



Årsredovisning 1999

1999 I SIFFROR

	1999	1998
Resultat före skatt, Mkr	141,9	104,5
Omsättning, Mkr	1 852	1 624
Föreslagen utdelning, kr	3,75	3,00
Vinst per aktie efter skatt, kr	13,40	9,00
Eget kapital per aktie, kr	70,10	59,30
Vinstmarginal, %	8,5	7,5
Räntabilitet på sysselsatt kapital, %	20,5	17,7
Räntabilitet på eget kapital, %	20,6	16,0
Soliditet, %	51	48

Definitioner se sidorna 16 och 19

ÅRET SOM GÅTT

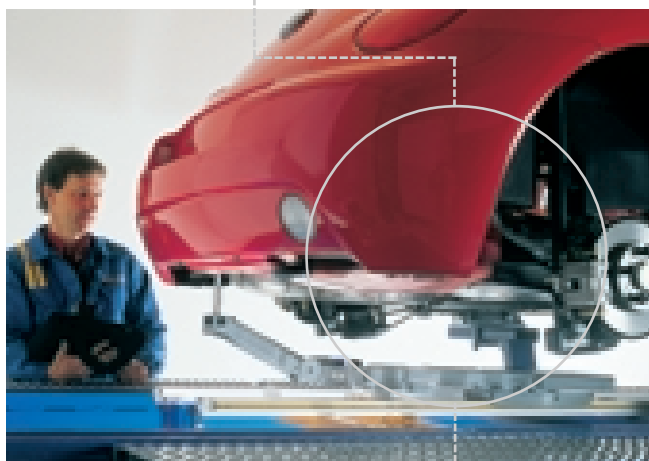
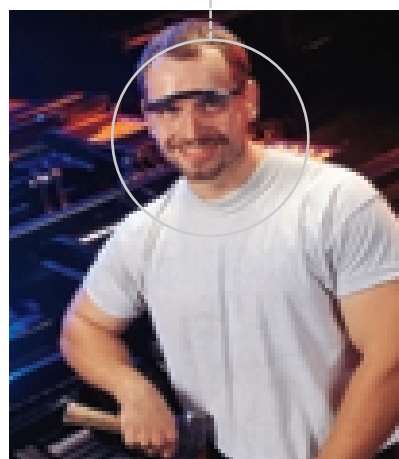
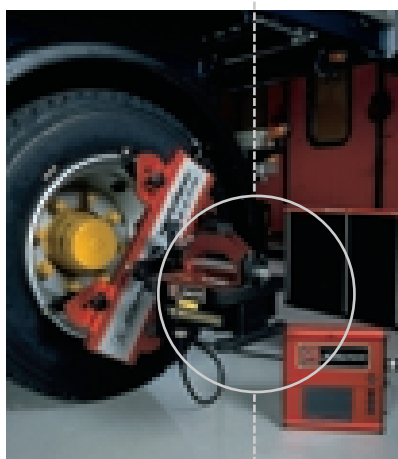
- **Nytt rekordår**
- **Omsättningen ökade med 14% till 1 852 Mkr (1 624)**
- **Vinsten per aktie ökade med 49% till 13,40 kr (9,00)**
- **Stark tillväxt i Asien och Amerika**
- **Utdelningen föreslås höjd till 3,75 kr (3,00)**

Innehåll

1999 i korthet	omslag
Zetecos verksamhet	1
VD har ordet	2
Koncernens affärsidé, strategi och mål	4
IT-satsning	5
Affärsområde Bakgavellyftar	6
Affärsområde Containerhantering	8

Affärsområde Riktsystem	
Lätta fordon	10
Affärsområde Riktsystem	
Tunga fordon	12
Affärsområde Lastbils- påbygggnader	14
Femårsöversikt	16
Medarbetare	17
Zeteco aktien	18

Förvaltningsberättelse	20
Resultaträkningar	22
Kassaflödesanalyser	23
Balansräkningar	24
Noter	26
Revisionsberättelse	31
Styrelse och Revisorer	32
Bolagsstämma	omslag
Rapporteringstillfällen	omslag
Adresser	omslag

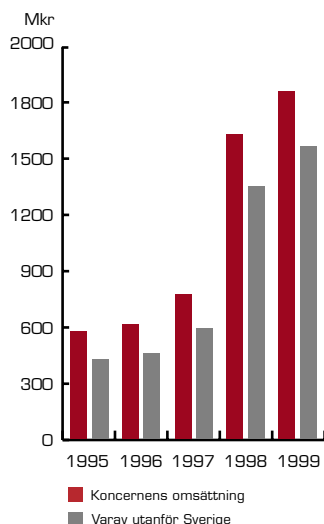


ZETECOS VERKSAMHET

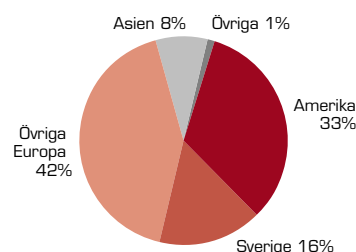
Zeteco är en världsledande leverantör av nischprodukter med starka varumärken till transportsektorn. I koncernen ingår medelstora företag fördelade på fyra affärsområden; Bakgavellyftar, Containerhantering, Riktssystem och Lastbilspåbyggnader. Koncernen är verksam i samtliga världsdelar och har egna bolag i 15 länder. Tillverkning bedrivs i Sverige, USA, Malaysia och Österrike. Andelen utförsäljning är 84%.

Zeteco är en mångkulturell och flerspråkig koncern med över 1300 anställda runtom i världen, varav cirka hälften i Sverige.

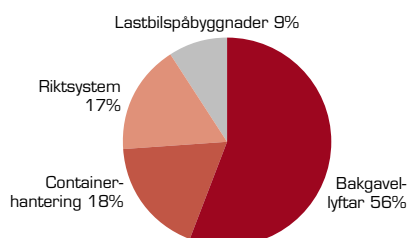
Koncernens omsättning



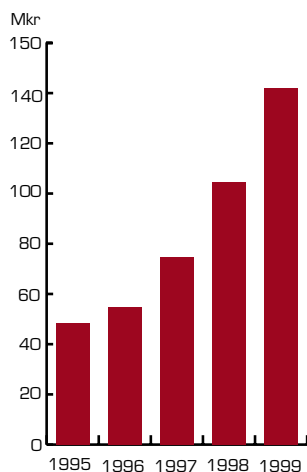
Omsättning per marknad



Omsättning per affärsområde



Koncernens resultat före skatt



VD HAR ORDET

Året 1999 för Zetecokoncernen har varit det bästa någonsin. Vi har fortsatt vår mångåriga tradition att växa både i omsättning och resultat. All tillväxt under det gångna året har skett organiskt, utan företagsförvärv. Vår omsättning ökade från 1 624 Mkr till 1 852 Mkr och resultatet före skatt ökade med 36 % till 142 Mkr.

Amerikanska Forbes Magazine gjorde 1999 en rankinglista på de hundra bästa bolagen i världen med en omsättning under 500 MUSD. Rankingen baserades på tillväxt och lönsamhet under de senaste åren, och som enda svenska bolag placerade vi oss bland de 100 i topp, på plats 37. En placering vi kan vara stolta över! Något annat förnämligt var att Affärsområde Containerhantering vann priset Swedish Steel Prize i hård konkurrens med många storbolag.

Vi har under 1999 startat våra första bolag i Spanien och Brasilien, båda under Affärsområde Riktsystem / Tunga fordon, och dessutom har Affärsområde Bakgavellyftar etablerat ett försäljningsbolag i Frankrike. Vidare har Affärsområde Lastbilsbyggnader startat sitt första utländska bolag i Polen.

Under året som gått har Zeteco fattat ett antal stora investeringsbeslut. I fabriken för bakgavellyftar i Ohio, USA, görs en investering i ett helautomatiskt ytbehandlingsystem. Fabriken för bakgavellyftar i svenska Bispgården har byggts ut, och inom Affärsområde Lastbilsbyggnader har beslutats om en stor robotinvestering.

Tillväxt är inget självändamål utan en nödvändighet för framtida lönsamhet. Våra produkter säljs på alla marknader i världen och vi verkar i en bransch med tillväxt. Det faktum att vi befinner oss på en global marknad gör att vår relativa marknadsandel är betydelsefull för vår förmåga att konkurrera. Genom att vara störst i världen kan vi tillverka billigast, satsa mest på nyutveckling och ge våra kunder den bästa eftermarknadsservicen.

Inte minst är våra satsningar inom IT viktiga för att vi skall kunna befinna oss flera steg före konkurrenterna. Zeteco är trots den i miljard kronor måttliga omsättningen störst i världen inom tre produktområden.

I dessa tider av fokusering på IT och Internet ska vi komma ihåg att alla fysiska produkter måste transporteras på "traditionellt" sätt med båt, bil, tåg och flyg. Våra produkter stödjer denna transportprocess på olika sätt.

Varumärken är ett begrepp som ofta förknippas med konsumentprodukter

men är mycket viktigt även i handel mellan företag. Våra varumärken i Zetecokoncernen är mycket starka. Gemensamma värden för dem är säkerhet, hög servicenivå och kvalitet plus det faktum att flera av dem är störst inom sina nischer.

Några av dem kan vi som privatpersoner se ofta i vardagen, som Zepro med dess välkända flagga på bakgavellyftar, Waltco som är Zepros motsvarighet i USA och Zetterbergs på tippbilar i Sverige. De andra varumärkena finns på platser där allmänheten inte vistas regelmässigt som containerhamnar med namnet Bromma på containerroken eller reparationsverkstäder för person- och lastbilar med namnen Car-O-Liner respektive JOSAM.

Det är lika viktigt för en professionell inköpare som för Dig och mig som konsumenter att köpa en produkt som har bra rykte, håller länge och när den eventuellt går sönder är lätt att få reparerad. Med andra ord vill alla köpa av en leverantör som ger sina kunder trygghet.

Zeteco verkar på en marknad som växer med cirka 10% per år. Tillväxten genereras av att konsumtionen av varor ökar bland konsumenter både i västvärlden och i olika utvecklingsländer. Denna tillväxt har pågått under flera decennier och kommer att fortsätta under många ytterligare decennier innan till exempel Östeuropa och Kina har kommit i närheten av det antal hushållsmaskiner, persondatorer och tv-apparater vi har i Västeuropa.

Förutom konsumtionstillväxten är det en annan mycket viktig faktor som ger ökade transportvolym. Produktionen av varor koncentreras till färre ställen i världen och distribueras från dessa till alla köpare i världen.

En mer automatiserad produktion med större investeringar medför färre fabriker för att nå ekonomi. Våra behov av att alltid kunna köpa alla typer av frukter och grönsaker ökar behovet av transporter i allmänhet, men också behovet av tätare transporter.

Antalet personbilar i världen ökar och trots bättre säkerhetssystem ökar antalet bilskador i världen. Alla dessa faktorer bidrar till att Zeteco kommer att fortsätta med en stark organisk tillväxt.

En faktor som vägs in i bedömningen

av ett företag är dess konjunkturkänslighet. Zeteco bör klassas som ett företag med låg konjunkturkänslighet beroende på en mycket geografiskt spridd försäljning. Vi har kunder på alla marknader i världen där våra typer av produkter används. Under de senaste två åren har vi erfarit en kraftig nedgång i Asien och ett Europa med låg tillväxt medan USA har haft en mycket kraftig tillväxt. För Zetecokoncernen har summan av de olika marknaderna blivit en tillväxt på 14% under 1999.

Ytterligare en orsak att klassa Zeteco som ett relativt konjunkturoberoende företag är produktmixen. Bakgavellyftar utnyttjas i bl.a distributionsledet för mat, en vara som är relativt konjunkturoberoende. I flera länder ökar andelen fordon som utrustas med bakgavellyftar för att rationalisera hanteringen och detta påverkas också mycket lite av konjunkturen.

Investeringar i containerhantering är långsiktiga och har globalt sett inte påverkats av konjunkturer under de senaste 15 åren. Förändringen av transporter med fler omlastningar av containrar ökar behovet av ok liksom av nyutvecklade effektivare oktyper.

De övriga affärerna är mer konjunkturkänsliga men även där verkar vi på en global marknad.

Internet erövrar successivt världen. Inom Zeteco har vi tack vare Car-O-Liner sedan flera år haft en djup IT-kunskap och en god position för att utnyttja Internets möjligheter. Under 1999 startades vår första webbplats för e-handel med produkter till bilverkstäder.

Vi har länge använt Internet för att snabbt överföra mätdata om nya bilar till kunder världen över genom en kodskyddad hemsida. Under 1999 har en resurs byggts upp inom Car-O-Liner för att sälja Internetkunskap och -tjänster, såväl internt inom Zetecokoncernen som externt. Från den 1 januari 2000 har denna verksamhet bolagiserats och rapporterar direkt till koncernledningen. IT och Internet kommer att få en allt större påverkan på koncernen. Internet underlättar vår framtida expansion genom att effektivisera kommunikationen inom koncernen och med våra kunder. Inte minst kommer Internet att påverka vårt sätt att sälja våra produkter till våra kunder.

Försäljningsbolagens och distributörernas roll kommer att förändras. Genom den kompetens vi har och fortsätter att bygga upp kommer vi att vara steget före



Informationsansvarig Hannelore Söderberg, verkställande direktör Johnny Alvarsson och ekonomidirektör Olle Olofsson.

våra konkurrenter i utnyttjandet av IT för att stödja våra affärer. Den allmänna framtidsbedömningen för koncernen är mycket ljus. De grundläggande faktorerna för tillväxt finns redan. Asien kommer under de närmaste åren att successivt växa som marknad och på kort sikt bedöms Europa växa samt USA ligga kvar på en mycket hög nivå. Tillsammans med de starka varumärken och marknadsandelar koncernen har finns stora förutsättningar för en god volym och resultattillväxt i framtiden.

Zetecokoncernens värde byggs av de vinster företaget skall generera i framtiden. Den framtiden byggs av våra medarbetare. Det är de som förvaltar våra varumärken och genererar försäljning via goda, långsiktiga relationer med våra kunder. Produktionen, produktutvecklingen och den höga kvaliteten kommer direkt från medarbetarnas kunskaper och vilja att göra ett utmärkt arbete.

Bara med fortsatt motiverade medarbetare kan vi fortsätta att växa med god lönsamhet.

Stockholm i februari 2000

Johnny Alvarsson
Verkställande direktör



AFFÄRSIDÉ, STRATEGI OCH MÅL

Affärsidé

Zeteco är en industriell koncern som utvecklar, tillverkar och marknadsför kvalificerade tekniska produkter med starka varumärken till transportsektorn baserade på mekaniska konstruktioner med hydraulik och elektronik.

Strategi och mål

Zeteco är idag en industrigrupp med medelstora nischföretag som är marknadsledande i världen. Det övergripande målet är fortsatt tillväxt med hög lönsamhet för att långsiktigt kunna behålla kunder och aktieägarnas förtroende. Tillväxten ska ske dels organiskt, dels genom förvärv.

Tillväxt

Transportmarknaden växer. Om koncernen ska kunna fortsätta att utvecklas och vara lönsam måste Zeteco växa med den och förstärka sina marknadspositioner. Starka varumärken, teknikledarskap, marknadsledande på en global marknad och produkter som passar in i koncernens struktur är kriterier som är vägledande

både för organisk tillväxt och som förvärvskriterier.

Zeteco har alltid varit teknikledande inom sina områden och koncernen insåg tidigt att det krävdes en global marknad för att kunskapen skulle kunna exploateras och koncernen växa. Teknikledarskap har fortsatt att vara en viktig strategi i syfte att både stärka marknadspositionen och öka försäljningen. Det har bidragit till att skapa starka varunamn, vilket i sig ger konkurrensfördelar.

