DORO

Årsredovisning 1999

DOROs affärsidé är att utveckla och marknadsföra ett brett och innovativt sortiment av kommunikationsprodukter på främst den europeiska marknaden.

DORO Alchemy

Genom att erbjuda produkter med högtstående design och god kvalitet till konkurrenskraftiga priser ska DORO vara ett attraktivt alternativ för köparen av konsumentprodukter såväl som för företag och andra organisationer.

DORO X50 testas för statisk elektricitet på DORO Audiolines utvecklingsavdelning i Redditch, England.

I N N E H Å L L

4 Bolagsstämma
5 Året i sammandrag
6 VD kommenterar
9 Marknaden
13 Produkter
15 Årets företagsförvärv
16 DOROs företagsstruktur
18 Strategier
19 DORO-aktien
20 Detta hände 1999
21 Förvaltningsberättelse
24 Förslag till vinstdisposition
25 Resultaträkning
26 Balansräkning
28 Finansieringsanalys
29 Fem år i sammandrag
30 Noter
34 Revisionsberättelse
35 Ledande befattningshavare
36 Styrelse
38 Definitioner
38 Ordlista
39 Adresser

Produktgenomgång hos DORO Audioline i Redditch, England.

DOROs strategi i tre steg

- Kunskapsutveckling på hemmamarknaderna
- Goda koncept används snabbt på andra marknader
- Snabb marknadsexpansion i Europa genom förvärv

BOLAGSSTÄMMA

Ordinarie bolagsstämma äger rum tisdagen den 14 mars 2000 kl 17.00 på Star Hotel i Lund.

Rätt att deltaga

För att *deltaga och ha rösträtt* måste aktieägaren vara

- registrerad i aktieboken
- anmäld till bolaget.

Registrering i den av Värdepappercentralen VPC AB förda aktieboken måste ha skett senast den 3 mars (10 dagar före stämman). Aktieägare som låtit förvaltarregistrera (depå eller motsvarande) sina aktier, måste tillfälligt inregistrera i eget namn senast 10 dagar före stämman.

Anmälan

Anmälan om deltagande i stämman görs till bolaget via e-post på Internet *info@doro.se*, eller under adress DORO AB, Skiffervägen 80, 224 78 Lund, eller genom att ringa 046-280 50 67, eller genom telefax till 046-280 50 02 senast kl 15.00 fredagen den 10 mars.

Anmälan ska innehålla namn, personnummer, aktieinnehav, telefonnummer samt ev. biträdens namn.

Utdelning

För räkenskapsåret 1999 förslås utdelningen till 2,00 kronor per aktie (föregående år 1,75). Som avstämningsdag för utdelning föreslås fredagen den 17 mars 2000. Om bolagsstämman beslutar i enlighet med styrelsens förslag, beräknas utdelningen komma att utsändas onsdagen den 22 mars 2000.

Ekonomisk information

DORO ABs ekonomiska information lämnas på svenska och engelska. Rapporterna kan enklast hämtas på DOROs hemsida *www.doro.se* eller genom beställning via fax (046-280 50 02) eller e-post på Internet *info@doro.se*. Distribution sker därefter med e-post eller fax.

Årsredovisningen kan också beställas ifrån DORO AB, Skiffervägen 80, 224 78 Lund.

För räkenskapsåret 2000 lämnar DORO ekonomiska rapporter enligt följande:

- Delårsrapport för första kvartalet 17 april
- Delårsrapport för andra kvartalet 17 juli
- Delårsrapport för tredje kvartalet 16 oktober
- Bokslutskommuniké 25 januari 2001
- Årsredovisning 2000 i februari 2001
- Bolagsstämma 2000 14 mars 2001.

Bredband på hög höjd för bästa räckvidd. Bilden från Sydsvenska Dagbladets

ÅRET I SAMMANDRAG

tak i Malmö.

- Tre viktiga förvärv:
  - Svenska **UpGrade Communication** tillförde DORO trådlös bredbandsteknologi
  - Franska **Matra** gav DORO en stark etablering och ett starkt varumärke i Frankrike
  - Polska **Atlantel** är första satsningen på den snabbväxande östmarknaden

  Förvärven får påverkan först år 2000.

- Ökat fokus på systemmarknaden – d v s växlar, nätverk till växlar samt trådlösa bredbandsprodukter.

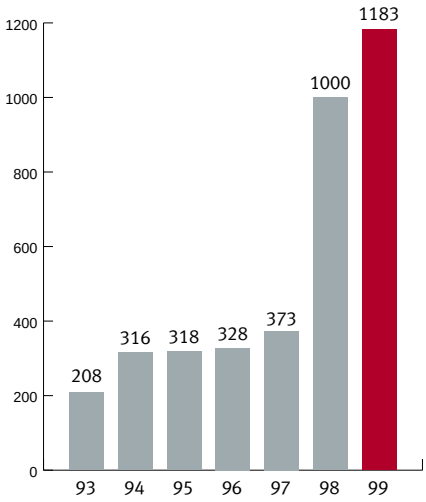
- Fortsatta stora framgångar för trådlösa telefoniprodukter med hjälp av avancerad design och högt teknikinnehåll

- Vinsten ökade med 18 procent – komponentbrist på världsmarknaden och priskonkurrens i England påverkade tredje kvartalet negativt.

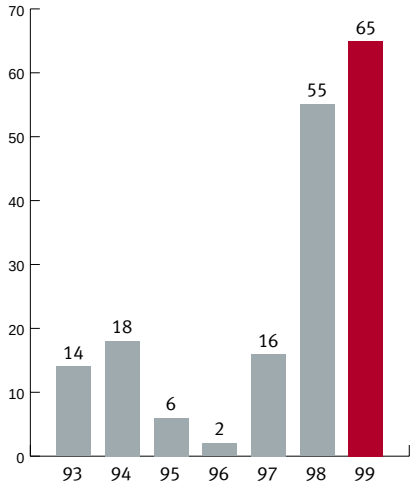
Ekonomin i sammandrag

Resultat före skatt	65 Mkr	+18%
Vinst per aktie efter skatt	4,67 kr/aktie	+0%
Styrelsen föreslår en utdelning om	2,00 kr/aktie	+14%

Försäljning (Mkr)



Resultat före skatt (Mkr)



”DORO har hela tiden fångat

1999 har präglats av flera strategiskt viktiga förvärv.

I juli förvärvade vi det svenska företaget UpGrade Communication som arbetar med trådlös bredbandsteknologi, d v s trådlösa tele- och datakommunikationssystem, som genom sin hastighet tillåter samtidig överföring av data-, tele- och TV-trafik. Med detta förvärv tillägnade sig DORO ett nytt och högaktuellt kunskapssegment.

I november var det klart med förvärvet av terminalproduktdelen inom det franska miljardbolaget Matra Nortel Communications. Företagets telefoner säljs under varumärket Matra, som är ett välkänt och högprofilerat varumärke i Frankrike.

I december tog vi första steget in på den snabbväxande östeuropeiska marknaden genom förvärvet av det polska företaget Atlantel, som är aktivt inom produktområdena Trådlösa telefoner och Terminalprodukter.

Påverkan på omsättning och resultat för 1999 har varit marginella.

Förvärven är logiska och följer vår strategi som består av tre steg (sidan 3). Europa håller på att bli en enda telemarknad. Avmonopoliseringen skapar konkurrens. Nya tekniker resulterar i nya produkter och nya användningssätt. Som en följd av detta bildas allianser och fusioner i ökande takt. De kvarvarande aktörerna blir allt större och konkurrensen knivskarp.

Vi har just lämnat ett århundrade, som vid sin början kunde karakteriseras som ett jordbrukarsamhälle, för att sedan utvecklas till ett industrisamhälle, för att under de sista åren före millennieskiftet bli ett nätverkssamhälle. DOROs strategiska fördel har varit en korrekt analys av utvecklingen i telekomavmonopoliseringens spår. Vi har hela tiden fångat nya telekomtrender i ett tidigt skede. Till detta läggs nu den nya konkurrentbilden. Snabb tillväxt genom förvärv är nödvändigt i nätverkssamhället.

Claes Bühler med en produkt ur det trådlösa LAN-sortimentet.

nya telekom-trender i ett tidigt skede”

Hur ser då de produktmarknader ut som ligger bakom 1999 års resultat?

Vår *telefoni*försäljning har varit fortsatt framgångsrik. Det är en mogen marknad, som fortfarande erbjuder goda marginaler för en infrastrukturleverantör som DORO som har stor inköpsvolym; satsar på kvalitet och design; har flexibel tillverkning hos underleverantörer och en platt, beslutssnabb organisation. Produktutvecklingar som X-serien, minitelefonen Petit och säkerhetssystemet Secur har väckt marknadens intresse. På några europeiska marknader är vi marknadsledare. Vårt engagemang i telefonimarknaden kommer att vara stort i åtskilliga år.

Men satsningen framåt ligger på *systemområdet*. Vi satsar i dag starkt på försäljningen av telefonväxlar, s k IP-växlar och virtuella växlar. Vi kommer att sälja nätverket som leder till växeln och svara för installation och kunskapsöverföring till kunden. Vi har satsat på att renodla och vidarerutbilda vår säljorganisation för växlar.

Men framtiden i det lite längre perspektivet ser annorlunda ut. Den blixtsnabba utvecklingen kommer att vända upp och ner på våra uppfattningar om telekommunikation.

Nyckelorden här är ”bredband”, ”WAP”, ”IP-telefoni” och ”elektronisk marknadsplats”.

- Vi säljer i dag trådlös bredbandsteknik i Skandinavien och kommer att starta sådan försäljning på våra övriga marknader under det närmaste halvåret. Trådlöst bredband passar på marknader som saknar kabelsystem på grund av att de ligger sent i telefoniutvecklingen, samt på marknader där man kräver stor kapacitet.
- Vi arbetar på att utveckla produkter för IP-telefoni och IP-växelsystem. Vi har en god kunskapsbas för detta.
- En ”elektronisk marknadsplats” – s k *e-commerce* – öppnas för att underlätta kontakterna med våra återförsäljare.

Vi har idag en fin balans mellan att tjäna pengar på mogna produkter samtidigt som vi satsar starkt på nya tillväxtmarknader.

Det gångna året har präglats dels av förvärven och dels av den goda marknadsutvecklingen som jag beskrivit ovan. Men det har också funnits svårigheter.

Under våren framstod det gradvis allt klarare att det rådde en allmän komponentbrist i världen. Den kraftfulla GSM-utvecklingen och den växande PC-marknaden ställde krav på tillverkningskapaciteten, som inte kunde tillgodoses. Detta påverkade vårt resultat för det tredje kvartalet men kunde tillrättaläggas inför årets sista kvartal.

Vårt engelska dotterbolag Audioline genomgick en snabb och nödvändig omstrukturering i september. Troget sina traditioner hade Audioline tidigare sålt lågt prissatta volymprodukter, en strategi som inte längre är gångbar. Audiolines nya ledning har nu snabbt och effektivt lagt om hela verksamheten efter DOROs strategier, trimmat organisationen och ser redan goda resultat av åtgärderna.

DORO-aktien har under året gått upp med 49 procent och ägs nu av 10.831 aktieägare.

Företagets verksamhet väcker ett ökande intresse från kapitalmarknadens sida. Vi genomförde därför i september vår första kapitalmarknadsdag. Den var väl besökt och vi fick goda möjligheter att beskriva våra strategier för ett auditorium av främst börsanalytiker och representanter för finansiella institutioner.

Inför år 2000 ser jag fram mot en fortsatt god utveckling.

Jag vill också lyfta fram och uttrycka min tacksamhet mot DOROs anställda för deras viktiga insatser för företaget under det gångna året.

Claes Bühler, VD DORO AB

Dataföretaget Apple i Danmark valde DORO Index som sin kommunikationsplattform.

MARKNADEN

Historik och särdrag

DOROs framtid bygger på aktiviteter på både gamla marknader och nya.

DORO startade 1974. Företaget följde den svenska avmonopoliseringen av telekommunikationen och tillverkade produkter i den takt de släpptes fria. Sverige är en av världens mest utvecklade telekommunikationsmarknader och brukar kallas ett ”laboratorium för tekniska nyheter” inom många områden. Idag utvecklas marknaden för teleprodukter allt snabbare och premierar de företag som snabbt kan ta fram nya produkter med högt teknikinnehåll.

Från mitten av 90-talet har DORO satsat på internationalisering. Ca 35 procent av DOROs försäljning går till företag, medan övriga kunder är privatkonsumenter med god åldersspridning.

- Marknaden för trådlösa telefoner i de länder där DORO verkar är värd 3 miljarder kr. DORO har en marknadsandel på dessa nationsmarknader som skiftar mellan 10 och 25 procent. Detta är en marknad som just nu utvecklas mycket snabbt med fallande priser och korta produktlivscykler.
- Marknaden för s k terminalprodukter – telefoner, telefonsvarare och nummerpresentatörer – är värd 2 miljarder kr i de länder DORO verkar och också här skiftar DOROs nationella marknadsandelar mellan 10 och 25 procent.
- Marknaderna för företagsväxlar i de länder, där DORO är verksamt med växlar, är värd 1,5 miljarder kr och DOROs andel av marknaden för alla växlar skiftar mellan 2 och 10 procent.

Trender

- Teknik

Den snabba utvecklingen på elektronikområdet erbjuder DORO stora möjligheter och öppnar upp helt nya marknadsperspektiv. Nyckelorden för framtiden är ”internet” och ”mobilitet”.

