

36

SIDOR REN

KULTUR

Det här är en berättelse full med historier om en företagskultur och dess många ansikten. En historia handlar om konsten att gallra fram det bästa, en annan om var motivationen och långsiktigheten håller hus och en tredje om förvaltning av den nya tiden. Men framförallt är det här en berättelse om Christian Berner Invest AB under året

2007

och om arbetet för att nå målen år 2010.



”Det gäller att våga lita på sina beslut, att välja en linje. Att öppna upp för nya saker kan leda till stora vinster. Både på det personliga och affärsmässiga planet.”

Ulf Kihlander, konstnär och rådgivare till Christian Berner Invest AB i samband med utsmyckningen av den nya fastigheten i Mölnlycke under 2007.

◀ Christian Berner Invest AB grundades 1897 av den då 20-årige norrmannen Christian Berner. Verksamheten var till en början inriktad på att förse den svenska bryggerinäringen med teknisk utrustning och råvaror.

Målningen som finns på föregående sida hänger i ett av mötesrummen i Christian Berner Invest AB:s nya fastighet i Mölnlycke. Tavlan Party, som är målad av Virgil Dejarv, innehåller motiv som finns i bryggerinäringen. Där finns även motiv som är hämtade från mejeribranschen, som blev en viktig kundgrupp mot slutet av 1930-talet. Det du ser här är för övrigt bara halva målningen. Den andra hälften ser du på sidan 35, sist i denna årsberättelse.

Innehåll

2007 i sammandrag	5
Kort om Christian Berner Invest AB	5
Kultur för evolution	6
Kultur för goda resultat	8
Kultur för tillväxt	10
Kultur för förvärv	12
Kultur för stabilitet	14
Kultur för de stora framstegen	16
Kultur som tänjer på ramarna	19
Kultur där små produkter skapar stor nytta	20
Kultur för framtiden	22
Kultur som går att tolka i siffror	24
Resultaträkning	26
Kassaflödesanalys	27
Balansräkning	28
Styrelse	30
Ledning	32
Adresser	34

2007 var ett händelse- och framgångsrikt år för Christian Berner Invest-gruppen

Gruppens prestationer motsvarade väl ägarnas filosofi att:

- Christian Berner är ett företag i utveckling
- Christian Berner är ett familjeägt företag
- Christian Berner verkar med etiskt ansvar
- Christian Berner ger god avkastning

Tillväxten har varit stark inom samtliga verksamhetsgrenar. För såväl resultat som omsättning har tillväxten varit betydande. Dels har vi vuxit organiskt på den nordiska marknaden och dels har förvärv inom teknikhandelsrörelsen Christian Berner Tech Trade bidragit på ett positivt sätt.

Under året tillkom såväl nya affärsområden som bolag samt ett mycket medvetet arbete från samtliga bolag att växa med god lönsamhet. Med den starka och kreativa ledning och personal som gruppen nu har, är sannolikheten betydande att utvecklingen fortsätter i positiv riktning under året och nya förvärv är troliga. Ackvisition av ett nytt verksamhetsben ska inte heller uteslutas.

Under 2007 tog den fjärde ärgenerationen ett steg närmare verksamheten via styrelsearbete i ett av gruppens dotterbolag. Även moderbolagets och Lautex styrelse förstärktes av ytterligare externa krafter, som jag är glad att vi lyckats knyta till gruppen.

I denna årsbok får du läsa om några av de händelser under verksamhetsåret som manifesterar den tempoväxling och det kulturskifte som gjort de goda affärerna möjliga.

Jag vill till sist på detta vis rikta ett varmt tack till samtliga medarbetare för en stark arbetsinsats under året.

Kulturevolutionen fortsätter!

Mölnlycke den 26 mars 2008



Joachim Berner
VD, Christian Berner Invest AB

2007 i sammandrag

- **Försäljningen nådde rekordnivåer:** Koncernens försäljning uppgick till 595 MSEK (506) och nettoomsättningen uppgick till 425 MSEK (336).
- **Resultatet förbättrades:** Koncernens rörelseresultat uppgick till 18 MSEK (7,0) medan resultatet efter finansiella poster uppgick till 15 MSEK (6,1).
- **Exempel på framgångsrikt dotterbolag:** Norska Christian Berner AS nådde rekordomsättning med en ökning på 37 procent. Även resultatet förbättrades kraftigt.
- **Viktiga förvärv i hamn:** Christian Berner Tech Trade AB förvärvade A-filter, en ledande aktör på den svenska marknaden för filter som används inom process-, läkemedels- och livsmedelsindustrin samt den marina industrin. I och med förvärvet fick teknikhandelskoncernen Christian Berner Tech Trade ytterligare ett affärsområde som går under namnet Filtertechnik. Därtill förvärvades det norska teknikhandelsbolaget Heppt.
- **Exempel på betydande affärer:**
 - Lautex fick två omfattande beställningar av innertak till de två största kryssningsfartygen i världen som ska levereras under 2009-2010.
 - Affärsområdet Vibrationsteknik inom Christian Berner Tech Trade fick en strategiskt viktig beställning av vibrationsdämpande material av Banverket för användning på järnvägsspår i Falkenbergsområdet.
- **Nya styrelsemedlemmar:** Ksenia Berner och Timo Reiniluoto valdes in i Lautex styrelse. Ägarfamiljens fjärde generation blir för första gången aktiv i samband med att Nicolas Wolf väljs in i Christian Berner Tech Trade AB:s styrelse.