Verksamheter som har nytta av varandra ger många fördelar som bidrar till ökad lönsamhet. Inköp kan samordnas och kompetens inom ett affärsområde kan överföras till ett annat. Genom att affärsområdena är olika starka på olika marknader kan skillnader i konjunkturen jämnas ut. En gemensam produktionsteknik skapar dessutom flexibilitet samt förmåga att absorbera svängningar i orderingången. Koncernen blir inte lika sårbar. Därför finns en klar inriktning att bygga koncernen med verksamheter som har en sådan struktur att de kompletterar varandra.

Finansiella mål

Koncernens mål är att med en stark finansiell ställning som bas fortsätta växa med en god lönsamhet. Detta skall ge våra aktieägare en bra avkastning på investerat kapital.

De finansiella mål som har satts upp är

- Soliditet över 30%
- Organisk tillväxt över 10%
- Räntabilitet på sysselsatt kapital överstigande 20% under en konjunkturcykel

För de senaste fem åren har utfallet varit

	Mål	1999	Utfall 1998	1997	1996	1995	Utfall i genomsnitt
Soliditet	>30%	51	48	52	57	54	52
Organisk tillväxt	>10%	14,3	1,7	12,9	6,9	15,2	10,2
Räntabilitet på sysselsatt kapital	>20%	20,5	17,7	28,2	24,9	25,3	23,2

Utdelningspolitik

Målet är att utdelningen långsiktigt skall utgöra cirka en tredjedel av koncernens vinst efter full skatt, dock alltid med beaktande av koncernens långsiktiga finansieringsbehov.

För räkenskapsåret 1999 föreslår styrelsen och verkställande direktören att 3,75 kronor per aktie delas ut till aktieägarna. Den föreslagna utdelningen motsvarar en direktavkastning på B-aktiens kurs den 30 december 1999 om 2,1%.

STARK IT-SATSNING INOM ZETECO

Zetecos vision är att ligga främst inom koncernens nischer med att utnyttja IT för att stödja affärsprocessen. Redan under många år har IT varit ett viktigt verktyg inom de olika affärsområdena, inte minst för att effektivisera orderprocessen och därmed sänka kostnaderna. Vi utnyttjade tidigt den egna webbplatsen för att sprida information till kunder och aktieägare.

Business-to-business

Många förknippar begreppet Internet med uppkopplingar mot konsumenterna och försäljning av tjänster och produkter till dem. Visst är det en sida av saken, men vår uppfattning är att Internets roll är, och kommer att förbli, ett verktyg för "business-to-business".

Genom att ha en egen kompetens inom IT ökar vår förmåga att utvärdera och utveckla distributionen av våra produkter, öka interaktiviteten med våra kunder och ge oss starkt konkurrenskraft visavi våra konkurrenter.

Med andra ord satsar vi starkt på att vidareutveckla relationerna till våra kunder med IT som verktyg.

Konstruerar programvara

Merparten av utvecklingsarbetet har gjorts med koncernens egna resurser genom dotterbolaget Car-O-Liner. Vid årsskiftet 1998/99 startades en separat avdelning med mål att samordna och utveckla koncernens behov av nätbaserade tjänster.

Under året som gått har verksamheten successivt byggts upp. Koncernens webbsidor har omarbetats och paket för enkel nyhetsuppdatering har utvecklats. Vi har på egen hand konstruerat programvaruprodukter för Internethandel som idag används av Car-O-Liner för produktförsäljning till reparationsverkstäder för krockskadade fordon.

I målen för enheten ingår även att sälja tjänster utanför Zeteco-koncernen för att ha en bredare bas för verksamheten. Under året har ett antal externa kunder kontrakterats, där vi har konstruerat webbplatser och sålt webbhotellfunktioner.

Eget IT-bolag

Vid årsskiftet bolagiserades verksamheten och separerades fysiskt från Car-O-Liner. Detta gör verksamheten än tydligare till en prioriterad koncernresurs.

Vi avser att inom flera affärer testa affärskoncept som bygger på portaler både i inköps- och försäljningsledet.

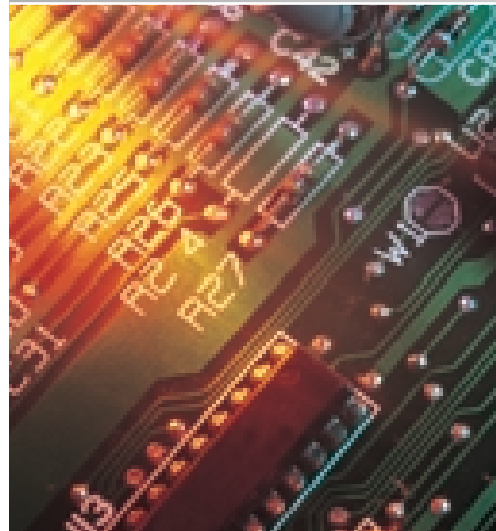
Inom vart och ett av koncernens affärsområden har vi utvecklat e-handelssystem för extern försäljning. Framför allt har vi fokuserat på intern kommunikation, support och reservdelshandel, med andra ord på eftermarknad och service.

Zeteco har under året som gått utvecklat nya programvaror och flera programutvecklingsprojekt är under arbete, även för administration och för affärs- och produktionsstyrning.

Varumärkesstyrka

Den explosiva tillväxten i Internetbaserad marknadsföring och handel skapar stora möjligheter. Samtidigt förändras marknaden när alla företag, oavsett storlek, kan nå potentiella kunder snabbt och billigt. Delvis utgör det här en risk för en teknologisk och kvalitetsmässig marknadsledare. Men eftersom varumärkesstyrka och varumärkesidentitet fortfarande är överlägset viktigast ur marknadsföringssynpunkt har Zetecokoncernen allt att vinna, eftersom våra varumärken är så starka och dominerande.

Vi kommer även i fortsättningen att utnyttja och utveckla Internets potential för snabbhet, enkelhet och kostnadsreducering.

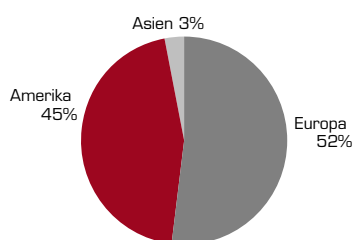


BAKGAVELLYFTAR

Ingående bolag

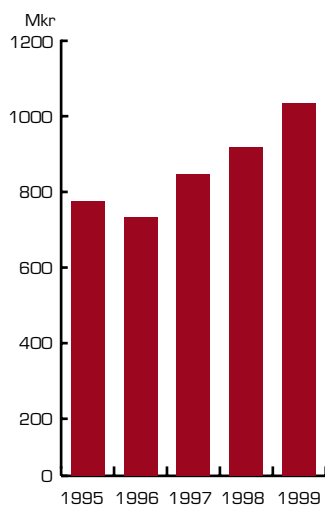
SMZ Industrier AB	Sverige
SMZ Ytbehandling AB	Sverige
Z-Lyften Produktion AB	Sverige
Zepro Hebebühnen GmbH	Tyskland
Interhydraulik GmbH	Österrike
Øyhaugen A/S	Norge
Zepro Danmark A/S	Danmark
Zepro France S.A.R.L.	Frankrike
Waltco Truck Equipment Co.	USA

Omsättning per marknad



	1999	1998
Omsättning, Mkr	1035,5	896,6
Investeringar, Mkr	32,6	41,2
Anställda 31 december	702	621

Omsättning



"Vi finns alltid bakom våra kunder"

Lennart Bohman
Verkställande direktör
SMZ Industrier AB,
vVD Zeteco AB

Affärsområde Bakgavellyftar utvecklar och tillverkar hydrauliska bakgavellyftar till lastbilar, som används för distribution av daglig- och kapitalvaror samt post. Lyftarna underlättar lastning och lossning. Affärsområdet är den enda globala tillverkaren i världen och också marknadsledande. Verksamheten styrs från Katrineholm och produktionen sker vid fem fabriker; i Bispgården, Sverige, i Hirtenberg, Österrike, samt i Ohio, Californien och Wisconsin i USA. Sammanlagt arbetar cirka 700 personer inom affärsområdet varav cirka 225 i Sverige.

Affärsområdet är närvarande på alla marknader i världen där det finns efterfrågan på företagets produkter och har tack vare sin satsning på kvalitet, service och utbildning skaffat sig en marknadsledande position. Ett framgångskoncept har varit satsningen på en total serviceorganisation, vilket man är ensam om i världen. Med hjälp av de välkända produkterna Z-lyften eller Zepro, som produceras i Europa, och Waltco, som produceras i USA, kan området visa upp en försäljning som gett en tillväxt på ca 15% under 1999.

En tillväxtmarknad

Marknaden för bakgavellyftar är en tillväxtmarknad. I stället för att två man sköter lastning och lossning kan en man klara uppgiften med hjälp av en bakgavellyft. I takt med ökade lönekostnader ökar därför efterfrågan på bakgavellyftar i många delar av världen. Skandinavien och Centraleuropa är redan mogna marknader och där handlar det mer om utveckling mot modernare lyftar som kan tillgodose nya krav. I Sydeuropa har EU inneburit att marknaden för bakgavellyftar har ökat. I och med att resurser frigörs till medlemsländer som Spanien och Portugal, stiger levnadsstandarden, något som för med sig en ökad efterfrågan på bakgavellyftar. I Östeuropa växer efterfrågan på bakgavellyftar när stora internationella bryggerier och livsmedelsföretag bryter in på marknaderna, och transportbehoven ökar samtidigt som lönekostnaderna stiger. Stora områden som USA och Asien är fortfarande tillväxtmarknader. Affärsområdet är ensamt i världen om att

verka globalt inom sin nisch och har byggt upp en global serviceorganisation. Affärsområdet har 23% av världsmarknaden i sitt marknadssegment och bedöms vara mer än dubbelt så stor som närmaste konkurrent. Av produktionen vid fabriken i Sverige exporteras 85%. Fabriken i USA producerar till nästan 100% för den nordamerikanska marknaden.

Stark faktureringsökning

Försäljningen sker genom egna bolag i USA, Sverige, Norge, Danmark, Tyskland, Österrike och Frankrike och genom distributörer i övriga delar av världen. Den viktigaste kundgruppen är lastbils-påbyggare vilka kompletterar lastbilen med utrustning innan den tas i bruk. Slutkunderna utgörs av företag som utnyttjar distributionsfordon såsom livsmedelsföretag, bryggerier, postmyndigheter och åkerier. Affärsområdets tillväxt nådde ca 15% och faktureringen för perioden uppgick till 1035,5 Mkr (896,6). Försäljningen har ökat på samtliga marknader men starkast i USA och Väst Europa.

Olika produktgrupper

Produkten bakgavellyftar används vid lastning och lossning av gods för att överbrygga nivåskillanden mellan lastfordonets flak och en lastkaj eller marken. Lyftarna produceras i olika modeller i segmentet 0,5 till 2,5 ton för lastbilar. Förutom standardlyftarna finns det speciallyftar. De lyftar som produceras i Sverige respektive i USA skiljer sig åt beroende på att hanteringen av gods ser ut på ett sätt i Europa och på ett annat i USA. Det är där-



Zepro bakgavellyft (vänster) tillverkas i Sverige, Waltco (höger) i USA.

för svårt att sälja USA producerade lyftar utanför den amerikanska marknaden och vice versa. Ett undantag finns dock. Den svenska Z-lyften exporteras till USA för att hantera specialtransporter. Produktionen av bakgavellyftarna kan delas upp i olika produktfamiljer med mer eller mindre avancerad teknologi. Gemensamt för dem alla är hydrauliken. Produkterna håller den så kallade CE-standarden, vilken är en säkerhetsstandard som gäller för europeiska lyftar. Några patent finns inte. Istället arbetar affärsområdet med att hålla en hög servicegrad och med att ligga steget före genom en ständig produktutveckling och en mycket effektiv produktionsapparat.

Bäddat för tillväxt

Tillverkningen har under året ytterligare effektiviserats. I fabriken i Sverige används den senaste tekniken, stålet skärs med laser, robotar svetsar och ytbehandlingen sker i en helautomatisk målningsanläggning med pulverlack. I fabriken i USA har det under året investerats i en ytbehandlingsanläggning, robotar har installerats, layoutförändringar har genomförts. Allt för att ytterligare effektivisera produktionen. Genom pågående och genomförda effektiviseringsåtgärder, där en allt större fokusering sker på processen, räknar vi med att kunna möta den ökade efterfrågan och höja produktiviteten.

Nya krav, nya produkter

Nya produkter utvecklas löpande och anpassning sker ständigt till nya behov

och nya marknader. Ett 15-tal konstruktörer i USA och Sverige arbetar heltid med att utveckla och kundanpassa produkterna. Vägledande för utvecklingen är kundernas krav, förändrade hanterings- och transportsystem samt förändrade lastbilar. Miljö- och säkerhetskrav är också faktorer som ständigt driver fram förbättrade produkter. Under det gångna året har nya lyftmodeller introducerats med stor framgång. Produktprogrammet har breddats med en 2,5 tons lyft och en så kallad slädflyft för den europeiska marknaden. Under nästkommande år kommer ytterligare produkter att lanseras. Det är så kallade vikflyftar med lyftkapacitet från 1,0 till 2,0 ton. I USA har vikflyftar lanserats under året och under år 2000 lanseras där också sidmonterade lyftar.

IT

Inom Affärsområde Bakgavellyftar pågår idag ett arbete för att skapa Web-applikationer som stöder eftermarknad och service. Kunder skall ha tillgång och möjlighet att hämta följande information från vår Web-adress:

- Reservdelskatalog
- Servicemeddelande
- Förarinstruktioner
- Monteringsanvisningar
- Teknisk support
- F A Q (frekvent ställda frågor)

Vidare planerar vi att skapa Web-applikationer som stöder och främjar försäljning, så kallad e-handel. Zepro/Waltco shop, där kunder kan köpa/orderlägga främst reservdelar men även lyftar och tillbehör från vår hemsida. Möjlighet för utvalda



Waltco sidlyft som lanseras i USA i år.

kunder att orderlägga och hämta orderinformation direkt genom integration av befintligt affärssystem planeras också.

Fortsatt tillväxt

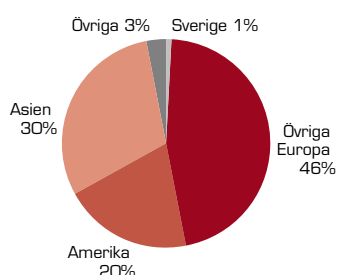
Under det kommande året förväntas lastbilsförsäljningen bli i nivå med 1999. Eftersom fler och fler lastbilar förses med bakgavellyftar är försäljningsprognosen fortsatt tillväxt det kommande året. Planeringen för fortsatt tillväxt är i full gång och vi förväntar oss att de marknadssatsningar som gjorts skall bära frukt. Produktiviteten vid fabriken kommer att öka. Under år 2000 räknar vi med att antalet enheter ökar från nuvarande 35.000 till 39.000 enheter.

CONTAINERHANTERING

Ingående bolag

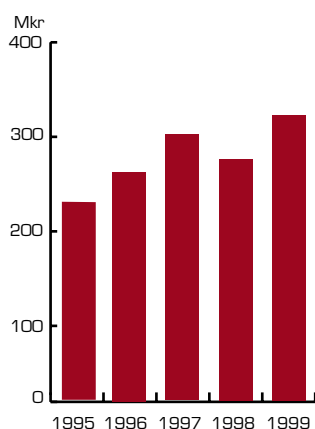
Bromma Conquip AB	Sverige
Bromma, Inc.	USA
Bromma GmbH	Tyskland
Bromma Far East Pte Ltd	Singapore
Bromma Malaysia Sdn. Bhd	Malaysia

Omsättning per marknad



	1999	1998
Omsättning, Mkr	324,4	268,2
Investeringar, Mkr	10,1	6,2
Omsättning utanför Sverige, %	99	99
Anställda 31 december	219	222

Omsättning



"Brommas fokusering på att utveckla nya kundanpassade produkter har skapat synnerligen lojala och varaktiga kundrelationer."