Några trender väntas påverka konsumentens vardag i det mycket korta perspektivet. Mest aktuellt är bredbandssatsningarna, som kommer stort i USA och delar av Europa. En annan aktuell trend är att den enskilda datorn ersätts av elektroniska verktyg som ger tillträde till internet. Men det finns också andra trender, vars breda acceptans ligger långt fram i tiden, som de pågående försöken med att överföra tele- och datatjänster över elnätet.

DORO utvecklar nu datakommunikationstillbehör för ISDN (Integrated Services Digital Network), ett område som i ett övergångsskede kommer att vara mycket attraktivt för kunden, eftersom det erbjuder hög hastighet och tillgång till två samtidiga kanaler. Området IP (Internet Protocol)-telefoni (”datapaketerad telefoni”) bevakas av företaget. Redan nu finns de första produkterna, bl a Breeze Access som ger IP-telefonilösningar. En ny bevakningsprodukt för äldre i hemmet eller för ensamarbetande är under framtagande och har fått arbetsnamnet DORO Care.

I övrigt väntas den snabba tekniska utvecklingen fortsätta inom telefoniområdet. Värde skapas genom att följa med i teknikutvecklingen samt förse produkterna med bättre design och fler funktioner, exempelvis bättre användargränssnitt (MMI).

- Avreglering

Telemarknaden var tidigare nationaliserad med separata standarder för varje nationell marknad. Land efter land i Europa har under 90-talets senare år släppt tidigare regelverk. Under det gångna året har förhållandena ändrats radikalt. I oktober 1998 släpptes de europeiska länderbundna tekniska specifikationerna för alla produkter utom för dem avsedda för tal. I mars 1999 släpptes också de senare, och det finns nu inga länderbundna specifikationer.

Stockmanns varuhus i Helsingfors – en av de större kunderna i Finland.

Den 8 april 2000 börjar ett nytt regelverk att gälla som innebär att tillverkaren tar fullt ansvar för specifikationer och kvalitetskontroller. Tre EU-direktiv ska vara styrande, EMC (Electro-Magnetic Compatibility)-direktivet, LVD (Low Voltage Directive)-direktivet och Teleterminaldirektivet. En tendens i detta nya läge är att de laboratorier, som tidigare utfört myndigheternas kontroll av teleprodukter, vänder sig direkt till återförsäljarna med begäran om att dessa ska beställa kontroller av produkter hos laboratorierna i syfte att få dokumenterade bevis för produktens goda kvalitet.

Dessa förändringar i regelverken får stora konsekvenser för DORO. Det ger goda möjligheter för företaget att tillverka telefoniprodukter i stor volym och därmed uppnå skalfördelar.

Kai Seppälä,
VD DORO OY,
Finland

Jens Christian Milo,
VD DORO A/S,
Danmark

Men det innebär också att nya stora konkurrenter går in på de tidigare tämligen små lokala telemarknaderna och kan då störa DOROs position.

- Internationalisering

Världsmarknaden, sedd i ett makroperspektiv, genomgår just nu en kraftig internationalisering. Samtidigt pågår en omstrukturering av telekom-marknaden. På de marknader där DORO är etablerat kommer DORO att införa inte bara telefoniprodukterna utan också växlar och trådlösa bredbandslösningar.

För att säkra leveranser har DORO under det gångna året vidgat samarbetet med tillverkare i Fjärran Östern till att omfatta fler länder än tidigare.

- Design

Kundernas premiering av väl designade produkter är en allt tydligare trend. DORO ligger i täten bland de designmedvetna producenterna inom telefoniområdet. Avtal med goda svenska designers har lett fram till utvecklingen av X-serien m fl produkter. Färgsättning av produkter är en annan viktig design-aspekt, som DORO prioriterar.

Kontor inom Framfab, ett modernt IT-företag, väljer DORO Index växelsystem som även kan utrustas med trådlösa telefoner och headset för bästa möjliga rörlighet.

Selim Dusi,
VD DORO Audioline AG,
Schweiz

Alf-Einar Nygård,
VD DORO Target A/S,
Norge

Y T Lai,
VD DORO Hong Kong Ltd,
Hong Kong

- Internetbaserad försäljning
DORO öppnar en portal för försäljning till företagets återförsäljare. DOROs kunder är till stor del stora kedjor, som säljer telefoni och elektronikprodukter. För dem passar denna variant av internetbaserad försäljning.

Marknadsposition och konkurrenter

Den tidigare starka konkurrensen från de nationella telebolagen håller på att brytas. DORO får en allt starkare position. DORO har marknadsbolag på ca en tredjedel av den europeiska marknaden för trådlösa telefoner och terminalprodukter och under 10 procent på växelmarknaden.

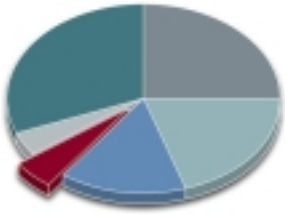
- Trådlösa telefoner
Inom trådlösa telefoner är DORO nummer tre i storlek i Europa efter förvärvet av Matra och procentandelen av de nationella marknaderna pendlar mellan 10 och 25 procent. Huvudkonkurrenter är de tidigare nationella telemonopolen samt Siemens och Philips. Marknaden växer mellan 2 och 5 procent per år. Den totala europeiska marknaden uppskattas till ca 12,5 miljarder kr 1999.

- Terminalprodukter
DORO innehar en delad tredje plats inom Terminalprodukter efter Matra-köpet. Huvudkonkurrenter är samma som för trådlösa telefoner men också tyska Loewe och franska Alcatel. Konkurrensen för trådbundna telefoner, telefonsvarare och nummerpresentatörer uppvisar en mer splittrad bild med många relativt små aktörer.

Marknaden minskar i värde med ca 1 till 2 procent per år. Den totala europeiska marknaden har ett värde på ca 9,5 miljarder kr 1999.

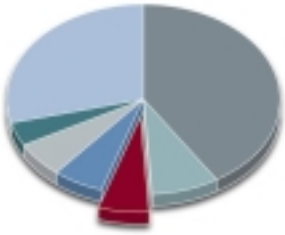
- Växlar
Inom produktgruppen Telefonväxlar är konkurrenssituationen splittrad. På den nordiska marknaden har Telia, Ericsson, Philips och Alcatel starka positioner. I Europa har därutöver Siemens och Matra/Nortel en stark position. DOROs marknadsandel i de länder där marknaden bearbetas är mellan 1 och 10 procent av alla växlar men väsentligt större i segmentet under 200 anknytningar.

Marknaden ökar i värde med 2 till 5 procent per år. Den totala europeiska marknaden har ett värde på ca 25 miljarder kr 1999.



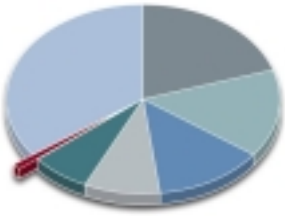
Konkurrenter trådlösa telefoner Europa (marknadsvärde 12,5 miljarder kr)

- F d nationella telemonopolen 25%
- Siemens 20%
- Philips 15%
- DORO 5%
- Ascom 4%
- Övriga 31%



Konkurrenter terminalprodukter Europa (marknadsvärde 9,5 miljarder kr)

- F d nationella telemonopolen 41%
- Siemens 8%
- DORO 6%
- Philips 6%
- Loewe 6%
- Alcatel 4%
- Övriga 29%



Konkurrenter växlar Europa (marknadsvärde 25 miljarder kr)

- Siemens 20%
- Alcatel 15%
- Matra/Nortel 13%
- Bosch 9%
- Ericsson 7%
- DORO < 1%
- Övriga 36%

Snabbare datakommunikation med DORO Zeus ISDN-modem.

PRODUKTER

DORO har fem produktområden:

- **Trådlösa telefoner**
- **Terminalprodukter**
  (telefoner, telefonsvarare, nummerpresentatörer)
- **Telefonväxlar**
- **ISDN**
- **Trådlösa bredband**

- Trådlösa telefoner
DECT-telefonen, som är en av företagets huvudprodukter, har stora framgångar på de nordiska marknaderna. Med en DECT-telefon förekommer få störningar under telefonsamtalet, eftersom förbindelsen mellan bas- och handenhet är digital.

Bland övriga trådlösa produkter finns den analoga s k Walk- & Talk-serien. Larmtelefonen Secur med trådlösa tillbehör innehåller brandvarnare, magnetbrytare, trygghetslarm och extern siren.

- Terminalprodukter
(telefoner, telefonsvarare, nummerpresentatörer)
DORO levererar ett brett sortiment av olika terminalprodukter. Bland telefoner märks X-serien med sin innovativa design samt minitelefonen Petit. Varje land har sin tradition och sina regler för telefonsvarare och nummerpresentatörer.

- Telefonväxlar
DORO Index är en öppen plattform för tele- och datakommunikation. Dess flexibla och skalbara uppbyggnad gör den lämplig både för små och stora kontor. Det finns möjligheter att koppla ihop geografiskt åtskilda växlar till en plattform. Telefonisttjänsten och talsvarsystem kan på så sätt delas av flera kontor. Upp till 4 000 användare kan hanteras.

DORO Alchemy är en gemensam plattform för företagets alla telefoner och dataförbindelser. Systemet klarar interna och externa nätverk, gruppsamtal, datorstödd telefoni samt internet, kombinerat med en avancerad företagsväxel med alla funktioner för upp till hundra anknytningar.

- ISDN
ISDN är en vidareutveckling av det befintliga telefonnätet. En ISDN-uppkoppling är två till fem gånger snabbare än ett vanligt modem. ISDN-nätet är helt digitalt. I ett abonnemang ingår två linjer, vilket innebär att man kan telefonera och surfa på internet samtidigt.

DORO säljer de terminaladaptrar som behövs för att abonnenten ska kunna komma ut på ISDN-nätet, samt speciella telefoniprodukter för ISDN.

- Trådlösa bredband
Genom dotterbolaget UpGrade säljer DORO trådlösa bredbandsanläggningar. Med hjälp av kraftfulla radiolänkar överförs data, video och telefoni. Trådlös teknik ger låg infrastrukturkostnad, flexibilitet, låg driftskostnad och en snabb igångsättning. Med en trådlös bredbandsanläggning kan glesbygder, sommarstugeområden och andra bosättningar utanför städerna snabbt förses med bredbandteknikens alla fördelar. UpGrade säljer också en produkt som förmedlar bredbandförbindelsen in i huset för förbindelse med husets lokala nät.

Utveckling av nya produkter

DOROs utvecklingsavdelning består av 15 personer som placerats vid huvudkontoret i Lund samt i England, Frankrike och hos UpGrade i Malmö.

Idéerna till nya produkter kommer till utvecklingsavdelningen från mässor, från företagets marknadsavdelningar och återförsäljarna, från fackpress och Internet, från de tekniska högskolorna och externa experter. En viktig källa till ny kunskap är också förvärv av företag. Årets förvärv av svenska UpGrade ska ses i det ljuset.

Vid förvärv sker ett snabbt sortimentsval, här för DORO i Polen.

En del produkter utvecklas helt av DORO från produktidé till färdiga produkter. Andra produkter vidareutvecklas i samarbete mellan utvecklingspersonalen i Europa å ena sidan och producenterna i Fjärran Östern å den andra. Alla avgörande beslut fattas dock i Europa.

Produktion

Teknikintensiva system som växlar tillverkas främst i England och på Irland, medan bredbandsprodukterna bl a byggs i Israel. Övriga produkter tillverkas av långsiktigt kontrakterade fabriker i Hong Kong, Kina, Taiwan, Filippinerna och Korea. Tillverkningsenheterna inspekteras av DOROs inspektörer från Hong Kong-kontoret. Verktygen för produkterna tillverkas för DORO och ägs ofta av DORO.

DORO hade inte några produkter som drabbades av s k millennieskiftesproblematik.

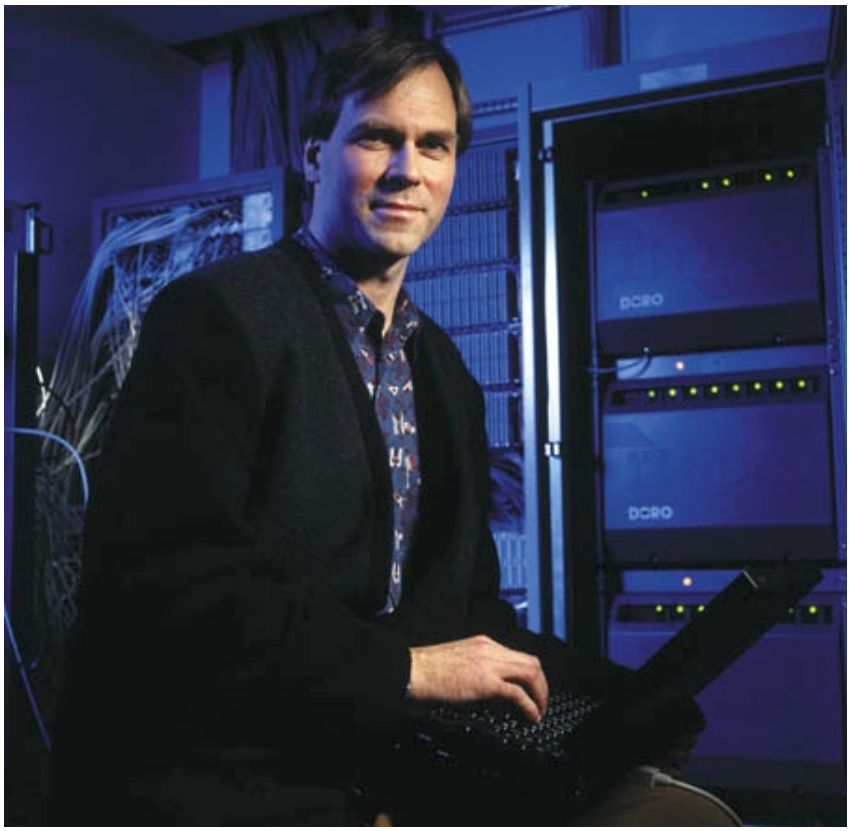
DORO X20

Kvalitetsprogram

DOROs ambitiösa kvalitetsprogram gäller för alla delar av verksamheten.