”På Christian Berner Tech Trade talar vi hellre om evolution än revolution. Många små steg på snabba fötter leder ofta längre än ett långt steg med tunga ben. Och färdriktningen blir enklare att korrigera.”

Lars Mila, VD för Christian Berner AB, berättar om utvecklingen av handelsverksamheten på sidan 6.

Kort om Christian Berner Invest AB

Christian Berner Invest AB är en fristående, privatägd företagsgrupp med inriktning på tre huvudområden: handelsverksamhet, metallindustri samt förvaltning av handelsverksamhetens fastigheter. Koncernen har cirka 220 medarbetare i hela Norden och nådde en omsättning på 425 MSEK 2007.

Handelsverksamheten som startades 1897 utgör kärnan i koncernens verksamhet och bedrivs i företaget Christian Berner Tech Trade. Företaget erbjuder behovsanalys, specialutveckling, leverans och installation av tekniskt avancerad utrustning från europeiska tillverkare till industrier och kommuner i Sverige och övriga nordiska grannländer. Företagets verksamhet bedrivs i affärsområdena Filtertechnik, Maskin & Process, Pump & Instrument, Teknisk Plast, Förpackningsteknik samt Vibrationsteknik.

Rätt teknik för full utväxling i alla rörelser

I idrottsvärlden pratar man om "flow". I näringslivet kallas det för utväxling. Det där tillståndet när alla rörelser flyter på precis så som förberedelserna syftat till. Att påstå att 2007 har varit ett år med full utväxling för Christian Berner Tech Trade vore att ta i. För det finns självfallet en lång lista med detaljer och "helheter" som vi kan bli bättre på i vår förflyttning i riktning mot vår vision för 2010: att vara ett av Nordens ledande teknikhandelsföretag.

Men visst har det gått riktigt, riktigt bra. Nettoomsättningen landade på 296 Mkr, vilket innebär en tillväxt på 27 procent jämfört med 2006.

Ta till exempel utvecklingen i Norge, där vi nådde en tillväxt på 37 procent under 2007. Extra glädjande är att det är en stabil och bred tillväxt, som inte beror på en eller några få stora affärer. Nej, tillväxten i Norge har skett på bred front tillsammans med ett flertal kunder.

Den positiva utvecklingen i Finland är också glädjande och innebär att en solid grund lagts inför de kommande åren. Danmark har haft ett tämligen tufft år där stor tid har lagts på att bygga för framtiden, vilket de gjort på ett bra sätt. Det kommer att ge positiva resultat framöver.

Även i Sverige har verksamheten vitaliserats under året – med mycket positiva resultat. Det beror till viss del på det nya kontoret i Mölnlycke, som på sätt och vis kan sägas symbolisera ett nytt kliv i evolutionen för vår koncern. En annan viktig faktor bakom framgången är förvärvet av A-filter, som blivit ett helt eget affärsområde: Filtertechnik. Det är ett mycket lyckosamt förvärv. Det rör sig om en verksamhet som har framtiden för sig och som passar väl överens med det vi redan gör idag.

Förflyttningen: Många steg i rätt riktning

På tal om evolution. På Christian Berner Tech Trade talar vi hellre om evolution än revolution. Många små steg på snabba fötter leder ofta längre än ett långt steg med tunga ben. Och färdriktningen blir enklare att korrigera. Ett exempel på ett sådant litet steg, som kan leda långt, är årets framgång med våra stötdämpande höftskydd inom affärsområdet Vibrations-teknik i Norge. Det rör sig om formgjutna kuddar av materialet Sylomer som vi levererar till företaget Vital Base AS. De marknadsför i sin tur produkten under namnet Wonderhip, som har långt bättre dämpande effekter än konkurrenternas produkter. Det innebär i praktiken färre benbrott på grund av falloolyckor.

Genombrottet kom i år när det blev klart att produkten kan skrivas ut på recept av norska läkare. Om förutsättningarna ändras så att läkare kan förskriva Wonderhip även i andra länder (exempelvis Sverige), kan detta innebära stora försäljningsmöjligheter. Behovet är stort både på individ- och samhällsnivå. Enligt en rapport från Karolinska Institutet från hösten 2007 kostar benskörhet samhället närmare 18 miljarder kronor om året bara i Sverige.