Terry Howell
Verkställande direktör

Affärsområde (Ao) Containerhantering utvecklar och tillverkar tekniskt avancerade, helautomatiska lyftok för att lyfta containrar, så kallade "spreaders". Lyftoken fjärrstyrs från en lyftkran och används i hamnar och vid terminaler för järnvägs- och landsvägstransporter, där det finns krav på en rationell containerhantering. Brommas mycket starka varumärke gör att affärsområdet har goda förutsättningar att kunna fortsätta att vara starkare än konkurrenterna inom detta dominerande segment. Produktionen sker vid tre fabriker: i Stockholm, Sverige, i Malaysia och i North Carolina, USA. Sammanlagt arbetar cirka 220 personer inom affärsområdet, varav ett åttioital i Sverige.

Idag går 95% av globala fraktvolymer med sjöfart, i ett läge då den globala handeln ökar dubbelt så fort som den totala ekonomiska tillväxten.

Branschanalytiker förutser att containervolymer kommer att öka med ytterligare 50% fram till 2005, eftersom förutsättningarna i den globala ekonomin är fördelaktiga för fortsatt expansion av containerbaserad transport.

Ökande containerbaserade fraktvolymer leder i sin tur till förändringar inom infrastrukturen. Multinationella sjöfraktsföretag övergår i ökande utsträckning till att använda allt större containerfartyg, vilka endast kan docka i djupa, moderna hamnar med hög kapacitet. Lastning och lossning av större containerfartyg kräver i sin tur större och snabbare containerkranar – en utveckling som främjar försäljningen av lyftok med hög prestanda.

Var och en av dessa trender lägger grunden för stark tillväxt i affärsområdets kärnverksamhet.

Tekniskt försprång

Ao Containerhantering är den globala marknadsledaren inom sitt produktområde. Affärsområdets produkter lyfter mer än 125 000 000 containrar varje år och utgör en nyckelresurs för hamnar och containerterminaler världen runt.

Affärsområdets starka varumärke "Bromma" är ett resultat av fokuseringen på att behålla det tekniska försprånget i förhållande till konkurrenterna. Affärsområdet presenterade flera tekniska

nyheter under 1999, inklusive ett nytt stötdämpningssystem. Denna nya teknologi innebär både mindre buller, något som blir allt viktigare för terminaler med näraliggande bostadsområden, och att stöten på lyftokets ram dämpas, vilket ökar produktens livslängd och höjer driftsäkerheten.

Under 1999 lanserades även ett system för automatisk positionering som är utvecklat för att öka lyftokets användarvänlighet. Varje år investeras mer än 5% av intäkterna i produktutveckling.

Mest innovativ

Affärsområdet utsågs i november till den första vinnaren av Swedish Steel Prize bland över 100 företag i 16 länder. Juryn, med representanter från Kungliga Tekniska Högskolan och SSAB, valde affärsområdet på grund av en teknisk utveckling som gjort det möjligt att minska utrustningens vikt betydligt samtidigt som man har ökat lyftkapaciteten väsentligt. Priset delades ut av Kung Carl XVI Gustaf.

Ökad fokusering

Affärsområdets satsningar på tillväxtmarknader fortsatte att ge resultat. Försäljningen i Latinamerika ökade under året och vi förväntar oss att försäljningsvolymer kommer att fortsätta växa i takt med att privatiseringstakten i regionen ökar.

På övriga marknader var efterfrågan speciellt stark bland kunder i Tyskland, Malaysia, Italien, Turkiet, Storbritannien och Kina.



Brommas lyftok lyfter mer än 125 miljoner containrar per år.

Affärsområdet upplever fortfarande ett betydande pristryck från konkurrenter i Singapore och Kina. Ao Containerhantering går snabbt mot standardiserad produktutveckling globalt för att kunna dra maximal nytta av de strategiska tillverkningsmöjligheter som skapas av affärsområdets tre fabriker i USA, Sverige och Malaysia. Fabriken i Malaysia utökades under 1999 i syfte att fördubbla kapaciteten.

Ao Containerhantering genomför en omstrukturering av vissa verksamheter för att kunna öka fokuseringen på de multinationella bolag som utgör grunden för en växande andel av containerhanteringen. Ökande satsningar görs på att övertyga multinationella företag att standardisera med affärsområdets lyftok världen runt.

En ny ledning tillsattes i slutet av tredje kvartalet. Terry Howell, tidigare VD för affärsområdets dotterbolag i USA, utnämndes till ny VD för Ao Containerhantering.

IT

Den explosiva tillväxten i Internetbaserad marknadsföring och handel skapar stora möjligheter för Ao Containerhantering. Internet utgör ett verktyg för lättillgänglig kunskapsöverföring (om produkter, underhållsfrågor med mera) samt för leverans av snabba lösningar på tekniska problem med utrustningen. Internet kommer att fungera som en plattform för allt fler direkta kommersiella transaktioner, speciellt i fråga om reservdelar.

Samtidigt utgör Internet en risk för en

marknadsledare eftersom den utgör en demokratisk marknadsföringsplattform där små företag kan nå ända fram till kunden till en begränsad kostnad. Internetbaserade transaktioner antar alltmer en auktionsliknande form, vilket knappast kan anses vara fördelaktigt för en teknologisk och kvalitetsmässig ledare.

Varumärkets identitet och styrka är fortfarande överlägset viktigast ur marknadsföringssynpunkt och Ao Containerhantering har tveklöst marknads starkaste varumärke.

Affärsområdet utvecklar strategiska initiativ för att ta till vara Internets potential för snabbare, lättare och billigare transaktioner, speciellt inom informationsöverföring och produktsupport.

Samtidigt anser ledningen att affärsområdet kommer att kunna motstå Internets tendens att omvandla produkter till handelsvaror, eftersom lyftok utgör ett kritiskt moment för containerterminaler.

God utveckling

Ao Containerhantering har fortsatt att utöka sin produktportfölj med en framgångsrik lansering av ett nytt lyftok utvecklat för att göra fartygens lastning och lossning snabbare. Denna produkt, som kallas teleskoperbart twinlift-ok, gör det möjligt att lyfta två containrar samtidigt. Knappt 10% av affärsområdets försäljning har sitt ursprung i denna nya design.

Ao Containerhanterings produktutveckling drivs av två strategiska målsättningar. Den första är att utveckla tekniskt avancerade produkter anpassade till kun-



Nyutvecklat stötdämpningssystem.

dernas nyckelbehov: lyftok som är mer produktiva, med högre tillförlitlighet, mindre underhållsbehov och bättre säkerhet. Den andra målsättningen är att standardisera produktutformningen för alla företag inom affärsområdet, så att multinationella kunder kan få tillgång till närapå identisk service och support oberoende av var i världen de befinner sig.

Affärsområdets snabba utveckling mot standardiserad design för produktplattformarna kommer att öka vår köpkraft i fråga om komponenter och lego.

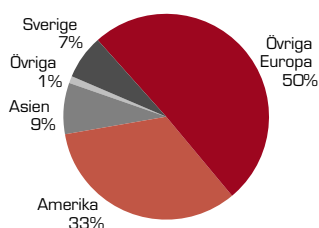
Tekniskt avancerade produkter utgör fortsatt hörnstenen för affärsområdets kommersiella framgångar.

RIKTSYSTEM/LÄTTA FORDON

Ingående bolag

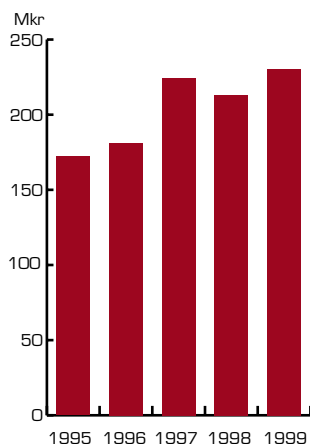
Car-O-Liner AB	Sverige
Car-O-Liner Co.	USA
Car-O-Liner Deutschland GmbH	Tyskland
Car-O-Liner UK Ltd	Storbritannien
Car-O-Liner S.A.	Frankrike

Omsättning per marknad



	1999	1998
Omsättning, Mkr	230,6	213,3
Investeringar, Mkr	3,9	6,6
Omsättning utanför Sverige, %	93	91
Anställda 31 december	218	244

Omsättning



"Fortsatt utveckling av våra produkter och tjänster samt allianser med andra företag skapar ökade möjligheter att ännu bättre betjäna vår smala, men globala marknadsnisch."

Björn Ramberg
Verkställande direktör

Car-O-Liner, som är en del av Affärsområdet Riktsystem, tillverkar utrustning för att reparera krockskadade personbilar och lätta lastbilar med tyngdpunkt på riktning, mätning och svetsning. Car-O-Liner har hela världen som marknad och hör till de ledande företagen i branschen med sina högkvalitativa och tekniskt framstående produkter. Inte minst det elektroniska mätsystemet Car-O-Tronic står i en klass för sig. Produktionen sker i huvudsak i Kungsör, Sverige, där 170 personer arbetar. Ytterligare 48 anställda finns i andra länder.

Den utrustning Car-O-Liner utvecklar och producerar är baserad på svetsade konstruktioner, hydraulik och elektronik. Produkterna håller hög kvalitet och är lätta att använda, vilket bidrar till att öka karosseriverkstädernas produktivitet och lönsamhet. Varumärket Car-O-Liner är känt över hela världen, och det datoriserade, elektroniska mätsystemet Car-O-Tronic har blivit en allt viktigare del i affärsområdets utbud.

Bättre kunskap

Kvalitetskraven på en reparerad bil växer hela tiden. Med elektroniska mätsystem ökar möjligheten att dokumentera hur ett fordon ser ut både före och efter en utförd skadereparation, till nytta för såväl kunder som verkstäder och försäkringsbolag. Bättre och mer detaljerade system för automatisk dokumentation efterfrågas, och mätsystemet Car-O-Tronic uppfyller alla de moderna kraven.

De bilar som produceras blir samtidigt allt mer komplicerade i fråga om material, hållfasthetsegenskaper och säkerhetsdetaljer. Under början av år 2000 kommer Car-O-Liner att starta en egen karosseriverkstad, för att öka kunskapen om hur man reparerar större skador på moderna bilar. Arbetet kommer att drivas i samarbete med försäkringsbolag och biltillverkare.

Utbildningsbehovet på marknaden växer stadigt, och i Car-O-Liners utbildningscentrum i Kungsör utbildas såväl distributörer och kunder som representanter från försäkringsbolag, biltillverkare och bilimportörer.

Konkurrenskraftigt

De slutliga kunderna är bilverkstäder inom området "plåt och lack". Det är framför allt de stora och de mellanstora verkstäderna som är Car-O-Liners kunder.

Såväl nationellt som internationellt har utvecklingen gått mot större kedjor av verkstäder vilka ägs av biltillverkare, kapitalstarka investerare och försäkringsbolag. Utvecklingen är mest påtaglig i USA. Den här trenden innebär att antalet projekt tenderar att minska, men att befintliga projekt samtidigt ökar i storlek. För Car-O-Liner är det en positiv utveckling då den leder till att kundens krav på produktkvalitet och eftermarknadsservice ökar.

Ökad volym

Försäljningen av Car-O-Liners produkter görs av egen personal i Skandinavien, av dotterbolag i Storbritannien, Frankrike och USA samt genom ett 60-tal distributörer i övriga världen.

Under såväl 1998 som 1999 har krisen i Asien påverkat Car-O-Liners försäljning negativt; framförallt i Japan och Korea ligger försäljningen fortfarande kraftigt under 1997 års nivå. I övriga delar av Asien har viss återhämtning skett och tack vare kraftigt ökad försäljning i främst Norden, USA, Australien, Nya Zeeland och Sydafrika, samt ökad svetsförsäljning på flera marknader har försäljningen 1999 av egentillverkade produkter ökat betydligt. Denna ökning döljs till del av att försäljningen av trading-produkter för den nordiska marknaden avvecklades under 1999.



Idag används nästan 25 000 Car-O-Liner riktsystem i över 60 länder.

Marknader där vi räknar med framtida tillväxt är Mellanöstern, Indien, Kina och delar av Latinamerika.

Universellt rikt- och mätsystem

Car-O-Liners huvudprodukter är rikt- och mätsystem för att reparera krockskadade personbilar och lätta lastbilar. Det är ett universellt system som, till skillnad mot så kallade fixtursystem, baseras på användandet av mätsystem med datablad, vilka anger dimensionerna hos en oskadad kaross.

Några av Car-O-Liners konkurrenter arbetar även de med universella riktsystem, medan andra aktörer på marknaden utnyttjar s.k. fixtursystem. Dessa bygger på att bilen placeras i en bänk försedd med en för bilmodellen specifik fixtursats. Eftersom nya bilmodeller introduceras på marknaden i allt högre takt växer kostnaderna för anskaffning av nya fixtursatser.

De fordonsdata som Car-O-Liner producerar baseras på ritningar och på mätningar, vilka utförs av egen personal i egna mätstationer runt om i världen eller hos biltillverkare. Data distribueras till kunderna bl.a. på CD-ROM fyra gånger per år och via Internet. Målet är att ständigt hålla kunderna uppdaterade med information om de senaste fordonsmodellerna som introducerats på marknaden.

Under året har en ny mjukvara för elektronisk mätning introducerats. Karaktäristiskt för detta program – Car-O-Soft 2000 – är att mätproceduren förenklas med hjälp av fotografier, vilka tydligt identifierar mätpunkterna.

Med Car-O-Soft 2000 kan Car-O-Liner erbjuda ett lättarbetat elektroniskt mätsystem och högkvalitativa datablad (datafiler) av unik kvalitet.

Nya metoder

En del av Car-O-Liners produkter är skyddade genom patent eller mönsterskydd, men än viktigare är det att ständigt sträva efter att vara tekniskt och kvalitativt ledande. Car-O-Liner lägger ner betydande resurser på utveckling av produkter, metoder och tjänster. Exempel på nya produkter är induktionsvärmaren PH-21, vilken är ett utomordentligt smidigt verktyg för arbete med fordon i samband med såväl reparations- som underhållsarbeten.

Den nya karosseriverkstaden kommer att ge Car-O-Liner möjligheter att utveckla nya reparationsmetoder anpassade till de nya fordonsmodellernas alltmer komplicerade strukturer innehållande olika typer av höghållfast material.

Till de tjänster som utvecklats under året hör e-handel av tillbehör via Car-O-Liners hemsida.

Det nya datasystemet för affärs- och produktionsstyrning som togs i bruk under 1998 har medfört att produktionen nu i hög grad är kundorderstyrd samtidigt som leddiden reducerats och omsättningen av lagret ökat.

Satsar på utveckling

För år 2000 räknar Car-O-Liner med fortsatt återhämtning i Asien, och att satsningarna i Kina och Indien ska börja generera resultat. Även försäljningen i Mellanöstern väntas växa som följd av en

betydligt mer systematisk marknadsbearbetning under 1999 än under tidigare år.

Det blir allt mer vanligt att större kunder önskar offerter på kompletta verkstadsinredningar. Denna utveckling mot hela koncept leder till ett ökande behov av kompletterande produkter varför ett utvidgat samarbete med andra företag inom branschen ligger i tiden.