Det allt högre marknadstempot ställer krav på att kvalitetsorganisationen sållar produkterna ännu noggrannare. Hållpunkterna i utvecklingsprogrammen måste mötas exakt eftersom produktcyklerna blir allt kortare.

Alla produkter är miljödokumenterade, eftersom återförsäljare som är ISO 14001-certifierade är ålagda att inhandla den minst miljöbelastande produkten. Den gemensamma europeiska standarden – det s k CE-märket – har medfört att det i dag finns en gemensam plattform för utformningen av teleprodukter i alla europeiska länder. Ett godkännande räcker för hela Europa.



Omprogrammeringar av DORO Index görs enkelt med en bärbar dator.

ÅRETS FÖRETAGSFÖRVÄRV

Henrik Mygind,
VD UpGrade Communication A/S,
Danmark

Ronny Johnsson,
VD UpGrade Communication AB,
Sverige

Jérôme Arnaud,
VD DORO Matra Telecom SA,
Frankrike

Maciej Nowakowski,
VD DORO Atlantel Spzoo,
Polen

DORO har under året förvärvat fyra företag, svenska UpGrade Communication, franska Audioline, inkrånet i franska Matras terminaldivision och polska Atlantel. 1998 förvärvades huvudparten av Audiolinegruppen med bolag i Storbritannien, Schweiz, Australien och Hong Kong. Alla förvärven ska ses i perspektiv av några av DOROs grundstrategier: att DORO ska etablera sig med säljbolag i större delen av Europa samt att kompetensökning i företaget bl a ska ske genom förvärv.

Genom förvärven får DORO också möjlighet att bedriva en genomtänkt varumärkesstrategi med inriktning på olika segment av marknaden. I dag säljs Audiolines produkter huvudsakligen till ett priskänsligt segment, medan varumärket DOROs produkter är lämpliga för både ett mellansegment och ett högprissegment. Matras produkter är huvudsakligen inriktade på högprissegmentet.

I samband med förvärven i Frankrike och Polen tillförs marknader med ett befolkningsunderlag på ca 100 miljoner vilket innebär en fördubbling av den av DORO bearbetade marknaden.

För 1999 har en omsättning på 44 Mkr tillförts och ett resultat före skatt, goodwillavskrivningar och räntekostnader på 1 Mkr. Totalt omsatte de köpta företagen 420 Mkr och hade ett resultat på –3 Mkr. De köpta bolagen förväntas ha en positiv påverkan på resultat före skatt, efter goodwillavskrivningar och finanskostnader för 2000.

UpGrade Communication

Med förvärvet av UpGrade går DORO in på ett nytt verksamhetsområde: trådlös bredbandsteknik. UpGrade tillför DORO ökad kompetens och en väg in till områden med spjutspetsteknik.

UpGrade grundades 1987. Från 1995 har företaget arbetat med trådlösa nätverk. Företaget har en exklusiv agentur i Norden för bl a ett israeliskt system och har i dag 25 procent av Nordenmarknaden för trådlösa nätverk.

Produktsortimentet omfattar allt som behövs för att bygga trådlösa nätverk samt specialprodukter för att komplettera fasta kablar med sista ledet in i en byggnads inre kabelsystem. Produkterna är speciellt lämpliga i glesbygd där ett fast kabelnät ännu inte är etablerat eller i städer där man inte vill gräva upp alla gator. Bland användare märks energibolag, både privata och kommunägda, hamnar, flygplatser och många storföretag. UpGrade levererar olika former av utbildning och fältstudier i anslutning till produktförsäljningen.

Med DORO som ägare har UpGrade fått tillgång till en internationell säljorganisation och kapital som är nödvändigt för företagets expansion.

DORO Matra Telecom

I november förvärvades två franska aktiviteter. Från det franska företaget Matra Nortel Communications (MNC) förvärvades terminalverksamheten (telefoner, telefonsvarare och trådlösa telefoner). Ett bolag bildades där DORO har 80,1 procent och MNC 19,9 procent. Det nya bolaget har rätten att använda Matras namn i bolagsnamnet så länge MNC är delägare och varumärket Matra under en längre tid. Matra har ett starkt varumärke i Frankrike och har produkter som tilltalar köpstarka och krävande kunder.

Audioline France köptes också i november. De båda verksamheterna samordnas. Totalt uppgick omsättningen i Frankrike till 290 Mkr för 1999.

Den franska marknaden är bland de två eller tre största i Europa, beroende på produkter.

Atlantel

I december tecknade DORO ett avtal med ägarna till det polska företaget Atlantel om bildande av ett företag, där DORO får 75 procent och Atlantel 25 procent. Atlantel är aktivt inom områdena trådlösa och trådbundna telefoner. Försäljning för 1999 var 34 milj kr. DORO ser en stor potential i den polska telefonimarknaden. Landet har ca 40 milj invånare och genomgår en mycket positiv ekonomisk utveckling.

DOROs FÖRETAGSSTRUKTUR

Charles Williams, Marketing/Publications Manager, DORO Audioline, på besök hos en engelsk återförsäljare.

Kevin McDonnell,
VD DORO Australia Ltd Pty,
Australien

Moderbolaget ligger i Lund, Sverige. DORO har i dag 13 dotterbolag, varav 11 är säljbolag med placering på viktiga marknader.

DORO Australia

DOROs dotterbolag i Australien står för drygt 11 procent av DOROs omsättning och har 29 personer anställda.

Huvudprodukten är trådlösa telefoner, de flesta av Audioline-märket, som anpassats till den lokala marknaden. DORO har mellan 15-25 procent av den australienska marknaden. De största konkurrenterna är Panasonic, Uniden och det australienska statliga telefonbolaget Telestra.

Det gångna året har varit framgångsrikt med ökade volymer och marknadsandelar och en god omsättningsökning.

DORO Australia agerar på en marknad i ett land med stark ekonomi.

DORO Audioline, Storbritannien

Företaget Audioline i Redditch nära Birmingham förvärvades av DORO 1998. Med förvärvet fick DORO tillgång till ett väletablerat företag med en stark position på den engelska marknaden med stark inriktning på volymförsäljning av främst trådlösa telefoner. De stora återförsäljningskedjorna av telekomprodukter satte agendan och deras kataloger var det främsta försäljningsredskapet. 90 procent av affärerna kom från 10 kedjor.

Under en period av ökad konkurrens under tidigare delen av 1999 blev det klart att Audiolines tidigare strategi med volymförsäljning inte längre var användbar på grund av starkt pressade marginaler. De generösa brittiska bestämmelserna för återlämning av köpta varor tyngde också företaget.

Mot denna bakgrund omorganiserades företaget i september 1999. Man strävar efter att lämna volymberoendet och fokuserar nu i stället på DOROs spetsprodukter som ger bättre marginaler. Samtidigt trimmades organisationen. Telefonmärket Astral, som tillverkar högmarginalprodukter i form av specialdesignade telefoner, förvärvades. Introduktion av DOROs mer avancerade produktområden som växlar, ISDN-produkter och bredbandsteknologi förbereds.

Helen Anderson och Robert Moran, ledningen för DORO Audioline Ltd, Storbritannien

Ronny Söder, VD DORO Sverige AB, Sverige

DORO Sverige

De svenska kunderna kräver avancerade produkter och hög kompetens hos leverantörerna. Svensken vill ha mycket teknik i hemmet och ligger långt framme inom detta område i en internationell jämförelse. En familj har t ex många telefoner och datorer. Det har också visat sig att tillgången till alltfler kommunikationsprodukter gör att kommunikationsbehovet ökar. Allt detta gör att den svenska marknaden är mycket gynnsam för DOROs utveckling.

Det svenska marknadsbolaget uppvisar ett brett sortiment.

50 procent av omsättningen på den svenska marknaden utgörs av trådlösa telefoner. I Sverige är DORO marknadsledande inom detta produktområde, som just nu kännetecknas av kraftig tillväxt och prisfall. Därför är det viktigt att utveckla de trådlösa telefonerna med hjälp av design och specialfunktioner. Det finns också utrymme för Audiolines basprodukter hos de stora kedjorna.

Men också distributionen är viktig. För 30 år sedan handlade kunder telefoniprodukter hos Televerkets butiker. För 15 år sedan blev marknaden avmonopoliserad och därmed fri. I dag renodlas distributionen alltmer med inriktning på de stora försäljningskedjorna. Samtidigt är många små återförsäljare med personlig service framgångsrika – många kunder vill ha en personlig touche när de handlar telefonivaror.

Växelsortimentet har vuxit och försetts med egen katalog. Antalet växelåterförsäljare har koncentrerats från 150 för tre år sedan till 30 välutbildade sådana som står för 80 procent av försäljningen.

Dansk arkitektur (operahuset) och svensk telefoni (DORO) går hem i Australien.

STRATEGIER

Grundstrategin för DOROs verksamhet är fortsatt att vidareutveckla produkter som tagits fram på en av våra hemmamarknader och förmedla dem till andra marknader. De goda erfarenheterna av Sverige som ett av världens ”telefonilaboratorier” ligger till grund för detta tänkande.

Geografisk expansion

Mot bakgrund av grundstrategin är den geografiska expansionen fortsatt högprioriterad. Genom förvärv eller olika former för samgående avser DORO att inom de närmaste åren få en mera heltäckande europamarknad. Förvärven ska vara inriktade på goda varumärken och kunna ge ökande marknadsandelar. DORO deltar på detta sätt i den pågående omstruktureringen av den europeiska marknaden som föranleds av den ovan beskrivna avmonopoliseringen inom EU.

Ökad kompetens genom förvärv

Ett annat motiv för förvärv är att tillföra DORO ökad kompetens och bättre möjligheter att följa den snabba utvecklingen inom telekom/IT-industrin. Förvärv av detta slag medför synergier mellan DOROs utvecklingsavdelningar och en fördjupad kunskap i hela företaget.

Produktprogrammet

Det aktuella produktprogrammet består av produktområdena trådlösa telefoner, terminalprodukter, telefonväxlar, ISDN och trådlösa bredband. Telefonin tillförs värden genom design och utökade funktioner. Växelsystem förväntas bli ett allt viktigare produktområde och likaså är förväntningarna stora på trådlösa bredbandssystem.

En effektiv organisation

Den snabba utvecklingen ställer ökade krav på snabba processer. Produktlivslängden blir allt kortare och tiden från idé till färdig produkt minskar. Detta ställer stora krav på företagets personal och organisationens effektivitet.

DORO kommer därför att fortsatt utveckla den egna organisationen. Ett öppet företag med direkt kommunikation från och till de anställda finns redan i dag. Organisationen är platt och indelad i små enheter, som vardera har stort ansvar och mycket självständighet.

DOROs Kapitalmarknadsdag 27 september 1999 – bilder från produktvisningen.

DORO-AKTIEN

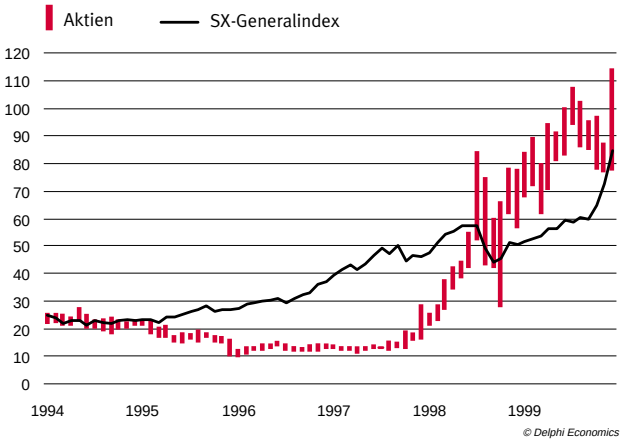
DORO är noterat på Stockholmsbörsens OTC-lista sedan 1993. Antalet aktier uppgår till 9.703.154 efter två nyemissioner under 1998. Inga konvertibler eller syntetiska optioner är utestående. RunDor AB (ett av Rune Andersson ägt bolag) har utfärdat 135.000 optioner till styrelseledamoten Mats Ljunggren, 70.000 optioner till VD Claes Bühler samt totalt 230.000 optioner till 18 ledande befattningshavare.

DORO-aktiens värde steg under 1999 med 49 procent. DOROs börsvärde var den 31 december 1.048 Mkr.

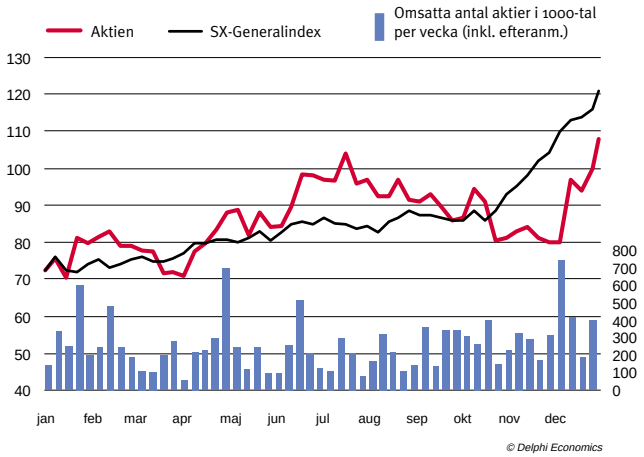
Under 1999 har DORO ökat aktiviteten för att göra aktien mera känd. I september anordnades den första kapitalmarknadsdagen. Ett 40-tal besökare mötte koncernledningen och fick höra olika presentationer. Olika produkter ställdes ut och tillfälle gavs till frågor.