Tempot: Har höjts på långsiktigt sätt

Vi har alltid varit medvetna om att vår ständigt pågående evolution innebär ett ansvar. Inte bara för oss, våra kunder och leverantörer utan även för samhället i stort. Långsiktighet och en kultur som präglas av

Lars Milas syn på ledarskap

Att arbeta tillsammans mot mål i ett företag påminner om situationen för kappseglare.

1. Vi sitter alla i samma båt och vinner eller förlorar tillsammans.
2. Alla har sina speciella uppgifter. Någon är rorsman, en annan är fördecksgäst. Oavsett vilken roll var och en har är alla i laget beroende av att varje enskild uppgift hanteras professionellt.
3. Det är sällan genidragen som skiljer vinnaren från förloraren utan snarare förmågan att undvika misstag men att ändå ha mod och engagemang att våga försöka vinna.
4. Alla måste vara beredda att rycka in om någon behöver hjälp, annars tappar båten fart.
5. Långsiktigt stabil kurs, öppenhet och frihet inom lagets givna ramar gör att laget tål en del misstag i det korta perspektivet och kan ta nya tag för att vinna sammanlagt i hela regattan.



öppenhet är viktiga element i förändringsprocesser. Men det bör vara långsiktighet utan långsamhet. Christian Berner har funnits sedan 1897. Det innebär att vi har utvecklats tillsammans med omvärlden i över 110 år, ibland i ett högre – ibland i ett lägre tempo. De senaste åren har det varit en period med ett högre tempo. Så ska det förbli.

Utöver långsiktighet är öppenhet och frihet viktiga element i vår kultur – så länge det är öppenhet och frihet utan otydlighet. Det är därför som vi har delat ut ett tydligare ansvar i organisationen, där målstyrningen är mer framträdande än tidigare.

Långsiktigheten i våra kund- och leverantörsrelationer är genomgående. Ett exempel på det är vårt samarbete med SEB, som du kan läsa om i den här årsberättelsen.

Långsiktigheten och tilliten till varandra medför att vi kan arbeta med stor frihet i vardagen. Det skapar goda förutsättningar till rätt lösningar och goda affärer för både kunder och leverantörer och till en stimulerande miljö för våra medarbetare.

Drivmedlet: Här är kunskapen bäst

Avslutningsvis vill jag sända ett stort och varmt tack till alla medarbetare i koncernen. Jag har sagt det förr och jag säger det igen: Ni har all anledning att vara stolta. Ni har en unik kombination av teknisk kompetens och god förståelse för hur kunskap skapar nytta. Årets framsteg hade inte varit möjliga utan er.

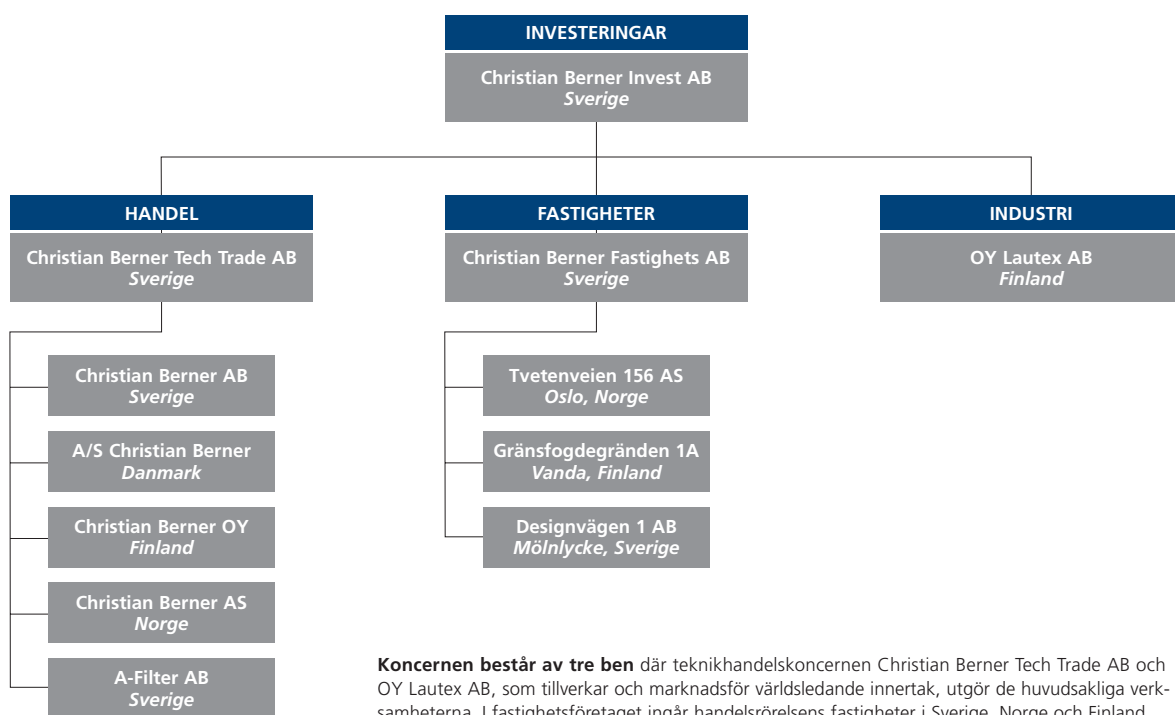
Mitt och ledningens mål är att säkerställa att ni fortsätter att trivas, utvecklas och prestera väl hos oss tillsammans med våra kunder och leverantörer. Och att vi kan fortsätta att attrahera nya begåvade medarbetare. Fortsätter vi på den inslagna vägen så har vi all anledning att se ljuset på framtiden för Christian Berner Tech Trade.