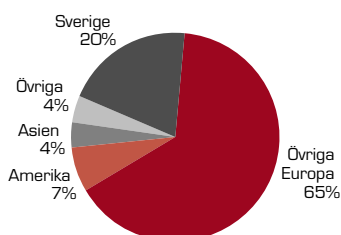
Likaså fortsätter Car-O-Liner att satsa på produktutveckling samt utveckling av IT och multimedia för marknadsföring, utbildning och e-handel.

RIKTSYSTEM/TUNGA FORDON

Ingående bolag

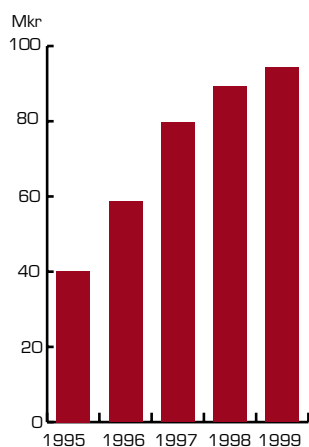
JOSAM lastbilteknik AB	Sverige
JOSAM richttechniek b.v.	Nederländerna
JOSAM Belgium BVBA	Belgien
JOSAM Polska Sp.z.o.o	Polen
JOSAM Tecnicas Para V.I.S.L.	Spanien
JOSAM do Brasil Ltda.	Brasilien

Omsättning per marknad



	1999	1998
Omsättning, Mkr	94,3	89,2
Investeringar, Mkr	4,0	5,8
Omsättning utanför Sverige, %	80	78
Anställda 31 december	56	48

Omsättning



"Vi utvecklar för kundens effektivisering"

Johan Wersäll
Verkställande direktör

Josam, som är den andra delen av Affärsområdet Riktsystem, utvecklar och tillverkar både utrustning som används för att reparera krockskadade tunga fordon och utrustning för att mäta ram, axel och hjul. Josam säljer sina produkter över hela världen och är marknadsledande i branschen. Utveckling och försäljning är koncentrerad till Örebro i Sverige, där 28 anställda arbetar. Ytterligare ett tretio anställda finns i andra länder.

En stark produktutveckling, hög kunskapsnivå och satsningar på egna verkstäder har gjort Josam till ett marknadsledande företag med en världsomspännande verksamhet inom servicebranschen för tunga fordon. Hög kvalitet är företagets rättesnöre. Ambitionen är alltid att göra krockskadade fordon som nya. Naturligtvis satsar man också på att i hög grad förenkla hanteringen, så att reparationen skall vara så tidseffektiv som möjligt.

Mätsystemets nytta

I en värld där miljöhänsyn blir alltmer omfattande intar Josams mätsystem en viktig position. Ägare av tunga fordon rekommenderas att regelbundet få axlar och hjul uppmätta och justerade. Mät-systemet bidrar till att minimera fordons bränsleförbrukning och däckslitage, något som både leder till lägre driftkostnader och är skonsammare för miljön.

Slutkunderna är tillverkare av tunga fordon samt reparations- och serviceverkstäder. Försäljningen av produkter går genom dotterbolag och distributörer som förstår att sälja in nyttan av produkterna och hjälpa verkstäderna att bli framgångsrika genom att lära dem använda produkterna vid något av Josams träningscenter.

Nya impulser

Genom att länka samman försäljningen av system med egna eller distributörsägda träningscenter har Josam nått stor framgång. Träningscentra finns idag i såväl USA som Latinamerika, Europa och

Japan. Genom att befinna sig nära kunderna och användarna och testa utrustningen i egna verkstäder kan man snabbt fånga upp nya impulser och vara lyhörd för användarnas behov.

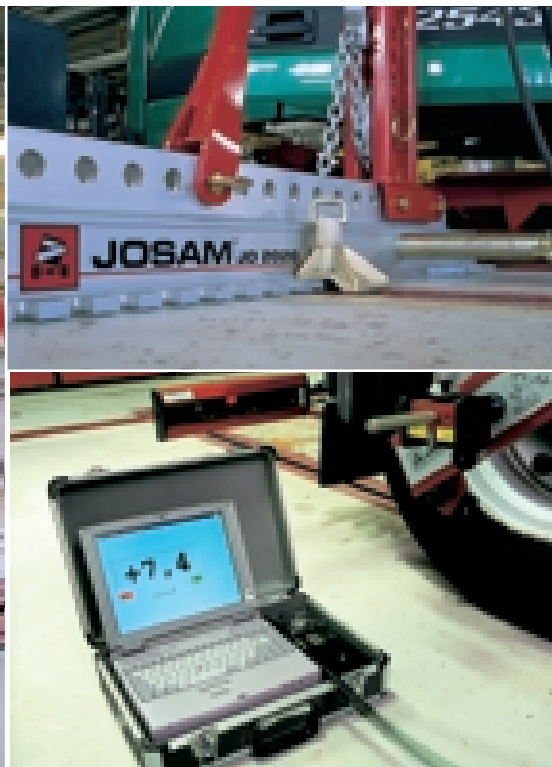
Sammantaget har det här utbildningsorienterade arbetssättet, i kombination med hög kvalitet på produkterna skapat ett starkt varumärke och lagt grunden för Josams världsledande ställning. Företaget är teknikledande och där Josam bedriver aktiv verksamhet har konkurrenterna en märkbart svår match.

Växande marknader

Året som gått har varit expansivt. Josam har bildat nya försäljningsbolag med tillhörande träningscenter i Spanien och Brasilien, och har dessutom etablerat en plattform för framtida verksamhet i Kina. I Spanien har Josam under många år sålt sina system genom distributörer. Nu är egna tekniker och en egen säljorganisation på plats på en marknad med god tillväxt och en växande transportsektor.

Brasilien är en intressant marknad. Med tanke på landets stora geografiska avstånd kommer det att utgöra en tillväxtmarknad under en lång tid framöver. Ambitionen med Josams egen närvaro är att få en stadigare utveckling av verksamheten i landet.

I Kina finns många stora tillverkare av lastbilar och bussar, ofta med behov att uppgadera vagnparken tekniskt. Även här finns en växande marknad, med en stadigt ökande transport- och kommunikationssektor.



Hyttrikning med lättviktig aluminiumutrustning förankrad i golvspår (se även bild högst upp till höger).

Det senaste mätsystemet toe-cam, anpassat speciellt för tillverkning av tunga fordon.

Flexibelt riktsystem

Josams riktsystem bygger på att utrustningen fästs i spår i golvet. Med hjälp av hydraulik återställer man fordonets ursprungsmått och riktar ramar likaväl som hytter. Riktningen skall både vara snabb och högkvalitativ, lättarbetad och hållbar. Genom att riktutrustningen delvis tillverkas i aluminium får man ergonomiskt riktiga produkter och ett rörligt och lätt system.

Spårkonceptet bidrar till att göra systemet lättarbetat. I och med att fordonet befinner sig på ett plant golv är det enkelt att flytta utrustningen mellan användningstillfällena.

Induktionsvärmning är ytterligare något som underlättar och förbättrar arbetet. Genom att värma upp området som skall riktas minimerar man den kraft som går åt för riktarbetet, samtidigt som man minskar restspänningarna i materialet.

Med våra nya elektroniska mätsystem snabbas arbetsprocessen upp ytterligare. De bygger på laser och låter yrkesmännen se direkt på en dataskärm vad som behöver åtgärdas.

Snabbt och lönsamt

Josams olika riktsystem bygger på standardiserade komponenter. Det innebär att man alltid snabbt kan skräddarsy en lösning som passar kundens behov, och att den kan levereras utan fördröjningar. Företaget har ett nära samarbete med tillverkarna och ser till att varje försäljare i grund och botten är problemlösare.

Ambitionen är, rätt och slätt, att kunna hjälpa kunderna att tjäna pengar.

Josam har patent på ett flertal av sina produkter, en lönsam strategi eftersom många av produkterna är långlivade samtidigt som de består av enkla komponenter.

Varje år investeras stora summor i företagets produktutveckling, en betydelsefull del i verksamheten. Förutom den egna produktutvecklingen pågår goda samarbeten med partners utifrån, och på det sättet sker ett utbyte av erfarenheter och en komplettering av kompetenser.

IT

Våra kunders datormognad har ökat kraftigt under det gångna året. Från hela världen kommer förfrågningar på våra produkter vilka har sitt ursprung från kundens besök på vår hemsida. Dessutom har våra distributörer tillgång till ritningar, produktinstruktioner med mera direkt från vår hemsida genom att använda lösenord.

Ett projekt har startats för att byta ut nuvarande administrativa system. Det kommer att ge oss ökad effektivitet, flexibilitet samt bättre underlag för framtida affärsbeslut.

Mängden informations- och utbildningsmaterial som finns att tillgå i digital form ökar. Det underlättar spridning och uppdatering. Tillverkare är intresserade av att lägga in våra produkter på sina intranät för att på ett enkelt sätt sprida kunskap om våra produkter. Verkstäder

visar på sina hemsidor att de arbetar med vår utrustning, något som är bra för oss samtidigt som det förstärker deras kvalitetsimage.

Vidare har vi under året utvecklat nya programvaror för våra mätsystem.

Lovande prognos

Prognosen inför 2000 ser god ut, med en förväntad försäljningsökning. Snarare än att någon enskild marknad kommer att öka dramatiskt ser vi en förbättring av verksamheten på bred front.

Förutom etableringarna i Spanien, Brasilien och Kina kommer vi att göra satsningar i Europa. Samtidigt pågår det egna effektivitetshöjande arbetet konstant.

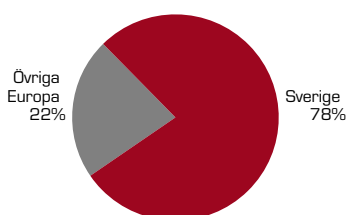
Landsvägstransporterna är fortfarande den dominerande sektorn inom transportbranschen, och dessutom en verksamhet som fortfarande befinner sig i ett växande skede. Därmed växer även Josams marknad, något som lovar gott inför framtiden.

LASTBILSPÅBYGGNADER

Ingående bolag

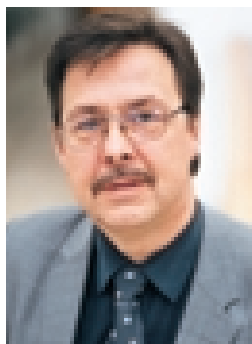
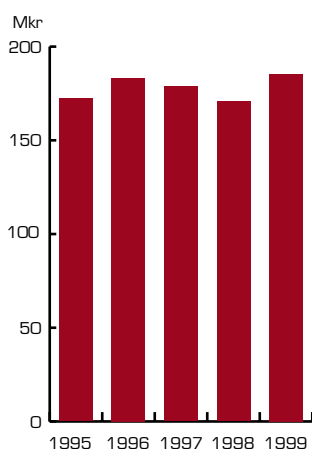
Zetterbergs Produkt AB	Sverige
Zetterbergs Systems AB	Sverige
Zetterbergs Polska Sp.z.o.o	Polen

Omsättning per marknad



	1999	1998
Omsättning, Mkr	185,2	170,7
Investeringar, Mkr	2,9	1,9
Omsättning utanför Sverige, %	22	25
Anställda 31 december	194	179

Omsättning



"Framgång är detsamma som nöjda kunder"

Torbjörn Eriksson
Verkställande direktör

Affärsområdet Lastbilspåbyggnader utvecklar, tillverkar och monterar påbyggnader för lastbilar inom bygg- och anläggningssektorn, alltså tippflak, dumperpåbyggnader och lastväxlare. Även sopbilsaggregat tillhör produktsortimentet. Tillverkningen omfattar också komponenter och lyftok för Affärsområdet Containerhantering. Affärsområdet Lastbilspåbyggnader är marknadsledande i Norden. Produktionen sker vid två fabriker i Sverige: Östervåla (tillverkning och montering) och Blidsberg (montering). 184 anställda arbetar inom affärsområdet.

Med hög nivå på kvalitet, servicegrad och yrkeskompetens, är affärsområdet välrenommerat och har byggt upp starka affärsrelationer. I fokus står produktutveckling med inslag av kundanpassning.

Förtroende och renommé

Produktionen sker vid två fabriker i Sverige, nämligen i Östervåla (tillverkning och montering) och Blidsberg (montering). Utsikterna för framtiden är goda, med tillväxtförväntningar såväl inom Norden som i Schweiz och nordöstra Europa.

Verksamheten inom affärsområdet marknadsförs under de kända varumärkena Zetterbergs och Zetterbergs Blidsberg line. Företaget grundades 1923 och har genom årens lopp byggt upp en kundrelation som bygger på förtroende. Grunden för den starka positionen i Norden är produkternas kvalitet, en hög servicegrad, den egna försäljningsorganisationen och en välutvecklad eftermarknadsservice.

Inför framtiden är målet att växa och utvecklas till ett starkt företag på den europeiska marknaden med koncentration på nordöstra Europa. Strategin innebär en effektivisering av produktionen och etablering på nya marknader.

Stark orderökning

Marknadsandelen i Sverige är över 50 %. Orderingen har ökat starkt under året och den totala faktureringen blev 185,2 Mkr (170,7). Uppgången domineras av den svenska marknaden både vad

gäller påbyggnader till anläggningslastbilar och renhållningsbilar.

I Sverige är orderingen nu uppe på det sena åttiotalets nivåer. Efter ett nittio-tal där bygg- och anläggningsbranschen liksom försäljningen av tunga fordon har varit en svag sektor i Sverige, har marknaden kommit tillbaka.

Högonkonjunkturen och det låga ränteläget har gjort det lönsamt för företag att byta ut sin fordonspark. Skärpta regler för dieselmotorer i tätorter och ökad ersättning för bruket av rena motorer är andra orsaker till att det blir mer och mer fördelaktigt att byta bilar.

Utvecklingsmarknader

Norge har varit den fortsatt starkaste exportmarknaden under året, men på en något lägre nivå än de senaste åren. Affärsområdets export till Schweiz som 1998 dubblerades har även 1999 ökat med 50%.

Nordöstra Europa är en starkt utvecklingsbar marknad. Eftersom våra produkter efterfrågas i samband med projektering av vägbyggnationer och Polens 40 miljoner invånare just nu upplever Europas starkaste tillväxt ser vi ljus på framtiden på den här marknaden. Redan i år har affärsområdets export till Polen ökat med 7%.

Försäljningsbolaget Zetterbergs Polska Sp.z.o.o har etablerats i en av Polens viktigaste knutpunkter, den näst största staden Lodz. Lokal personal har anställts för försäljning och administration. Målet är att expandera och öka volymerna i första hand på den polska marknaden men för-



Zetterbergs storsäljare – Eurodumpern.

utsättningar har skapats för expansion även till närliggande marknader.

Förutom den direkta exporten finns också en indirekt export. Den indirekta exporten sker genom de lastbilar med Zetterbergs påbyggnader som de svenska lastbilstillverkarna exporterar. Affärsområdet har en direkt export på 22% och dessutom 11% indirekt export via lastbilstillverkarna.

Ständig utveckling

Hydraulik är grunden för affärsområdets produkter av tippflak, dumperpåbyggnader, sopbilsaggregat samt lastväxlare för flexibel användning av lastbärare. Men elektroniska styrsystem blir allt viktigare för att styra tippningar eller lastväxlingar.

Förutom hela lastbilsupbyggnader tillverkas komponenter till påbyggnaderna som exempelvis cylindrar. Ytterligare en produkt är boggilyften, som gör det möjligt för en chaufför att lyfta upp den tredje axeln på fordonet och köra med ett hjulpar mindre vid behov.

