DORO

årsredovisning 2002

året i korthet	3
vd har ordet	4
trender	6
marknaden	7
sortiment	8
kvalitet	9
distribution	10
konsumenten	11
doro på 60 sekunder	12
aktien	13
förvaltningsberättelse	14
vinstdisposition	18
resultaträkning	19
balansräkning	20
kassaflöde	22
fem år i sammandrag	23
noter	24
revisionsberättelse	29
ledande befattningshavare	30
styrelse	31

bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma äger rum torsdagen den 13 mars 2003 kl 17.00 på Scandic Hotel Star 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 *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 7 mars.

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

Utdelning. För räkenskapsåret 2002 föreslås ingen utdelning, 0,00 kronor per aktie (föregående år 0,00). Någon inlösen av aktier föreslås inte.

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 *info@doro.se*. Distribution sker därefter med e-post.

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

För räkenskapsåret 2003 lämnar DORO ekonomiska rapporter enligt följande:

- Delårsrapport för första kvartalet 25 april.
- Delårsrapport för andra kvartalet 18 augusti.
- Delårsrapport för tredje kvartalet 21 oktober.
- Bokslutskommuniké 30 januari 2004.
- Årsredovisning för 2003 i februari 2004.
- Bolagsstämma för 2003 15 mars 2004.

året i korthet

Åter till lönsamhet. DORO kan redovisa ett positivt resultat före skatt om 11 Mkr. DORO kunde under året vända de senaste årens förluster till vinst i de två sista kvartalen vilket gav ett positivt helårsresultat. Omsättningen uppgick till 839 Mkr en minskning med 25%.

Balansräkningen fortsatte att bantas med 93 Mkr till 304 Mkr. Kassaflödet från den löpande rörelsen var positivt om 20 Mkr.

Genomförd omstrukturering. Den stora omstruktureringen som inleddes under kvartal fyra 2001 fortsatte under hela 2002. Detta har lett till kraftigt sänkta omkostnader. Personalen har minskat med 62 till 188. Administrationskostnader har också reducerats. Avskrivningarna minskade och det finansiella nettot förbättrades.

Kvaliteten fortsätter att förbättras. Den kvalitetsplan som lades i början av år 2001 har fortsatt att ge resultat med väsentligt förbättrad kvalitet. Detta ledde till kraftigt reducerade kvalitetsbristkostnader, avsevärt förbättrad image och nöjdare kunder.

Fokusering av verksamheten. Under 2002 har DORO fortsatt fokuseringen mot kärnverksamheten, trådad och trådlös telefoni, genom försäljning av växelverksamheten. Avtal tecknades också om försäljning av verksamheten i Schweiz.

Svagt fallande marknad och nytt sortiment. DORO bibehöll marknadsandelarna i stort sett på en fallande marknad. Stora delar av sortimentet förnyades.

Marknadsföringen har utvecklats mot en tydligare konsumentinriktning och design för hem och kontor.

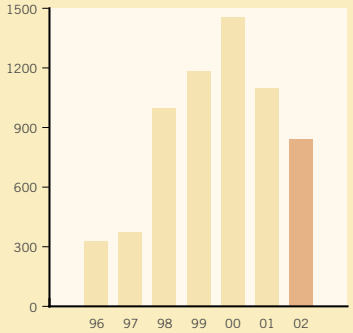
US-dollarn faller. Under året har US-dollarn fallit kraftigt. Detta har påverkat DOROs resultat positivt men effekterna har fördröjts genom valutasäkringar.

ekonomin i sammandrag

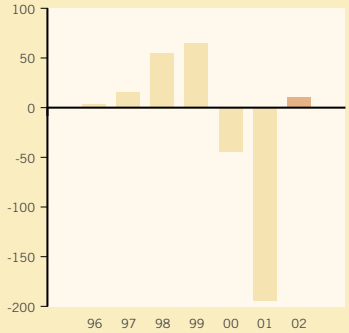
Resultat före skatt	11 Mkr
Resultat per aktie efter skatt	0,03 kr/aktie

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas eller att inlösen av B-aktier sker.

Försäljning (Mkr)



Resultat före skatt (Mkr)



en framgångsrik omstrukturering

GUNNAR ÅKERBLOM, VD

Under 2002 har DORO genomfört ett kraftfullt åtgärdsprogram som lett till väsentliga förbättringar av verksamheten. Det övergripande målet inför året var att återskapa lönsamheten i företaget. Under det tredje kvartalet nådde vi för första gången sedan kvartal 1 år 2000 ett positivt resultat före skatt. Glädjande nog kunde vi genom ett starkt fjärde kvartal också presentera ett positivt resultat före skatt för helåret på 11 Mkr.

Det är främst tre faktorer som har fått bolaget att vända: kvalitetsarbetet, minskade kostnader och ökad bruttomarginal. Vi har arbetat kompromisslöst med integrerad kvalitetssäkring, från framtagning av produkter och val av leverantörer till slutlig mottagningskontroll vid vårt lager. Den förbättrade kvaliteten har gett lägre kvalitetsbristkostnader på cirka 40 Mkr och bättre lagerkontroll. Totalt sett har vi minskat våra operativa kostnader med cirka 35 Mkr under året, främst genom lägre personal- och infrastrukturkostnader. Vi har också förbättrat bruttomarginalen genom bättre prisnivåer för våra produkter jämfört med föregående år då vi tvingades till stora utförsäljningar av äldre produkter.

Renodlad verksamhet. Bakom den positiva resultatutvecklingen ligger också ett större fokus på kärnan i verksamheten – trådade och trådlösa telefoner. Vi har bland annat sålt växelverksamheten och vi har också renodlat sortimentet. Vi har minskat antalet produkter men har fortfarande i princip ett lika brett utbud av telefoner. Vi har idag ett mer koncernövergripande produktsortiment där vi har ökat utbytbarheten och flexibiliteten mellan länderna. I Norden har DORO nu ett helt gemensamt sortiment vilket möter de stora nordiska kundernas krav på gränslös distribution.

DORO har skapat tydligare spelregler i leverantörsrelationen och vi har också reducerat antalet leverantörer totalt. Vi arbetar idag mer långsiktigt med färre partners och mer solida företag som också har bra kapacitet att kunna utveckla nya produkter enligt våra riktlinjer. En målsättning är att 80% av våra leveranser ska komma från de fem ledande leverantörerna i Asien. Dessa har ett utvecklat plattformstänkande precis som inom andra industrier. Det gör att vi kan få fram kostnadseffektiva telefoner av hög kvalitet. De har också stor produktionskapacitet och därför en bättre beredskap för till exempel svängningar i komponentförsörjningen.

Kontinuerlig sortimentsutveckling. Under 2002 har försäljningen minskat med 24% till 839 Mkr, främst beroende på de stora utförsäljningar som DORO tvingades göra under 2001 samt på en fortsatt svag efterfrågan på hemelektronik och telekomprodukter. Vi bedömer samtidigt att DOROs marknadsandelar i stort är oförändrade jämfört med föregående år. Under året har DORO lanserat ett antal nya telefoner inom de trådade och trådlösa segmenten. I det trådade segmentet har vi kompletterat Afti-programmet med några nya modeller som fått bra respons från våra kunder. 5000-serien, som är en DECT-telefon med god design och av hög kvalitet, har fått ett mycket positivt mottagande. Under hösten lanserades det nya analoga programmet inom det trådlösa segmentet (CTO) i Frankrike, Storbritannien och Australien och fick ett positivt gensvar i alla tre länderna.

Flera dotterbolag har utvecklats speciellt väl som Frankrike, Norge, Sverige och Australien. Frankrike har gått från klarhet till klarhet. Vi har gjort förändringar i sortimentet och vi har bytt leverantör och därigenom fått ordning på kvaliteten. I Storbritannien har vi bantat bolaget och gjort stora förändringar i sortimentet. Bolaget visar nu upp ett klart bättre rörelseresultat och vi tror att det nya sortimentet kommer att få en spännande utveckling på marknaden. I Polen har investeringarna i fast telefoni nästan avstannat under 2002 men DORO har behållit sin marknadsposition. Schweiz har inte gått som förväntat och därför har vi slutit ett avtal om en annan distributionsform och avvecklar bolaget.

Fast telefoni minskar något – DECT ökar. Den europeiska telefonimarknaden har gått tillbaka med cirka 5%, främst beroende på den internationella lågkonjunkturen. Inom det trådlösa segmentet är DECT den dominerande teknologin som fortsätter att ta marknadsandelar, framför allt på bekostnad av den analoga trådlösa teknologin. Inom det trådade segmentet är trenden svagt negativ och marknaden minskar med drygt 5% årligen.

Men denna trend kan komma att ändras. Strålningsdebatten om hälsorisker i samband med för mycket GSM-telefonerande påverkar konsumenterna som ser de trådade telefonerna som mer säkra. Förutom mindre hälsorisk erbjuder trådade telefoner en bättre ljudkvalitet, en trygghet vid strömavbrott, en dekorativ del av heminredningen samt en garanterad tillgänglighet på grund av sin fasta plats i hemmet eller på kontoret.

Långsiktigt drivs marknaden av ett flertal faktorer. Ökad levnadsstandard i västvärlden ger fler spontanköp av telefoner. Den ökade kommunikationen i allmänhet i vårt samhälle gynnar telefonimarknaden. De stora teleoperatörerna vill utnyttja sina fasta nät maximalt och satsar därför på marknadsföring och lansering av nya tjänster. Andra faktorer är marknaden för GSM-telefoner som positivt påverkar försäljningen av trådlösa telefoner. Även utbyggnaden av DSL-baserade bredband driver köp av trådade telefoner.

DOROs marknadsposition. Den europeiska marknaden är under stark konsolidering. Aktörer lämnar marknaden och här finns möjligheter för DORO att ta ökade marknadsandelar. Vi är ett av få företag som håller fast vid trådad telefoni. Vi utvecklar nya trådade produkter i en svagt vikande marknad. Vi är telefonspecialisten som fokuserar verksamheten alltmer och är snabbfotade i jämförelse med de riktigt stora aktörerna. En av våra styrkor är ”time to market”, det vill säga vår förmåga att omsätta kunskap om konsumenternas behov till att leverera telefoner ute i butikens hyllor. Vi har ett väl etablerat europeiskt återförsäljarnät med god täckning som omfattar mer än 15 000 försäljningsställen, alltifrån små specialistbutiker till de stora affärskedjorna inom hemelektronik.

Ökad konsumentinsikt. Under 2002 har vi marknadsorienterat verksamheten ytterligare. Vi har bland annat genomfört omfattande kundundersökningar för att förstå konsumenternas förhållningssätt och krav på telefoner. Det ger oss möjlighet att i ännu högre grad utgå från konsumentbehoven när vi utvecklar sortimentet. Design och funktioner utgör viktiga element i utvecklingsarbetet. Vi testar de nya produkterna i fokusgrupper för att säkerställa de kommande produktlanseringarna.

En viktig del i att stärka DOROs marknadsposition är varumärkesarbetet. DORO står för attraktivt designade telefoner med hög kvalitet och tillförlitlighet för hem och kontor. Telefoner är vårt kall, vår själ. Vi ger kunderna smarta, effektiva och trendriktiga telefoner som är sköna att hålla i och enkla att använda.

Konsolidering under 2003. Under 2003 är vårt mål att konsolidera verksamheten och stärka vår marknadsposition. Vi har fått näsan över vattenytan och ska nu konsolidera bolaget och undvika onödiga riskexponeringar. Vi ska inrikta arbetet på att fortsätta att stärka lönsamheten och effektivisera verksamheten. Strategierna för att nå målet är:

- En konsumentdriven sortimentsutveckling.
- Målgruppsinriktad distribution och kommunikation.
- Förkortade ledtider vid produktlanseringar.
- Kontinuerliga kvalitetsförbättringar.
- Löpande rationaliseringar av verksamheten.

Trots att telefonimarknaden ännu inte visar några tecken på återhämtning, så menar jag att DORO kan fortsätta att utvecklas positivt under 2003. Genom ett mycket hårt arbete i stark motvind har DOROs besättning lyckats vända skutan på rätt köl. Jag vill framföra ett särskilt tack till samtliga medarbetare för en uthållig insats som också givit resultat. DOROs aktieägare kan idag se ett bolag som är i ett väsentligt bättre skick än för ett år sen.

Vi har nu lagt en god grund för att konsolidera bolaget ytterligare och givet att marknaden och US-dollar kursen inte drastiskt förändras i ogynnsam riktning ser jag framför mig en fortsatt positiv utveckling och ett förbättrat resultat.

GUNNAR ÅKERBLOM
VD, DORO

framtiden för det fasta nätet

Villkoren för aktörerna på de turbulenta mobiltelefon- och telesystemmarknaderna har ändrats på många sätt. Men DORO rör sig på en helt annan marknad. Företag verksamma inom fast telefoni har inte påverkats i samma utsträckning.