DORO har även medverkat vid olika frukostmöten och analytikerträffar.

Kursutveckling 1994-99



Kursutveckling och omsättning 1999



Aktiedata

	1999	1998	1997	1996	1995
Antal aktier, tusental[1]	9703	9703	5750	5750	5750
Nominellt värde, kr	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Vinst per aktie efter schablonskatt, kr[1,2]	4,67	4,67	2,06	0,07	0,77
Kassaflöde per aktie	6,22	5,98	2,66	0,59	1,25
Synligt eget kapital, kr	21,85	18,94	11,63	10,05	10,46
Börskurs, 31/12, kr	108	72,5	27	14,3	13
Utdelning, kr	2,00	1,75	0,6	0,5	0,5
P / E tal[3]	22,7	15,5	13,1	N/A	16,9
Direktavkastning (%)[4]	1,9%	2,4%	2,2%	3,5%	3,8%

[1] Antalet aktier var genomsnittligt under 1998: 8.236.544
[2] Schablonskatt räknas med 30%
[3] P/E tal räknas som börskurs vid slutet av året dividerat med vinst per aktie efter schablonskatt
[4] Direktavkastning räknas som utdelning dividerat med börskurs 31/12

Emissioner

Moderbolagets aktiekapital har under det senaste åren förändrats genom nyemissioner enligt nedan:

År	Emission	Antal nya aktier	Emissions-kurs	Ökning av aktiekapital (Mkr)	Inbetalt belopp (Mkr)
1998	Riktad nyemission	2.740.260	18,48	2,7	50,6
1998	Nyemission 1:7	1.212.894	27	1,2	32,7

Större aktieinnehav per 31 december 1999

De 10 största aktieägarna	Antal aktier	% av aktier	Antal röster	% av röster
RunDor (Rune Andersson)	3.147.116	32,4%	3.147.116	32,4%
Hans Björstrand	200.000	2,1%	200.000	2,1%
SEB Fonder Småbolagsfond	168.200	1,7%	168.200	1,7%
SIF	108.571	1,1%	108.571	1,1%
Eskil Johannesson	100.000	1,0%	100.000	1,0%
Swedbank Luxemburg	65.371	0,7%	65.371	0,7%
Unibank Luxemburg	55.000	0,6%	55.000	0,6%
AB Arvid Svensson	49.000	0,5%	49.000	0,5%
Ingrid och Owe Bengtsson	45.600	0,5%	45.600	0,5%
Allan och Ingela Mårtensson	42.474	0,4%	42.474	0,4%
Deltotal	**3.981.332**	**41,0%**	**3.981.332**	**41,0%**

Fördelning av aktieinnehav den 31 december 1999

	Antal aktieägare	I % av alla aktieägare	Äger tillsammans st aktier	I % av alla aktier
Under 501 aktier	8.245	76,1%	1.344.651	13,9%
501-1000 aktier	1.463	13,5%	1.204.470	12,4%
1001-2000 aktier	674	6,2%	1.013.682	10,4%
2001-5000 aktier	305	2,8%	1.000.694	10,3%
5001-10.000 aktier	94	0,9%	601.696	6,2%
10.001-20.000 aktier	21	0,2%	303.047	3,1%
20.001-50.000 aktier	12	0,1%	390.656	4,0%
50.001-100.000 aktier	3	0,1%	220.371	2,3%
Över 100.000 aktier	4	0,0%	3.623.887	37,3%
Totalt	**10.831**	**100,0%**	**9.703.154**	**100,0%**

Antalet aktieägare har ökat från 7.890 till 10.831. Av det totala antalet aktier ägs ca 2% av utländska aktieägare och mindre än 5% av institutionella ägare.

DETTA HÄNDE 1999

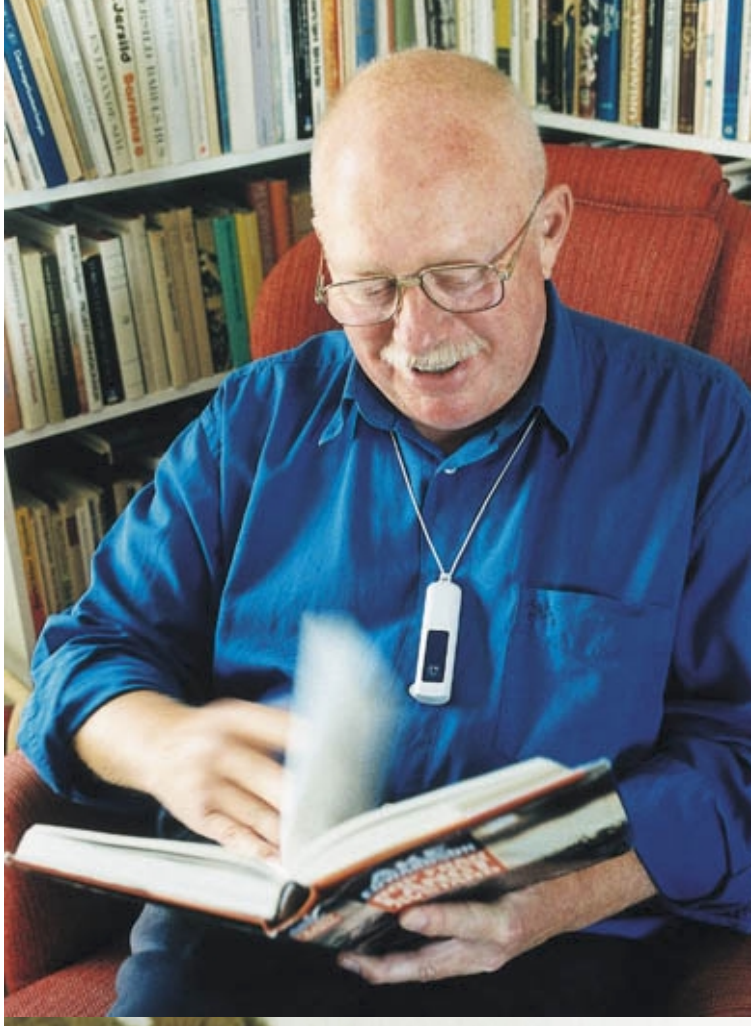
- Under året förvärvades svenska UpGrade, franska Matra och Audioline samt polska Atlantel (se ovan sid 15 för beskrivning av förvärven).

- Den ekonomiska utvecklingen under det första halvåret var god.

- Tredje kvartalet stördes av komponentbrist på världsmarknaden samt av den prispress i England som beskrivs ovan på sid 16. Komponentbristen orsakades av den mycket snabba utvecklingen för GSM-telefoner och PC på världsmarknaden samt av jordbävningarna i Taiwan. Året påverkades också negativt av de höga dollarkurserna.

- Fjärde kvartalet rapporterade en förbättrad ekonomisk utveckling, och året som helhet slutade med ett resultat på 65 milj kr, en förbättring jämfört med föregående år på 18 procent.

- Kursen på DORO-aktien utvecklades väl med en uppgång på 49 procent under året.



DORO Secur ger ökad trygghet (överst).

Världens minsta telefon, DORO Petit, till glädje även för den nya generationen.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

OMVÄRLDEN

DORO verkar inom den snabbt föränderliga telekommunikationsmarknaden. DOROs affärsidé är att utveckla och marknadsföra ett brett och innovativt sortiment av kommunikationsprodukter, främst för den europeiska marknaden.

DORO ska erbjuda produkter präglade av högstående kvalitet och design till konsumenter och företag.

Produktionen är till största delen förlagd till Fjärran Östern. DORO äger i ökad omfattning en del av produktionsutrustningen, nämligen formverktygen. Företaget kan därmed i stor omfattning skydda sin design och utveckling.

De på grund av företagets tillväxt ökade inköpsvolymerna gör DORO till en attraktiv kund och sänker företagets kostnader för såväl utveckling som produktion per enhet.

VERKSAMHETEN

Det gångna verksamhetsåret har präglats av en inledande konsolidering efter den stora expansionen 1998 (Audioline-förvärvet).

Under andra halvåret har fyra förvärv genomförts. Effekterna i omsättning och resultat kommer till större delen under år 2000.

För trådlösa telefoner har ett nytt sortiment tillförts och DORO är nu en betydande aktör också på DECT-marknaden.

Företagsväxlar har varit det produktområde som vuxit snabbast och en rejäl satsning har gett resultat utanför Sverige. Distributionsnätet fortsätter att byggas ut.

ISDN-försäljningen har varit mycket oregelbunden i Sverige då marknaden helt uteblev under de tre första kvartalen. Detta berodde på en operatörs låga aktivitet.

Generellt har tillväxten varit lägre än tidigare år då prispress och modellbyten stört marknaden.

FÖRVÄRV

Under året har fyra förvärv genomförts. I juli tecknades avtal om förvärv av UpGrade-koncernen med bolag i Sverige och Danmark samt försäljning i Norge, Finland och Estland. Genom förvärvet blir DORO en aktör inom trådlösa bredband och ställningen inom ISDN förstärks. UpGrade-koncernen konsoliderades från 1 september 1999.

I november slöts avtal med Matra Nortel Communications (MNC) om köp av deras verksamhet inom terminalprodukter (trådlösa och trådade telefoner samt telefonsvarare). Verksamheten konsolideras från och med 1 januari 2000. MNC och DORO har bildat ett företag där DORO har 80,1 procent och MNC har 19,9 procent.

Samtidigt med detta köptes också Audioline France (konsolideras från och med 1 november 1999). Bolagen integreras i DORO Matra Telecom.

I december slöts avtal med ägarna till Atlantel Spz00 om bildande av ett företag i Polen. DORO erhöll 75 procent och de nuvarande ägarna till Atlantel 25 procent. DORO har erhållit godkännande av konkurrensmyndigheterna efter verksamhetsårets slut. Konsolidering sker från och med 1 januari 2000.

DORO har genom dessa tre strategiska förvärv

- inträtt inom området trådlösa bredband
- fått tillgång till Europas till storleken andra marknad – Frankrike
- gjort det första förvärvet i Östeuropa

De nya bolagen skulle om de varit konsoliderade hela 1999 ha tillfört ytterligare 376 Mkr i omsättning med ett negativt resultat (före samordningsvinster, omstruktureringar, finanskostnader och goodwillavskrivningar) om ca 4 Mkr. Balansräkningens omslutning skulle ökat med ca 120 Mkr.

OMSTRUKTURERINGAR OCH KOMPONENTBRIST

Under sommaren skärptes konkurrensen i Storbritannien då en nya aktör inledde ett priskrig. Priserna sjönk snabbt och företagets engelska verksamhet drabbades hårt. Ett kraftfullt omstruktureringsprogram initierades. Programmet innehöll ändrad ledning, reducerade kostnader, nytt fokus och deltagande i en engelsk omstrukturering. Från en konkurrent som gått i konkurs övertogs rätten till speciella designtelefoner.

Priskriget avtog under hösten då alla leverantörer drabbades av komponentbrist.

Komponentbristen har påverkat DORO och konkurrenterna i alla länder. Orsaken är den starka ökningen av tillverkning av mobiltelefoner, persondatorer och produkter inom DOROs produktlinjer. Bristen har gjort att DORO inte kunnat sälja de volymer som kunnat avsättas. Priserna har dock stabiliserats vilket ger något bättre marginaler.

Bristen på komponenter förväntas avta under år 2000.

SPP

Försäkringsbolaget SPP har meddelat att DORO har innestående medel om 0,7 Mkr. Då redovisningsläget är oklart har ingen åtgärd vidtagits hos DORO.

FÖRÄNDRAD ORGANISATION

Koncernledningen har fortsatt att förstärkas och omorganiserats efter förvärven. Koncernen ökade genomsnittliga personalen till 242 (188) där huvuddelen av förändringen beror på de tillkommande bolagen inom UpGrade Communications. Personalminskningar är genomförda i Storbritannien.

MILJÖ

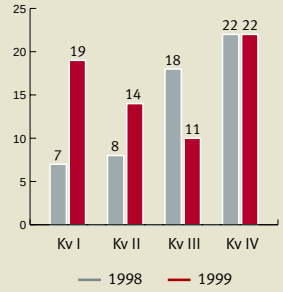
DORO bedriver ingen verksamhet som är tillståndspliktig. Ingen enhet är miljöcertifierad.

DORO har inga ägda tillverkningsenheter. Ett omfattande samarbete sker med ett antal fabriker där tillverkningstjänster köps. Vid genomgångar av fabriker ställs olika miljökrav. Ett ökande antal av fabrikerna arbetar med olika miljöprogram och avser att bli certifierade.

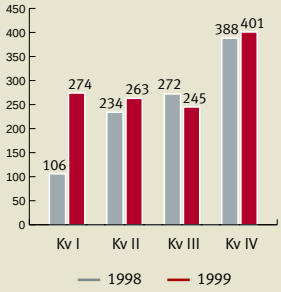
FORSKNING OCH UTVECKLING

DORO-koncernen har forskning i Lund och i Malmö samt i Redditch i Storbritannien. DORO arbetar med ett flertal fabriker och tillsammans med dessa utvecklas olika produkter och mjukvaror.