Under året har satsningar gjorts på att nyrekrytera utvecklare inom konstruktions- och produktionsteknik. Med ny teknik och reduktion av de olika momenten i produktionen vinner vi tid och effektivitet. All produktutveckling sker i nära samarbete mellan affärsområdets utvecklings- och marknadsresurser.

IT

Affärsområdet söker här alltid utnyttja de mest effektiva och prisvärda alternativ som finns att tillgå på marknaden. Detta

innebär utnyttjande av den senaste tekniken, om detta är ekonomiskt försvarbart. Ibland innebär det att vi låter andra prova ut nya system och metoder.

Bolaget har ett modernt material- och produktionsstyrningssystem som uppdaterades så sent som 1998. Under kommande år kommer användande och metoder att utvecklas vidare i syfte att ytterligare effektivisera det administrativa flödet i företaget.

Ett produkt- och säljstödssystem är också under införande. Detta möjliggör för kunderna att kunna se hur den färdiga produkten skall se ut när den blir monterad på lastbilen. Produkt- och säljstödssystemet effektiviserar också den interna produktionsadministrationen.

Inom konstruktionssidan sker nu en övergång till tredimensionell konstruktion. Detta möjliggör också att konstruktionsritningarna kan levereras direkt till automatiserade maskiner i produktionen via det interna nätverket (CAD-CAM).

Att utnyttja Internet för att effektivisera kommunikationen internt och externt är en självklarhet i affärskontakterna. Affärsområdets två verksamhetsorter är sammankopplade via en fast förbindelse i företagets nätverk. De interna rutinerna vad gäller information och beslutsstöd utvecklas också kontinuerligt med hjälp av ny teknik inom IT-sidan.

Webbplatsen, www.zetterbergs.se, finns förutom på svenska och engelska även på polska. Utvecklingen sker i nära samarbete med koncernens eget IT-bolag, där vårt nästa steg blir att kunna



Frontlastare.

erbjuda beställning av reservdelar direkt över Internet.

Förbättrad lönsamhet

Vi förväntar oss att vår satsning i Polen ger effekt under år 2000. Marknadssatsningar planeras även i Danmark och Finland, där vi vet att marknadspotentialen finns. Genom att bli ännu mer aktiva på flera marknader än de svenska och norska skall förändringar på en av marknaderna inte bli lika känbara för vårt affärsområde.

I Sverige förväntas en ökning av försäljningen, dels på den privata marknaden och dels genom försvarsbeställningar. Försäljningen av påbyggnader för renhållning förväntas också öka under året efter genomförda produktanpassningar till de nordiska marknaderna.

Försäljningen i Norge förväntas minska temporärt något under första delen av år 2000. Exporten till övriga Europa förväntas bli kvar på den högre nivån från 1999. Genom beslutad utökning av automatiserad svetsning av produkterna och genom åtgärder som förbättrar logistiken skapas förutsättningarna till förbättrad lönsamhet på lång sikt.

FEMÅRSÖVERSIKT

RESULTATRÄKNING (belopp i Mkr)

	1999	1998	1997	1996	1995
Nettoomsättning	1 851,8	1 623,9	771,9	609,7	571,5
(varav utomlands) %	(84)	(84)	(76)	(75)	(74)
Rörelseresultat	152,9	117,6	76,9	54,1	47,9
Finansnetto	-11,0	-13,1	-2,1	0,8	0,3
Resultat före skatt	141,9	104,5	74,8	54,9	48,2
Skatt	-32,0	-31,4	-23,5	-15,8	-14,7
Minoritetsandel	-1,0	-0,2	-0,3		
Årets resultat	108,9	72,9	51,0	39,1	33,5

BALANSRÄKNING (belopp i Mkr)

Anläggningstillgångar	309,1	297,7	128,8	69,8	67,3
Omsättningstillgångar	811,0	703,9	375,2	313,8	274,9
Summa tillgångar	1 120,1	1 001,6	504,0	383,6	342,2
Eget kapital	569,7	481,6	261,7	217,2	184,9
Minoritetsintresse	3,7	2,9	1,5		
Avsättningar	67,2	64,6	50,9	38,2	35,1
Långfristiga skulder	185,1	165,8	17,8	5,4	1,7
Kortfristiga skulder	294,4	286,7	172,1	122,8	120,5
Summa eget kapital, avsättningar och skulder	1 120,1	1 001,6	504,0	383,6	342,2

NYCKELTAL

Soliditet	%	51	48	52	57	54
Skuldsättningsgrad	ggr	0,4	0,5	0,2	0,1	0,1
Räntetäckningsgrad	ggr	10,6	7,1	16,6	31,5	22,9
Vinstmarginal	%	8,5	7,5	10,3	9,3	8,8
Räntabilitet på sysselsatt kapital	%	20,5	17,7 ¹⁾	28,2	24,9	25,3
Räntabilitet på eget kapital	%	20,6	16,0 ¹⁾	21,3	19,4	19,2
Investeringar	Mkr	54,0	62,0	19,0	14,9	18,6
Omsättningshastighet på sysselsatt kapital	ggr	2,4	2,4	2,7	2,7	2,9
Medeltal anställda		1 345	1 304	662	588	532
Omsättning per anställd	Tkr	1 377	1 245	1 166	1 037	1 074
Antal aktier	1000-tal	8 130	8 130	4 674	4 674	4 674
Utdelning	Kr	3,75 ²⁾	3,00	3,00	2,40	2,00

¹⁾ Baserat på balansräkning 1997-12-31 proforma.

²⁾ 1999 års utdelning avser föreslagen utdelning.

DEFINITIONER

Soliditet

Eget kapital i förhållande till balansomslutning.

Skuldsättningsgrad

Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till finansiella kostnader.

Vinstmarginal

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till nettoomsättning.

Räntabilitet på sysselsatt kapital

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till genomsnittlig balansomslutning med avdrag för ej räntebärande skulder.

Räntabilitet på eget kapital

Årets resultat i förhållande till genomsnittligt eget kapital.

Omsättningshastighet på sysselsatt kapital

Nettoomsättning i förhållande till genomsnittligt sysselsatt kapital.

Investeringar

Investeringar i materiella anläggningstillgångar.



MEDARBETARE

Medarbetare

Zetecokoncernen omfattar över 1300 medarbetare spridda över hela världen. Fler än hälften av dem befinner sig utanför Sveriges gränser. Zeteco strävar efter en decentraliserad ledningsfilosofi. Beslut skall fattas nära de människor som berörs och som kan påverka verksamhetens utveckling. Samarbete mellan koncernbolagen uppmuntras för att tillvarata koncernens samlade kompetens och finansiella styrka, t. ex. förbättrade tillverkningsmetoder och gemensamma inköp.

Kommunikation

Zeteco är en koncern med ett litet moderbolag och stora geografiska avstånd mellan våra dotterbolag. Därför är det inte bara önskvärt, utan också nödvändigt för oss att upprätthålla goda kommunikationer inom koncernen. En av de mest effektiva kanalerna för information till hela koncernen är personaltidningen Z-News som ges ut varje kvartal på både svenska och engelska samt vår hemsida på Internet. På ledningsnivå äger regelbundna möten rum för kompetensutveckling och erfarenhetsutbyte. För cheferna är en av de viktigaste uppgifterna att göra alla medarbetare delaktiga i koncernens gemensamma mål och värderingar.

Samarbete

Vi har också en god tradition av möten över bolagsgränserna. Ansvariga för inköp, ekonomi, produktion och konstruktion träffas regelbundet och utbyter erfarenheter. Målen för sådana sammankomster är delvis teoretiska och tekniska,

med kompetensutveckling som en självklar anledning att bedriva gott samarbete. Samtidigt är det lika viktigt att vårda de sociala relationerna inom koncernen.

Etik

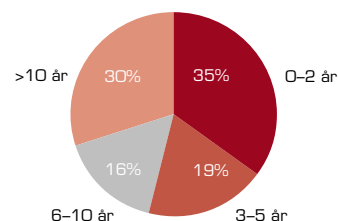
Hand i hand med den goda affäretiken: att hålla löften, leverera högkvalitativa produkter i tid och vårda våra kunder, går den goda medarbetaretiken. Ett företags yttre relationer är många gånger en spegelbild av hur den inre kulturen fungerar. Vår ambition är att personalen skall trivas. Våra chefer skall föregå med gott exempel. Vi vet att man på en arbetsplats gör som chefen gör, inte som han säger. Det är en av grundstommarna i vår ledningsfilosofi.

Åldersfördelning

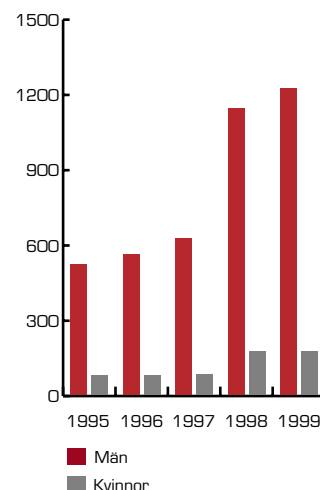
Antal anställda per 31 december 1999

Ålder	Män	Kvinnor
<25	141	5
26-30	172	26
31-35	186	26
36-40	183	31
41-45	174	27
46-50	139	28
>50	219	35
Totalt	1214	178

Antal anställda 31 december 1999
fördelade på anställningsår



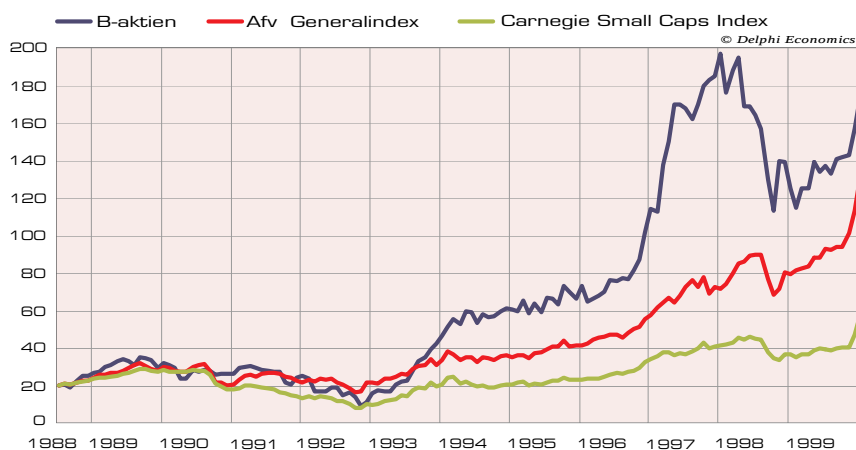
Antal anställda per 31 december
respektive år



ZETECO AKTIEN

Zeteco på börsen

Zetecos B-aktie är noterad på Stockholms Fondbörs OTC-lista sedan juni 1988. På Stockholmsbörsen omsattes 4 453 395 Zeteco-aktier under 1999, till ett värde av 619 491 688 kronor. Antalet omsatta aktier motsvarar ca 56,7% av utestående B-aktier vid årets utgång. Under året noterades den högsta kursen, 175 kr, och den lägsta kursen, 108 kronor. Börsvärdet per den 31 december 1999 uppgick till 1 419 Mkr. En noteringspost i Zeteco omfattar 50 aktier.



Aktiekapitalet

Aktiekapitalet uppgick per den 31 december 1999 till 81 302 330 kr, fördelat på A-och B-aktier. Varje aktie av serie A medför 10 röster och varje aktie av serie B en röst.

Ägarförändringar

Antalet aktieägare har ökat från 3 583 per den 31 december 1998 till 4 159 ägare per den 31 december 1999. Av bolagets totala aktiekapital innehas 32%(8) av utländska ägare. Ökningen beror på att tidigare huvudägaren Atle AB sålt sitt innehav under året till finska Partek Oy Abp.

Av totala antalet aktier äger 3 447 aktieägare 1000 aktier eller mindre. Ägarstrukturen per den 31 december 1999 fördelar sig enligt nedan.

Antal ägda aktier	Antal aktieägare	Totalt antal aktier
< 500	3 038	330 290
500 - 4 999	955	1 160 067
> 5 000	166	6 639 876
Totalt	4 159	8 130 233

Utdelning

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att utdelningen för verksamhetsåret 1999 ska uppgå till 3,75 kronor (3,00).

Analyser av Zeteco

Under 1999 har följande fondkommissionärer och banker gjort analyser av Zeteco.

Nordiska Fondkommission
Matteus Fondkommission
Carnegie Fondkommission
Handelsbanken Markets
Danske Securitas
Fischer Partners Fondkommission

Henrik Alveskog
Peder Frölén
Johan Ståhl
John Hernander
Bertil Nilsson
Johan Strömqvist

AKTIEKAPITALET UTVECKLING EFTER BÖRSNOTERING

År	Förändring av antal aktier	Antal aktier efter förändring	Förändring av aktiekapital	Aktiekapital efter förändring
1990 Nyemission	115 000	850 714	1 150 000	8 507 140
1990 Konvertering	500	851 214	5 000	8 512 140
1991 Konvertering	4 300	855 514	43 000	8 555 140
1992 Konvertering	4 350	859 864	43 500	8 598 640
1994 Nyemission	292 115	1 151 979	2 921 150	11 519 790
1994 Konvertering	16 483	1 168 462	164 830	11 684 620
1995 Fondemission 1:1	1 168 462	2 336 924	11 684 620	23 369 240
1997 Fondemission 1:1	2 336 924	4 673 848	23 369 240	46 738 480
1998 Nyemission	3 456 385	8 130 233	34 563 850	81 302 330

STÖRSTA AKTIEÄGARN PER 1999-12-31

	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Totalt antal aktier	Andel av aktiekapital, %	Andel av röster, %
Partek Oy	266 736	1 637 688	1 904 424	23	41
SPP		461 550	461 550	6	4
Roburs Småbolagsfond Norden		379 000	379 000	5	4
SEB Fonder		367 832	367 832	5	3
Svolder AB		327 000	327 000	4	3
Catella Fokus		266 600	266 600	3	3
Bank of New York Europe Ltd		229 572	229 572	3	2
Roburs Småbolagsfond Sverige		204 000	204 000	3	2
Carlson Småbolagsfond		162 000	162 000	2	2
Högländets Invest AB		140 000	140 000	2	1
Summa 10 största ägare	266 736	4 175 242	4 441 978	56	65
Övriga	6 089	3 682 166	3 688 255	44	35
Totalt	272 825	7 857 408	8 130 233	100	100

NYCKELTAL PER AKTIE

	1999	1998	1997	1996	1995
Vinst efter skatt, kr	13,40	9,00	10,90	8,35	7,20
Eget kapital, kr	70,10	59,30	56,00	46,45	39,60
Börskurs per 31 december, kr	174,50	125	196	112	73
P/E-tal, ggr	13	14	18	13	10
Börskurs/eget kapital, %	249	211	350	242	184
Utdelning*, kr	3,75	3,00	3,00	2,38	2,00
Direktavkastning, %	2,1	2,4	1,5	2,1	2,7

* 1999 års utdelning avser föreslagen utdelning

DEFINITIONER

Vinst per aktie efter skatt

Årets resultat dividerat med antal aktier vid räkenskapsårets utgång, justerat för genomförda emissioner.

Eget kapital per aktie

Eget kapital dividerat med antal aktier vid räkenskapsårets utgång.

P/E-tal

Marknadskurs vid räkenskapsårets utgång i förhållande till vinst per aktie efter skatt.

Direktavkastning

Utdelning i förhållande till marknadskurs vid räkenskapsårets utgång.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

Styrelsen och verkställande direktören för Zeteco AB (publ) org.nr. 556069-1338 får härmed avlämna årsredovisning för verksamhetsåret 1999.