Mölnlycke den 26 mars 2008

Lars Mila, VD Christian Berner AB

En koncern med tre grenar

Christian Berner Invest AB är en koncern som består av tre grenar: en teknikhandelsverksamhet, en fastighetsrörelse och en tillverkningsindustri. Totalt omsatte koncernen 425 MSEK under 2007 och visade ett rörelseresultat på 18,0 MSEK. Företagen inom Christian Berner Invest är verksamma på de nordiska marknaderna och har totalt cirka 220 medarbetare.



Koncernens största gren utgörs av teknikhandelsverksamheten inom Christian Berner Tech Trade med totalt cirka 110 medarbetare i Norden och 425 MSEK i omsättning under 2007. Christian Berner Fastighets AB äger fastigheter som hyrs ut till verksamheten för teknikhandel inom Christian Berner Tech Trade. På så sätt kan handelsverksamheten fokusera på sin kärnverksamhet och samtidigt ha infrastrukturmässig trygghet i form av lokaler som är anpassade för ändamålen. Och det till en kostnadsnivå som är lägre än vad alternativa fastighetslösningar skulle leda till.

Totalt äger företaget tre fastigheter i tre länder: Sverige, Norge och Finland. Under 2007 slutfördes

byggnationen av en ny fastighet i Mölnlycke som utgör huvudkontor för Christian Berner Invest och Christian Berner Tech Trade. Det tredje benet, tillverkningsindustrin, utgörs av finska Lautex som förvärvades av Christian Berner 1983. Lautex är ledande i världen inom produktion av innertak för bland annat större kryssningsfartyg.

Acceptabla resultat i samtliga tre grenar

2007 var ett år med goda resultat i samtliga grenar med tanke på omfattande struktur- och utvecklingsarbete vid sidan om investeringar. Den största tillväxten återfanns inom Christian Berner AS med 37 procents

tillväxt till en total omsättning på 69 MSEK. Den bästa resultatförbättringen åstadkoms inom Christian Berner AS, som ökade sitt EBITDA med drygt 250 procent till 4,9 MSEK. Det största resultatbidraget mätt i kronor kom från OY Lautex AB, med ett EBITDA på drygt 15,0 MSEK eller 9,3 MSEK före bokslutsdispositioner och skatt.

Värderingar som skapar bättre affärer

Christian Berner Invest vilar på ett synsätt och ett antal grundläggande värderingar som genomsyrar samtliga tre grenar i koncernen. Värderingsplattformen har sammanfattats i en ägarpolicy som tar avstamp i det faktum att det är ett familjeägt företag i utveckling, som verkar med ett etiskt ansvar och ger god avkastning.

Uppdraget är tvådelat

Christian Berner Invest bygger sin existens på att täcka ett antal grundläggande behov: Kundens behov av personlig dialog om och leveranser av tekniska lösningar, tjänster och

produkter. Och leverantörernas behov av lokal marknadsföring och försäljning.

Intresse från flera håll

Utöver kunderna har två andra grupper långsiktiga intressen i Christian Berner Invest. Företagets ägare vill se det utvecklas väl, ge god avkastning och samtidigt verka under etiskt goda former. Därtill vill företagets personal se Christian Berner Invest som en stabil plattform för egen yrkesutövning, försörjning och utveckling.

Visionen tar sikte på 2010

Visionen för teknikhandelsgrenen inom koncernen lyder "År 2010 är Christian Berner Tech Trade ett av Nordens ledande teknikhandelsföretag." För att detta ska lyckas krävs att följande kriterier uppfylls:

Att Christian Berner Tech Trade är lönsamt och att verksamheten breddas genom tillförsel av nya affärsområden, produkt- och tjänstekoncept. Därtill ska företaget uppträda som en välkoordinerad nordisk organisation och utöva bättre marknadsförings-

och försäljningsmetodik än konkurrenterna. Utöver det ska Christian Berner Tech Trade vara en attraktiv arbetsplats.