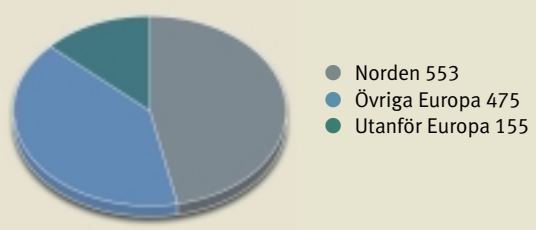
Resultat före skatt/kvartal (Mkr)



Omsättning/kvartal (Mkr)



Omsättning/marknad (Mkr)



EURO

Eurons införande har begränsade effekter på DORO. Fram till i slutet av året ingick endast ett dotterbolag i ett land som omfattas av Euro (Finland) och därefter har även Frankrike tillkommit.

Koncernen har ett positivt inflöde i Euro och är därför nettosäljare. Mycket få transaktioner görs mellan dotterbolagen.

Olika datasystem, som införs i olika europeiska enheter (utanför nuvarande medlemmar i Euro-samarbetet), förbereds för Euro.

ÅR 2000-PROBLEMATIKEN

Koncernen noterade inga störningar vid skiftet till år 2000 hos kunder eller internt.

STYRELSENS ARBETSORDNING

En beskrivning av styrelsens arbetsformer finns i samband med presentationen av styrelsen.

HÖJD UTDELNING OCH FINANSIELLA MÅL

Styrelsen formulerade föregående år en ny utdelningspolicy. Målet är att utdela mellan en tredjedel och hälften av vinsten efter skatt. Styrelsen föreslår därför en höjning av utdelningen med 0,25 kronor till 2,00 kronor (1,75) per aktie.

DORO har beslutat att byta mål ifrån soliditet till skuldsättningsgrad (räntebärande skulder/eget kapital). Koncernen skall ha en maximal skuldsättningsgrad på 1,3. Idag ligger den på 0,73.

Den organiska expansionen och mindre förvärv skall täckas av internt tillförda medel, medan större förvärv bör finansieras genom nyemission.

UTSIKTER FÖR INNEVARANDE ÅR

I samband med bolagsstämman den 14 mars kommer en bedömning av affärsläget att lämnas för verksamhetsåret.

HÄNDELSER SOM INTRÄFFAT EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Efter verksamhetsårets slut har DORO Atlantel Spzoo startats. Avtal har slutits med Wireless Solutions om leveranser av trådlösa bredband till DORO-koncernen.

EKONOMISK ÖVERSIKT

Dispositionen i den följande ekonomiska översikten kommenterar och analyserar DORO-koncernens

- resultaträkning
- balansräkning
- kassaflöde.

Avslutningsvis finns ett kort stycke om moderbolaget DORO AB.

KOMMENTARER TILL RESULTATRÄKNINGEN

DORO har under 1999 omsatt 1183 Mkr (1000 Mkr) – en ökning med 18%. Av ökningen beror 139 Mkr på tillskottet ifrån icke-konsoliderade enheter som nu ingår (Audioline kvartal 1 1998, UpGrade under fyra månader 1999 och Audioline France under två månader 1999) och 44 Mkr ifrån organiska ökningen. En tvist med en leverantör har belastat årsresultatet med 10 Mkr, därav 6 Mkr i kvartal 4.

USD förändringarna har haft en negativ påverkan på ca 17 Mkr på resultatet.

Avskrivningarna har ökat genom ökade goodwillavskrivningar.

Finansnettot har förbättrats genom lägre räntenivåer men en ökad nettoskuld. All skuldsättning är med rörlig ränta.

Resultatet för koncernen före skatt uppgick till 65 Mkr (55).

KVARTALSVIS RESULTATUTVECKLING

	1998				1999			
	Kv I	Kv II	Kv III	Kv IV	Kv I	Kv II	Kv III	Kv IV
Fakturerad försäljning	106	234	272	388	274	263	245	401
Rörelsens kostnader	–97	–217	–245	–362	–250	–243	–229	–373
Rörelseres. f. avskr.	**9**	**16**	**27**	**26**	**24**	**20**	**16**	**28**
Avskrivningar enligt plan	–1	–4	–4	–5	–4	–2	–3	–5
Rörelseres. e. avskr.	**8**	**13**	**23**	**21**	**20**	**17**	**12**	**23**
Finansiellt netto	–1	–4	–5	0	–1	–3	–2	–2
Resultat före skatt	**7**	**8**	**18**	**22**	**19**	**14**	**10**	**21**
Beräknad skatt	–2	–2	–4	–11	–6	–4	–3	–6
Nettoresultat	**5**	**6**	**14**	**12**	**13**	**10**	**7**	**15**

RESULTATENHETERNA

Koncernen är organiserad i en länderorganisation. Varje land rapporterar till koncernchefen. De olika enheterna stöds av olika stabsfunktioner i moderbolaget. Samtliga säljbolag, utom tre mindre bolag i en uppbyggnadsfas, har ett positivt resultat. UpGrade-enheterna ingår under fyra månader och Audioline Frankrike under två månader. Audioline-enheterna (Storbritan-

nien, Schweiz, Australien och Hong Kong) har ingått under nio månader under 1998.

Sverige: Fakturerad försäljning 330 Mkr (259). Verksamheten har utvecklats väl, speciellt för trådlös telefoni och växlar. I Sverige ingår moderbolaget DORO AB, DORO Sverige AB, UpGrade Communication AB, PCMan samt servicebolaget DORO Protech. Under fjärde kvartalet har delar av PCMan sålts till en av leverantörerna. Kvar i DORO i Sverige finns ISDN-försäljningen inom DORO Sverige AB och UpGrade Communications AB.

Norge: Fakturerad försäljning 149 Mkr (167). Försäljningen har minskat då den norska marknaden varit svag. Åtgärder för att fokusera verksamheten har vidtagits.

Danmark: Fakturerad försäljning 80 Mkr (64). Alla produktområden har utvecklats väl.

Finland: Fakturerad försäljning 26 Mkr (27) med en konsolidering av verksamheten.

Storbritannien: Fakturerad försäljning 375 Mkr (323). Verksamheten utvecklades väl i början av året för att sedan drabbas av det priskrig som beskrivits. Verksamhetsåret avslutades bättre. Ett omfattande rationaliseringsarbete har genomförts och all verksamhet har sammanförts till Redditch (utanför Birmingham).

Schweiz: Fakturerad försäljning 111 Mkr (75). Verksamheten för trådlösa telefoner har utvecklats bra. Flera olika nya produktområden har startats. Slutleverans har gjorts av den resterande delen (40 Mkr) av den större order på export till Turkiet om 60 Mkr som togs under 1998.

Australien: Fakturerad försäljning 134 Mkr (85). En god utveckling för trådlösa telefoner.

Frankrike: Fakturerad försäljning 3 (0). Med detta avses endast Audioline France då den köpta verksamheten ifrån Matra Nortel Communications först konsolideras 1/1/2000.

Övrig verksamhet: De olika försäljningsbolagen koordinerar sin inköpsverksamhet genom Hong Kong-bolaget. Vidare finns ett antal koncerngemensamma funktioner för utveckling, kvalitet, design, inköp, finansiering m m.

FÖRSÄLJNING PER REGION

(Mkr) (export uppdelad per region)	1999	1998
Norden	553	515
Övriga Europa	475	383
Utanför Europa	155	102
Totalt	**1183**	**1000**

FÖRSÄLJNING PER PRODUKTOMRÅDE

DORO är verksamt inom produktområdena trådlösa telefoner, terminalprodukter (telefoner, telefonsvarare, nummerpresentatörer, m m), telefonväxlar, trådlösa bredband/ISDN-produkter samt övriga verksamheter. Störst i omsättning är trådlösa telefoner som svarar för mer än 40% av omsättningen. Därefter följer terminalprodukter med mer än 30% av omsättningen. Växlar och trådlösa bredband/ISDN svarar båda för ca 10 procent av omsättningen (proforma).

Störst ökning i absoluta tal har trådlösa telefoner och terminalprodukter, dels genom förvärvet av Audioline (1998 konsolideras under nio månader), dels genom en ökning av försäljningen.

Stora procentuella ökningar rapporteras för växlar.

Under året har distributionsnätet av växlar fortsatt att byggas ut och växlar säljs nu även i Schweiz. En ny växel, Alchemy, lanserades med stort intresse. Alchemy är en integrerad växel för tele- och datatrafik.

En ny serie av trådlösa DECT och analoga telefoner introducerades under hösten.

De trådade telefonerna i X-serien har fortsatt att ha framgångar och säljs nu i samtliga länder. Under hösten introducerades Petit, världens minsta telefon, med god framgång.

Lanseringen av TV-surfern har av olika skäl fördröjts och sker under 2000.

KOMMENTARER TILL BALANSRÄKNINGEN

Koncernens balansomslutning har ökat med 139 (225) Mkr sedan ingången av räkenskapsåret. Av ökningen svarar UpGrade-koncernen och Frankrike för 85 Mkr.

Soliditeten har minskat ifrån 45% till 39% genom förvärven och ökad utdelning. Koncernens nettoskuldsättning har ökat med 62 (27) Mkr till 140 (78) Mkr. Den största delen av skulderna finns i SEK, AUD och GBP.

Inköpen sker till stor del i Asien. Äganderätten till varorna övergår till DORO när produkternas lastats på fartyg. Detta ger en hög lagervolym då andelen av varor-på-väg är mellan 30 och 50% av periodvärdena.

KOMMENTARER TILL KASSAFLÖDET

Skattebetalningarna är låga då förlustavdrag har utnyttjats i Storbritannien. Efter verksamhetsåret finns förlustavdrag kvar i Storbritannien om ca 12 Mkr och i Frankrike om ca 27 Mkr.

Investeringar sker huvudsakligen i olika formverktyg för tillverkning av DOROs produkter hos underleverantörer. Genom innehav av formverktyg skyddar DORO design mm. Däremot äger DORO inga tillverkningsenheter.

MODERBOLAGET

Moderbolaget DORO AB har delats upp i ett moderbolag (DORO AB) samt ett försäljningsbolag (DORO Sverige AB) från den 1 januari 1999. Höjningar av aktiekapitalet har genomförts i UpGrade Communications AB och i Frankrike för att underlätta den fortsatta expansionen. Utdelning har erhållits ifrån Storbritannien, Norge och Australien.

Moderbolaget DORO AB minskade genom uppdelningen i två bolag omsättningen till 24 (230) Mkr. Resultatet före skatt ökade till 51,1 (9,7) Mkr.

DORO AB ansvarar för den större delen av finansieringen av dotterbolagen. Nettoskuldsättningen har ökat med 38 (50) Mkr till 123 (85) Mkr.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Styrelsen och verkställande direktören föreslår, att de medel, som enligt balansräkningen står till bolagsstämmans förfogande, nämligen:

Balanserade vinstmedel	Tkr	17.069
Årets vinst	Tkr	51.096
	Tkr	**68.165**

fördelas enligt följande:

Till aktieägarna utdelas kr 2,00 per aktie	Tkr	19.406
I ny räkning överföres	Tkr	48.759
	Tkr	**68.165**

Koncernens fria disponibla vinstmedel den 31 december 1999 uppgick till 100,4 Mkr.

Lund den 3 februari 2000

Lars-Olof Hjalmar
Ordförande

Rune Andersson Mats Ljunggren

Ulf Körner Joen Magnusson

Claes Bühler
Verkställande direktör

RESULTATRÄKNING

(Mkr)	Not	KONCERNEN 1999	KONCERNEN 1998	MODERBOLAGET 1999	MODERBOLAGET 1998
Nettoomsättning	1	1183,1	1000,3	24,1	229,7
Rörelsens kostnader					
Köpta tillverkningstjänster		–918,3	–770,6	–7,2	–171,7
Övriga externa kostnader	2, 3	–77,6	–70,1	–19,1	–24,3
Personalkostnader	4, 5, 6, 7	–99,6	–82,2	–11,6	–25,5
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	12	–11,4	–11,4	–2,6	–1,8
Avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar	8, 11	–3,2	–1,4	–	–
Rörelseresultat		**72,9**	**64,6**	**–16,5**	**6,3**
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i koncernföretag		–	–	51,2	7,0
Ränteintäkter		10,6	1,9	15,3	5,3
Räntekostnader		–18,8	–11,1	–16,0	–9,0
Resultat efter finansiella poster		**64,7**	**55,4**	**34,0**	**9,7**
Bokslutsdispositioner	9	–	–	17,1	–0,8
Skatt på årets resultat	10	–19,1	–18,9	0,0	–0,6
ÅRETS RESULTAT		**45,6**	**36,5**	**51,1**	**8,3**

BALANSRÄKNING

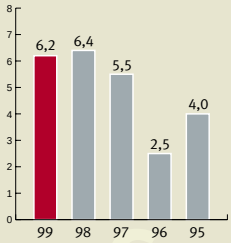
Tillgångar (Mkr)	Not	KONCERNEN 1999	KONCERNEN 1998	MODERBOLAGET 1999	MODERBOLAGET 1998
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Goodwill	8, 11	55,8	8,8	–	–
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier och verktyg	12	24,5	16,9	4,9	4,6
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	13	–	–	248,4	141,6
Andra värdepappersinnehav		2,0	0,2		–
Andra långfristiga fordringar		0,0	0,0		–
Summa anläggningstillgångar		**82,3**	**25,9**	**253,3**	**146,2**
Omsättningstillgångar					
Varulager					
Färdigvaror		206,0	202,5	0	38,0
Förskott till leverantör		3,8	1,4	0	1,4
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		193,2	145,5	3,8	36,5
Fordringar hos koncernföretag		–	–	87,7	28,7
Skattefordran		7,8	2,5	2,1	1,5
Övriga fordringar		29,2	8,6	1,6	2,2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	14	8,9	2,4	0,4	0,2
Summa omsättningstillgångar		**448,9**	**362,8**	**95,5**	**108,5**
Kassa och bank		**15,0**	**18,3**	**0,0**	**0,1**
SUMMA TILLGÅNGAR		**546,3**	**407,0**	**348,8**	**254,8**