Koncernen

Koncernen utvecklar, tillverkar och marknadsför nischprodukter med starka varumärken till den globala transportsektorn. I koncernen ingår medelstora företag fördelade på fyra affärsområden: Bakgavellyftar, Containerhantering, Riktsystem och Lastbilsupbyggnader. Koncernen är verksam i samtliga världsdelar och har egna bolag i 15 länder. Tillverkning bedrivs i Sverige, USA, Malaysia och Österrike.

Försäljningen av koncernens produkter på världsmarknaden var under året fortsatt stark. Orderingången uppgick till 1.908 Mkr, en ökning med 16% från 1998. Koncernens fakturering ökade med 14% till 1 852 Mkr (1 624). Faktureringsökningen hänför sig framförallt till Affärsområdena Containerhantering samt Bakgavellyftar som ökat sin omsättning med 21 resp 15%. Faktureringen har under året fördelats på Sverige 16% (16), övriga Europa 42% (44), Amerika 33% (31), Asien 8% (7) samt övriga marknader 1% (2).

Resultat

Resultatet före skatt ökade med 36% till 142 Mkr (104). Rörelsemarginalen för koncernen nådde 8,3%, en förbättring med 1,1 procentenheter jämfört med 1998. Räntabiliteten på satsat kapital uppgick till 20,5% (17,7) och räntabiliteten på eget kapital ökade från 16,0% 1998 till 20,6% 1999.

Koncernens förbättrade resultat är främst en funktion av ökad faktureringsvolym för Affärsområde Bakgavellyftar samt en förbättrad marginal för Affärsområde Riktsystem.

Resultatet efter skatt ökade med 49% till 109 Mkr (73). SMZ-koncernen har ca 160 Mkr i utnyttjade underskottsavdrag varför skattebelastningen inom den svenska verksamheten väntas understiga 28% till dess avdragen utnyttjats fullt ut.

Investeringar

Koncernens investering i forskning och utveckling kostnadsförs löpande. För 1999 uppgick dessa kostnader till 46 Mkr (35) motsvarande 2,5% (2,2) av koncernens nettoomsättning. Investeringar i byggnader, mark samt maskiner och inventarier uppgick för året till 54 Mkr (62). Koncernens resultat har belastats med avskrivningar på 48 Mkr (46).

Likviditet och soliditet

Likvida medel uppgick vid årets slut till 113 Mkr (62) och de räntebärande skulderna till 232 Mkr (237). I slutet av året har i USA upptagits ett lån på 5,9 MUSD för finansiering av investeringar.

Soliditeten har under året förstärkts och uppgick till 51% (48).

Miljöpåverkan

Koncernen bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken. Tillstånds- och anmälningspliktig verksamhet som

påverkar den yttre miljön bedrivs i dotterbolagen Z-lyften Produktion AB, SMZ Ytbehandling AB, Car-O-Liner AB samt Zetterbergs Produkt AB. Bolagen bedriver mekanisk verkstadsindustri vilket påverkar den yttre miljön genom utsläpp till luft och genom buller.

Personal

Antalet anställda i koncernen var i medeltal 1 345 (1 304) varav 679 (629) utomlands. Övrig information om anställda och personalkostnader återfinns i Not 1.

Optionsprogram

På ordinarie bolagsstämma den 21 april 1999 fattades beslut att erbjuda vissa ledande befattningshavare i koncernen att till marknadspris köpa optionsrätter i bolaget. Totala antalet optionsrätter uppgår till 150 000 vilka under perioden 1.12.2001 – 31.3.2002 kan utnyttjas för teckning av 150 000 nya B-aktier i bolaget till en teckningskurs på 182 kronor.

Utblick inför år 2000

Transportvolymerna fortsätter att öka i världen och ger därmed en bas för en fortsatt god tillväxt inom koncernens produktområden.

Orderingången är fortsatt god eller inom vissa affärsområden mycket god varför resultatet för år 2000 väntas bli bättre än år 1999.

Styrelsens arbete under året

Bolagets styrelse består av 7 ordinarie ledamöter och en suppleant valda av bolagsstämman samt av två arbetstagarrepresentanter med lika många suppleanter. Bland de bolagsstäm-movalda ledamöterna finns dels personer med anknytning till bolagets större ägare dels från dessa ägare oberoende personer. Verkställande direktören ingår i styrelsen. Tjänstemän i bolaget deltar vid styrelsens sammanträden som föredragande eller sekreterare.

Under verksamhetsåret 1999 höll styrelsen 8 sammanträden av vilka 6 var ordinarie och 2 relaterade till ovan omnämnt optionsprogram.

Styrelsens arbete följer en plan som skall säkerställa att styrelsen får erforderlig information.

Styrelsen har vidare antagit en skriftlig arbetsordning samt utfärdat skriftliga instruktioner avseende arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning avser huvudsakligen fakturering på dotterbolag för koncerngemensamma kostnader.

Likvida medel uppgick vid årsskiftet till 5 Mkr.

I slutet av året har skiljenämnd meddelat skiljedom om vilket lösenbelopp per aktie som skall utgå till minoritetsaktieägarna i SMZ Industrier AB. Beloppet, totalt 4,2 Mkr, har utbetalats i början av år 2000.

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslå att till förfogande stående vinstmedel, kronor 60 918 934, disponeras sålunda:

Utdelning med 3,75 kr/aktie (8 130 233 aktier)	30 488 374
Balanseras i ny räkning	30 430 560
Summa	60 918 934

Av koncernens fria egna kapital, 195 Mkr, föreslås ingen överföring till bundna fonder.

Vad beträffar företagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar med tillhörande bokslutskommentarer.

Stockholm den 21 februari 2000

Sonny Lindquist
Ordförande

Carl-Gustaf Bergström

Göran Löfgren

Thord Sandahl

Sten Thunberg

Claes Warnander

Johnny Alvarsson
Verkställande direktör

Ulf Hjalmarsson
SIF-representant

Anders Lindblom
Metall-representant

Min revisionsberättelse har avgivits den 10 mars 2000

Peter Lander
Auktoriserad revisor

RESULTATRÄKNINGAR

(belopp i Mkr)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		1999	1998	1999	1998
Nettoomsättning	3	1851,8	1623,9	10,7	10,7
Kostnad för sålda varor		-1273,5	-1115,3		
Bruttoresultat		578,2	508,6	10,7	10,7
Försäljningskostnader		-250,2	-222,2		
Administrationskostnader		-129,4	-133,3	-11,7	-18,3
Forsknings- och utvecklingskostnader		-45,7	-35,5		
Rörelseresultat	1,2,4,5	152,9	117,6	-1,0	-7,6
Resultat från finansiella poster					
Resultat från andelar i koncernföretag	6			31,8	34,5
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		3,7	4,1	0,8	1,4
Räntekostnader och liknande resultatposter		-14,7	-17,2	-1,5	-1,4
Resultat efter finansiella poster		141,9	104,5	30,1	26,9
Bokslutsdispositioner					
Bokslutsdispositioner, övriga	7			0,2	
Resultat före skatt		141,9	104,5	30,3	26,9
Skatt på årets resultat	8	-32,0	-31,4	-0,1	-0,3
Minoritetens andel i årets resultat		-1,0	-0,2		
ÅRETS RESULTAT		108,9	72,9	30,2	26,6

KASSAFLÖDESANALYS

(belopp i Mkr)	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
	1999	1998	1999	1998
Den löpande verksamheten				
Resultat efter finansiella poster	141,9	104,5	28,3	18,4
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	51,6	56,6	0,2	0,2
	193,5	161,1	28,5	18,6
Betald skatt	-36,5	-33,2	-0,1	-0,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapitalet	157,0	127,9	28,4	18,3
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapitalet				
Ökning av varulager	-13,6	-155,1		
Ökning av fordringar	-41,9	-156,9	-10,4	-28,6
Ökning av kortfristiga räntefria skulder	37,2	92,1	31,9	9,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten	138,7	-92,0	49,9	-1,0
Investeringsverksamhet				
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	-2,1	-0,2		
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	-54,0	-62,0	-0,4	-0,2
Anläggningstillgångar i under året tillk.verksamheter		-154,0		
Försäljning av anläggningstillgångar	1,0	1,1	0,1	
Kapitaleffekt av samgående med SMZ	-2,7	-55,3		
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-57,8	-270,4	-0,3	-0,2
Finansieringsverksamheten				
Likvid för utställda optioner/nyemission	1,0	221,2	1,2	221,2
Upptagna lån		183,7		
Amortering av skuld	-2,8		-20,5	-0,1
Ökning av finansiella anläggningstillgångar	-3,7	-2,1	-2,7	-212,7
Erhållet koncernbidrag			1,8	8,5
Utbetald utdelning	-24,4	-24,4	-24,4	-24,4
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-29,9	378,4	-44,6	-7,5
ÅRETS KASSAFLÖDE	51,0	16,0	5,0	-8,7
Likvida medel vid årets början	61,5	44,8	0,0	8,7
Kursdifferens i likvida medel	0,6	0,7		
Likvida medel vid årets slut	113,1	61,5	5,0	0,0

BALANSRÄKNINGAR

TILLGÅNGAR (belopp i Mkr)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar					
Koncessioner, patent, licenser, varumärken samt liknande rättigheter	9	5,3	3,8		
Goodwill	10	12,8	19,3		
Summa immateriella anläggningstillgångar		18,1	23,1		
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark	11	159,1	163,3		
Maskiner och andra tekniska anläggningar	12	76,6	71,7		
Inventarier, verktyg och installationer	13	36,2	32,8	0,5	0,4
Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar	14	13,1	4,5		
Summa materiella anläggningstillgångar		285,0	272,3	0,5	0,4
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	16			350,5	347,8
Fordringar hos koncernföretag				12,8	12,8
Andra långfristiga värdepappersinnehav	15	0,5	0,7		
Andra långfristiga fordringar		5,5	1,6		
Summa finansiella anläggningstillgångar		6,0	2,3	363,3	360,6
Summa anläggningstillgångar		309,1	297,7	363,8	361,0
Omsättningstillgångar					
Varulager m m					
Råvaror och förnödenheter		89,5	61,7		
Varor under tillverkning		61,3	68,7		
Färdiga varor och handelsvaror		160,2	167,6		
Förskott till leverantörer		1,8	1,2		
Summa varulager m m		312,8	299,2		
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		358,2	310,6		
Fordringar hos koncernföretag				65,7	55,4
Skattefordringar				0,4	0,2
Övriga fordringar		16,3	22,7		0,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	17	10,6	9,9	0,7	0,2
Summa kortfristiga fordringar		385,1	343,2	66,8	56,4
Kassa och bank		113,1	61,5	5,0	0,0
Summa omsättningstillgångar		811,0	703,9	71,8	56,4
SUMMA TILLGÅNGAR		1 120,1	1 001,6	435,6	417,4
STÄLLDA SÄKERHETER (belopp i Mkr)					
Säkerheter ställda för egna skulder o avsättningar				Inga	Inga
Fastighetsinteckningar		31,3	32,2		
Företagsinteckningar		99,5	96,1		
Aktier i dotterbolag		141,8	207,6		
Varulager		21,4	24,3		
Kundfordringar		18,0	19,3		
SUMMA STÄLLDA SÄKERHETER		312,0	379,5		

BALANSRÄKNINGAR

EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER (belopp i Mkr)	Not	KONCERNEN		MODERBOLAGET	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Eget kapital	18				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		81,3	81,3	81,3	81,3
Överkursfond				187,8	186,6
Bundna reserver/Reservfond		293,0	296,8	38,0	38,0
Summa bundet eget kapital		374,3	378,1	307,1	305,9
Fritt eget kapital					
Fria reserver/Balanserat resultat		86,5	30,6	30,7	28,5
Årets resultat		108,9	72,9	30,2	26,6
Summa fritt eget kapital		195,4	103,5	60,9	55,1
Summa eget kapital		569,7	481,6	368,0	361,0
Obeskattade reserver	19				
Periodiseringsfonder				3,3	3,3
Skatteutjämningsreserv				0,3	0,5
Summa obeskattade reserver				3,6	3,8
Minoritetsintresse		3,7	2,9		
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner o likn förpliktelser		30,5	27,7		
Avsättningar för latent skatt		19,3	24,1		
Övriga avsättningar	20	17,4	12,8		
Summa avsättningar		67,2	64,6		
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	21	184,2	164,8		
Skulder till koncernföretag				0,6	0,9
Övriga skulder		0,9	1,0	0,2	0,4
Summa långfristiga skulder		185,1	165,8	0,8	1,3
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	22	22,0	46,9		20,0
Förskott från kunder		17,2	15,8		
Leverantörsskulder		129,6	103,6	0,8	0,5
Skulder till koncernföretag				52,1	25,9
Skatteskulder		0,1	2,2		
Övriga skulder		32,7	37,4	5,6	3,2
Upplupna kostnader o förutbetalda intäkter	23	92,8	80,8	4,7	1,7
Summa kortfristiga skulder		294,4	286,7	63,2	51,3
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		1 120,1	1 001,6	435,6	417,4
ANSVARSFÖRBINDELSER (belopp i Mkr)					
Pensionsförpliktelser utöver vad upptagits bland skulder eller avsättningar		1,3	1,3	0,6	0,6
Borgensförbindelser till förmån för koncernföretag				153,6	96,2
Andra ansvarsförbindelser		11,9	9,3		
SUMMA ANSVARSFÖRBINDELSER		13,2	10,6	154,2	96,8

NOTER MED REDOVISNINGSPRINCIPER OCH BOKSLUTSKOMMENTARER

(Belopp redovisas i Mkr om ej annat anges)

Värderingsprinciper m m

Koncernen följer Redovisningsrådets rekommendationer. Tillämpade redovisningsprinciper är oförändrade i förhållande till föregående år. Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärdet om inget annat anges nedan.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50% av röstet, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande.

Vid upprättande av koncernens balansräkning har förvärvsmetoden tillämpats utom i två fall då koncernbildning skett genom samgående. Koncernen gick under 1989 samman med Bromma Conquip AB, org.nr. 556073 - 9210, och under 1998 med SMZ Industrier AB, org.nr. 556100 - 2592. Vid båda dessa tillfällen har samgåendet redovisats med användande av poolningsmetoden.

Valutaredovisning

Kommersiella flöden

Koncernens valutapolitik anger att valutarisker hänförliga till transaktionsflöden skall reduceras genom terminssäkring. Kontrakterade flöden terminssäkras medan terminssäkring av det budgeterade flödet baseras på månadsvis uppskattning för kommande 6 månader. Förändringar i kronans värde mot andra valutor påverkar som följd av vald valutapolitik koncernens resultat och kassaflöde med viss eftersläpning.

Fordringar och skulder i utländsk valuta omräknas huvudsakligen till terminskurs och i annat fall till balansdagens kurs. Kursdifferenser som uppkommer vid omräkning av kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster. Koncernens rörelseresultat och resultat före skatt har under året gottskrivits med 1.1Mkr i resultatförda differenser.

Vid årsskiftet uppgick valutor sålda på termin till ca 100Mkr varav ca 50% avsåg DEM. Den kvarvarande löptiden för tecknade terminskontrakt var ca 5 månader. Om terminskontrakten hade lösts 31.12.1999 skulle koncernens resultat påverkats negativt med ca 3Mkr.

Koncernens utlandsverksamhet

Koncernens utlandsverksamheter har i samtliga fall klassificerats som självständiga varför resultat- och balansräkningar i koncernredovisningen omräknats med användande av dagskursmetoden. Tillgångar och skulder har därvid omräknats till balansdagens kurs medan det egna kapitalet omräknats till investeringskurs. Intäkter och kostnader har omräknats med användande av årets genomsnitts kurs. Omräkningsdifferenser uppkomna vid omräkning av utlandsverksamheterna förs direkt mot eget kapital.