I motsats till vad som förutspåddes i mobiltelefonins barndom väljer den absoluta majoriteten av telefonikonsumenterna att behålla sina fasta anknytningar. Antalet telefonlinjer i västvärlden väntas varken öka eller minska drastiskt under den närmaste tiden. För teleoperatörerna i det fasta nätet innebär detta att de måste hitta nya sätt att ta mer betalt för varje linje. Denna utveckling påverkar i hög grad DOROs framtidsplaner, eftersom nya användningsmönster skapar efterfrågan på nya telefoner. DORO följer vaksamt nya initiativ.

SMS möjlig kassako för fastnätsoperatörerna. På flera europeiska marknader, bland annat Tyskland, finns det idag möjlighet att skicka och ta emot SMS-meddelanden i det fasta telenätet. Mot bakgrund av GSM-marknaden, där textmeddelanden idag står för en ansenlig del av operatörernas omsättning, bedömer DORO att SMS på sikt kan komma att utgöra en betydande del av trafiken i de fasta näten. Detta skulle skapa ett behov för nya terminaler och kan, beroende på hur marknaden utvecklas, bli en viktig del av DOROs sortiment. På sikt kan det även bli aktuellt med MMS, dvs ljud- och bildmeddelanden, i de fasta näten.

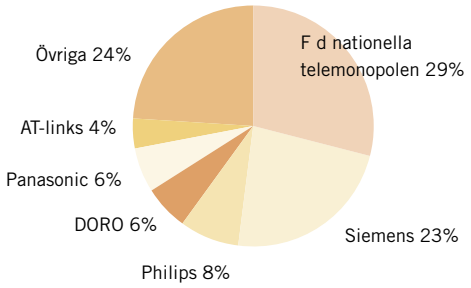
Bredband och Internettelefoni i det fasta nätet. Sedan ett par år är många beroende av det fasta nätet för Internet-trafik – både via uppringd modemanslutning och DSL-baserade bredbandslösningar, tex den snabbt växande ADSL-tekniken. Den ökande bredbandspenetrationen håller antalet fasta linjer på en stabil nivå och har en positiv inverkan på användningen av fast telefoni.

Internetutvecklingen har länge väntats leda till ett genombrott för IP-telefoni, dvs röstsamtal som går via Internet i stället för via telefonnätet. Fördelarna med IP-telefoni är främst lägre samtalspriser; nackdelarna är dålig talkvalitet, höga priser på nödvändig utrustning och en rädsla för låg tillgänglighet. Flera större operatörer undersöker dessutom möjligheten att konvertera ”vanlig” telefoni till IP-telefoni för ökad säkerhet vid tex överbelastning av näten.

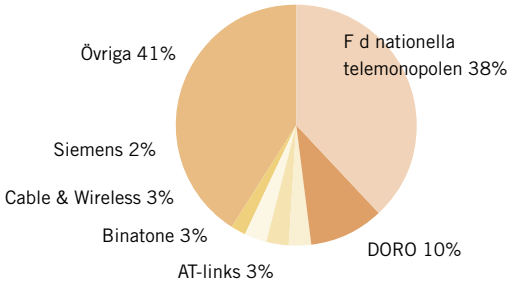
DORO ser två scenarier för framtidens användning av IP-telefoni – dels en utveckling där användare utrustar sina uppkopplade datorer med mikrofoner och hörlurar, dels en framtid med särskilda IP-telefoner som ansluts till en Internetuppkoppling i stället för till telefonjacket. I dagsläget bedömer bolaget att IP-telefoni inte är en kommersiellt gångbar teknik för den enskilde konsumenten.

marknadens utveckling

Konkurrenter trådlösa telefoner DOROs marknader (marknadsvärde ca 7,8 miljarder kr)



Konkurrenter terminalprodukter DOROs marknader (marknadsvärde ca 2,8 miljarder kr)



Den europeiska marknaden för fasta telefoner, med ett samlat marknadsvärde på cirka 26 miljarder kronor, beräknas ha minskat med cirka 5% under 2002. Av denna marknad utgör trådade telefoner cirka 7 miljarder kronor. Minskningen inom detta segment fortsätter i ungefär samma takt som tidigare år, cirka 5% årligen.

DORO-koncernen har dotterbolag i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Polen, Storbritannien, Frankrike och Australien. DOROs marknadsandel i Europa på de marknader som bearbetas är cirka 6% för trådlös telefoni och cirka 10% för trådade produkter.

DECT – den dominerande trådlösa teknologin. Marknaden i Europa för trådlös telefoni uppgår till cirka 18 miljarder kronor. Inom det trådlösa segmentet ryms ett antal analoga och digitala tekniker. De vanligaste analoga är CT0 och CT1; bland de digitala dominerar DECT. Marknaden för den mer avancerade DECT-tekniken ökar på bekostnad av analoga enheter. DECT-marknaden beräknas uppgå till 12-15 miljarder kronor och har en tillväxttakt om cirka 1-2% årligen.

På grund av GSM-teknikens ökade behov av frekvenser har CEPT (det europeiska samarbetsorganet för post- och telestyrelser) beslutat att förbjuda CT1-bandet med början under perioden 2006 till 2008, vilket framför allt påverkar marknaderna i Norden och Polen. CT0-frekvensen kommer dock att fortsätta att finnas på den europeiska marknaden.

Konsolideringen bland DOROs konkurrenter fortsätter. Flera företag lämnade under 2002 marknaden för trådade telefoner, ett område som DORO håller fast vid. I och med expansionen i det trådlösa segmentet – fler och fler DECT-telefoner kommer ut på marknaden – ökade den totala konkurrensen. De största konkurrenterna inom trådad telefoni är AT-links, Siemens och Binatone samt de före detta telemonopolen. Inom det trådlösa segmentet är de främsta konkurrenterna de före detta nationella telemonopolen och företag som Siemens, Philips, Panasonic och AT-links.

DORO stärker marknadsbearbetningen. Den nyinrättade centrala marknadsavdelningen i Lund, som ansvarar för både marknadsföring och produktutveckling, har infört en mer konsekvent utformning av produkterna och övertagit många uppgifter som tidigare låg på dotterbolagen.

På detta sätt uppnås en tydligare och enhetligare identitet i marknadskommunikationen, marknadsinvesteringarna blir mer kostnadseffektiva och varumärket stärks. DORO har inlett ett projekt för att konsolidera koncernens varumärkesportfölj och utveckla DORO-varumärkets ställning och värde. Varumärket står för attraktivt designade telefonprodukter med hög kvalitet, tillförlitlighet och användbarhet för hem och kontor.

Konsoliderad marknad ger DORO möjligheter. DOROs uppfattning är att marknaden för fastnätstelefoni kommer att ha en långsiktigt gynnsam och stabil utveckling. Med tanke på produkternas pris är det sällan konjunkturen har en betydande inverkan på försäljningen. Konsolideringen av marknaden ger DORO möjligheter att stärka sin position.

Den förbättrade konsumentinsikten, det pågående arbetet med att korta ledtiderna, den intensifierade satsningen på design, de förstärkta relationerna till större asiatiska leverantörer och renodlingen av produktutbudet ökar möjligheterna för DORO att stärka sin marknadsposition under 2003.

renodlat sortiment

DORO har avyttrat växelverksamheten och renodlat sitt sortiment. Idag utgörs verksamheten av utveckling och försäljning av telefoner och tillbehör för det fasta telenätet. Produktutbudet delas in i tre kategorier: trådade, trådlösa telefoner som använder analog radioteknik (CT0 och CT1) och trådlösa telefoner som använder digital radioteknik (DECT).

DOROs produktutveckling sker i nära samarbete mellan huvudkontoret i Lund och olika tillverkningspartner i Asien. När marknadsavdelningen har identifierat ett behov på marknaden utarbetar de tillsammans med kvalitetsavdelningen en specifikation som går vidare till tillverkningsenheten i Asien. Tidiga versioner av den nya produkten testas på plats i Asien, av kvalitetsavdelningen i Sverige och England samt genom fälttester med konsumenter i flera länder.

Mer enhetligt sortiment. Enkelhet, användbarhet och design är nyckelord i DOROs produktutveckling. DORO eftersträvar enhetlighet och arbetar kontinuerligt för att minimera antalet lokala produkter. Därigenom skapas ett koncernövergripande sortiment. Trots att det totala produktutbudet minskades under 2002, täcker DORO fortfarande in ett lika stort spektrum på marknaden.

Under 2002 lanserade DORO flera nya modeller för CT1-marknaden, som är en alternativ trådlös standard i Norden och Polen. Ett nytt sortiment av CT0-telefoner har också introducerats på marknaden i Storbritannien, Australien och Frankrike.

Nya 5000-serien – väldesignad brukstelefon. På DECT-sidan, som är den dominerande teknologin inom trådlösa digitala telefoner, är DOROs mellansortiment helt förnyat. 5000-serien består av väldesignade brukstelefoner som främst är avsedda för hemmabruk. I serien ingår även ”Midnight Blue”, en ny typ av greppvänlig DECT-telefon vars handenhet kläds av ett mjukt material för bättre känsla och greppvänlighet.

Under året har flera nya modeller lanserats i den trådade Afti-serien och i Audioline-serien samt ytterligare en modell i Congress-serien, som riktar sig till affärskunder.

Aggressiv produktstrategi 2003. Inför 2003 har DORO en aggressiv produktstrategi. Planer finns på att lansera två till tre DECT-familjer, varav en med möjlighet att sända och ta emot SMS-meddelanden; en till två trådlösa analoga telefonmodeller; flera trådade telefoner, inklusive en med SMS; samt en ny modell av PMR, som är en enklare walkie-talkie riktad mot aktiva användare.

kvalitetssäkrad tillverkning

Renodlingen av DOROs verksamhet har gjort tillverknings- och kvalitetsprocesserna effektivare och mer överskådliga. Genom hårt arbete och kraftfulla åtgärder lyckades DORO komma till rätta med de kvalitetsproblem som drabbade bolaget under 2000/2001. Det visar både det krympande antalet returer och resultaten från dotterbolagen.

DOROs kvalitet ligger idag i branschens absoluta framkant. Betydande resurser läggs på att konsolidera, skärpa och vidmakthålla de förbättringar som skett inom produktionsprocessen. Sedan de nya kvalitetsrutinerna infördes i slutet av 2000 har inga nya produkter med kvalitetsproblem kommit ut på marknaden.

Koncentration på de ledande tillverkarna. Under år 2002 har DOROs ledning utvärderat flertalet större tillverkare i Asien för att säkerställa hög utvecklingskompetens, finansiell säkerhet, kvalitet och leveransförmåga. Arbetet bedrevs i två steg. Det första steget i processen var att se över befintliga tillverkare. Steg två var att granska det totala utbudet av leverantörer i avsikt att teckna nya samarbetsavtal. Utgångspunkten har varit att anlita färre och mer kompetenta tillverkare.

Ett annat mål med utvärderingen av leverantörer var att införa en tydligare och striktare avtalsstruktur. Idag är samtliga leverantörer skyldiga att reglera nyckelfaktorer som kvalitetssäkring, tillgänglighet, utvecklingskompetens och leveransprecision i bindande avtal med DORO. Leverantörsavtalen följs upp och uppdateras kontinuerligt för att säkerställa ett framgångsrikt samarbete, ett arbete som sker i nära samråd mellan huvudkontoret och DOROs lokala kontor i Hongkong.

Nytt logistikavtal på plats. En viktig del i DOROs integrerade produktionskedja är transporterna, som framför allt sker med fartyg och flyg. För att ytterligare öka precisionen ingick DORO under 2002 ett nytt avtal för global logistik med Kuehne & Nagel, en världsledande speditör. Utöver sänkta kostnader och minskad administration ger avtalet ökad tillförlitlighet i leveranser till dotterbolag och kunder.

Snabbare utveckling viktigt. Hastighet är inget självändamål för DORO och kortsiktighet och marknadshänsyn får aldrig gå före kvalitet. Likväl är det av största vikt att på en föränderlig marknad snabbt kunna omsätta behov och önskemål från konsumenterna till attraktiva produkter.

En viktig framgångsfaktor för DORO är att snabbt nå marknaden med nya produkter. Med väl fungerande kvalitetsrutiner och långsiktiga avtal med stora tillverkare, bedömer företaget att det är ett realistiskt mål att förkorta ledtiden från identifikation av behov till färdig produkt.

Miljön del i utvärderingen. DORO lyder under en rad direktiv och förordningar från EU och lokala myndigheter. I Sverige är DORO anslutna till Elretur AB, ett rikstäckande återvinningsprojekt som finansieras av elektronikbranschen. Sedan 2002 kräver DORO även en miljödeklaration från sina leverantörer.

brett distributionsnät

Telefonen är idag en lättrörlig konsumentprodukt som är enkel att både sälja, köpa och installera. Därför är det av stor vikt att DORO har tillgång till ett brett nät av säljkanaler. På flertalet av de marknader där bolagets produkter säljs idag har DORO ett omfattande återförsäljarnät med en täckningsgrad kring 75%, vilket motsvarar cirka 15 000 försäljningsställen.