Eget kapital och skulder (Mkr)	Not	KONCERNEN 1999	KONCERNEN 1998	MODERBOLAGET 1999	MODERBOLAGET 1998
Eget kapital	15				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital 9.703.154 aktier á nom 1 kr		9,7	9,7	9,7	9,7
Bundna medel/Reservfond		101,9	106,1	94,0	94,0
Fritt eget kapital					
Fria medel/Balanserad vinst		54,8	31,5	17,1	25,7
Årets resultat		45,6	36,5	51,1	8,3
Summa eget kapital		**212,0**	**183,8**	**171,8**	**137,7**
Obeskattade reserver	16	**–**	**–**	**7,9**	**8,4**
Avsättningar och skulder					
Avsättningar					
Avsättningar för skatter		7,5	–		–
Övriga avsättningar	17	21,9	8,0	0,0	1,0
Summa avsättningar		**29,4**	**8,0**	**0,0**	**1,0**
Räntebärande skulder					
Checkräkningskredit	18	139,6	76,8	107,9	4,3
Skulder till kreditinstitut		15,0	19,6	15,0	80,5
Summa räntebärande skulder		**154,6**	**96,4**	**122,9**	**84,7**
Icke räntebärande skulder					
Förskott från kunder		0,0	0,1	0,0	0,1
Leverantörsskulder		85,9	65,5	4,8	11,8
Skulder till koncernföretag				26,9	–
Övriga skulder		18,6	21,1	–	1,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	19	45,7	32,1	14,5	9,6
Summa icke räntebärande skulder		**150,2**	**118,8**	**46,2**	**22,9**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**546,3**	**407,0**	**348,8**	**254,8**
Ställda panter	20	619,4	481,9	371,0	350,3
Ansvarsförbindelser	21	0,3	0,3	–	–

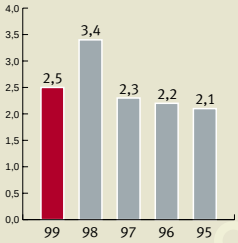
FINANSIERINGSANALYS

(Mkr)	KONCERNEN 1999	KONCERNEN 1998	MODERBOLAGET 1999	MODERBOLAGET 1998
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	72,9	64,6	–16,5	6,3
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet				
Avskrivningar	14,6	12,8	2,6	1,8
Erhållen ränta/utdelning	10,6	1,9	66,5	12,3
Erlagd ränta	–18,8	–11,1	–16,0	–9,0
Betald inkomstskatt	–19,1	–18,9	0,0	–0,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**60,2**	**49,3**	**36,6**	**10,8**
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	10,9	–9,3	39,4	4,2
Förändring av fordringar	–73,0	–6,3	–26,4	–22,7
Förändring av icke räntebärande skulder	36,1	–16,4	13,1	–3,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**34,1**	**17,3**	**62,7**	**–11,4**
Investeringsverksamheten				
Förvärv av dotterföretag/goodwill	–50,2	–58,1	–97,1	–115,0
Förvärv av anläggningstillgångar	–10,5	–17,5	–4,3	–3,9
Förlust för utrangeringar	0,5	0,9	1,3	0,4
Kassaflöde från investeringsverksamheten	**–60,2**	**–74,7**	**–100,1**	**–118,5**
Finansieringsverksamheten				
Upptagna lån	29,8	–18,9	38,2	49,4
Nyemission	0,0	83,4	0,0	83,4
Utbetald utdelning	–17,0	–3,4	–17,0	–3,4
Erhållet koncernbidrag från dotterbolag	–	–	16,2	–
Omräkningsdifferenser och övriga poster	10,0	10,5	–	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	**22,8**	**71,6**	**37,4**	**129,4**
Förändring av likvida medel	**–3,3**	**14,2**	**–0,1**	**–0.6**
Likvida medel vid årets början	18,3	4,1	0,1	0,7
Likvida medel vid årets slut	15,0	18,3	0,0	0,1

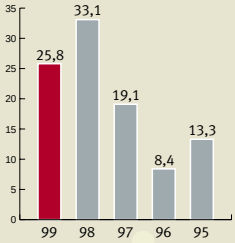
Rörelsemarginal (%)



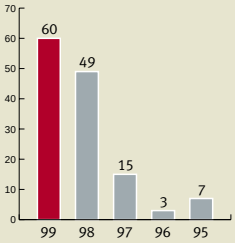
Kapitalomsättnings-hastiget (%)



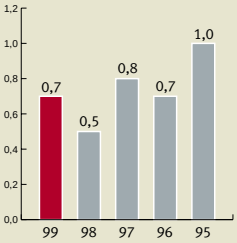
ROCE (%)



Kassaflöde (Mkr)



Skuldsättningsgrad (ggr)



fem år i samman

FEM ÅR I SAMMANDRAG

(Mkr)	1999	1998	1997	1996	1995
Resultaträkning					
Omsättning	1.183,1	1.000,3	373,0	328,0	318,3
Rörelseresultat före avskrivningar	87,5	77,4	23,9	11,3	14,9
Rörelseresultat efter avskrivningar	72,9	64,6	20,6	8,3	12,7
Finansnetto	–8,2	–9,2	–4,1	–6,1	–6,2
Resultat efter finansnetto	64,7	55,4	16,5	2,2	6,5
Balansräkning					
Anläggningstillgångar	82,3	25,9	16,6	13,9	11,4
Omsättningstillgångar	448,9	362,8	161,6	125,6	141,4
Likvida medel	15,0	18,3	4,1	1,3	1,0
Eget kapital	212,0	183,8	66,9	57,8	60,1
Avsättningar	29,4	8,0	3,0	2,8	1,9
Räntebärande skulder	154,6	96,4	54,6	46,0	61,5
Icke räntebärande skulder	150,2	118,8	57,9	34,2	30,3
Balansomslutning	546,3	407,0	182,4	140,9	153,8

Nyckeltal

Avkastningstal					
Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital %	25,8	33,1	19,1	8,4	13,3
Avkastning på genomsnittligt eget kapital %	23,0	29,1	19,0	0,6	7,4
Avkastning på genomsnittligt totalt kapital %	19,2	22,6	13,3	6,4	9,7
Marginalmått					
Bruttomarginal %	7,4	7,7	6,4	3,4	4,7
Rörelsemarginal %	6,2	6,4	5,5	2,5	4,0
Nettomarginal %	5,5	5,5	4,4	0,7	2,0
Kapitalintensitet					
Kapitalomsättningshastighet	2,5	3,4	2,3	2,2	2,1
Finansiella mått					
Skuldsättningsgrad ggr	0,7	0,5	0,8	0,7	1,0
Räntetäckningsgrad ggr	4,4	6,0	4,3	1,3	1,8
Soliditet %	38,8	45,2	37,0	41,8	39,1
Kassaflöde	60,2	49,3	15,3	3,4	7,2
Likvida medel (inkl. outnyttjade krediter)	160,4	146,1	19,6	21,0	9,3
Investeringar	10,5	13,9	1,1	4,3	0,7
Självfinansieringsgrad ggr	6,0	2,2	13,9	0,8	10,1

NOTER med redovisnings- och värderingsprinciper

Belopp i Mkr om inget annat anges

ALLMÄNT
Koncernen följer Redovisningsrådets rekommendationer och årsredovisningslagen.

KONCERNREDOVISNING
I koncernens bokslut ingår moderbolaget DORO AB och de företag i vilka moderbolaget, direkt eller indirekt, äger så många aktier att de motsvarar mer än 50% av rösterna.

Vid verksamhetsårets slut uppgick antalet rörelsedrivande bolag i koncernen till 12(9).

Förvärvade företag ingår i koncernredovisningen från och med förvärvsdagen. Sålda bolag ingår till och med försäljningsdagen.

Koncernredovisning upprättas i enlighet med förvärvsmetoden.

Vid omräkning av de utländska dotterbolagens bokslut till svenska kronor tillämpas dagskursmetoden, vilket innebär att resultaträkningen omräknas efter verksamhetsårets genomsnittliga valutakurser och balansräkningen till balansdagens. Den större delen av eget kapital är säkrad genom att lån motsvarande eget kapital i dotterbolagen upptagits. De förändringar utöver den som uppkommit i koncernens eget kapital på grund av skillnaden i balansdagskurserna mellan åren förs till eget kapital.

KOSTNADSREDOVISNING
DORO verkar i en miljö med snabb teknisk utveckling. Utvecklingskostnader, typgodkännanden, marknadssatsningar m m kostnadsförs omedelbart. Större projekt kan efter enskild prövning aktiveras (inga sådana kostnader är aktiverade).

GOODWILL
Beräkning av goodwill görs enligt förvärvsmetoden. Vid köp av bolag kan köpeskillingen vara resultatberoende. Beräkning görs av den framtida vinsten och därmed den totala köpeskillingen. Varje år görs en ny avstämning av den förväntade köpeskillingen. Justeringar av goodwill avskrivs på den kvarvarande löptiden av goodwill. Vid exceptionellt god resultatutveckling är köpeskillingen normalt maximerad och slutbetalning kan komma att göras genom aktieemission.

AVSKRIVNINGAR
Avskrivningarna enligt plan baseras på anläggningarnas anskaffningsvärde och den beräknade ekonomiska livslängden:

Verktyg (för tillverkning av produkter)	2 år
Goodwill	10 år
Datorer, bilar, möbler m m	2-5 år

VARULAGER
Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffningsvärde (FIFO) och verkligt värde. Anskaffningsvärdet beräknas för varje leverans. Internvinstberäkning görs för försäljning mellan bolag.

Den tekniska utvecklingen är snabb och priserna faller regelbundet. Nedskrivningar av varulager görs efter en modell där olika försäljningstrender ger olika nedskrivningsbehov.

Utöver detta kan individuell prövning göras.

Reserveringar görs för reparationskostnader av gods som returnerats inom garantitiden (normalt ett år).

FORDRINGAR OCH SKULDER I UTLÄNDSK VALUTA
Fordringar och skulder värderas till balansdagens kurs. I de fall terminskontrakt finns används denna kurs vid värderingen.

FORSKNING OCH UTVECKLING
Forskning och utveckling bedrivs i moderbolaget, i England och i UpGrade. Alla kostnader belastar resultatet det år de uppstår. Större projekt (över 5 MKr) kan periodiseras efter särskilda skäl. Inga kostnader är periodiserade vid slutet av 1999.

MINORITET
I bolag som har minoritetsägare redovisas ingen minoritetsandel om minoritets aktieinnehav är tidsbestämt till kortare tid än tre år. Hantering av utdelning och inlösen av minoritet skall dessutom vara reglerade i avtal samt medtagen i goodwillkalkylen.

PENSIONER
Avsättningar och betalningar till pensioner sker enligt olika pensionsplaner.

LATENT SKATT
I vissa länder tillåts avsättningar till obeskattade reserver. I koncernredovisningen uppdelas reserven i latent skatteskuld och eget kapital.

Outnyttjade förlustavdrag som erhållits i samband med förvärv omvandlas till latent skattefordran om intjäningsförmågan gör att de kan användas inom tre år.

VALUTAKURSER
Vid konsolideringen har följande valutakurser använts:

		Genomsnittskurs		Balansdagens kurs	
Land	Valuta	1999	1998	1999	1998
Australien	AUD	5,32	4,95	5,55	4,99
Danmark	DKK	1,19	1,19	1,15	1,27
Finland	FIM	1,49	1,49	1,44	1,58
Frankrike	FRF	1,35		1,31	
Europa	EUR	8,83		8,56	
Hong Kong	HKD	1,07	1,03	1,10	1,05
Norge	NOK	1,06	1,06	1,06	1,07
Schweiz	CHF	5,52	5,51	5,34	5,89
Storbritannien	GBP	13,39	13,26	13,79	13,49
USA	USD	8,28	7,96	8,53	8,05

Not 1 INKÖP OCH FÖRSÄLJNING TILL DOTTERBOLAG

Av moderbolagets fakturering hänför sig 12 (13) Mkr till dotterbolag. Fakturering från dotterbolag till moderbolaget har skett med 10 (11) Mkr.

Not 2 FORSKNING OCH UTVECKLING

DORO bedriver utvecklingsarbete för att ta fram, alternativt anpassa produkter till de marknader där man är verksam och för att kontinuerligt arbeta för ökad kvalitet. Design ingår som en allt viktigare del. Alla kostnader för forskning och utveckling är kostnadsförda.

Not 3 LEASINGKOSTNADER

Leasingkostnader för operationella leasingavgifter har under året uppgått till 1,8 (0) Mkr. Avtalade framtida leasingkostnader uppgår till 2,1 (1) Mkr och kommer att förfalla under de kommande fyra åren.