I enlighet med koncernens valutapolitik terminssäkras ej nettoinvestering i utlandsverksamhet med hänvisning till investeringens långfristiga natur.

Omräkningsdifferenserna som ökat koncernens egna kapital uppgick vid årets ingång till 9,6Mkr och vid årets utgång till 15,2Mkr. Förändringen är främst hänförlig till en förstärkt dollarkurs.

Skatt

Koncernens totala skatt utgörs av betald skatt och latens skatt. Vid beräkning av latent skatt har gällande skattesatser i respektive land använts individuellt för varje bolag. Betald skatt samt latent skatt avseende årets verksamhet redovisas under raden skatter i resultaträkningen och specificeras i not 8 samt som avsättningar respektive kortfristiga skulder i balansräkningen. SMZ-koncernen hade utnyttjade underskottsavdrag på ca 160 Mkr per 31 december 1999, huvuddelen av avdragen fanns i SMZ Industrier AB. Genom utnyttjande av underskottsavdragen väntas SMZ:s svenska verksamhet ej betala svensk skatt kommande år vilket även innebär att koncernens skattebelastning sammantaget för de svenska verksamheterna kommer att understiga gällande bolagsskattesats om 28% tills dess att underskottsavdragen utnyttjas fullt ut.

Varulager

Varulagret är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den sk först-in först-ut principen respektive verkligt värde. Inku-ransrisker har därvid beaktats.

I egentillverkade halv- och helfabrikat består anskaffningsvärdet av direkta tillverkningskostnader, samt skäligt pålägg för indirekta tillverkningskostnader.

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång.

Följande avskrivningstider tillämpas:

	Koncernen	Moderbolaget
Immateriella anläggningstillgångar		
Patent	5 år	
Licenser	5 år	
Goodwill	5 år	
Materiella anläggningstillgångar		
Byggnader	10–33 år	
Markanläggningar		
(75% av anskaffningsvärdet)	33 år	
Maskiner och andra tekniska anläggningar	3–10 år	
Inventarier, verktyg och installationer	3–10 år	3–5 år

Skillnaden mellan ovan nämnda avskrivningar och skattemässigt gjorda avskrivningar redovisas i de enskilda företagen som ackumulerade överavskrivningar, vilka ingår i obeskattade reserver.

Leasing – leasagare

Inom koncernen förekommer endast operationell leasing.

I resultaträkningen fördelas leasingavgiften över åren med utgångspunkt från utnyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under innevarande år. I not 5 specificeras de avgifter som förfaller kommande år.

NOTER

NOT 1 ANSTÄLLDA OCH PERSONALKOSTNADER

Medeltalet anställda	1999	Varav män i %	1998	Varav män i %
Moderbolaget				
Sverige	3	67	3	67
Moderbolaget totalt	3	67	3	67
Dotterföretag				
Sverige	663	86	672	86
USA	424	90	384	90
Malaysia	56	93	54	93
Norge	46	85	44	86
Österrike	34	88	37	86
Frankrike	30	63	30	83
Tyskland	19	69	20	60
Danmark	19	79	17	76
Holland	16	94	15	93
Storbritannien	14	79	14	79
Singapore	9	89	9	89
Polen	6	67	4	75
Spanien	4	75	1	100
Belgien	2	100		
Dotterföretag totalt	1 342	87	1 301	87
Koncernen totalt	1 345	87	1 304	87

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	1999	1998	1999	1998
	Löner och ersättningar	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Sociala kostnader
Moderbolaget	4,1	3,6	2,2	2,1
(varav pensionskostnader)			(0,8)	(0,9)
Dotterföretag	357,2	333,0	109,9	101,9
(varav pensionskostnader)			(18,9)	(14,5)
Koncernen totalt	361,3	336,6	112,1	104,0
(varav pensionskostnader)			(19,7)	(15,4)

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och övriga anställda

	1999	1998	1999	1998
	Styrelse och VD	Styrelse och VD	Övriga anställda	Övriga anställda
Moderbolaget				
Sverige	2,9	2,5	1,2	1,1
(varav tantiem)	(0,7)	(0,3)		
Moderbolaget totalt	2,9	2,5	1,2	1,1
(varav tantiem)	(0,7)	(0,3)		
Dotterföretag				
Sverige	4,9	4,5	156,3	128,3
(varav tantiem)	(0,5)	(0,6)	(0,6)	(1,2)
Övriga Europa	8,1	7,5	51,2	55,4
(varav tantiem)	(0,5)	(0,7)	(0,4)	(0,4)
USA	6,1	6,3	123,8	103,4
(varav tantiem)	(1,9)	(1,8)	(1,8)	(1,4)
Asien	0,6	0,5	6,2	4,2
(varav tantiem)	(0,3)	(0,1)	(0,9)	(0,8)
Dotterföretag totalt	19,7	18,7	337,5	291,3
(varav tantiem)	(3,2)	(3,2)	(3,7)	(3,8)
Koncernen totalt	22,6	21,2	338,7	292,4
(varav tantiem)	(3,9)	(3,5)	(3,7)	(3,8)

Ledande befattningshavares villkor och ersättningar mm

Av moderbolagets och koncernens pensionskostnader avser 0,5 Mkr (0,4) bolagets VD. Till tidigare verkställande direktör har under året utgått pension med 65 tkr. Kapitalvärdet av utfästelsen uppgick vid årsskiftet till 598 tkr.

Av bolagsstämman beslutat styrelsearvode har av styrelsen fördelats så att arvudet till styrelsens ordförande uppgår till 200 tkr (200). Till bolagets verkställande direktör har under året utgått lön och annan ersättning om 1 486 tkr (1 437) jämte tantiem om 470 tkr (334). Pensionsförmån utgår från 60 år enligt ITP-planen. Vid uppsägning från bolagets sida äger verkställande direktören rätt till lön under en uppsägningstid om 24 månader medan 6 månader gäller vid egen uppsägning.

Övrig personal i ledande ställning inom koncernen har pensionsförmåner enligt ITP-planen och vid uppsägning rätt till lön under en uppsägningstid som varierar mellan 3 och 36 månader.

Andel av pensionsöverskott från SPP

Koncernens andel av SPPs allokering beräknas uppgå till ca 25 Mkr. Beloppet avser under tidigare år för högt erlagda pensionspremier. Tid och villkor för utnyttjandet har ännu ej slutgiltigt fastställts och beloppet är således ej beaktat i bokslutet för år 1999.

NOTER

NOT 2 ERSÄTTNING TILL REVISOR

Koncernens resultat har belastats med kostnader relaterade till revisorer och revisionsföretag enligt följande:

För revision	Koncernen	Moderbolaget
Ernst&Young	1,6	0,1
Andra revisionsbyråer	0,7	
Totalt	2,3	0,1
För fristående rådgivning		
Ernst&Young	1,7	0,2
Andra revisionsbyråer	0,6	0,3
Totalt	2,3	0,5

NOT 3 NETTOOMSÄTTNING PER RÖRELSEGEN OCH GEOGRAFISK MARKNAD

Koncernen	1999	1998
Nettoomsättning per rörelsegen		
Bakgavellyftar	1 035,5	896,6
Containerhantering	324,3	268,2
Riktsystem	315,9	298,2
Lastbilspåbyggnader	185,2	170,7
Moderbolaget	10,7	10,7
Koncernjustering	-19,8	-20,5
1 851,8	1 623,9	
Nettoomsättning per geografisk marknad		
Sverige	289,9	268,6
Övriga Europa	777,4	720,9
Amerika	609,7	506,0
Asien	154,6	116,7
Övriga marknader	20,2	11,7
1 851,8	1 623,9	

NOT 4 AVSKRIVNINGAR AV MATERIELLA OCH IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Avskrivningar enligt plan fördelade per tillgång

Koncernen	1999	1998
Koncessioner, patent, licenser och varumärken	0,9	0,8
Goodwill	6,4	6,5
Byggnader och mark	10,1	9,9
Maskiner och andra tekniska anläggningar	16,3	14,5
Inventarier, verktyg och installationer	14,4	14,4
48,1	46,1	
Moderbolaget		
Inventarier, verktyg och installationer	0,2	0,2
0,2	0,2	

NOT 5 LEASINGAVGIFTER AVSEENDE OPERATIONELL LEASING

Tillgångar som innehas via operationella leasingavtal

Koncernen	1999	1998
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	2,6	2,5
Avgifter som förfaller inom 1 år	2,4	2,5
Avgifter som förfaller inom 2-5 år	3,3	3,7

NOT 6 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget	1999	1998
Utdelning	30,0	26,0
Koncernbidrag	1,8	8,5
31,8	34,5	

NOT 7 BOKSLUTSDISPOSITIONER, ÖVRIGA

Moderbolaget	1999	1998
Periodiseringsfond, årets avsättning	-0,1	-0,3
Återföring av skatteutjämningsreserv	0,3	0,3
0,2	0,0	

NOT 8 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

Koncernen	1999	1998
Betald skatt	-36,5	-33,2
Latent skatt	4,5	1,8
-32,0	-31,4	

NOT 9 KONCESSIONER, PATENT, LICENSER OCH VARUMÄRKEN

Koncernen	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	4,7	
Nyanskaffningar	2,1	0,2
Tillskott från SMZ-koncernen		4,5
Årets omräkningsdifferenser	0,2	
7,0	4,7	
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-0,9	
Årets avskrivning enligt plan	-1,0	-0,9
Årets omräkningsdifferenser	0,2	
-1,7	-0,9	
Planenligt restvärde vid årets slut	5,3	3,8

NOT 10 GOODWILL

Koncernen	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	32,0	31,6
Tillskott från SMZ-koncernen		2,5
Avyttring och nedläggning av verksamhet		-2,1
32,0	32,0	
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-12,7	-6,3
Tillskott från SMZ-koncernen		-0,6
Avyttring och nedläggning av verksamhet		0,7
Årets avskrivning enligt plan	-6,5	-6,5
-19,2	-12,7	
Planenligt restvärde vid årets slut	12,8	19,3

Den planenliga avskrivningen redovisas under Administrationskostnader i resultaträkningen.

NOTER

NOT 11 BYGGNADER OCH MARK

Koncernen	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	253,0	111,7
Nyanskaffningar	5,2	15,0
Tillskott från SMZ-koncernen		145,2
Avyttringar och utrangeringar		-22,1
Omklassificeringar	0,7	0,1
Årets omräkningsdifferenser	1,7	3,1
	260,6	253,0
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-91,4	-42,0
Tillskott från SMZ-koncernen		-43,3
Avyttringar och utrangeringar		4,3
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	-10,2	-9,7
Omklassificeringar	-0,7	
Årets omräkningsdifferenser	-0,8	-0,7
	-103,1	-91,4
Akkumulerade uppskrivningar		
Vid årets början	1,7	1,9
Årets avskrivning enligt plan på uppskrivet belopp	-0,1	-0,2
	1,6	1,7
Planenligt restvärde vid årets slut	159,1	163,3
Taxeringsvärden (i Sverige)		
Byggnader	52,2	52,0
Mark	7,7	7,7

NOT 12 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

Koncernen	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	208,9	98,0
Nyanskaffningar	15,8	31,9
Tillskott från SMZ-koncernen		105,3
Avyttringar och utrangeringar	-3,9	-29,1
Omklassificeringar	1,4	0,8
Årets omräkningsdifferenser	1,9	2,0
	224,1	208,9
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-137,2	-80,5
Tillskott från SMZ-koncernen		-63,8
Avyttringar och utrangeringar	3,7	23,1
Omklassificering	3,2	
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	-16,3	-14,5
Årets omräkningsdifferenser	-0,9	-1,5
	-147,5	-137,2
Planenligt restvärde vid årets slut	76,6	71,7

NOT 13 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

Koncernen	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	122,7	54,2
Nyanskaffningar	17,8	18,5
Tillskott från SMZ-koncernen		65,9
Avyttringar och utrangeringar	-4,7	-18,3
Omklassificeringar	4,7	1,6
Årets omräkningsdifferenser		0,8
	140,5	122,7
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-89,9	-42,9
Tillskott från SMZ-koncernen		-46,3
Avyttringar och utrangeringar	3,0	14,8
Omklassificeringar	-2,7	
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	-14,3	-14,4
Årets omräkningsdifferenser	-0,4	-1,1
	-104,3	-89,9
Planenligt restvärde vid årets slut	36,2	32,8
Moderbolaget	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	1,2	1,2
Nyanskaffningar	0,4	0,3
Avyttringar och utrangeringar	-0,3	-0,3
	1,3	1,2
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-0,8	-0,8
Avyttringar och utrangeringar	0,2	0,2
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	-0,2	-0,2
	-0,8	-0,8
Planenligt restvärde vid årets slut	0,5	0,4

NOT 14 PÅGÅENDE NYANLÄGGNINGAR

Koncernen	1999	1998
Investeringar	13,1	4,5
	13,1	4,5

NOT 15 ANDRA LÅNGFRISTIGA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

Förändringen under året avser dels avyttring, -0,1 Mkr, dels omräkningsdifferens, -0,1 Mkr.

NOTER

NOT 16 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Specifisering av moderbolagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag

DOTTERFÖRETAG	Org nr	Säte	Antal andelar	Andel i % ¹⁾	Bokfört värde
Bromma Conquip AB	556073-9210	Stockholm	250.000	100,0	17,2
Bromma, Inc.		USA		100,0	
Bromma GmbH		Tyskland		100,0	
Bromma (Malaysia) Sdn.Bhd.		Malaysia		100,0	
Bromma Far East Pte.Ltd.		Singapore		50,0	
Car-O-Liner AB	556039-4404	Kungsör	208.000	100,0	51,4
Car-O-Liner Co.		USA		100,0	
Car-O-Liner GmbH		Tyskland		100,0	
Car-O-Liner Ltd.		England		100,0	
Car-O-Liner S.A.		Frankrike		100,0	
Zetterbergs Produkt AB	556296-2760	Östervåla	25.000	100,0	4,4
Zetterbergs Systems AB	556279-3439	Östervåla		100,0	
Zetterbergs Polska Sp.z.o.o.		Polen		100,0	
Josam Holding AB	556260-2911	Örebro	1.000	100,0	46,0
Josam lastbilteknik AB	556161-6250	Örebro		100,0	
Measurequip AB	556031-4295	Örebro		100,0	
Josam Beheer BV		Holland		100,0	
Josam richttechniek BV		Holland		100,0	
Josam Onroerend Goed en		Holland		100,0	
Exploitiatiemaatschappij BV		Belgien		100,0	
Josam Belgium bvba		Belgien		100,0	
Josam Polska Sp.z.o.o.		Polen		100,0	
Josam Tecnicas Para V.I.S.L		Spanien		100,0	
Josam do. Brasil Ltda		Brasilien		70,0	
Josam KB		Örebro		100,0	5,9
SMZ Industrier AB	556100-2592	Katrineholm	27.829.310	100,0	225,3
Z-Lyften Produktion AB	556085-5321	Ragunda		100,0	
SMZ Ytbehandling AB	556536-5920	Ragunda		70,0	
Waltco Truck Equipment Co.					
Inc.		USA		100,0	
Interhydraulik GmbH		Österrike		100,0	
Øyhaugen A/S		Norge		100,0	
Zepro Danmark A/S		Danmark		100,0	
Zepro Hebebühnen GmbH		Tyskland		100,0	
Zepro France s.a.r.l.		Frankrike		100,0	
Vilande företag					0,3
Totalt					350,5

¹⁾ Ägarandelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

MODERBOLAGET	1999	1998
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	347,8	135,1
Tillskott	2,7	224,6
Försäljning		-11,9
Bokfört värde vid årets slut	350,5	347,8

NOT 17 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

I beloppet i koncernen ingår bl a förutbetalda kostnader för hyra 2,5 Mkr, försäkringar 1,6 Mkr samt upplupna bidragsintäkter 1,1 Mkr.