Under 2002 skedde inga betydande förändringar i återförsäljarledet. Utvecklingen i branschen fortsätter att gå mot större och större handelsställen. Andra starka trender är att DOROs återförsäljare, främst de stora elektronikkedjorna, ökar i storlek och expanderar över gränserna. För DORO, som redan är väl representerade hos de stora kedjorna, är denna utveckling gynnsam och breddar företagets marknad.

Nära kontakt med återförsäljarna. DORO har en nära kontakt med sina återförsäljare. Marknadsföringen mot konsument blir allt viktigare och mer målgruppsorienterad. DORO arbetar därför med tydliga riktlinjer och ökat säljstöd till återförsäljarna för att skapa en konsekvent kommunikation av varumärket och produkterbjudandet.

Stormarknader och hemelektronikkedjor driver utvecklingen. I Europa är det framför allt stormarknaderna (s k hypermarkets) och hemelektronikkedjorna som driver utvecklingen inom detaljhandeln. I Frankrike, som är DOROs största marknad i Europa, sker redan idag den absolut största delen av försäljningen genom de ledande stormarknadskedjorna. I Storbritannien pågår en liknande utveckling. De största kunderna är två hemelektronikkedjor och en kedja som säljer via butiker och postorder. Dessa tre kunder svarar för mer än 60 % av den totala marknaden i England. I Norden dominerar de stora hemelektronikkedjorna vid sidan av de stora teleoperatörerna.

Teleoperatörernas roll fortsätter att minska. Historiskt sett har de tidigare telemonopolen i Europa haft stor inverkan på försäljningen av fastnätstelefoner. Deras roll har minskat gradvis och marknaden öppnas hela tiden upp för nya aktörer. Telefoner är en relativt enkel konsumentprodukt som inte kräver ett uttalat specialistkunnande vid köptillfället. Den franska utvecklingen med tilltagande försäljning via stormarknader och andra icke traditionella telefonkanaler kommer sannolikt att sprida sig till andra länder.

konsumenten i centrum

För att kunna stärka sin marknadsposition räcker det inte med kunskap om återförsäljarledet. Lika viktigt är det att DORO förstår vad slutkonsumenterna efterfrågar.

DORO ökar ständigt sin insikt i vad som styr efterfrågan i konsumentledet. Genom bland annat omfattande fokusgrupper, fälttester och konsumentundersökningar kartläggs slutkonsumentens förhållande till fast telefoni. Arbetet genomsyrar alla delar av företaget och resultatet utgör ett konkret underlag för produktutveckling, tillverkning, marknadsföring och försäljning.

Mjuka värden viktigare än hårda. På uppdrag av DORO gjorde undersökningsföretaget GfK under 2002 en europeisk studie bland 2 500 telekonsumenter i tre länder. Deras arbete visar att ständig teknisk innovation – att hela tiden ha den ”senaste modellen” – inte är det konsumenten värdesätter mest i sitt val av telefon. I allt högre utsträckning är det samspelet mellan pris, form och känsla som är en konkurrensfaktor.

Ökad satsning på design. Som ett led i konsumentorienteringen har DORO intensifierat sin satsning på design, både i framtagningen av nya produkter och i utvecklingen av befintliga modellserier. DOROs mål är att göra telefonen till en naturlig del av hemmet – ett mål som skall uppnås genom samarbeten med ledande designers, lyhördhet och ett konsekvent formtänkande genom hela utvecklingsprocessen.

Påverkas av mobiltelefonin. Telefonkonsumentens beteende påverkas troligen starkt av de användningsmönster som mobiltelefonin skapar. När prisgapet mellan trådade och trådlösa telefoner minskar tar allt fler konsumenter steget till trådlöst för ökad mobilitet. Mobiltelefonins påverkan är tydlig både i design och handhavande och i vilka funktioner som konsumenterna prioriterar.

Efterfrågan på riktigt små, trådlösa telefoner fortsätter att öka, och fler och fler konsumenter efterfrågar möjligheten att skicka och ta emot SMS i det fasta nätet, något som redan är verklighet i bland annat Tyskland. Samtidigt är det viktigt att understryka att telefonen är en institution lika gammal som bilen. Många konsumenter uppskattar tryggheten och enkelheten i en trådad telefon, vilket visar sig tydligt i den höga graden av spontanköp.

doro på 60 sekunder

Affärsidé. Att marknadsföra ett brett och innovativt sortiment av telekomprodukter, främst för den europeiska marknaden. DORO ska erbjuda användarvänliga produkter av hög kvalitet och modern design till konsumenter och företag.

Mål. DOROs mål under 2003 är att:
- stärka marknadspositionen.
- konsolidera verksamheten.
- förbättra lönsamheten.

Strategier. Strategierna för att uppnå målen är att:
- ha en god insikt i konsumenternas behov.
- ha en god kunskap om hur man säljer telefoner.
- ha en konsumentdriven produktutveckling.
- fortsätta med kvalitetsförbättringar.
- minska ledtiderna ytterligare för nya produkter att nå marknaden.
- löpande rationaliseringar.

Marknad. Den europeiska marknaden för trådade och trådlösa telefoner värderas idag till 26 miljarder kronor. Det trådlösa segmentet är baserat på ett antal analoga och digitala tekniker. Marknaden för trådade telefoner utvecklas svagt neråt, däremot finns en stigande efterfrågan på trådlösa digitala telefoner.

DORO-koncernen har dotterbolag i Sverige, Norge, Danmark, Finland, Polen, Storbritannien och Frankrike samt i Australien. Marknadsandelen på de marknader där DORO bedriver verksamhet är för trådade produkter 10% och för trådlösa telefoner 6%.

Konkurrenter. Flera företag lämnade under 2002 marknaden för trådade telefoner, ett område som DORO håller fast vid.

De största konkurrenterna inom trådad telefoni är de tidigare nationella telemonopolen samt AT-links, Siemens och Binatone. Inom det trådlösa segmentet är de främsta konkurrenterna de före detta nationella telemonopolen och företag som Siemens, Philips och AT-links.

Produkter. DOROs produktutbud delas in i tre kategorier: trådade telefoner, trådlösa analoga telefoner och trådlösa digitala telefoner. Utöver telefoner erbjuder DORO olika produkter som telefonsvarare, nummerpresentatörer, headsets och walkie-talkies. DORO är även verksamt inom trådlösa bredband genom UpGrade.

Tydlighet, användbarhet och design är nyckelord i DOROs produktutveckling. Bolaget eftersträvar enhetlighet och arbetar kontinuerligt för att skapa ett koncernövergripande sortiment.

Medarbetare och organisation. Företaget har 188 medarbetare. Huvudkontoret ligger i Lund. Tillverkningen sker genom underleverantörer i Kina och Taiwan. DORO har försäljningsbolag i sju europeiska länder och i Australien. Försäljningen till konsument sker genom ett omfattande återförsäljarnät som täcker cirka 15 000 försäljningsställen.

Historia. DORO grundades 1974 av Claes Bühler. Den första produkten var en telefonsvarare med namnet DORO. Varumärket DORO härstammar från tillverkaren av telefonsvarare vars söner bar namnen Donald och Robin. De två första bokstäverna i respektive namn bildade namnet DORO och rättigheterna till varunamnet övergick sedermera i DOROs ägo. Under 80-talet avregleras det svenska telemonopolet successivt och DORO lanserar nya produktgrupper; företagsväxlar, telefoner och trådlösa telefoner. Avmonopoliseringen skapar konkurrens samtidigt som nya tekniker resulterar i nya produkter och nya användningssätt. Omsättningen ökar därmed från blyga 5 miljoner till cirka 100 miljoner. År 1993 introduceras DORO på Stockholms fondbörs och året därpå förvärvar företaget marknadsbolag i Norge, Danmark och Finland. Under slutet av 90-talet fortsätter DORO att förvärva bolag i Europa och Australien.

Aktien. DOROs aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista. Vid slutet av år 2002 uppgick det totala antalet aktier till 21,5 miljoner, varav 9,7 miljoner aktier är A-aktier och 11,7 miljoner är B-aktier. Den 31 december 2002 uppgick DOROs börsvärde till 148 Mkr. Under 2002 sjönk DORO-aktien med 60%.

aktien

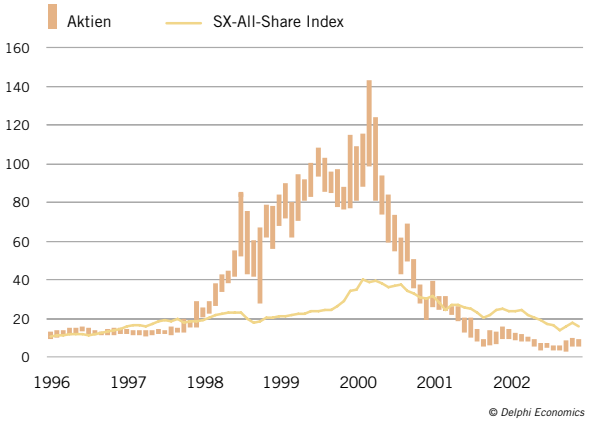
DORO är noterat på Stockholmsbörsen sedan 1993. Av aktieslaget A finns 9 703 154 aktier. Antalet aktier uppgår till 21 467 859 aktier efter en nyemission i november 2001 om 11 764 705 nya B-aktier som tecknades till 30% av RunDor och till 70% av Nordea. De nya aktierna har 1/10 rösträtt och är inlösenbara fram tom den ordinarie bolagsstämman 2005 mot en uppräkning om 10% årligen. DORO kommer inte att ge någon utdelning på A-aktierna innan alla B-aktier är inlösta.

Inga konvertibler eller syntetiska optioner är utestående. Mellby Industri AB – ett av Rune Andersson ägt bolag – har utfärdat 239 000 optioner till 21 ledande befattningshavare.

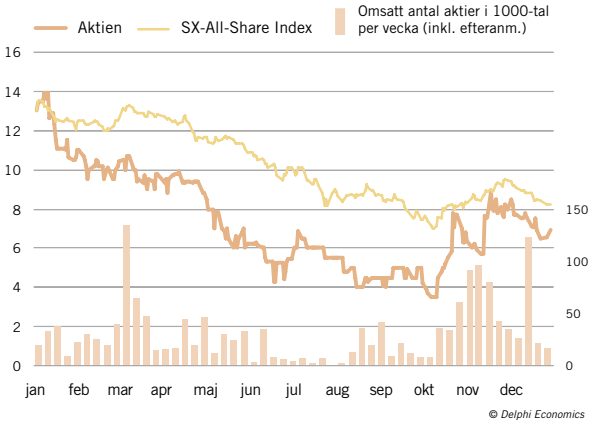
DORO-aktiens värde sjönk under 2002 med 60%. DOROs börsvärde var den 31 december 2002 148 (247) Mkr.

En välbesökt bolagsstämma genomfördes i Lund den 5 mars 2002. Företagsledningen har deltagit i ett antal analytikerträffar.

Kursutveckling 1996-2002



Kursutveckling och omsättning 2002



Aktiedata

	2002	2001	2000	1999	1998
Antal aktier, tusental[1]	21.468	10.508	9.703	9.703	8.236
Nominellt värde, kr	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Vinst per aktie efter skatt, kr[1]	0,03	–18,51	–5,01	4,70	3,76
Kassaflöde per aktie	0,93	5,77	–0,61	3,51	2,10
Synligt eget kapital, kr	2,47	5,71	14,97	21,85	22,3
Börskurs, 31/12, kr	6,9	11,5	26,5	108	72,5
Utdelning, kr	0,00	0,00	0,00	2,00	1,75
P / E tal[2]	N/A	N/A	N/A	22,7	15,5
Direktavkastning (%)[3]	N/A	N/A	N/A	1,9%	2,4%

[1] Antalet aktier var genomsnittligt under 1998: 8.236.544 och 2001: 10.508.956
[2] P/E tal räknas som börskurs vid slutet av året dividerat med vinst per aktie efter skatt
[3] Direktavkastning räknas som utdelning dividerat med börskurs 31/12

Emissioner

Moderbolagets aktiekapital har under de 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	27,00	1,2	32,7
2001	Riktad nyemission	11.764.705	8,50	11,8	100,0

Större aktieinnehav per 31 december 2002

De 10 största aktieägarna	Antal aktier	% av aktier	Antal röster	% av röster
Mellby Industri AB (Rune Andersson)	6.541.527	30,5%	3.365.057	30,9%
Nordea	8.235.294	38,4%	823.529	7,6%
SEB Fonder Småbolagsfond	400.500	1,9%	400.500	3,4%
Hans Björstrand	265.000	1,2%	265.000	2,2%
Banco	236.500	1,2%	236.500	2,0%
Mats Ljunggren	135.000	0,6%	135.000	1,1%
Länsförsäkringar Småbolagsfond	134.700	0,6%	134.700	1,1%
Lloyds Bank International Ltd, Schweiz	110.000	0,5%	110.000	0,9%
SIF	108.571	0,5%	108.571	0,9%
Nordea bank SA, Luxemburg	108.457	0,5%	108.457	0,9%
Deltotal	**16.275.549**	**75,8%**	**5.687.314**	**51,0%**

Fördelning av aktieinnehav den 31 december 2002

	Antal aktieägare	I % av alla aktieägare	Äger tillsammans st aktier	I % av alla aktier
Under 501 aktier	4798	71,5%	819.424	3,8%
501-1000 aktier	994	14,8%	835.457	3,9%
1001-5000 aktier	769	11,5%	1.767.875	8,2%
5001-10.000 aktier	83	1,2%	594.237	2,8%
10.001-20.000 aktier	34	0,5%	510.017	2,4%
20.001-50.000 aktier	15	0,2%	452.015	2,1%
50.001-100.000 aktier	4	0,0%	213.285	1,0%
Över 100.000 aktier	10	0,1%	16.275.549	75,8%
Totalt	**6.707**	**100,0%**	**21.467.859**	**100,0%**

Antalet aktieägare har minskat från 7.015 till 6.706. Av det totala antalet aktier ägs ca 2 (3)% av utländska aktieägare och ca 15 (19)% av institutionella ägare.

förvaltningsberättelse för DORO AB. Organisationsnummer 556161-9429.