Not 4 MEDELTAL ANSTÄLLDA

	1999	varav män	1998	varav män
Moderbolaget	16	81%	43	79%
Övriga Sverige	81	76%	22	86%
Norge	29	69%	29	66%
Danmark	23	76%	13	77%
Finland	12	66%	11	73%
Storbritannien	30	66%	35	55%
Schweiz	10	70%	10	69%
Australien	29	59%	15	45%
Hong Kong	11	45%	10	38%
Frankrike	1	50%		
Totalt	**242**	**70%**	**188**	**68%**

Not 5 LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR

	1999	1998
Löner och andra ersättningar		
Moderbolaget	7,9	18,4
Dotterföretag	75,1	53,2
Koncernen totalt	**83,0**	**71,6**
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)		
Moderbolaget	3,7 (0,8)	5,9 (0,8)
Dotterföretag	12,9 (2,3)	6,3 (1,7)
Koncernen totalt	**16,6 (3,1)**	**12,2 (2,5)**

Pensionskostnad för VD i dotterföretag uppgick till 0,7 (0,2) Mkr.

Not 6 LÖNER OCH ANDRA ERSÄTTNINGAR, UPPDELNING

	1999 Styrelse och VD	1999 Övriga anställda	1998 Styrelse och VD	1998 Övriga anställda
Sverige	4,3	22,2	7,2	19,2
Norge	1,5	8,8	1,2	8,2
Danmark	1,3	5,8	1,1	4,0
Finland	0,6	2,5	0,5	2,1
Storbritannien	1,3	13,2	1,1	14,5
Schweiz	2,7	6,3	1,1	3,8
Australien	3,0	6,0	1,4	3,2
Hong Kong	0,0	3,0	0	2,8
Frankrike	0,0	0,4		
Totalt	**14,7**	**68,3**	**13,6**	**58,0**

Not 7 LEDNINGENS ERSÄTTNINGAR

Ersättning till bolagets styrelse har, i enlighet med bolagsstämmans beslut, uppgått till 415 Tkr varav 175 Tkr har utgått till styrelsens ordförande. Utöver detta har styrelsens ordförande ersättning för styrelseuppdrag i dotterbolag om 58 Tkr (0). Övriga styrelseledamöter som ingår i dotterbolagsstyrelser eller har utfört olika utredningsarbeten har ersatts med 50 (0) TKr Pensionskostnader för styrelsen uppgick till 0 (0) Tkr.

Verkställande direktören har uppburit en ersättning om 1668 Tkr (4235). Av detta är 750 (3745) Tkr tantiem. Utöver detta tillkommer förmån av fri bil.

Uppsägningstiden från bolagets sida är 1 år och från VDs sida 6 månader. VD har rätt till uppsägningslön under högst 24 månader med reduktion för lön från nyanställning. VD har en pensionsförmån på 70% på sin lön. VDs pensionsålder är 65 år. Pensionskostnaden för VD uppgick till 315 (98) Tkr.

För övriga ledande befattningshavare i koncernen gäller 65 års ålder för pension och huvudsakligen sedvanliga pensionsplaner enligt allmän pension samt uppsägningstid enligt LAS.

Not 8 AVSKRIVNINGAR

Avskrivningarna sker i enlighet med redovisningsprinciperna. Avsteg ifrån dessa har gjorts vid Tele OYs förvärv av konsumentrörelsen i Finland. Goodwill på denna rörelse skrivs av under fem år. Övrig goodwill skrivs av under tio år.

Not 9 BOKSLUTSDISPOSITIONER

Moderbolaget	1999	1998
Skillnad mellan bokförda och planenliga avskrivningar	0,6	–0,3
Avsättning till periodiseringsfond	0,0	–0,5
Koncernbidrag	16,5	0,0
Totalt	**17,1**	**–0,8**

Not 10 SKATT

Koncernen	1999	1998
Betald	6,4	6,4
Latent	12,7	12,5
Totalt	**19,1**	**18,9**

Not 11 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Koncernen	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	13,2	13,2
Anskaffning under året	50,5	0,9
Försäljning	0,0	–0,9
Totalt ackumulerat anskaffningsvärde	**63,7**	**13,2**
Ingående avskrivningar	4,5	3,3
Årets avskrivningar	3,2	1,4
Avskrivningar på försäljning	0,0	–0,2
Totalt	**7,8**	**4,5**
Utgående planenligt restvärde	**55,8**	**8,8**

Not 12 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	Koncernen 1999	Koncernen 1998	Moderbolaget 1999	Moderbolaget 1998
Ingående anskaffningsvärde	27,0	12,9	9,3	6,9
Anskaffning under året	10,5	13,9	4,3	3,8
Förvärv	15,9	17,5	–	–
Försäljningar/Utrangeringar/Övrigt	14,9	–17,3	–3,0	–1,4
Totalt	**68,3**	**27,0**	**10,5**	**9,3**
Ingående avskrivningar	16,9	6,4	4,7	4,5
Årets avskrivningar	11,4	11,4	2,6	1,8
Förvärv	9,1	3,5	–	–
Försäljningar/Utrangeringar/Övrigt	6,5	–11,2	–1,7	–1,7
Totalt	**43,9**	**10,1**	**5,6**	**4,7**
Utgående planenligt restvärde	**24,5**	**16,9**	**4,9**	**4,6**

Not 13 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Dotterbolag	Antal aktier	Andel	Nominellt värde	(MSEK) Bokfört värde
DORO Target A/S	3.000	100	1.5 MNOK	14,0
DORO Danmark A/S	2.500	100	2,5 MDKK	2,9
DORO Tele OY	29.600	100	3,7 MFIM	5,9
DORO Protech AB	8.000	100	0,8 MSEK	0,8
PCMAN Norden AB	1.000	100	0,1 MSEK	6,8
DORO Sverige AB	200.000	100	20,0 MSEK	20,0
DORO Audioline Ltd	3.013.400	100	3,0 MGBP	81,5
DORO Audioline AG	3.000	100	1,5 MCHF	8,5
DORO Australia Ltd Pty	7	100	2,5 MAUD	16,5
DORO Hong Kong Ltd	4.500	100	4,5 HKD	4,7
UpGrade Communications AB	110.000	100	11,0 MSEK	31,4
UpGrade Communications A/S	500	100	0,5 MDKK	0,0
DORO Matra Telecom SA	30.000	80	30,0 MFRF	55,4
Totalt				**248,4**

Dotterbolag - Organisationsnummer	Säte
DORO Target A/S - 934210719	Fredrikstad, Norge
DORO Danmark A/S - 180130	Birkeröd, Danmark
DORO Tele OY - 0994069-9	Helsingfors, Finland
DORO Protech AB - 556542-2556	Lund, Sverige
PCMAN Norden AB - 556450-7282	Lund, Sverige
DORO Sverige AB - 556558-0221	Lund, Sverige
DORO Audioline Ltd - 1180330	Redditch, Storbritannien
DORO Audioline AG - 122237	Köniz, Schweiz
DORO Australia Ltd Pty - ACN 003680528	NSW, Australien
DORO Hong Kong Ltd - 08194263-000-12-98-6	Kowloon, Hong Kong
UpGrade Communications AB - 556280-7338	Limhamn, Sverige
UpGrade Communications A/S - 240210	Bröndby, Danmark
DORO Matra Telecom SA - 309 662 195	Versailles, Frankrike

Not 14 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Förutbetalda hyror	1,1	0,1	0,0	0,0
Upplupna ränteintäkter	0,0	0,0	0,0	0,0
Övriga poster	7,7	2,3	0,4	0,2
Totalt	**8,9**	**2,4**	**0,4**	**0,2**

Not 15 FÖRÄNDRING AV EGET KAPITAL

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Redovisat resultat
Ingående balans	9,7	106,1	31,5	36,5
Överföringar			36,5	–36,5
Utdelning			–17,0	
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		–4,2	4,2	
Omräkningsdifferens			–0,4	
Årets resultat 1999				45,6
Utgående balans	9,7	101,9	54,8	45,6

Moderbolaget	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Redovisat resultat
Ingående balans	9,7	94,0	25,7	8,3
Överföringar			8,3	–8,3
Utdelning			–17,0	
Årets resultat 1999				51,1
Utgående balans	9,7	94,0	17,1	51,1

Not 16 OBESKATTADE RESERVER

Moderbolaget	1999	1998
Skillnad mellan bokförda och planenliga avskrivningar	0,1	0,7
Avsättning till periodiseringsfond		
1994	6,3	6,3
1995	0,2	0,2
1996	0,0	0,0
1997	0,7	0,7
1998	0,5	0,5
1999	0,0	
Totalt	**7,9**	**8,4**

Den latenta skatteskulden i de obeskattade reserverna uppgår till 2,2 (2,4) Mkr.

Not 17 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Garantiavsättningar	2,7	8,0	0,0	1,0
Övriga avsättningar	19,2	0,0	0,0	0,0

Not 18 CHECKRÄKNING

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Beviljad kredit	351,3	236,0	300,0	180,0

Not 19 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Semesterlöneskuld	5,2	3,9	0,7	1,4
Sociala avgifter	2,6	2,3	1,3	1,5
Övriga personalskulder	3,7	–	0,9	–
Upplupen ränta	0,0	0,1	0,0	0,0
Övriga poster	34,3	25,8	11,6	6,7
Totalt	**45,7**	**32,1**	**14,5**	**9,6**

Not 20 STÄLLDA SÄKERHETER TILL KREDITINSTITUT

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Företagsinteckningar	220,5	218,9	170,0	170,0
Kundfordringar och lager	136,6	52,7	44,3	38,6
Aktier i dotterbolag	262,3	210,3	156,7	141,7
Totalt	**619,4**	**481,9**	**371,0**	**350,3**

Not 21 ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen		Moderbolaget	
	1999	1998	1999	1998
Återköpsgaranti	0,3	0,3	0,0	0,0
Borgen till dotterbolag	0,0	0,0	0,0	0,0
Totalt	**0,3**	**0,3**	**0,0**	**0,0**

Not 22 TVISTER

DORO verkar i en miljö med köpta tillverkningstjänster. Tvister kan uppstå med olika leverantörer då produkterna inte har den kvalitet, funktionalitet och leveranstid som överenskommits. DORO har normalt endast mindre omfattning av sådana tvister.

DORO förhandlar med en leverantör om lösning av en tvist. Juridisk

expertis bedömer DOROs möjligheter att vinna tvisten som goda. Årsresultatet har av försiktighetsskäl belastats med 10 Mkr. Den kvarvarande risken uppgår till 20-25 Mkr.

Not 23 REVISION

Arthur Andersen har revisionsuppdraget i samtliga enheter

	Koncernen		Moderbolaget	
Arvode och kostnadsersättningar	1999	1998	1999	1998
Revisionsuppdrag	1,0	1,2	0,1	0,1
Andra uppdrag	2,5	0,4	2,4	0,3

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisning och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana arbetsuppgifter. Allt annat är andra uppdrag.

Not 24 RISKER

Styrelsen har fastställt olika ramar och vilka risker som får tas. Riskhanteringen syftar till att identifiera, kvantifiera och reducera alternativt eliminera dem.

DORO AB (moderbolaget) svarar övergripande för koncernens finansfrågor. Genom centralisering och samordning uppnås väsentliga skalfördelar avseende erhållna villkor för finansiella transaktioner och finansiering. För närvarande finns endast ett centralkonto, i Sverige, vilken hanteras av moderbolaget för flera valutor.

Valutahanteringen är koncentrerad till DORO AB.

Inom ramen för fastställda risklimiter försäljer och köper DORO AB valuta. Under året uppnåddes ett positivt resultat av denna handel om 2 Mkr.

Valutakursförändringarna påverkar koncernens resultat på olika sätt:

Transaktionsexponering

Denna uppkommer när inkomster ifrån försäljning och utgifter är i olika valutor. DORO har en stor exponering då en stor andel av produktionstjänsterna köps i USD och intäkterna för merparten av försäljningen är i lokala valutor. Undantaget är försäljningen till marknader där inget DORO-bolag finns, där både inkomster och utgifter i huvudsak är i USD.

DOROs valutapolicy gör att begränsad valutasäkring sker. Undantag görs för de affärer där priserna inte kan ändras och åtaganden är över sex månader (detta motsvarade ca 25% av inköpen under 1999 och ca 15% av inköpen för 2000).

De flesta produkter sjunker i pris. Vid stigande USD avtar prissänkningen och därmed kan en kompensation fås för stigande valutakurser, men med en tidsförskjutning. Samtliga konkurrenter köper sina produkter i samma valutaområde och därför är en valutaförändring neutral.

Valutaexponering

(proforma ny koncernstruktur flöden för 1999)

Valuta (MSEK)	Före säkring	Efter säkring
SEK	+225	+225
DKK	+75	+75
NOK	+125	+125
EUR	+325	+325
GBP	+200	+200
CHF	+50	+50
AUD	+125	+125
USD	–1050	–900
PLN	+25	+25

Omräkningsexponering

(utländska tillgångar)

DORO har tillgångar i utländsk valuta. Det egna kapitalet i de utländska dotterbolagen säkras delvis genom upplåning i samma valuta.

Värdet av de utländska nettotillgångarna var vid årets slut 187 Mkr, varav 126 Mkr säkrades genom upplåning i samma valuta.

Värde av utländska tillgångar

(koncernstruktur 1999)

	(MSEK)	Varav säkring
DKK	10	14
NOK	23	14
EUR	39	0
GBP	69	68
CHF	17	13
AUD	25	17
HKD	4	0
Totalt	**187**	**126**

Finansiell exponering

DORO har koncentrerat stor del av sin upplåning till DORO AB. Samtliga lån är med rörlig ränta. Skälen till detta är stora variationer i upplåningsbehov och att rörlig ränta ger en årlig lägre räntekostnad.