NOT 18 EGET KAPITAL

Koncernen	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Vid årets början	81,3	296,8	103,5
Optionslikvid		1,0	
Utdelning			-24,4
Kapitaleffekt vid tvångsinlösen av aktier i SMZ Industrier AB		-2,7	
Förskjutning mellan bundet och fritt eget kapital		-1,1	1,1
Årets resultat			108,9
Årets omräkningsdifferens		-1,0	6,3
Vid årets slut	81,3	293,0	195,4

NOTER

FORTS. NOT 18 EGET KAPITAL

Moderbolaget	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Fritt eget kapital
Vid årets början	81,3	186,6	38,0	55,1
Optionslikvid		1,2		
Utdelning				-24,4
Årets resultat				30,2
Vid årets slut	81,3	187,8	38,0	60,9

NOT 19 OBESKATTADE RESERVER

	1999	1998
Avsatt till periodiseringsfond		
Taxering 1995	1,9	1,9
Taxering 1996	0,5	0,5
Taxering 1997	0,5	0,5
Taxering 1998	0,1	0,1
Taxering 1999	0,3	0,3
Taxering 2000	0,0	
Skatteutjämningsreserv	0,3	0,5
	3,6	3,8

Av obeskattade reserver utgör 1,0 Mkr (1,1) latent skatt. Den latent skatten redovisas ej i moderbolagets resultat- och balansräkning men däremot i koncernens.

NOT 20 ÖVRIGA AVSÄTTNINGAR

Av beloppet avser 8,7 Mkr (7,7) avsättning för garantiåtaganden.

NOT 21 SKULDER TILL KREDITINSTITUT, LÅNGFRISTIGA

Koncernen	1999	1998
Förfallotidpunkt, 1-5 år från balansdagen	144,9	155,5
Förfallotidpunkt, senare än fem år från balansdagen	39,3	9,3
	184,2	164,8

NOT 22 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Koncernen	1999	1998
Beviljad kreditlimit	112,6	91,8
Outnyttjad del	-103,0	-91,8
Utnyttjat kreditbelopp	9,6	—
Moderbolaget	1999	1998
Beviljad kreditlimit	20,0	20,0
Outnyttjad del	-20,0	-20,0
Utnyttjat kreditbelopp	--	—

NOT 23 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Av beloppet i koncernen avser 52,8 Mkr upplupna personalkostnader och 12,9 Mkr ej utfärdade kreditnotor.

I beloppet för moderbolaget ingår upplupna personalkostnader med 1,8 Mkr.

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Zeteco AB (publ) org nr 556069-1338

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

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

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

Jag tillstyrker

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

Stockholm den 10 mars 2000

Peter Lander
Auktoriserad revisor

STYRELSE OCH REVISORER



Sonny Lindquist

Född 1940. Invald 1998.
Styrelseordförande.
Styrelseordförande i Semcon AB
och Polymer Komposit AB.
Styrelseledamot i PartnerTech AB.
Aktieinnehav 10 000



Johnny Alvarsson

Född 1950. Invald 1988.
Verkställande direktör och
koncernchef i Zeteco AB.
Styrelseledamot i Sincotron AB.
Aktieinnehav 3 504
Optioner motsvarande
12 000 aktier



Carl-Gustaf Bergström

Född 1945. Invald 1999.
Vice verkställande direktör
i Partek Oy Abp.
Aktieinnehav 0



Göran Löfgren

Född 1936. Invald 1997.
Styrelseordförande i Din Bil
Sverige AB, Scania Sverige AB
och Scania Great Britain Ltd.
Styrelseledamot i Svenska
Volkswagen AB samt i ett antal
övriga bolag inom Scania-
koncernen.
Aktieinnehav 200



Thord Sandahl

Född 1956. Invald 1998.
Verkställande direktör i
Sandahlbolagen.
Aktieinnehav 104 047



Sten Thunberg

Född 1942. Invald 1998.
Verkställande direktör och
koncernchef i Finnveden AB.
Styrelseledamot i Affärsstrate-
gerna AB, Artema Medical AB mfl.
Aktieinnehav 0



Claes Warnander

Född 1943. Invald 1993.
Verkställande direktör och
koncernchef i Haldex AB.
Styrelseledamot i Atle Karolin
Verkstadsindustri AB, ABA of
Sweden AB och Nolato AB.
Aktieinnehav 250



Ulf Hjalmarsson

Född 1950. Anställd sedan 1977.
Styrelseledamot sedan 1990.
Arbetsstagarrepresentant utsedd
av tjänstemannaklubben.
Aktieinnehav 4



Anders Lindblom

Född 1952. Anställd sedan 1972.
Styrelseledamot sedan 1989.
Arbetsstagarrepresentant utsedd
av metallklubbarna.
Aktieinnehav 4

SUPPLEANTER

Alf Lindgren

Född 1936. Invald 1999.
Senior Advisor i Scancem AB.
Styrelseledamot i Cementa AB,
Optiroc Group AB och
Norcem AS, Norge.
Aktieinnehav 300

Stefan Dahlberg

Född 1955. Anställd sedan 1987.
Suppleant sedan 1996. Arbets-
stagarrepresentant utsedd av
Metallklubbarna.
Aktieinnehav 4

Karl-Erik Eklund

Född 1945. Anställd sedan 1980.
Suppleant sedan 1999.
Arbetsstagarrepresentant utsedd
av Metallklubbarna.
Aktieinnehav 0

REVISORER

Peter Lander

Född 1949. Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB. Revisor i
bolaget sedan 1999.

Åke Hedén

Född 1950. Auktoriserad revisor,
Ernst & Young AB.
Revisorsuppleant i bolaget
sedan 1999.

VÄLKOMMEN TILL BOLAGSSTÄMMAN

Ordinarie bolagsstämma äger rum tisdagen den 25 april 2000 kl 18.00 på Stockholms Fondbörs, Uppropssalen, Källargränd 2 (Gamla Stan), Stockholm.

Anmälan

Aktieägare, som önskar delta på bolagsstämman, skall

- vara införd i den av VPC AB förda aktieboken senast den 14 april 2000.
- anmäla sin avsikt att delta i stämman, antingen per telefon 08-545 158 23, per e-post på företagets hemsida under adressen www.zeteco.com eller skriftligen till Zeteco AB, Box 70369, 107 24 Stockholm.

Anmälan skall vara bolaget tillhanda senast kl 17.00 tisdagen den 18 april 2000. Anmälan skall innehålla namn, personnummer / organisationsnummer, adress samt aktieinnehav.

Förvaltarregistrerade aktier

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att ha rätt att delta i bolagsstämman, tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn. Aktieägare måste sålunda underrätta förvaltaren i god tid före den 14 april 2000.

Utdelning

Styrelsen föreslår att utdelning för år 1999 lämnas med 3,75 kronor per aktie. Som avstämningsdag föreslås fredagen den 28 april 2000. Beslutar bolagsstämman i enlighet med förslaget beräknas utdelningen sändas ut av VPC den 4 maj 2000.

EKONOMISK INFORMATION OCH RAPPORTERING

Delårsrapport för perioden 1 januari – 31 mars 2000	25 april 2000
Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 juni 2000	17 augusti 2000
Delårsrapport för perioden 1 januari – 30 september 2000	27 oktober 2000

Samtliga rapporter finns på svenska och engelska och kan beställas från:

Zeteco AB, Box 70369, 107 24 Stockholm

e-post: info@zeteco.com

Internetanvändare hittar rapporterna samt övrig information från Zeteco på adressen: www.zeteco.com

BAKGAVELLYFTAR

SMZ INDUSTRIER AB
 Mossvägen 8
 641 49 Katrineholm
 Telefon: 0150-48 95 65
 Telefax: 0150-48 95 66
 E-mail: smz.industrier@zepro.com

SMZ YTBEHANDLING AB
 Allévägen 4
 840 73 Bispgården
 Telefon: 0696-17279
 Telefax: 0696-34095

Z-LYFTEN PRODUKTION AB
 Mossvägen 8
 641 49 Katrineholm
 Telefon: 0150-48 95 50
 Telefax: 0150-48 95 51
 E-mail: zepro@z-lyften.se
 Internet: www.z-lyften.se

Z-LYFTEN PRODUKTION AB
 Allévägen 4
 840 73 Bispgården
 Telefon: 0696-17200
 Telefax: 0696-30885
 E-mail: info@z-lyften.se

ZEPRO HEBEBÜHNEN GMBH
 Magdeburger Strasse 17
 DE-06484 Quedlinburg
 Tyskland
 Telefon: +49 3946 701 167
 Telefax: +49 3946 2845
 E-mail: zepro@t-online.de

INTERHYDRAULIK GMBH
 Dr. Karl Grimm-gasse 14
 AT-2552 Hirtenberg
 Österrike
 Telefon: +43 22568 15000
 Telefax: +43 22568 183012

ØYHAUGEN A/S
 Postboks 53
 Grorud
 NO-0905 Oslo
 Norge
 Telefon: +47 6706 7500
 Telefax: +47 6706 7580
 E-mail: mail@oyhaugen.no

ZEPRO DANMARK A/S
 Industrirogen 14
 DK-2635 Ishøj
 Danmark
 Telefon: +45 439 93300
 Telefax: +45 439 91015

ZEPRO FRANCE SARL
 Zi Molina La Chazotte
 30 rue George Sand
 BP 121
 F-42351, La Talandiere Cedex
 Frankrike
 Telefon: +33 477 5394 69
 Telefax: +33 477 3628 24

WALTCO TRUCK EQUIPMENT CO.
 285 Northeast Avenue
 P.O.Box 354
 Tallmadge, Ohio 444278
 USA
 Telefon: +1 330 6339 191
 Telefax: +1 330 6331 418
 E-mail: sales@waltco.com
 Internet: www.waltco.com

WALTCO TRUCK EQUIPMENT CO.
 227 E Compton Blvd
 Gardena, CA 90248
 USA
 Telefon: +1 310 321 4131
 Telefax: +1 310 538 1136

WALTCO TRUCK EQUIPMENT CO.
 701 Blackhawk Dr., Unit A
 Burlington, WI 53105
 USA
 Telefon: +1 414 539 3000
 Telefax: +1 414 539 3999

CONTAINERHANTERING

BROMMA CONQUIP AB
 Krossgatan 31-33
 162 50 Vällingby
 Telefon: 08-620 09 00
 Telefax: 08-739 37 86
 E-mail: sales@bromma.com
 Internet: www.bromma.com

BROMMA, INC.
 P.O.Box 451
 Roxboro, NC 27573, USA
 Telefon: +1 336 599-3141
 Telefax: +1 336 599-4499
 E-mail: brommaus@aol.com

BROMMA GMBH
 Im Klint 12
 D-30938 Burgwedel, Tyskland
 Telefon: +49 5139-806630
 Telefax: +49 5139-806644
 E-mail: bromma_gmbh@csi.com

BROMMA FAR EAST PTE LTD.
 Blk 102E, Pasir Panjang Rd
 08-07, Citilink Warehouse
 Complex
 Singapore 118529
 Telefon: +65 272 0400
 Telefax: +65 272 0411
 E-mail: bfe@bromma.com.sg

BROMMA MALAYSIA SDN. BHD.
 Lot 19, Jalan Kelebang 1/6
 Zone Bebas Kinta
 31200 Chemor, Perak
 Malaysia
 Telefon: +60 5-291 4098
 Telefax: +60 5-291 4099

RIKTSYSTEM / LÄTTA FORDON

CAR-O-LINER AB
 Box 7
 736 21 Kungsör
 Telefon: 0227-412 00
 Telefax: 0227-319 00
 E-mail: info@car-o-liner.se
 Internet: www.car-o-liner.se

CAR-O-LINER COMPANY
 2990 Anthony Drive
 Wixom MI 48393-3609
 USA
 Telefon: +1 248 624 5900
 Telefax: +1 248 624 9529
 E-mail: info@car-o-liner.com

CAR-O-LINER DEUTSCHLAND GMBH
 Frankfurter Strasse 34
 DE-61179 Florstadt
 (Nieder-Mockstadt)
 Tyskland
 Telefon: +49 6041 82 11 70
 Telefax: +49 6041 82 11 71
 E-mail: car-o-liner@primanet.de

CAR-O-LINER UK LTD.
 Great Central Way
 Butler's Leap Rugby CV213XH
 England
 Telefon: +44 1788 574 157
 Telefax: +44 1788 540 035
 E-mail: ccaroliner@aol.com

CAR-O-LINER S.A.
 13 bis, rue de Bois Cerdon
 F-94460 Valenton
 Frankrike
 Telefon: +33 1 4510 9980
 Telefax: +33 1 4382 3553
 E-mail: car.o.liner.sa.mc@wanadoo.fr

CAR-O-LINER DANMARK AB
 Industrihegnet 10, Tune
 DK-4000 Roskilde
 Danmark
 Telefon: +45 4619 2484
 Telefax: +45 4619 0226
 E-post: col-dk@post4.tele.dk

CAR-O-LINER AB NORGE
 Roraskogen 20
 NO-3739 Skien
 Norge
 Telefon: +47 3550 6890
 Telefax: +47 3559 3390
 E-mail: car-o-liner@online.no

RIKTSYSTEM / TUNGA FORDON

JOSAM LASTBILTEKNIK AB
 Box 419
 701 48 Örebro
 Sweden
 Telefon: 019-30 40 00
 Telefax: 019-32 03 16
 E-mail: info@josam.se
 Internet: www.josam.se

JOSAM RICHTTECHNIEK B.V.
 Lichterweg 21
 8042 PW Zwolle
 Nederländerna
 Telefon: +31 38 426 22 22
 Telefax: +31 38 426 22 20
 E-mail: josam@worldonline.nl

JOSAM B.V B.R
 Priester Daensstraat 10
 Balendijk (amb. zone)
 B-3920 Lommel
 Belgien
 Telefon: +32 11 55 46 07
 Telefax: +32 11 55 46 08

JOSAM POLSKA SP Z.O.O
 Ul. Puzzkina 80
 PL-92-516 Lodz
 Polen
 Telefon: +48 42 677 04 14
 Telefax: +48 42 677 04 17

JOSAM TECNICAS PARA V.I.S.L
 C/ Nogal, s/n
 Poligono industrial "El Nogal"
 ES-281 10 Algete (Madrid)
 Spanien
 Telefon: +31 1 547 46 24
 Telefax: +31 1 599 33 12
 E-mail: estojesosam@teleline.es

JOSAM DO BRASIL
 Rua Regina Franciscatto
 Rosolem 108 Vila Nova Aparecida
 CEP 13.068-027-Campinas-
 São Paulo
 Brasilien
 Telefon: +55 19 240 5674
 Telefax: +55 19 240 5673
 E-mail: josam@bestway.com.br

LASTBILSPÅBYGGNADER

ZETTERBERGS PRODUKT AB
 Box 5
 740 46 Östervåla
 Telefon: 0292-705 00
 Telefax: 0292-705 30
 E-mail: info@zetterbergs.se

ZETTERBERGS PRODUKT AB
 Box 58
 520 24 Blidsberg
 Telefon: 0321-31224
 Telefax: 0321-315 51

ZETTERBERGS SYSTEMS AB
 Box 5
 740 46 Östervåla
 Telefon: 0292-705 00
 Telefax: 0292-705 30

ZETTERBERGS POLSKA SP Z.O.O
 Ul. Puzzkina 80
 PL-92-516 Lodz
 Polen
 Telefon: +48 42 677 04 10/11
 Telefax: +48 42 677 04 12