Omvärlden. DORO verkar inom den snabbt föränderliga marknaden för telefoniprodukter till konsumenter och företag i Europa och Australien. DOROs affärsidé är att marknadsföra ett brett och innovativt sortiment av telekomprodukter.

DORO ska erbjuda användarvänliga produkter präglade av hög kvalitet och modern design till konsumenter och företag.

Produktionen är till största delen förlagd till Fjärran Östern. Företaget skyddar sina produkter genom hel- eller delägda formverktyg och aktivt deltagande i utvecklings- och kvalitetssäkringsprocesserna.

De stora inköpsvolymerna gör DORO till en attraktiv kund och ger konkurrenskraftiga kostnader per enhet för såväl utveckling som produktion.

Verksamheten. Det gångna verksamhetsåret har präglats av

- Genomförande av omstruktureringsprogram.
- Minskade kvalitetsbristkostnader.
- Försäljning av växelverksamheten och telefoniverksamheten i Schweiz.
- Bibehållna marknadsandelar och förnyat sortiment.
- Fallande US-dollar.

Under slutet av 2001 genomförde DORO en finansiell rekonstruktion med en nyemission om 100 Mkr. Denna möjliggjorde ett omfattande omstruktureringsprogram vilket inleddes under kvartal fyra 2001 och har pågått hela 2002.

Omstruktureringsprogrammet har lett till väsentligt lägre kostnader. Fokuseringen mot trådad och trådlös telefoni samt koncentration till vissa lönsamma marknader har fortsatt. Detta har lett till försäljning av växelverksamheten i Norden och telefoniverksamheten i Schweiz. Det kvalitetsprogram som pågått sedan början av 2001 har lett till väsentligt lägre kvalitetsbristkostnader under 2002.

De vidtagna åtgärderna har bidragit till en positiv trend för resultatutvecklingen för varje kvartal. För kvartal tre kunde ett positivt resultat, för första gången på tio kvartal, redovisas. Även kvartal fyra slutade positivt vilket gav ett positivt resultat för helåret.

Genomförande av omstruktureringen. Omstruktureringen som påbörjades under kvartal 4 år 2001 har pågått hela året och har löpt enligt plan. DOROs omkostnader har minskat med mer än 25% jämfört med 2001. Detta har åstadkommits genom en fortsatt minskning av antalet anställda (personal och dess kring kostnader), minskade kostnader för lokaler och lager, olika upphandlingar med förbättrade priser, m m.

Den nordiska strukturen håller på att samordnas ytterligare genom skapandet av en gemensam nordisk ledning med ansvar för administration, logistik och lager. Sälj- och marknadsstöd bibehålls i respektive land för bästa kundkontakt och kunskap om de lokala marknadsförutsättningarna.

Inom produktförsörjningen har samarbetsavtal etablerats med ett par större leverantörer för utveckling och produktion av nya telefoniprodukter. Förfinade prognosinstrument och en större samordning av sortimentet i Europa är andra åtgärder som har införts för att förbättra leveransprecision och flexibilitet. Detta har skapat rationellare inköp och logistik samt minskat kapitalbindning i lager.

Inom den trådlösa bredbandsverksamheten har en väsentlig omstrukturering genomförts med fokusering på färre produkter och marknader. Omkostnaderna har sänkts genom minskning av personal- och administrationskostnader. Den svenska verksamheten flyttades till DOROs lokaler i Lund under kvartal tre. Under slutet av året har ytterligare åtgärder påbörjats. Kostnaderna för detta åtgärdsprogram som huvudsakligen kommer att genomföras under 2003 har reserverats under 2002.

Minskade kvalitetsbristkostnader. DOROs förstärkta kvalitetssäkringsprocess fortsätter att ge avsedd effekt och kvaliteten på DOROs nya produkter är nu mycket god. Kvalitetsarbetet bedrivs systematiskt och proaktivt. Redan vid val av tillverkande partner spelar olika kvalitetsparametrar en stor roll. Under själva tillverkningen sker kontroller både i fabrikerna av DOROs kvalitetsinspektörer och i Europa av kvalitetsavdelningen. Samtliga tillverkare utvärderas löpande vad avser resultat av kontroller, returer och leveransprecision. Effekten är kraftigt reducerade kvalitetsbristkostnader, en avsevärt förbättrad image och nöjdare kunder. De minskade kvalitetsproblemen har också lett till sänkta reserveringar för kundreturer (garantireserver).

Försäljning av växelverksamheten och telefoniverksamheten i Schweiz. I enlighet med den fokuseringsstrategi som antogs under hösten 2001 sålde DORO växelverksamheten per den 15 mars 2002. I köpet ingick verksamheten i de nordiska länderna. Köpare var Lanict AB som gjorde ett inkråmsförvärv. Inklusive inkråmsförsäljningen uppgick omsättningen till 21 Mkr under kvartal ett.

I december tecknades avtal med Wycom gruppen, Schweiz, om överlåtelse av telefoniverksamheten i Schweiz från 31 december 2002. Wycom köpte kundregister, lager och rätten

att använda varumärkena Audioline och DORO i Schweiz samt tog över olika garantiåtaganden till kunder.

DORO och Wycom har också signerat ett serviceavtal som ger Wycom tillgång till DOROs produkter på den schweiziska marknaden.

I december tecknades en intresseförklaring med VD för UpGrade OÛ i Estland om försäljning av bolaget. Ett slutligt avtal kommer att villkoras av bolagsstämmans beslut enligt den sk "Lex Leo-lagen".

Försäljningarna har gett en marginell resultatpåverkan för 2002.

Marknad och sortiment. Försäljningstakten har i stort följt den allmänna utvecklingen inom hemelektronik och telekomprodukter. Den svaga efterfrågan från 2001 fortsätter. DOROs marknadsandelar bedöms vara i stort sett oförändrade jämfört med föregående år.

Efterfrågan på DOROs trådade telefoner har överträffat förväntningarna och befäst bolagets position på marknaden tack vare ett mycket komplett sortiment för såväl konsument som företag.

Inom det trådlösa sortimentet har de nya analoga telefonerna (CT1) mottagits väl av marknaden och ett nytt program (CT0) har lanserats under slutet av året i Frankrike, Storbritannien och Australien.

DOROs små och designade DECT (digitala) telefoner har blivit en mycket uppskattad produktlinje. DECT programmet har nu utökats med 5000-serien som är välutrustade telefoner i normal storlek med DOROs kännetecknande design.

Marknaden för trådlösa bredbandsprodukter har varit fortsatt svag under året. Tillsynsmyndigheten för licensierad trådlös bredbandsteknik (PTS) i Sverige har delat ut länsvisa tillstånd till olika operatörer. Denna utbyggnad kommer att påbörjas under 2003 vilket bör förbättra UpGrades marknadsförutsättningar. Flera olika distributionsavtal har slutits för att ytterligare stärka bredden i produktportföljen.

Fallande US-dollar. US-dollar kursen var fortsatt hög under kvartal ett och började sedan att falla i etapper under sommaren och i slutet av året. Kursen är nu på samma nivåer som i början av år 2000. Merparten av DOROs produkter köps i USD och säljs i olika lokala valutor. Den fallande dollarkursen har gradvis fått genomslag i lägre inköpspriser men detta fördröjdes genom terminsäkringar. Kundpriserna har också sänkts vilket har lett till att en mindre del av den fallande US-dollarn har fått genomslag i resultatet.

DOROs styrelse bestämde i augusti att ändra valutapolicy. Säkringsnivån sänktes från 75% till 50% av US-dollar flödena för de kommande sex månaderna.

Den fallande försäljningen och de höga säkringsnivåerna ledde till en viss översäkring under året. Dessa terminer har fått stängas i förtid. Skuldsättningen i moderbolaget har fortsatt att anpassas till behoven av lån i dotterbolagen (mix och volym). Under 2002 har en ökning av säkringen av eget kapital i dotterbolagen skett.

Personal. Koncernledningen har under 2002 omorganiserats och förstärkts, framförallt avseende inköp och logistik kompetens. Koncernen minskade genomsnittliga personalen till 210 (276). Antalet anställda per 31 december minskade till 188 (251). Personalminskningar är genomförda i alla bolag.

Tvister. DORO har i de senaste årsredovisningarna informerat om en större tvist med en leverantör. DORO har stämt Nissho Iwai till domstol i Osaka i Japan om totalt 106 Mkr. Inledande domstolsförhandlingar har pågått sedan 2001 och förväntas avslutas under 2003. Den juridiska processen kan ta ytterligare flera år. Under året har olika försök gjorts att lösa tvisten. En eventuell framgång i tvisten får samma resultat som kassaflödeseffekt efter avdrag för löpande juridiska och tekniska kostnader.

Ett flertal mindre äldre tvister har stängts under året. Resultatpåverkan har varit svagt positiv. Ett fåtal äldre tvister återstår. En framgång i tvisterna skulle ge en positiv resultatpåverkan.

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 de avser att bli ISO 14000 certifierade.

Euro. Eurons införande hade begränsade effekter på DORO. Endast två länder där DORO är verksamt bytte till Euro: Frankrike och Finland.

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

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

Styrelsens arbetsordning. En beskrivning av styrelsens arbetsformer återfinns i samband med presentationen av styrelsen (sid 31).

Utdelning och finansiella mål. Tidigare hade DORO en utdelningspolicy som var att utdela mellan 1/3 och 1/2 av vinsten efter skatt. DOROs styrelse antog i samband med nyemissionen 2001 om 100 Mkr en ny policy. Den nya policyn är att när tillgängliga vinstmedel finns och finansiell balans är uppnådd kommer B-aktier att inlösas. När alla B-aktier är inlösta kommer en ny utdelningspolicy att antagas. Under tiden fram till ordinarie bolagsstämma 2005 skall DORO kunna lösa in B-aktier med ett pris om teckningskursen (8,50 Kr) plus 10% ränta per år. Om inte B-aktierna inlösts skall dessa omvandlas till A-aktier vid bolagsstämman 2005. Vid en eventuell framtida nyemission har B-aktierna samma rätt som A-aktierna. B-aktierna skall också kunna omvandlas till A-aktier vid eventuellt uppköp av tredje man.

Det inlösenbara beloppet uppgick 31 december till 111 (101) Mkr.

DORO har som målsättning en maximal skuldsättningsgrad (räntebärande skulder/eget kapital) på 1,3. Idag ligger den på 0,35.

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

Utsikter för innevarande år. I samband med bolagsstämman den 13 mars 2003 kommer en bedömning av affärsläget att lämnas för verksamhetsåret.

Händelser som inträffat efter räkenskapsårets utgång. Försäljningen av delar av inkråmet i DORO Audioline AG, Schweiz har slutförts med Wycom AG. En avsiktsförklaring om försäljning av aktierna i UpGrade OÛ till dess VD har slutits och slutligt avtal kommer att underställas bolagsstämman för prövning enligt den sk "Lex Leolagen".

Styrelsen överväger att ändra finanspolicyn och sluta terminssäkra.

Utöver detta har inga händelser av betydelse inträffat efter räkenskapsårets slut som påverkar denna årsredovisning.

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 2002 omsatt 839 Mkr (1 099 Mkr) – en minskning med 24%. Justerat för avyttringar av växelverksamheten sjönk försäljningen med 21%. Marginalerna har förbättrats genom förbättrad kvalitet som ger lägre garantikostnader, bättre lagerkontroll, fallande US-dollar och lanseringar av nya produkter. De lägre volymerna har påverkat bruttovinsten negativt. Under 2001 genomfördes omfattande utförsäljningar som också minskade resultatet.