Värdegrunder som leder till bättre affärer

Samtliga affärer ska göras med fokus på vår värdegrund som bygger på tre hörnpelare: affärsmannaskap, kompetens samt etik och moral.

Med *affärsmannaskap* menas att vi gör affärer som är goda för våra kunder, leverantörer och Christian Berner. *Kompetens* står för att vi har en hög teknisk kompetens som vi utvecklar i linje med affärsbehoven.

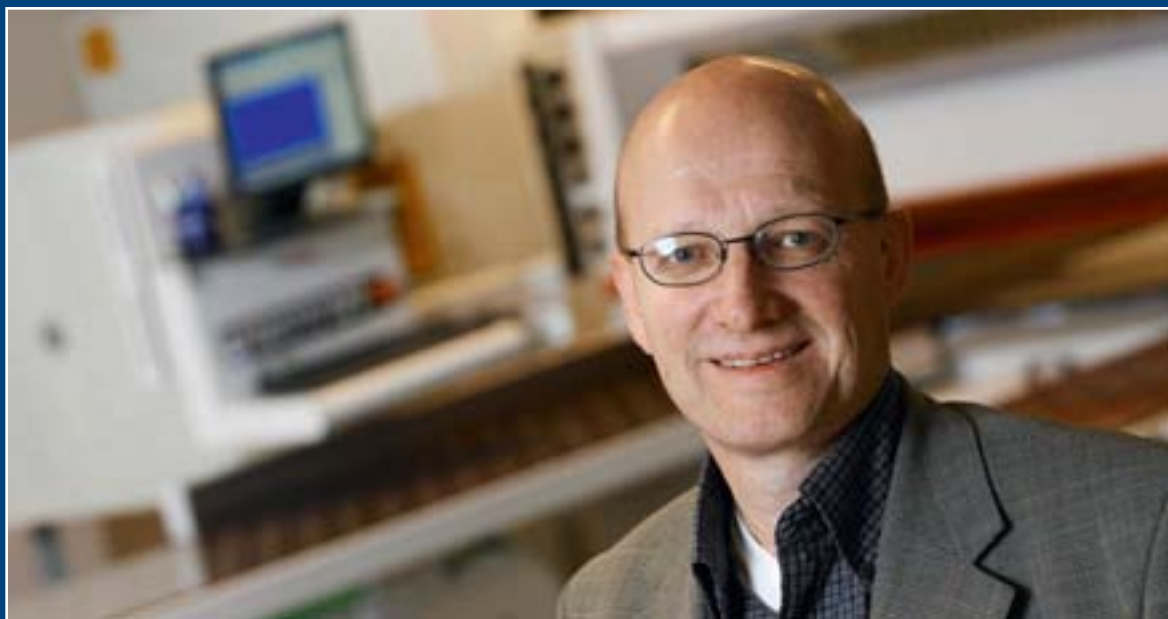
Etik och moral innebär att vi ska agera ärligt, hålla vad vi lovar och agera med "fair play". Det innebär även att vi ska agera ansvarstagande och därigenom visa respekt och tillit för och mellan alla medarbetare på Christian Berner. Vi ska även agera långsiktigt med kunder, leverantörer och medarbetare och som goda samhällsmedborgare.

Treårsöversikt, nyckeltal

Belopp i MSEK

	2007	2006	2005
Affärsvolym	595	506	450
Omsättning	425	353	333
Rörelseresultat	18,0	7,0	9,9
Årets resultat	10,6	4,1	7,2
Soliditet, %	36	33	40

I trakterna kring långsiktighet och motivation spirar verksamheten så det knakar



Siffrorna talar för sig själva. Med en tillväxt på 37 procent under 2007 har medarbetarna på teknikhandelsbolaget Christian Berner AS i Norge all anledning att vara nöjda. Hög kompetens, laganda och motivation är några av faktorerna bakom framgången – även om VD:n, Nicolai Lenschow, hävdar att det mesta beror på den starka konjunkturen.

”Jag vet att det är många som vill hitta enkla orsaker till framgången när det går bra. Problemet är att det inte finns någon snabb formel som kan sammanfattas i några få ord. Vi har byggt det här under lång tid. De flesta av oss har arbetat här i flera år. Det skapar en viss kultur som uppenbarligen gör att kunderna väljer oss”, säger Nicolai Lenschow.

Rätt personligheter avgörande

Han har arbetat på Christian Berner i Norge de senaste 17 åren. De övriga 19 personerna på företaget, varav två anställdes under 2007, har arbetat i snitt 9 år på företaget. Det har bidragit till en bra kultur.

”Framgång handlar mycket om medarbetarna. Att hitta rätt personligheter, som är naturliga lagspelare. Det leder till trivsel som gör att folk stannar och utvecklas.”

