93 451 13 62

Storbritannien

ABLOY SECURITY LTD.
2-3 Hatters Lane,
Croxley Business Park, Watford Herts,
WD1 8YY, United Kingdom
Tel: +44 1923 25 50 66
Fax: +44 1923 81 64 50

ASSA LTD.
75 Sumner Road,
Croydon Surrey,
CR0 3LN, United Kingdom
Tel: +44 20 86 88 5191
Fax: +44 20 86 88 0285

GRORUD INDUSTRIES LTD.
Castleside Industrial Estate,
Consette, Co. Durham
DH8 8HG, United Kingdom
Tel: +44-12-07 58 14 85
Fax: +44-12-07 58 00 36

Sverige

ASSA AB
Box 371, 631 05 Eskilstuna, Sweden
Tel: +46 16 17 70 00
Fax: +46 16 17 70 49

ASSA INDUSTRI AB
Box 371, 631 05 Eskilstuna, Sweden
Tel: +46 16 17 70 00
Fax: +46 16 17 70 18

AB FAS LÅSFABRIK
Box 60, 631 02 Eskilstuna, Sweden
Tel: +46 16 17 02 33
Fax: +46 16 17 02 17

FIX AB
Bruksgatan 17
414 51 Gothenburg, Sweden
Tel: +46 31 704 40 00
Fax: +46 31 14 23 55

SOLID AB
Sjöviksbacken 24 pl. 8,
117 43 Stockholm, Sweden
Tel: +46 8 685 10 00
Fax: +46 8 685 10 20

TIMELOX AB
Lodjursgatan 2
261 44 Landskrona, Sweden
Tel: +46 418 513 00
Fax: +46 418 286 96

Tjeckien

FAB A.S
Strojnická 633,
516 21 Rychnov nad Kneznov,
Czech Republic
Tel: +420 445 511 111
Fax: +420 445 227 54

Tyskland

ASSA-RUKO SICHERHEITSSYSTEME GMBH
Vogelsanger Strasse 187, 50825 Köln,
Germany
Tel: +49 221 54 30 76
Fax: +49 221 95 45 528

BAB-IKON GMBH SCHLIESSTECHNIK
Postfach 600419, 14 404 Potsdam
Germany
Tel: +49 331 288 80
Fax: +49 331 288 8106

IKON AG PRÄZISIONSTECHNIK
P.O.Box 370220, 14132 Berlin,
Germany
Tel: +49-30-810 60
Fax: +49-30-810 622 04

EFFEFF FRITZ FUSS GMBH & CO.
Postfach 490
72425 Albstadt-Ebingen, Germany
Tel: +49 7431 123 0
Fax: +49 7431 123 324

WILHELM DÖRRENHAUS GMBH
Postfach 100180
42 501 Krone bei Velbert,
Germany
Tel: +49 2056 98 270
Fax: +49 2056 98 2798

Ukraina

ABLOY OY REPR. OFFICE
18/1 Prorizna str., apt 44,
01034 Kyiv, Ukraine
Tel: +380 44 228 48 33
Fax: +7380 44 228 48 33

USA

ASSA ABLOY NORTH AMERICA INC.
P.O. Box 9827, New Haven, CT 06536-0827,
USA
Tel: +1 203 624 52 25
Fax: +1 203 785 81 08

ABLOY SECURITY INC.
6015 Commerce Drive, Suite 450
Irving, TX 75063, USA
Tel: +1 972 753 1127
Fax: +1 972 750 0792

ARROW LOCK MANUFACTURING CO INC.
10300 Foster Avenue, Brooklyn,
NY 11236, USA
Tel: +1 718 257 4700
Fax: +1 718 257 32 99

ASSA INC.
P.O. Box 9827, New Haven, CT 06536-0827,
USA
Tel: +1 203 603 5959
Fax: +1 203 603 5953

CURRIES CO.
P.O. Box 1648, Mason City, IA 50402-1648,
USA
Tel: +1-515-423 1334
Fax: +1-515-423 9104

EMTEK PRODUCTS INC.
15250 E. Stafford Street
City of Industry, CA 91744, USA
Tel: +1 626 961 0413
Fax: +1 626 336 2812

ESSEX INDUSTRIES, INC.
P.O. Box 9804, New Haven, CT 06536-0804,
USA
Tel: +1-203-624 5225
Fax: +1-203-785 8108

GRAHAM MANUFACTURING CORP.
P.O. Box 1647, Mason City, IA 50402-1647,
USA
Tel: +1 515 423 2444
Fax: +1 515 423 1660

HES, INC.
2040 West Quail
Phoenix, AZ 85024, USA
Tel: +1 623 582 4626
Fax: +1 623 582 4641

MCKINNEY PRODUCTS CO
820 Davis Street, Scranton,
PA 18505-5999, USA
Tel: +1 570 346 7551
Fax: +1 570 342 4845

MEDECO SECURITY LOCKS, INC.
3625 Allegheny Drv.
P.O. Box 3075
Salem, VA 24153, USA
Tel: +1-540-380 5000
Fax: +1-540-380 5010

NEL CORPORATION INC.
83 East Ave, Suite 107,
Norwalk, CT 06851, USA
Tel: +1 203 866 9283
Fax: +1 203 838 4837

SARGENT MANUFACTURING CO.
P.O. Box 9725, New Haven, CT 06536-0915,
USA
Tel: +1-203-562 2151
Fax: +1-203-776 5992

SECURITRON MAGNALOCK CORPORATION
550 Vista Boulevard
Sparks, NV 89434, USA
Tel: +1-775-355 5625
Fax: +1-775-355 5633

VINGCARD, INC.
9333 Forest Lane, Dallas,
TX 75243, USA
Tel: +1-972-907 2273
Fax: +1-972-907 2771

ASSA ABLOYs ANALYTIKER

Olof Jonasson, Handelsbanken, 08-701 24 36

Anna Carnefeldt, Anders Fagerlund, Warburg Dillon Read, +44 171 568 80 47

Jan Dworski, Cheuvreux de Virieu Nordic, +44 171 621 51 75

Peder Frölén, Matteus Fondkommision, 08-613 42 46

Mattias Gredmark, Nordbanken Aktier, 08-614 73 99

Matthew Lloyd, Credit Lyonnais Securities, +44 171 214 55 58

Lars Norrby, Alfred Berg, 08-723 50 65

Peter Näslund, D. Carnegie, 08-676 86 88

Claes Rasmuson, HSBC Investment Bank, 08-454 55 10

Anders Trapp, Enskilda Securities, 08-522 297 57

Ben Wärn, ABG Security, +44 171 905 56 30

Hans-Olov Bornemann, Deutsche Bank, 08-8 463 55 12

Foto, sid. 5, 74, 75: Ulf Huett Nilsson, sid. 10: Scanpix, sid. 14: Bob Feather, sid. 15: Gilbert Photography,
sid. 16: Ulf Blomberg, sid. 25: Kjell Andersson, sid. 38: T. K. Anderson, sid. 40: Michael Thomas, sid. 44: Garry Chan.
Illustrationer: Tomas Lindell.

Produktion: Journalistgruppen, JG AB. Tryck: AB Grafiska Gruppen, Stockholm 2000.

ASSA ABLOY

ASSA ABLOY AB, Box 70340, 107 23 Stockholm
Telefon: 08-506 485 00, fax: 08-506 485 85, e-post: info@assaabloy.se
www.assaabloy.se