Omkostnaderna har sänkts genom lägre personal- och adminstrationskostnader.

Avskrivningarna har minskat genom lägre investeringar. Föregående år gjordes nedskrivningar av goodwill om 18 Mkr vilket minskat årets avskrivningar.

Den sänkta belåningen och de minskade lånen i utländsk valuta till lägre valutakurs har reducerat finanskostnaderna.

US-dollar förändringarna har därutöver haft en positiv påverkan på ca 5 (negativ om ca 25) Mkr på resultatet. Effekten har minskat genom sänkta kundpriser och fördröjts genom terminsäkringar.

Resultatet för koncernen före skatt uppgick till 11 (–194) Mkr. Resultatet har belastats med kostnader av engångskaraktär om ca 10 (180) Mkr.

Kvartalsvis resultatutveckling

	2002				2001			
(Mkr)	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
Nettoomsättning	216	176	193	254	279	266	232	322
Rörelsens kostnader	–222	–176	–185	–223	–293	–303	–247	–373
Rörelseresultat före avskrivningar	**–6**	**0**	**8**	**31**	**–15**	**–37**	**–15**	**–50**
Avskrivningar enligt plan	–5	–2	–4	–6	–6	–6	–5	–25
Rörelseresultat efter avskrivningar	**–11**	**–2**	**4**	**25**	**–20**	**–42**	**–20**	**–75**
Finansnetto	1	–1	1	–8	–6	–13	–14	–5
Resultat efter finansiella poster	**–9**	**–3**	**5**	**17**	**–26**	**–55**	**–34**	**–80**
Skatt	–1	–6	–1	–2	8	16	–8	–16
Nettoresultat	**–10**	**–9**	**4**	**15**	**–18**	**–38**	**–43**	**–96**
Omstrukturerings-kostnader	–7			–6	0	0	0	–58

Kvartalsvis balansräkning

	2002				2001			
(Mkr)	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
Anläggningstillgångar	55	51	45	38	86	89	79	57
Varulager	131	133	112	90	328	264	193	125
Kortfristiga fordringar	168	135	144	162	223	188	142	207
Kassa	20	20	10	14	7	6	13	8
Summa tillgångar	**374**	**339**	**311**	**304**	**644**	**545**	**426**	**397**
Eget kapital	51	40	46	53	126	87	47	60
Räntebärande skulder	56	101	93	32	250	253	232	43
Icke räntebärande skulder	267	198	172	219	268	205	148	294
Summa eget kapital och skulder	**374**	**339**	**311**	**304**	**644**	**545**	**426**	**397**

Försäljning per region

(Mkr) (export uppdelad per region)	2002	2001
Norden	312	432
Övriga Europa	376	500
Utanför Europa	151	167
Totalt	**839**	**1099**

Försäljning per produktområde och region. DORO är verksamt inom produktområdena trådlösa telefoner, trådade telefoner (inklusive telefonsvarare, nummerpresentatörer), trådlösa bredband samt övriga verksamheter. Störst i omsättning är trådlösa telefoner som svarar för ca 55% (50) av omsättningen. Därefter följer trådade telefoner med mer än 35% (30) av omsättningen. Växlar och trådlösa bredband svarar för ca 2% (10) respektive ca 8% (10) av omsättningen. Växelverksamheten är såld per 15 mars 2002.

Alla produktområdena hade en fallande försäljning under 2002.

Försäljningen i de olika länderna följde marknadsutvecklingen och minskade i samtliga länder utom i Australien.

Kommentarer till balansräkningen. Koncernens balansomslutning har minskat med 93 (minskat med 327) Mkr sedan ingången av räkenskapsåret till 304 (397) Mkr. Goodwill uppgår till 27 (39) Mkr och har minskat genom avstämning mot rörlig köpeskilling och nedskrivningar.

Nettoskuldsättningsgraden har minskat från 0,72 till 0,35 och soliditeten har ökat från 15% till 17% genom minskad balansomslutning och resultatutvecklingen. Koncernens nettoskuldsättning (räntebärande skulder minus kassa) har minskat med 16 (minskat med 165) Mkr till 19 (35) Mkr. Den största delen av de räntebärande skulderna finns i SEK.

Lagervärdet har reducerats kraftigt genom gemensamt produktsortiment och färre produktvarianter, nordiskt centrallager, försäljning av växlar, fallande US-dollar och flygfrakter vid årsslutet. Huvuddelen av inköpen sker i Asien. Äganderätten till varorna övergår till DORO när produkterna lastats på fartyg. Detta ger en hög lagervolym då andelen av varor-på-väg är mellan 30 och 50% av periodvärdena.

Kommentarer till kassaflödet. Kassaflödet är ojämnt under året genom den stora skillnaden i omsättning mellan kvartalen. Normalt är kassaflödet negativt under första halvåret, neutralt i tredje kvartalet och positivt i kvartal fyra.

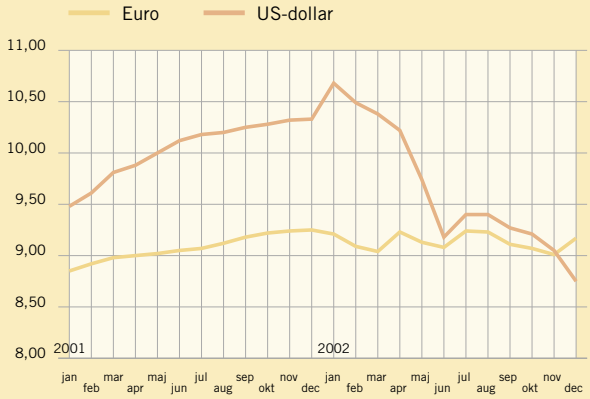
Den positiva resultatutvecklingen har gett ett positivt bidrag som minskat genom lägre leverantörsskulder och utbetalningar relaterade till omstruktureringen. Under föregående år genomfördes en kraftig bantning av balansräkningen vilket ledde till ett positivt kassaflöde. Kassaflödet från den löpande verksamheten 2002 blev 20 (61) Mkr.

Investeringar sker huvudsakligen i olika formverktyg för tillverkning av DOROs produkter hos underleverantörer. Investeringarna uppgick till 6 (9) Mkr.

Moderbolaget. Moderbolaget DORO AB hade en omsättning om 58 (27) Mkr. Resultatet före skatt ökade till 36 (–159) Mkr.

DORO AB ansvarar för den större delen av finansieringen av dotterbolagen. Nettoskuldsättningen har ökat med 33 (minskat med 42) Mkr till 204 (171) Mkr. Utdelning och interna transaktioner har ökat resultatet medan nedskrivning och återförda nedskrivningar av aktier i dotterbolag har ökat det egna kapitalet till 99 (77) Mkr.

Valutautveckling 2001-2002



förslag till vinstdisposition

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

Balanserade vinstmedel	Tkr	0
Lämnat koncernbidrag	Tkr	–20.000
Skatteeffekt pga koncernbidrag	Tkr	5.600
Årets resultat	Tkr	36.484
	Tkr	**22.084**

Fördelas enligt följande:

Inlösen av B-aktier	Tkr	0
Till aktieägarna utdelas kr 0,00 per aktie	Tkr	0
I ny räkning överföres	Tkr	22.084
	Tkr	**22.084**

Koncernens ansamlade förlust den 31 december 2002 uppgick till –25,6 Mkr.

Lund den 30 januari 2003

Anders Bülow
Ordförande

Rune Andersson Ulf Körner

Joen Magnusson Tomas Persson

Gunnar Åkerblom
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 4 februari 2003

Mats Fredricson
Auktoriserad revisor

Torbjörn Svensson
Auktoriserad revisor

resultaträkning

(Mkr)	Not	KONCERNEN 2002	KONCERNEN 2001	MODERBOLAGET 2002	MODERBOLAGET 2001
Nettoomsättning	1	838,6	1.099,4	57,9	26,8
Rörelsens kostnader					
Köpta tillverkningstjänster	26	–583,6	–941,2	–18,4	–17,2
Övriga externa kostnader	2, 20, 26	–110,8	–126,7	–18,6	–19,3
Personalkostnader	3, 4, 5, 6, 26	–110,9	–147,2	–18,3	–16,7
Resultat före avskrivningar		**33,3**	**–115,6**	**2,6**	**–26,5**
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	9	–10,5	–14,7	–5,0	–5,9
Avskrivningar och nedskrivning av immateriella anläggningstillgångar	8, 25, 26	–6,0	–26,8	–	–
Rörelseresultat		**16,8**	**–157,2**	**–2,4**	**–32,4**
Resultat från finansiella investeringar					
Resultat från andelar i koncernföretag	24	–	–	36,4	–91,6
Ränteintäkter och valutakursdifferenser		1,6	2,2	5,6	5,6
Räntekostnader och valutakursdifferenser		–7,8	–39,2	–9,3	–41,0
Resultat efter finansiella poster		**10,6**	**–194,2**	**30,3**	**–159,4**
Bokslutsdispositioner	7	–	–	0	0,2
Skatt på årets resultat	23, 26	–9,9	–0,3	6,2	–0,1
ÅRETS RESULTAT		**0,7**	**–194,5**	**36,5**	**–159,3**
Nyckeltal					
Genomsnittligt antal aktier (tusental)		21.468	10.508		
Vinst per aktie före skatt		0,49	–18,48		
Vinst per aktie efter skatt		0,03	–18,51		

balansräkning

TILLGÅNGAR (Mkr)	Not	KONCERNEN 2002	KONCERNEN 2001	MODERBOLAGET 2002	MODERBOLAGET 2001
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Goodwill	8	27,0	39,0	–	–
Materiella anläggningstillgångar					
Inventarier och verktyg	9	11,0	17,9	4,0	6,6
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	10	–	–	270,6	230,5
Andra värdepappersinnehav		0,1	0,1	–	–
Summa anläggningstillgångar		**38,1**	**57,2**	**274,6**	**237,1**
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager					
Färdigvaror		90,5	123,6	–	–
Förskott till leverantör		0,0	1,2	0,0	0,0
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		115,8	150,0	6,1	4,7
Fordringar hos koncernföretag		–	–	23,4	26,5
Skattefordran	23	19,1	25,8	11,7	0,0
Övriga fordringar		13,4	7,5	2,9	4,7
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11	13,3	24,1	2,6	2,7
Summa omsättningstillgångar		**252,1**	**332,4**	**46,7**	**38,5**
Kassa och bank		**13,9**	**7,8**	**0,0**	**0,0**
SUMMA TILLGÅNGAR		**304,1**	**397,4**	**321,3**	**275,6**

EGET KAPITAL OCH SKULDER (Mkr)	Not	KONCERNEN 2002	KONCERNEN 2001	MODERBOLAGET 2002	MODERBOLAGET 2001
EGET KAPITAL	12				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital 21.467.859 aktier á nom 1 kr		21,5	21,5	21,5	21,5
Bundna medel/Fonder		57,1	191,6	55,5	182,2
Ansamlad förlust/fritt eget kapital					
Fria medel		–26,3	41,4	–14,4	32,6
Årets resultat		0,7	–194,5	36,5	–159,3
Summa eget kapital		**53,0**	**60,0**	**99,1**	**77,0**
OBESKATTADE RESERVER	13	–	–	1,2	1,2
AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER					
Avsättningar					
Avsättningar för skatter		0,0	0,0	0,7	0,1
Övriga avsättningar	14, 19	49,3	86,5	0,0	13,3
Summa avsättningar		**49,3**	**86,5**	**0,7**	**13,4**
Räntebärande skulder					
Checkräkningskredit	15	24,7	21,6	16,5	5,6
Skulder till kreditinstitut		7,7	21,5	0,0	0,0
Skulder hos koncernföretag		–	–	187,7	165,7
Summa räntebärande skulder		**32,4**	**43,1**	**204,2**	**171,4**
Icke räntebärande skulder					
Leverantörsskulder		127,6	171,8	4,4	3,7
Skulder till koncernföretag		–	–	0,4	0,1
Övriga skulder		10,6	9,5	4,6	5,9
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	16	31,2	26,3	6,7	2,9
Summa icke räntebärande skulder		**169,4**	**207,7**	**16,1**	**12,6**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**304,1**	**397,4**	**321,3**	**275,6**
Ställda panter	17	533,5	461,5	440,6	400,5
Ansvarsförbindelser	18	20,4	24,0	20,4	24,0