Inga kortsiktiga segrar

Kortsiktiga segrar är inget som lockar. Hela teknikhandelskoncernen Christian Berner Tech Trade präglas av långsiktighet och stabilitet. Det är kännetecken som stämmer väl överens även på medarbetarna. Hade företaget varit mer kortsiktigt orienterat hade det krävts en helt annan typ av personlighet, enligt Nicolai Lenschow.

”Vi talar i sådana fall om personer som är mer solo, om man säger så. Mer prestationsorienterade och mindre lagspelare. De är ofta väldigt bra på att bygga upp snabba resultat men inte det långsiktiga fundamentet.”

”Här är det inte så viktigt vem som tar hem affären, bara att vi gör det. En bra säljare är normalt sett intresserad av att ta hem affärer. Men om man ska bygga långsiktiga affärer måste man även se på helheten.”

Köper mångårig erfarenhet

Verksamheten i Christian Berner Norge vilar i mångt och mycket på långsiktiga projekt tillsammans med kunderna. Det är ofta komplexa projekt som pågår i flera år med pauser mellan etapperna.

"Våra kunder vet att vi har mångårig erfarenhet som företag men också på individnivå. Trivsel och öppenhet gör att våra medarbetare stannar och utvecklas. Vi tror att det har gjort att vi fått ett gott rykte. Vi håller vad vi lovar."

Framtid byggd på förtroende

Nicolai Lenschow ser ljust på framtiden. Kunderna har ett stort förtroende för vad han och hans medarbetare kan åstadkomma. Och leverantörerna ser Christian Berner som en bra samarbetspartner för att nå ut till slutkunderna i Norge.

"Om inte marknaden viker på bred front så har vi goda förutsättningar att fortsätta att växa, även om det är långt ifrån troligt att vi ska kunna hålla samma takt som nu. Man måste konsolidera verksamheten då och då.

"Ska man bygga långsiktiga affärer måste man även se på helheten."

Nicolai Lenschow,
VD för Christian Berner AS i Norge.

Laganda som bara rullar på

Christian Berner Norge består av ett sammansvetsat gäng medarbetare. På en kick-off för några år sedan bestämde de sig för att cykla "Den store styrkeprøven", ett lopp som sträcker sig de 54 milen mellan Trondheim och Oslo.

Eftersom det rör sig om ett bolag som håller det som utlovas, genomfördes loppet enligt planen sommaren 2006. Christian Berners lag bestod av åtta medarbetare mellan 37 och 59 år. Loppet klarades av på 23 timmar och 32 minuter. Alla kom i mål med hjälp av varandra – de som var starkare för dagen hjälpte dem som hade det tufft. Bedriften uppmärksammades bland annat i branschtidningen Moderne Produksjon.

I artikeln nedan, som är publicerad i den norska tidningen Moderne Produksjon, lyfts medarbetarnas 54 mil långa bedrift i "Den store styrkeprøven" fram.

Christian Berner AS:
Ekstrem Team Building

Styrkeprøven Trondheim-Oslo 24. 24. juni 2006. Ideen til å sykle "Den store styrkeprøven" oppsto på en kick off diskusjon for et og av i alt nyttan ansett som hadde resultert seg på. Dette vil vi nær 50 prosent av arbeidstakeren.

For å stå med noen mulig resultat til å gjennomføre ritet, har sykkellaggruppen har naturlig stilling til det store åst. Deltakerne hadde en sidsvevning fra 21 til 59 år, som gjorde gruppen av allsidig.

De startet - treningspunktene
Lørdag 24. juni kl. 08.25 gikk starten fra Trondheim, og fulle av forberedelser sette gruppen kursen mot Oslo. Styrkeprøven fra Trondheim, til Oppdal og videre opp til Høyroen gikk veldig tregt, da punkteringen på strekningen til Trondheim gikk veldig tregt side akkurat da.

Etter litt mat på Trondheim, forfattet fuser sykkel og Gullrandselien - så var været litt til mer vekstet, med enkelte bølger.

Støttet bevarer
Med Lillehammer i sikte begynte det for enkelte å seire på, som anslags og disiplin i lags var fantastisk. De sterkeste i gruppen hadde de med seg med hjelp og styr i ryggen, slik at de kunne klare seg til mål. Oppmuntrende var og veldig inspirert gjorde det til at alle deler og forpliktet til å komme i mål.

I mål - alle sammen
Det eneste av satsen ble tilsluttet mellom Lillehammer og Elde, og stilig, klokken 08.30 sendte morgen sykkel en stoff 140 kilometer var tilsluttet på 23 timer og 32 minutter. Ni til start - så vil mål. På samme tid. De klareste deler. Christian Berner AS utvalgte på det varmeste til alle som er opplyst av å sette seg mål, og opplyst de som.