Räntebärande lån / valuta 1999-12-31

(Mkr)

SEK	43
EUR	–18
GBP	72
DKK	12
NOK	11
CHF	19
AUD	24
HKD	0
USD	–10
Totalt	**154**

På grund av tillfälliga flöden fanns fordringar i USD och EUR vid årsskiftet.

Övrig riskhantering

DORO har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 1999. Genom att arbeta med väl etablerade kunder som har god kreditvärdighet kan kreditriskerna minskas. I de flesta länder arbetar DORO utan kreditförsäkring.

DORO har under 1999 inlett ett koordineringsarbete för olika försäkringar. Tillsammans med extern expertis utarbetas en policy för vilka försäkringar som skall finnas, belopp samt fördelning av risk mellan moderbolag och dotterbolag. Implementering av dessa olika lösningar kommer att ske under 2000.

Not 25 KÄNSLIGHETSANALYS

DORO påverkas av olika faktorer och följande effekter ges vid 1% förändring av olika variabler (beräknat på 1999 års struktur) (Mkr):

- Prisförändring +/– 12
- Volymförändring +/– 3
- USD +/– 7
- Ränteförändring +/– 1

Kalkylen är gjord i en statisk miljö. I verkligheten kan t ex en USD ökning kompenseras genom högre pris med en tidsfördröjning.

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagstämman i DORO AB (publ) Organisationsnr. 556161-9429

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i DORO AB för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss 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 för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra 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.

Vi 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.

Lund den 10 februari 2000

Mats Fredricson
Auktoriserad revisor

Torbjörn Svensson
Auktoriserad revisor

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Claes Bühler, född 1945.
Huvudsysselsättning: VD och koncernchef sedan 1974. Styrelseledamot sedan 1974. Anställd 1974. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i de flesta DORO-bolagen.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 70.000 köpoptioner

Ingvar Karlsson, född 1956.
Huvudsysselsättning: vVD och ekonomichef sedan 1998 samt sekreterare i styrelsen i DORO. Anställd 1998. Styrelseledamot i DORO-bolagen i Sverige, England, Schweiz och Frankrike.
Aktieinnehav: 500 aktier
Optionsinnehav: 25.000 köpoptioner

Per Carlenhag, född 1954.
Huvudsysselsättning: Kvalitetschef.
Anställd 1999.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 köpoptioner

Ulrik Nilsson, född 1971.
Huvudsysselsättning: Affärsintegration.
Anställd 1989.
Aktieinnehav: 1160 aktier
Optionsinnehav: 5.000 köpoptioner

Övre bilden: Ingvar Karlsson, Per Carlenhag, Claes Bühler och Ulrik Nilsson. Nedre bilden: Peter Cullin, Thomas Larsson och Allan Mårtensson.

Peter Cullin, född 1961.
Huvudsysselsättning: Utvecklingschef.
Anställd 1983.
Aktieinnehav: 2000 aktier
Optionsinnehav: 7.500 köpoptioner

Thomas Larsson, född 1964.
Huvudsysselsättning: Group Controller.
Anställd 1999. Styrelseledamot i DORO-bolagen i Norge, Danmark, Finland, Hong Kong och Polen
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 köpoptioner

Allan Mårtensson, född 1953.
Huvudsysselsättning: Marknadsutveckling och produktsourcing. Anställd 1976.
Styrelseledamot i DORO-bolaget i Polen.
Aktieinnehav: 42.476 aktier
Optionsinnehav: 15.000 köpoptioner

Ovanstående aktie- och optionsägande omfattar också de innehav av aktier och optioner som innehas av hustru, omyndiga barn och ägda bolag.

STYRELSE OCH REVISORER

Ledamöter

Lars-Olof Hjalmar, född 1939.
Huvudsysselsättning: VD för Punt Invest AB
Styrelseordförande sedan 1996. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Svenska Trygghetstelefoner AB. Styrelseledamot i Bulten AB, KonfTel AB, Innovationsmäklarna AB och DORO Audioline UK
Aktieinnehav: 5.028 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Rune Andersson, född 1944.
Huvudsysselsättning: Olika styrelseuppdrag.
Styrelseledamot sedan 1998. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Electrolux, Trelleborg och Svedala. Styrelseledamot i Meaning Green.
Aktieinnehav: 3.147.116 aktier
Optioner: Utställt 435.000 köpoptioner via bolaget RunDor
Optionsinnehav: 0 optioner

Ulf Körner, född 1946.
Huvudsysselsättning: Professor i Teletrafiksystem vid Lunds Tekniska Högskola/Universitet.
Styrelseledamot sedan 1993. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Post- och telestyrelsen och UpGrade Communication AB.
Aktieinnehav: 300 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Sekreterare

Ingvar Karlsson, född 1956.
Huvudsysselsättning: vVD och ekonomichef sedan 1998. Övriga uppdrag: Sekreterare i styrelsen i DORO och styrelseledamot i DORO-bolagen i Sverige, England, Schweiz och Frankrike. Anställd 1998.
Aktieinnehav: 500 aktier
Optionsinnehav: 25.000 köpoptioner

Revisorer

Mats Fredricson, född 1944.
Auktoriserad revisor Arthur Andersen AB.
Revisor i DORO sedan 1999.

Torbjörn Svensson, född 1953.
Auktoriserad revisor Arthur Andersen AB.
Revisor i DORO sedan 1999.

Mats Ljunggren, född 1943.
Huvudsysselsättning: Olika styrelseuppdrag. Styrelseledamot sedan 1998. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Allgon AB, Senea AB, Kipling AB, Sivers IMA AB, Invitfonder AB och UpGrade Communication AB.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 135.000 köpoptioner

Joen Magnusson, född 1951.
Huvudsysselsättning: VD G&L Beijer AB. Styrelseledamot sedan 1993. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Kylma AB, G&L Beijer Electronics AB, G&L Beijer Industri AB och AWA-konsult AB. Styrelseledamot i Depenova AB.
Aktieinnehav: 1000 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Claes Bühler, född 1945.
Huvudsysselsättning: VD och koncernchef i DORO sedan 1974. Styrelseledamot sedan 1974. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i de flesta bolagen i DORO-koncernen.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 70.000 köpoptioner

Styrelsen och dess arbetsordning

DOROs styrelse består av sex ledamöter valda av bolagsstämman. Bland ledamöterna återfinns två personer som representerar huvudaktieägare Rune Andersson. Vidare ingår verkställande direktören i styrelsen. Vice verkställande direktören är sekreterare. Andra tjänstemän i bolaget deltager i styrelsens sammanträden såsom föredragande.

Under verksamhetsåret 1999 hade styrelsen 9(6) sammanträden.

I december har styrelsen antagit en oförändrad arbetsordning rörande arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören. Vidare antogs en oförändrad instruktion till verkställande direktören.

Inför möten utsänds ett underlag ca en vecka innan mötet. Varje månad utsänds föregående månads resultat och en kommentar. Styrelsen har under året ägnat mycket tid åt företagets strategiska inriktning och de olika förvärven.

Vid bokslutsmötet redovisar koncernens revisor resultatet av sin granskning.

Under år 2000 är sju styrelsemöten inplanerade.

Några kommittéer finns inte. Kontakter tas med de större aktieägarna inför val av styrelse.

DEFINITIONER

Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Avkastning på genomsnittligt eget kapital
Resultat efter finansnetto och verklig skatt dividerat med genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på genomsnittligt totalt kapital
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med genomsnittligt totalt kapital.

Bruttomarginal
Rörelseresultat före avskrivningar i procent av årets omsättning.

Rörelsemarginal
Rörelseresultat efter avskrivningar i procent av årets omsättning.

Nettomarginal
Rörelseresultat efter finansnetto i procent av årets omsättning.

Kapitalomsättningshastighet
Årets omsättning dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

Skuldsättningsgrad
Räntebärande skulder i procent av eget kapital.

Räntetäckningsgrad ggr
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Soliditet
Eget kapital i % av balansomslutningen.

Kassaflöde
Resultat efter verklig skatt plus avskrivningar och förändring av obeskattade reserver.

Investeringar
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv.

Självfinansieringsgrad
Kassaflöde före investeringar dividerat med investeringar.

Vinst per aktie
Resultat efter finansnetto minus verklig skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier.

Kassaflöde per aktie
Resultat efter verklig skatt plus avskrivningar och förändring av obeskattade reserver dividerat med genomsnittligt antal aktier.

ORDLISTA

ADSL Asymmetric Digital Subscriber Line är en bredbandsteknik med vilken det är möjligt att föra över data med mer än 6 Mbps på befintliga kopparledningar i en riktning.

ATM Asynchronous Transfer Mode är en annan teknik för att föra över data i hög hastighet.

Bredband är en överföring av data och telekommunication som är över 2 Mbits/s (mer än ISDN).

CTI Computer Telephony Integration är en samlingsbeteckning på en mängd tjänster där datorer och telefoni kopplas ihop.

CT0 / CT1 är analoga standards för trådlös telekommunikation (ett alternativ till DECT).

DECT Digital Enhanced Cordless Telecommunications är en europeisk standard för digital trådlös telefoni som nu används i resten av världen.

GSM Global System for Mobile Communications är ett digitalt mobiltelenät, det största och snabbast växande i Europa.

ISDN Integrated Services Digital Network är den mest utbredda digitala standarden för trådbunden telefoni.

IP Internet Protocol är en kommunikationsstandard för data och teletrafik.

IT Informationsteknologi är ett brett begrepp som innefattar i princip allt som går att programmera.

LAN Local Area Networks är ett geografiskt begränsat datanätverk, ofta med höga överföringshastigheter från 4 Mbits/s och uppåt.

PBX Private Branch Exchange är den engelska benämningen på en företagsväxel.

VMS Voice Mail System är en röstbrevlåda eller telefonsvarare inbyggd i en företagsväxel.

VPN Virtual Private Network gör att geografiskt åtskilda användare ändå kan fungera ihop och upplevas som en sammanhållen enhet.

WAN Wide Area Network motsvarar LAN men med stor eller obegränsad geografisk spridning.

WAP Wireless Application Protocol är en standard för användning av Internet via mobiltelefoni.

Årsredovisningen är producerad av DORO, Lund och Carta BAH, Malmö
Grafisk form/produktion: Grafix Konsult, Malmö Foto: Ove Hallin, Lund

ADRESSER

DORO AB
Huvudkontor
Skiffervägen 80
SE-224 78 LUND
SVERIGE
Telefon +46 46 280 50 60
Telefax +46 46 280 50 02
VD Claes Bühler

DORO Australia Ltd Pty
13 Columbia Way
Northwest Business Park
Baulkham Hills NSW 2153
AUSTRALIEN
Telefon +61 2 8853 8488
Telefax +61 2 8853 8489
VD Kevin McDonnell

DORO A/S
Blokken 21-23
DK-3460 BIRKERÖD
DANMARK
Telefon +45 45 940 200
Telefax +45 45 825 220
VD Jens Christian Milo

UpGrade Communication A/S
Park Allé 350 D
DK-2605 BRÖNDBY
DANMARK
Telefon +45 43 43 95 90
Telefax +45 43 43 95 80
VD Henrik Mygind

DORO Tele OY
Ruosilantie 18
FI-00390 HELSINKI
FINLAND
Telefon +358 9 540 000
Telefax +358 9 56 26 522
VD Kai Seppälä

DORO Matra Telecom SA
BP 446
FR-780 55 SAINT QUENTIN
EN YVELINES
FRANCE
Telefon +33 1 30 07 17 00
Telefax +33 1 30 07 17 79
VD Jérôme Arnaud

DORO Hong Kong Ltd
Unit 2, 11/F
China Aerospace Ctr
143 Hoi Bun Rd.
Kwun Tong Kowloon
HONG KONG
Telefon +852 2730 2777
Telefax +852 2730 2433
VD Y T Lai

DORO Target A/S
Postboks 1404
NO-1602 FREDRIKSTAD
NORGE
Telefon +47 69 358 600
Telefax +47 69 358 669
VD Alf-Einar Nygård

DORO Atlantel Sp.zo.o.
Ul. Dozynkowa 51
PL-31-234 KRAKOW
POLEN
Telefon +48 12 415 68 61
Telefax +48 12 415 88 07
VD Maciej Nowakowski

DORO Audioline AG
Freiburgstrasse 572
CH-3172 NIEDERWANGEN
SCHWEIZ
Telefon +41 31 980 28 28
Telefax +41 31 981 08 30
VD Selim Dusi

DORO Audioline Ltd
22 Walkers Road
North Moon Moat Industrial Estate
Redditch
Worcs B98 9HE
STORBRITANNIEN
Telefon +44 1527 58 38 00
Telefax +44 1527 58 38 01
Ledning Helen Anderson och Robert Moran

DORO Sverige AB
Skiffervägen 80
SE-224 78 LUND
SVERIGE
Telefon +46 46 280 50 00
Telefax +46 46 280 50 01
VD Ronny Söder

DORO Protech AB
Skiffervägen 80
SE-224 78 LUND
SVERIGE
Telefon +46 46 280 50 30
Telefax +46 46 280 50 07
VD Ronny Söder

UpGrade Communication AB
Ringugnsgatan 12
SE-216 10 MALMÖ
SVERIGE
Telefon +46 40 16 41 80
Telefax +46 40 16 31 96
VD Ronny Johnsson

DORO AB (publ)
Skiffervägen 80, 224 78 Lund, Sverige
Tel 046-280 50 60 · Fax 046-280 50 02
www.doro.se

Omslagsbilder: Besök hos en återförsäljare i England · Bredband på hög höjd för bästa räckvidd · Med en DORO trådlös tar man telefonen med sig dit man går.