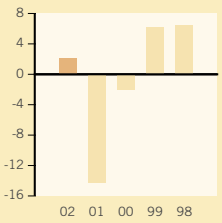
kassaflödesanalys

(Mkr)	Not	KONCERNEN 2002	KONCERNEN 2001	MODERBOLAGET 2002	MODERBOLAGET 2001
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Rörelseresultat		16,8	–157,2	–2,4	–32,4
Avskrivningar	8, 9	14,6	41,5	5,0	5,9
Erhållen ränta/utdelning		1,6	2,2	44,5	19,3
Erlagd ränta och valutakursförluster		–7,8	–39,2	–9,3	–41,0
Betald inkomstskatt	23	–6,6	–4,0	0,0	–0,1
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		**18,6**	**–156,7**	**37,8**	**–48,3**
Förändring av rörelsekapital					
Förändring av varulager		34,4	196,8	0,0	0,1
Förändring av fordringar		42,4	85,8	3,5	75,9
Förändring av icke räntebärande skulder/avsättningar		–75,5	–65,3	–9,2	–37,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**19,9**	**60,6**	**32,1**	**–9,6**
INVESTERINGSVERKSAMHETEN					
Förvärv av dotterföretag/goodwill	8, 10	7,9	3,8	–42,6	–43,9
Förvärv av anläggningstillgångar	9	–5,7	–8,9	–2,5	–5,8
Förlust för utrangeringar		2,4	–0,2	0,2	0,7
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**4,6**	**–5,3**	**–44,9**	**–49,0**
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN					
Upptagna lån		–10,7	–176,2	32,8	–41,4
Nyemission		–	100,0	–	100,0
Koncernbidrag	12	–	–	–20,0	–
Omräkningsdifferenser	12	–7,7	9,2	–	–
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**–18,4**	**–67,0**	**12,8**	**58,6**
Förändring av kassa och bank		**6,1**	**–11,7**	**0,0**	**0,0**
Kassa och bank vid årets början		7,8	19,5	0,0	0,0
Kassa och bank vid årets slut		13,9	7,8	0,0	0,0

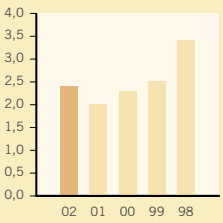
fem år i sammandrag

(Mkr)	2002	2001	2000	1999	1998
Resultaträkning					
Omsättning	838,6	1.099,4	1.454,1	1.183,1	1.000,3
Rörelseresultat före avskrivningar	33,3	–115,6	–5,9	87,5	77,4
Rörelseresultat efter avskrivningar	16,8	–157,2	–30,8	72,9	64,6
Finansnetto	–6,2	–37,0	–13,6	–8,2	–9,2
Resultat efter finansnetto	10,6	–194,2	–44,4	64,7	55,4
Balansräkning					
Anläggningstillgångar	38,1	57,2	93,3	82,3	25,9
Omsättningstillgångar	252,1	332,4	611,1	448,9	362,8
Kassa och bank	13,9	7,8	19,5	15,0	18,3
Eget kapital	53,0	60,0	145,3	212,0	183,8
Avsättningar	49,3	86,5	86,7	29,4	8,0
Räntebärande skulder	32,4	43,1	219,1	154,6	96,4
Icke räntebärande skulder	169,4	207,7	272,9	150,2	118,8
Balansomslutning	304,1	397,4	723,9	546,3	407,0
NYCKELTAL					
Avkastningstal					
Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital %	16,5	–52,4	–8,4	21,7	27,2
Avkastning på genomsnittligt eget kapital %	1,2	–189	–27,2	23,0	29,1
Marginalmått					
Bruttomarginal %	4,0	–10,5	–0,4	7,4	7,7
Rörelsemarginal %	2,0	–14,3	–2,1	6,2	6,4
Nettomarginal %	1,3	–17,7	–3,1	5,5	5,5
Kapitalintensitet					
Kapitalomsättningshastighet	2,4	2,0	2,3	2,5	3,4
Finansiella mått					
Nettoskuldsättningsgrad ggr	0,35	0,72	1,37	0,66	0,42
Räntetäckningsgrad ggr	2,4	N/A	–1,3	4,4	6,0
Soliditet %	17,4	15,1	20,0	38,8	45,2
Kassaflöde	19,9	60,6	–5,9	34,1	17,3
Likvida medel (inkl. outnyttjade krediter)	137,2	181,1	156,8	160,4	146,1
Investeringar	5,7	8,9	11,3	10,5	13,9

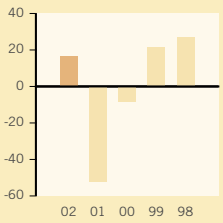
Rörelsemarginal (%)



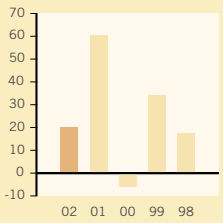
Kapitalomsättnings-hastighet



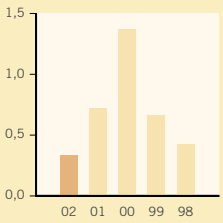
Avkastning (%)



Kassaflöde (Mkr)



Nettoskuldsättnings-grad (ggr)



noter med redovisnings- och värderingsprinciper. Belopp i Mkr om inget annat anges.

Allmänt. Koncernen följer Redovisningsrådets rekommendationer, som är tillämpliga för DORO, och årsredovisningslagen.

Koncernredovisning. I koncernens bokslut ingår moderbolaget DORO AB och de bolag 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 (12).

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

Koncernredovisning upprättas i enlighet med förvärvsmetoden. En bedömning görs vid förvärvstillfället av latent skatt på förvärvade obeskattade reserver. Vidare beräknas latent skatt på skillnaden mellan beräknade marknadsvärden och på tillgångar och skulder, och skattemässiga restvärden till den del skillnaden inte ingår i obeskattade reserver. Vid eliminering av interna transaktioner beaktas dessutom skatteeffekten med utgångspunkt från den nominella skattesatsen i respektive land.

Obeskattade reserver intjänade efter förvärven, elimineras i koncernens resultaträkning och delas i koncernbalansräkningen upp på uppskjuten skatteskuld och bundet eget kapital, med tillämpning av aktuell skattesats i respektive land.

DORO tillämpar den s k dagskursmetoden för omräkning av utländska dotterbolags balans- och resultaträkningar. Det innebär att samtliga tillgångar och skulder i dotterbolagen omräknas till balansdagens kurs, medan samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till genomsnittskurs för verksamhetsåret. De omräkningsdifferenser som därvid uppkommer är en effekt dels av skillnaden mellan resultaträkningarnas genomsnittskurser och balansdagens kurser, dels av att nettotillgångarna omräknas till en annan kurs vid årets slut än vid årets början. Omräkningsdifferenserna förs ej över resultaträkningarna utan direkt till det egna kapitalet.

Moderbolaget tar upp lån i främmande valutor som balans mot nettotillgångar i utländska dotterbolag för att säkra större delen av eget kapital. Kursdifferenserna på dessa lån efter avdrag för härtill hänförlig skatteeffekt, förs i koncernredovisningen direkt till det egna kapitalet i den mån de motsvaras av omräkningsdifferenser i det sålunda säkrade egna kapitalet i utländska dotterbolag.

Intäktsredovisning. Intäkter redovisas när huvudsakligen alla risker och rättigheter som är förknippade med att äganderätten övergått till köparen, vilket normalt inträffar i samband med leverans.

Kostnadsredovisning. DORO verkar i en miljö med snabb teknisk utveckling.

Utgifter för produktanpassningar, typgodkännanden, marknadssatsningar m m kostnadsförs omedelbart.

Goodwill. Beräkning av goodwill görs enligt förvärvsmetoden. Vid köp av bolag kan köpeskillingen vara resultatberoende. Beräkning görs i så fall 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.

Materiella och immateriella anläggningstillgångar. Materiella och immateriella anläggningstillgångar, huvudsakligen bestående av goodwill, inventarier och verktyg, redovisas till anskaffningsvärden med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan.

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

Koncernmässig goodwill uppkommen i samband med företagsförvärv avskrivs linjärt över förväntad ekonomisk livslängd enligt plan upprättad för varje förvärv. Fastställd avskrivningsplan (10 år) motiveras av dess strategiska och långsiktiga betydelse. Tiden för uppbearbetning av ett varumärke på en marknad är lång.

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

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

Utöver detta kan individuell prövning göras.

Avsättningar görs för beräknade reparationsutgifter och förluster av marginaler avseende varor som kan returneras inom garantitiden (normalt ett år).

Kundfordringar. Kundfordringar redovisas netto efter avsättning för osäkra kundfordringar. Avsättningar för osäkra kundfordringar baseras på en modell där förfallotid ger ökade nedskrivningsbehov. Utöver detta sker individuell bedömning av kundfordringar som gjorts med hänsyn till förväntade kundförluster.

Fordringar och skulder i utländsk valuta. Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs och orealiserade kursvinster och kursförluster ingår i resultatet. I de fall terminskontrakt finns används denna kurs vid värderingen av terminssäkrade fordringar och skulder.

Kurssäkring av framtida flöden. Terminskontrakt avseende kurssäkring av framtida flöden i utländsk valuta marknadsvärderas ej på balansdagen. 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 valutasäkring sker för 50% av den förväntade inköpen de kommande sex månaderna. Vidare säkras 50% av åtaganden som är över sex månader (f n en mindre del av omsättningen).

Koncernbidrag och aktieägartillskott. Koncernbidrag som lämnas och tas emot redovisas direkt mot eget kapital som en minskning respektive ökning av fritt eget kapital. Skatteeffekten beaktas på koncernbidrag som bokas i resultaträkningen och mot fritt eget kapital.

Lämnade aktieägartillskott redovisas hos givaren som en ökning av posten Andelar i koncernföretag varefter prövning sker om en nedskrivning av aktiernas värde är erforderlig. Erhållna aktieägartillskott redovisas hos mottagaren direkt mot fritt eget kapital.

Pensioner. Avsättningar och betalningar till pensioner sker enligt olika pensionsplaner. Alla pensionsutfästelser som inte övertagits av försäkringsbolag eller på annat sätt säkerställts genom fondering hos extern part skuldförs i balansräkningen.

Skatter. Koncernens totala skatt utgörs dels av aktuell skatt på det skattepliktiga resultatet för perioden, dels uppskjuten skatt. Den uppskjutna skatten utgörs i huvudsak av beräknad skatt på årets förändringar av obeskattade reserver, koncernmässiga justeringar samt skatt avseende outnyttjade skattemässiga underskott.

Skattelagstiftningen i vissa länder medger avsättning till särskilda reserver och fonder. Härigenom kan företagen inom vissa gränser disponera och kvarhålla redovisade vinster i rörelsen utan att de omedelbart beskattas. De obeskattade reserverna blir föremål för beskattning först då de upplöses för annat ändamål än förlusttäckning.

I koncernens balansräkning redovisas de enskilda företagens obeskattade reserver uppdelade på eget kapital och uppskjuten skatt. I resultaträkningen redovisas som uppskjuten skatt den skatt som är hänförlig till årets förändring av obeskattade reserver.

Uppskjutna skattefordringar redovisas för outnyttjade underskottsavdrag i den mån de kan mötas av upplösning av obeskattade reserver eller med största sannolikhet beräknas kunna utnyttjas inom överskådlig framtid.

Outnyttjade skattemässiga underskottsavdrag som erhållits i samband med förvärv omvandlas till uppskjuten skattefordran om den bedömda intjäningsförmågan gör att de beräknas kunna utnyttjas.

Valutakurser. Vid konsolideringen har följande valutakurser använts:

		Genomsnittskurs		Balansdagens kurs	
Land	Valuta	2002	2001	2002	2001
Australien	AUD	5,26	5,34	4,94	5,41
Danmark	DKK	1,23	1,24	1,23	1,25
Finland	FIM	N/A	1,55	N/A	1,57
Frankrike	FRF	N/A	1,41	N/A	1,42
Europa	EUR	9,15	9,25	9,17	9,31
Hong Kong	HKD	1,25	1,33	1,12	1,36
Norge	NOK	1,23	1,15	1,26	1,17
Polen	PLN	2,39	2,52	2,28	2,66
Schweiz	CHF	6,23	6,14	6,31	6,32
Storbritannien	GBP	14,59	14,94	14,03	15,34
USA	USD	9,72	10,33	8,75	10,57

Not 1 Inköp och försäljning till dotterföretag

Av moderbolagets fakturering hänför sig 32 (11) Mkr till dotterbolag. Moderbolaget har sålt varumärke till dotterföretag om 20 (0) Mkr. Fakturering från dotterbolag till moderbolaget har skett med 29 (9) Mkr.

Not 2 Leasingkostnader

Leasingkostnader för operationella leasingavgifter har under året uppgått till 4,4 (3,7) Mkr. Avtalade framtida leasingkostnader uppgår till 7,2 (7,7) Mkr och kommer att förfalla under de kommande fyra åren.