Utstyr for bedre arbeidsmiljø
Vi er totalleverandør av maskiner, anlegg, utrustning, verktøyer, materialer og tilbehør.

Mercur reiser
Manuel Messereiser - Mercur Fjernreiser
LVD SWE-NOR A/S

Euro BLECH 2006
Europas ledende messe for PLATEBEARBEIDING finner sted i Hannover 24. - 28. okt. - 2006

LVD SWE-NOR AS og Mercur Messereiser arrangerer 2 turer til messen med følgende program:
TUR 1: Tirsdag 24.10 - Torsdag 26.10 - 2 1/2 messedag
TUR 2: Torsdag 26.10 - Lørdag 28.10 - 2 1/2 messedag

Opphold i god turistklasse hotell, sentralt beliggende i midtbydelbyen HILDESHOF - som ligger ca. 15 km fra messerådet og ca. 10 - 15 min. med taxi. God busforbindelse direkte til messen.

Priser fra Kr. 6.200,- i dbl rom. Kr. 6.950,- i enkl rom
Inkludert flyttur: Oslo - Hannover - Oslo med SAS på økonomiklasse. Hotellopphold i dbl/enkl. Rom inkl. frokost 2 dager. Satt felles 3 retters middag. 24.10 og 26.10. Flyskillet og avgifter. Transfer fra flyplass til hotell med netur vogn. 15 personer. Reiselederassistansen. Se om vårt program.

Begrenset antall plasser
Mercur Messereiser
www.mercur-reiser.no
Tlf: 38 12 33 80 Fax: 38 12 33 99
Email: post@mercur-reiser.no

Om konsten att gallra fram det bästa och få det att växa i ny miljö

Att köpa ett bolag är egentligen ganska enkelt. Det räcker i princip med en rejält tilltagen plånbok. Men att köpa rätt bolag till rätt pris och därefter se till så att det "fogas in" i den befintliga organisationen på ett sätt som gör att det utvecklas bättre än tidigare – det är en konst som få behärskar.

Sommaren 2007 köpte teknikhandelskoncernen Christian Berner Tech Trade företaget A-filter av den dåvarande ägaren private equity-bolaget Segulah. I och med förvärvet bildades Filtertechnik, ett nytt affärsområde inom Christian Berner Tech Trade. I samma sekund utökades antalet affärsområden inom Sveriges största teknikhandelskoncern från fem till sex stycken.

"Christian Berner är en bra ägare. De är långsiktiga och de har en öppen resonerande kultur samtidigt som de är raka i sin kommunikation. Det bidrar till att den här processen har gått så bra", säger Lars Olsson, tidigare medarbetare på A-filter och nu ansvarig för affärsområdet Filtertechnik inom Christian Berner Tech Trade.

Bra för alla parter

"Utöver att vara experter inom ett begränsat område, i vårt fall filtertechnik, måste vi dessutom

förstå mer och mer av kundernas tillverkningsprocesser som helhet. Hos Christian Berner finns det djup kunskap inom ett flertal olika områden, som vi kan ha nytta av när vi träffar kunderna och de frågar oss om råd", säger Lars Olsson.

A-filter är långt ifrån en nykomling i branschen. Företaget grundades 1957 och har under årens lopp byggt upp en gedigen kunskap och ett gott anseende. Precis som Christian Berner.

"Ja, de har ett gott rykte i industrin. Senast i veckan var det en kund som sa: 'Christian Berner känner vi till. De är duktiga. Har ju inte funnits i 110 år utan orsak.' Med alla snabba svängningar i industrin och i vår bransch är det viktigt att vara långsiktig och stabil."

Kompletterar varandra bra

A-filter är vad man kallar för ett klockrent komplement till redan befintliga affärsområden inom Christian Berner Tech Trade. Samma

”Christian Berner är en bra ägare. De är långsiktiga och har en öppen resonerande kultur samtidigt som de är raka i sin kommunikation.”

Lars Olsson, tidigare medarbetare på A-filter och numera ansvarig för affärsområdet Filtertechnik inom Christian Berner Tech Trade

typ av kunder och kompletterande produkter. Det är svårt att slå.

”Vi har även samma sätt att driva affärer på – hanterar kunder och leverantörer på samma seriösa sätt. Branschen för teknikhandel är liten och den för filtertechnik är ännu mindre. Gör man ett dåligt jobb sprids det snabbt. Därför är långsiktighet och seriositet två nyckelfaktorer för framgång.”

Viktigt få med sig medarbetarna

I en sammanslagning av den här karaktären är det ofta en utmaning att få de båda bolagen att hjälpa varandra i att driva affärerna framåt.

”Det är viktigt att personalen i det köpta bolaget trivs. Att det kommer in energi och att den nya företagsformen är något man tror på. Så är det definitivt i det här fallet”, säger Lars Olsson.