Not 3 Medeltal anställda

	2002	varav män	2001	varav män
Moderbolaget	18	89%	21	85%
Övriga Sverige	64	78%	81	89%
Norge	12	92%	19	73%
Danmark	10	50%	14	86%
Finland	6	50%	10	60%
Storbritannien	19	74%	25	68%
Schweiz	7	86%	12	67%
Australien	23	52%	26	50%
Hong Kong	5	60%	7	43%
Frankrike	34	53%	43	37%
Polen	12	67%	18	56%
Totalt	**210**	**70%**	**276**	**67%**

Not 4 Löner och andra ersättningar

	2002	2001
Löner och andra ersättningar		
Moderbolaget	10,4	10,4
Dotterföretag	81,3	100,1
Koncernen totalt	**91,7**	**110,4**
Sociala kostnader (varav pensionskostnader)		
Moderbolaget	5,3 (1,4)	5,5 (1,7)
Dotterföretag	16,7 (2,2)	23,1 (2,5)
Koncernen totalt	**22,0 (3,6)**	**28,6 (4,2)**

Pensionskostnad för VD i dotterföretag uppgick till 0,7 (0,4) Mkr.

Not 5 Löner och andra ersättningar, uppdelning

	2002		2001	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Sverige	4,8	29,1	3,9	36,6
Norge	1,0	5,2	0,8	7,0
Danmark	1,1	2,9	1,2	6,7
Finland	1,2	2,0	0,7	2,8
Storbritannien	1,1	7,0	1,1	9,7
Schweiz	2,3	3,2	1,0	5,0
Australien	3,6	10,2	3,1	9,7
Hong Kong	0,0	2,7	0,0	3,4
Frankrike	2,0	9,2	1,1	12,8
Polen	1,4	1,1	1,6	2,2
Totalt	**18,5**	**72,6**	**14,5**	**95,9**

Not 6 Ledningens ersättningar

Ersättning till bolagets styrelse har, i enlighet med bolagsstämmans beslut, uppgått till 550 (480) Tkr varav 200 (200) Tkr har utgått till styrelsens ordförande. Övriga styrelseledamöter som ingår i dotterbolagsstyrelser har ersatts med 60 (150) Tkr. Pensionskostnader för styrelsen uppgick till 0 (0) Tkr. Under 2002 erhöll tillträdande styrelseordförande ett konsultarvode om 240 (120) Tkr för arbete fram till bolagsstämman 2002.

VD har (föregående år maj t o m december) erhållit en ersättning 1798 (1278) Tkr och pensionsavsättning om 354 (236) Tkr. Bonus uppgår därutöver till 270 (0) Tkr. Bonus baseras på sysselsatt kapitals genomsnittliga avkastning. Under 2001 erhöll tf VD (januari till maj) en ersättning 450 Tkr. Utöver detta erhöll han en avsättning för pension om 113 Tkr och 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. VDs pensionsålder är 65 år.

Övriga ledande befattningshavare har erhållit en total ersättning om 2972 (3370) Tkr och pensionsavsättningar om 805 (859) Tkr. Bonus uppgår därutöver till 185 (103) Tkr. Utöver detta har ledande befattningshavare normalt förmån av fri bil. För övriga ledande befattningshavare i koncernen gäller 65 års ålder för pension och huvudsakligen sedvanliga pensionsplaner enligt allmän pension samt full avsättning för hela lönesumman enligt ITP/ITPK planerna. Uppsägningstiderna är enligt LAS eller maximalt tjugofyra månader.

Inga avtal har träffats avseende pensionsutfästelser eller motsvarande utöver vad som omfattas av ovan angivna uppsägningstider, vare sig för styrelseledamöter eller ledande befattningshavare.

Not 7 Bokslutsdispositioner

Moderbolaget	2002	2001
Skillnad mellan bokförda och planenliga avskrivningar	0,0	0,2
Avsättning till periodiseringsfond	0,0	0,0
Totalt	**0,0**	**0,2**

Not 8 Immateriella anläggningstillgångar

Koncernen	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	85,5	89,3
Korrigering av anskaffningsvärde	–6,9	–3,8
Totalt ackumulerat anskaffningsvärde	**78,6**	**85,5**
Ingående avskrivningar	27,8	19,8
Årets avskrivningar	6,0	9,1
Ingående nedskrivningar	17,8	–
Årets nedskrivning	0,0	17,8
Totalt	**51,6**	**46,5**
Utgående planenligt restvärde	**27,0**	**39,0**

Not 9 Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	74,7	75,7	22,7	17,4
Anskaffning under året	5,7	8,9	2,5	5,8
Försäljningar/Utrangeringar/Övrigt	–14,4	–9,9	–3,9	–0,4
Totalt	**66,0**	**74,7**	**21,3**	**22,7**
Ingående avskrivningar	56,8	52,4	16,1	10,5
Årets avskrivningar	10,5	14,7	5,0	5,9
Försäljningar/Utrangeringar/Övrigt	–12,3	–10,3	–3,8	–0,3
Totalt	**55,0**	**56,8**	**17,4**	**16,1**
Utgående planenligt restvärde	**11,0**	**17,9**	**4,0**	**6,6**

Not 10 Andelar i koncernföretag

Dotterbolag	Antal aktier	Andel	Nominellt värde		(MSEK) Bokfört värde
DORO A/S	3.000	100	1,5	MNOK	13,9
DORO Danmark A/S	5.000	100	5,0	MDKK	14,7
DORO Tele OY	29.600	100	0,6	MEUR	7,9
DORO Protech AB [1)]	8.000	100	0,8	MSEK	0,8
DORO Finans AB	1.000	100	0,1	MSEK	26,8
DORO Nordic AB	200.000	100	20,0	MSEK	24,0
DORO UK Ltd	3.013.400	100	3,0	MGBP	42,1
DORO Audioline AG	8.000	100	4,0	MCHF	25,7
DORO Australia Ltd Pty	7	100	2,5	MAUD	16,5
DORO Hong Kong Ltd	4.500	100	4,5	MHKD	4,7
DORO Matra Telecom SA	30.000	100	4,5	MEUR	54,6
DORO Atlantel Sp.Zo.o.	2.800	100	14,0	MPLN	38,9
Totalt					**270,6**

[1)] Vilande bolag

Ingående balans	230,5
Korrigering anskaffningsvärde	–11,8
Nyemission	4,4
Lämnade aktieägartillskott	50,0
Årets nedskrivningar	–37,4
Årets återföring av nedskrivningar	34,9
Utgående balans	270,6

I koncernen finns underkoncerner i vilka följande bolag ingår:

- DORO UK Ltd är moderbolag för Gima Electronics Ltd.
- DORO Finans AB är moderbolag för UpGrade Communication AB.
- UpGrade Communication AB är moderbolag för UpGrade Communication Danmark A/S och UpGrade Communication ÖÜ.

Dotterbolag - Organisationsnummer	Säte
DORO A/S - 934210719	Fredrikstad, Norge
DORO Danmark A/S - 180130	Birkeröd, Danmark
DORO Tele OY - 0994069-9	Helsingfors, Finland
DORO Protech AB - 556542-2556 [1)]	Lund, Sverige
DORO Finans AB - 556450-7282	Lund, Sverige
DORO Nordic AB - 556558-0221	Lund, Sverige
DORO UK Ltd - 1180330	Redditch, Storbritannien
Gima. Ltd - 1627693 [1)]	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 Communication AB - 556280-7338	Lund, Sverige
UpGrade Communication A/S - 240210	Bröndby, Danmark
UpGrade Communication OÜ - 10814198	Tallinn, Estland
DORO Matra Telecom SA - 309 662 195	Versailles, Frankrike
DORO Atlantel Sp.zo.o. - H/B 9346	Krakow, Polen

[1)] Vilande bolag

Not 11 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Förutbetalda hyror	0,7	0,7	0,1	0,1
Övriga poster	12,6	23,4	2,5	2,6
Totalt	**13,3**	**24,1**	**2,6**	**2,7**

Not 12 Förändring av eget kapital

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Redovisat resultat
Ingående balans	21,5	191,6	41,4	–194,5
Disposition av föregående års ansamlade förlust		–126,7	–67,8	194,5
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		–7,8	7,8	
Omräkningsdifferens			–7,7	
Årets resultat 2002				0,7
Utgående balans	**21,5**	**57,1**	**–26,3**	**0,7**

Moderbolaget	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Redovisat resultat
Ingående balans	21,5	182,2	32,6	–159,3
Disposition av föregående års ansamlade förlust		–126,7	–32,6	159,3
Lämnat koncernbidrag			–20,0	
Skatteeffekt pga koncernbidrag			5,6	
Årets resultat 2002				36,5
Utgående balans	**21,5**	**55,5**	**–14,4**	**36,5**

Utgående bundna reserver per 2002-12-31 består av reservfond med 55,5 Mkr och på överkursfond med 0,0 Mkr.

Not 13 Obeskattade reserver

Moderbolaget	2002	2001
Avsättning till periodiseringsfond		
1996	0,0	0,0
1997	0,7	0,7
1998	0,5	0,5
1999	0,0	0,0
2000	0,0	0,0
2001	0,0	0,0
2002	0,0	0,0
Totalt	**1,2**	**1,2**

Den uppskjutna skatten på de obeskattade reserverna uppgår till 0,3 (0,3) Mkr.

Not 14 Övriga avsättningar

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Garantiavsättningar	20,3	29,0	0,0	0,0
Övriga avsättningar	29,0	57,5	0,7	13,4
Totalt	**49,3**	**86,5**	**0,0**	**13,4**

Not 15 Checkräkning

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Beviljad kredit	177,5	227,0	135,0	199,0

Not 16 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Semesterlöneskuld	6,8	7,7	1,3	1,4
Sociala avgifter	3,5	1,7	0,7	0,8
Övriga personalskulder	8,1	5,4	1,6	0,0
Övriga poster	12,9	11,6	3,1	0,8
Totalt	**31,2**	**26,3**	**6,7**	**2,9**

Not 17 Ställda säkerheter till kreditinstitut

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Företagsinteckningar	180,5	170,0	170,0	170,0
Kundfordringar och lager	59,5	60,7	0,0	0,0
Andelar i koncernföretag	293,5	234,4[1]	270,6	230,5
Totalt	**533,5**	**461,5**	**440,6**	**400,5**

[1] I koncernen anges värdet av nettotillgångar avseende dotterbolagen.

Not 18 Ansvarsförbindelser

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Borgen till dotterbolag	20,4	24,0	20,4	24,0
Totalt	**20,4**	**24,0**	**20,4**	**24,0**

Not 19 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 har informerat i tidigare års årsredovisning om en större tvist med en leverantör, för vilken reservering gjorts i 1999 och 2000 års bokslut om totalt 31 Mkr. Detta innebär att ingen ytterligare risk finns. Stämning har inlämnats i Osaka, Japan, mot Nissho Iwai om totalt 106 Mkr. Inledande domstolsförhandlingar har pågått sedan 2001 och förväntas avslutas under 2003. Den juridiska processen kan ta ytterligare flera år. Under året har olika försök gjorts att lösa tvisten.

En eventuell framgång i tvisten får samma resultat som kassaflödeseffekt efter avdrag för löpande juridiska och tekniska kostnader.

Not 20 Revision

Deloitte & Touche har revisionsuppdraget i samtliga större enheter

	Koncernen		Moderbolaget	
Arvode och kostnadsersättningar	2002	2001	2002	2001
Revisionsuppdrag	1,6	1,3	0,2	0,2
Andra uppdrag	0,7	0,8	0,3	0,4

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 21 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, vilket hanteras av moderbolaget för flera valutor.

Valutahanteringen är koncentrerad till DORO AB.

Inom ramen för fastställda risklimiter försäljer och köper DORO AB valuta.

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 valutasäkring sker för 50% av de förväntade inköpen de kommande sex månaderna. Vidare säkras 50% av åtaganden som är över sex månader (fn i en mindre del av omsättningen). Valutasäkring ändrades i kvartal 2 (från 75% till 50%). Vid utgången av 2002 fanns terminskontrakt motsvarande drygt 50% av de förväntade flödena för första halvåret 2003.

Valutaexponering

Valuta (MSEK)	2002 Före säkring	2002 Efter säkring	2001 Före säkring	2001 Efter säkring
SEK	+40	–60	+110	–70
DKK	+60	+30	+60	+30
NOK	+70	+40	+80	+40
EUR	+170	+40	+230	+80
GBP	+40	0	+60	–30
CHF	+10	–10	+10	–10
AUD	+110	+50	+100	+40
USD	–540	–150	–850	–470
PLN	+20	+15	+50	+50

Omräkningsexponering av 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 197 (158) Mkr, varav 137 (88) Mkr säkrades genom upplåning i samma valuta.

Värde av utländska tillgångar

	2002 Värde	2002 Varav säkrat	2001 Värde	2001 Varav säkring
DKK	14	10	9	11
NOK	20	9	5	9
EUR	50	44	29	22
GBP	32	32	28	16
CHF	26	13	11	14
AUD	26	14	32	16
HKD	5	6	6	0
PLN	24	9	38	0
Totalt	**197**	**137**	**158**	**88**

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.

Nettoskuldsättning / valuta 2002-12-31 och 2001-12-31

(Mkr)	2002	2001
SEK	39	14
EUR	1	5
GBP	3	25
DKK	5	8
NOK	1	2
CHF	5	6
AUD	–6	0
HKD	0	–1
USD	–24	–16
PLN	9	0
Totalt	**33**	**43**

Övrig riskhantering. DORO har traditionellt haft låga kreditförluster och detta gäller även 2002. Genom att arbeta med väl etablerade kunder som har god kreditvärdighet kan kreditriskerna minskas. I de flesta länder arbetar DORO utan kreditförsäkring.

DORO har ett samordnat program för försäkringar. Tillsammans med extern expertis utarbetas en policy för vilka försäkringar som skall finnas, belopp samt fördelning av risk mellan moderbolag och dotterbolag.

Not 22 Känslighetsanalys

DORO påverkas av olika faktorer och följande effekter på resultat före skatt ges vid 1% förändring av olika variabler (Mkr):

	2002	2001
• Prisförändring	+/– 8	+/– 11
• Volymförändring	+/– 2	+/– 2
• USD	+/– 5	+/– 7
• Ränteförändring	+/– 0,5	+/– 1

Kalkylen är gjord i en statisk miljö. I verkligheten kan t ex en USD minskning leda till lägre kundpriser eller en ökning kompenseras genom högre kundpris med en tidsfördröjning.

Not 23 Skatter

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Komponenter i periodens skatt				
Aktuell skattekostnad	–7	–4	0	0
Övrigt	–3	4	6	0
Redovisad skatt	**–10**	**0**	**6**	**0**

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade värden respektive skattemässiga värde är olika. Temporära skillnader, outnyttjade skattemässiga underskottsavdrag (samt andra framtida skatteavdrag) har resulterat i uppskjutna skatteskulder och skattefordringar avseende följande poster:

Uppskjutna skatteskulder				
Periodiseringsfond	0	0	0,3	0,3
Totalt redovisad uppskjuten skatteskuld	**0**	**0**	**0,3**	**0,3**
Uppskjutna skattefordringar				
Outnyttjade underskottsavdrag	16	26	5	–
Avsättning för omstrukturering	3	3	0	0
Fordran koncernbolag	6	–	6	–
Totalt redovisad uppskjuten skattefordran	**25**	**29**	**11**	**0**
Totalt uppbokad skattefordran				
Aktuell skatt	–6	–3	1	–
Skattefordran	**19**	**26**	**12**	**–**

Uppskjutna skattefordringar redovisas för outnyttjade underskottsavdrag och temporära skillnader i den mån de kan mötas av upplösning av obeskattade reserver eller med största sannolikhet beräknas utnyttjas inom överskådlig framtid.

Av koncernens underskottsavdrag kan 216 Mkr (250 Mkr) utnyttjas utan tidsbegränsning. De större kvarvarande underskotten finns i Sverige, UK, Danmark och i Frankrike.

Ej redovisad uppskjuten skattefordran avseende outnyttjade skattemässiga underskottsavdrag uppgår till:

	46	49	26	20

Temporära skillnader föreligger i koncernen avseende immateriella tillgångar redovisade under respektive skattemässiga värden. Uppskjuten skattefordran avseende dessa tillgångar uppgår till 15 Mkr, vilken i koncernens balansräkning inte har upptagits till något värde.

Uppskjuten skattekostnad avseende del av omstruktureringsreserv uppgår till 3 Mkr, vilken inte har upptagits till något värde.

Not 24 Resultat från andelar i koncernföretag

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Utdelning	–	–	38,9	13,7
Nedskrivning aktier	–	–	–37,4	–105,3
Återföring av nedskrivning	–	–	34,9	0
Totalt	**–**	**–**	**36,4**	**–91,6**

Not 25 Jämförbarhet

Poster som påverkar jämförbarheten mellan åren består bl a av följande större poster (Mkr):

	2002
• Omstruktureringskostnad (exkl. skatt)	13
	2001
• Omstruktureringskostnad (exkl. skatt)	58
• Utförsäljning av lager och nedskrivningar	50
• Störningar i produktförsörjningen som kvalitet och garantier	50
• Valutakursdifferenser terminer och lån	26

Not 26 Omstruktureringsreserv

En omstruktureringsreserv avsattes i kvartal fyra 2001. Omstruktureringsreserven har utnyttjats med 33 Mkr och ytterligare avsättning har gjorts om 6 Mkr.

Kvarstående reserver	2002	2001
Kostnader för personalreduktioner	8	14
Kostnader för kvalitet	0	10
Olika reserveringar	15	26
Totalt	**23**	**50**

Not 27 Verksamhet under avveckling

Omstruktureringen som inleddes under hösten 2001 innebar också en fokusering av DOROs verksamheter till utvalda produktsegment och länder.

Under 2002 har växelverksamheten sålts till Landis ICT AB (senare Westcon AB) i de nordiska länderna. Växelverksamheten omsatte för 2001 drygt 70 Mkr och omsatte under 2002 21 Mkr.

I december tecknades kontrakt om försäljning av delar av inkråmet i DORO Audioline AG i Schweiz till Wycom AG. Affären slutfördes i januari. Omsättningen i Schweiz var under 2002 36 Mkr.

Båda verksamheterna hade negativa resultat under 2002.

Not 28 Effekter av ändrade valutakurser

DOROs valutapolicy redovisas i not 21 och en känslighetsanalys av förändrar US-dollar finns i not 22.

Effekterna av ändrade valutakurser uppgår för rörelsen till +12 (–36) Mkr och för finansiella poster till +1 (–26) Mkr. Med ändrade valutakurser avses olika skillnader som uppstår mellan bokning och betalning av skulder och fordringar i valuta, konsolideringseffekten av resultaten i dotterbolag och den förändring av den genomsnittliga kursen vid inköp av produktionstjänster.

Det egna kapitalet har kurssäkrats genom upptagande av lån i motsvarande valuta. Den orealiserade förlusten uppgår till 2,2 (6,5) Mkr.

Vid utgången av räkenskapsåret uppgick terminssäkringen för de kommande sex månaderna till 138 Mkr. Den orealiserade förlusten (terminskurs jämförd med bokslutsdagens kurs) uppgick till 8 Mkr.

revisionsberättelse

Till bolagstämman i DORO AB (publ)
Organisationsnummer 556161-9429

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i DORO AB för år 2002. 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 4 februari 2003

Mats Fredricson
Auktoriserad revisor

Torbjörn Svensson
Auktoriserad revisor

definitioner

Avkastning på genomsnittligt sysselsatt kapital. Rörelseresultat dividerat med det kvartalsvisa genomsnittliga sysselsatta kapitalet exklusive kassa och bank.

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

Bruttomarginal. Resultat före avskrivningar i procent av årets omsättning.

Rörelsemarginal. Rörelseresultat (efter avskrivningar) i procent av årets omsättning.

Nettomarginal. Rörelseresultat efter finansiella poster i procent av årets omsättning.

Kapitalomsättningshastighet. Årets nettoomsättning dividerad med genomsnittlig balans-omslutning.

Nettoskuldsättningsgrad. Räntebärande skulder minus kassa i procent av eget kapital.

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

Soliditet. Eget kapital i % av balansomslutningen.

Kassaflöde. Kassaflöde från den löpande verksamheten.

Investeringar. Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv.

Vinst per aktie före skatt. Resultat efter finansiella poster dividerat med genomsnittligt antal aktier.

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

Kassaflöde per aktie. Kassaflöde från den löpande verksamheten dividerat med genomsnittligt antal aktier.

ledande befattningshavare

Främre raden, från vänster: Per Carlenhag, Gunnar Åkerblom och Ingvar Karlsson.
Bakre raden: Thomas Bergdahl och Allan Mårtensson.

Gunnar Åkerblom, född 1950
Huvudsysselsättning:
VD i DORO. Anställd 2001.
Aktieinnehav: 29.000 aktier
Optionsinnehav: 100.000 köpoptioner

Thomas Bergdahl, född 1964
Huvudsysselsättning: Supply manager. Anställd 2002.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 köp-optioner

Allan Mårtensson, född 1953
Huvudsysselsättning:
Marknadschef. Anställd 1976.
Aktieinnehav: 10.774 aktier
Optionsinnehav: 19.000 köpoptioner

Ingvar Karlsson, född 1956
Huvudsysselsättning: vVD och ekonomichef. Anställd 1998.
Aktieinnehav: 7.050 aktier
Optionsinnehav: 33.000 köpoptioner

Per Carlenhag, född 1954
Huvudsysselsättning:
Kvalitets- och miljöchef.
Anställd 1999
Aktieinnehav: 2.000 aktier
Optionsinnehav: 4.000 köpoptioner

Ovanstående aktie- och optionsägande omfattar också de innehav av aktier och optioner som innehas av hustru, omyndiga barn och ägda bolag. Optionerna är utställda av Mellby Industri AB.

revisorer

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

Torbjörn Svensson, född 1953
Auktoriserad revisor Deloitte & Touche AB.
Revisor i DORO sedan 1999.

styrelse

Ledamöter

Anders Bülow, född 1953
Huvudsysselsättning:
VD Mellby Industri AB.
Styrelseordförande sedan 2001.
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Svanströms AB och Brämhults Jos AB, styrelseledamot i Bewator Holding AB.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Rune Andersson, född 1944
Huvudsysselsättning:
Olika styrelseuppdrag
Styrelseledamot sedan 1998
Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Electrolux och Mellby Industri AB.
Aktieinnehav: 6.451.527 aktier
Optioner: Utställt 239.000 köpoptioner via bolaget Mellby Industri AB
Optionsinnehav: 0 optioner

Ulf Körner, född 1946
Huvudsysselsättning:
Professor i Teletrafiksystem vid Lunds Tekniska Högskola/ Universitet. Styrelseledamot sedan 1993.
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Consafe Infotech, Post- och telestyrelsen och styrelseordförande i UpGrade Communication AB.
Aktieinnehav: 5.000 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

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.
Aktieinnehav: 2.142 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Tomas Persson, född 1954
Huvudsysselsättning:
VD i Brio
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Dansk trälast och ordförande i Lugi HF.
Styrelseledamot sedan 2002
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 köpoptioner

Gunnar Åkerblom, född 1950
Huvudsysselsättning:
VD i DORO
Anställd 2001
Aktieinnehav: 29.000 aktier
Optionsinnehav: 100.000 köpoptioner

Suppleant

Anders Frick, född 1945
Huvudsysselsättning:
Olika styrelseuppdrag
Suppleant sedan 2001
Övriga uppdrag: Ordförande i ProstaLund AB och WeSpot AB, vice ordförande i Sweco ledamot av styrelserna i Getinge, Fagerhult, Securitas och Nordea Region Sydsverige.
Aktieinnehav: 0 aktier
Optionsinnehav: 0 optioner

Styrelsen och dess arbetsordning.
DOROs styrelse består av sex ledamöter och en suppleant valda av bolagsstämman 5 mars 2002. Vid styrelsens konstituerande möte omvaldes Anders Bülow till ordförande. Verkställande direktören ingår i styrelsen och vice verkställande direktör är adjungerad till styrelsen som dess sekreterare. Andra tjänstemän i bolaget deltager i styrelsens sammanträden såsom föredragande.
Under verksamhetsåret 2002 hade styrelsen 7 (8) 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 ekonomiska omstrukturering och finansiering. Vid bokslutsmötet redovisar koncernens revisor resultatet av sin granskning. Under år 2003 är sex styrelsemöten inplanerade. Några kommittéer finns inte. Kontakter tas med de större aktieägarna inför val av styrelse.

DORO

DORO AB
Huvudkontor
Skiffervägen 80
SE-224 78 Lund
Sverige
Telefon +46 46 280 50 60
Telefax +46 46 280 50 02
VD Gunnar Åkerblom

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

DORO Danmark A/S
Blokken 21-23
DK-3460 Birkeröd
Danmark
Telefon +45 45 940 200
Telefax +45 45 825 220
VD Lars Dahlin

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
Frankrike
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 Andrew Leung

DORO A/S
Postboks 1404
NO-1602 Fredrikstad
Norge
Telefon +47 69 358 600
Telefax +47 69 358 669
VD Tom Ringen

DORO Atlantel Sp.zo.o.
Ul. Bularnia 5
PL-31-222 Krakow
Polen
Telefon +48 12 415 4557
Telefax +48 12 415 9645
VD Bart Sleczka

DORO UK Ltd
22 Walkers Road
North Moons Moat Industrial Estate
Redditch
Worcs B98 9HE
Storbritannien
Telefon +44 1527 58 38 00
Telefax +44 1527 58 38 01
VD Geoff Spink / Helen Anderson

DORO Nordic AB
Skiffervägen 80
SE-224 78 Lund
Sverige
Telefon +46 46 280 50 00
Telefax +46 46 280 50 01
VD Anders Östergren

UpGrade Communication AB
Skiffervägen 80
SE-224 78 Lund
Sverige
Telefon +46 46 280 51 10
Telefax +46 46 280 51 20
VD Henrik Mygind