Filtertechnik – en av ledarna inom vätskefiltrering

Historik

Filtertechnik härstammar från företaget A-filter, som grundades tisdagen den 2 juli 1957 och som köptes av Christian Berner 2007.

Verksamhet

Vätskefiltrering, vilket i princip innebär ”filtrering av allt som rinner”. Filtren sällar bort mycket små partiklar som exempelvis riskerar att skapa produktionsstopp i maskiner och motorer. De hanterar i princip allt på bakterienivå upp till större partiklar på flera millimeter.

Kundgrupper

Produktsortimentet är brett, vilket gör att det täcker behoven inom

processindustrin, där behovet av filtrering av exempelvis kylarvätska är stort. Läkemedels- och livsmedelsindustrin samt marina industrin är andra områden med stor efterfrågan på den typ av filter som affärsområdet erbjuder.

Problem som filtreras bort

Ofta handlar det om att undvika produktionsstopp som riskerar att uppstå på grund av partiklar i vätskor. Detta är risker som många industrier löper, eftersom många olika typer av vätskor, som exempelvis olja och kylarvatten, utgör en så betydande del av produktionsprocessen.

”Köparens kvaliteter är viktiga”

Segulah är en av Sveriges mest framgångsrika private equity-investerare. Bolaget förvaltar drygt 8,2 miljarder kronor via tre fonder, som samtliga investerar i nordiska bolag. Sommaren 2007 sålde Segulah företaget A-filter, som ingick i helägda Dacke PMC, till teknikhandelskoncernen Christian Berner Tech Trade. Här följer tre snabba frågor till Gabriel Urwitz, delägare och en av grundarna av Segulah.

Varför sålde ni A-filter?

”Det ingick i Dacke PMC, som egentligen sysslar med annan verksamhet, framförallt hydraulik. Därför valde vi att sälja så att Dacke PMC kan koncentrera sig fullt ut på sin kärnverksamhet. Affären gör även att A-filter hamnar i en miljö som är mer ’hemma’ för det bolaget.”

Hur beskriver du Christian Berner som köpare?

”Det är en bra hemvist för A-filter. De var väldigt noggranna och strikt professionella. Gjorde ordentliga undersökningar. Christian Berner Tech Trade verkar inte göra sina köp lättvindigt. Det skapar en trygghet för oss också.”

På vilket sätt då menar du?

”Vår affärsidé är ju att köpa bolag, utveckla dem och placera dem i en miljö som innebär en bra framtid för företagen – och där är köparens kvaliteter viktiga. Vi har ett stort ansvar gentemot bolagens ledning och medarbetare.”

Har köparens kvaliteter stor affärs-mässig betydelse för er?

”Ja, vi skulle inte sälja till någon som inte

kan ta hand om bolaget på ett bra sätt. Det skulle påverka vårt rykte negativt, något som kan leda till svårigheter nästa gång vi vill köpa ett företag. Segulah är ägare under en begränsad tid, mellan tre och sju år. Det är viktigt att företagets medarbetare vet att bolaget därefter hamnar i en bra miljö för fortsatt utveckling. Därför väljer vi konsekvent att sälja till köpare som håller hög kvalitet.”



Gabriel Urwitz,
delägare och en av grundarna
av Segulah.

Om konsten att skapa kassaskåpssäkra relationer



Det är inte konstigt att namnet Christian Berner anses vara synonymt med långsiktiga relationer. Bolaget har funnits sedan 1897. Samma år började företaget samarbeta med sin äldsta leverantör, Skandinaviska Banken – det som numera är SEB. Det är en relation som varat ända sedan dess.

”Ja, vi har en mycket bra relation. Det är en kund som ställer krav på ett sätt som driver utvecklingen framåt. Det tror jag är en av nycklarna till deras framgång”, säger Björn Johansson, som är kundansvarig för Christian Berner Invest AB på SEB:s kontor i Göteborg.

Christian Berner Invest AB är en av 100-talet koncerner som hanteras av SEB:s team för medelstora företag i Västsverige. Här återfinns företag som i regel omsätter mellan 0,5 och 5 miljarder kronor och som kräver en hel del kompetens och service. SEB är marknadsledande inom detta segment i Västsverige. Totalt arbetar cirka 110 personer i SEB Sverige med medelstora bolag, varav 25 är placerade i Göteborg.

”Den här typen av företag, där Christian Berner Invest AB är ett bra exempel, hör nog till de allra roligaste att jobba med. Det är stimulerande att jobba med en kund som vill något och som vet hur de ska utnyttja vår kompetens för att få ut mest av samarbetet”, säger Björn Johansson.

Generationsväxling bakom ökad öppenhet

Utöver Björn Johansson ingår Catarina Nyström och

Tomas Jorméus i det kundteam som hjälper Christian Berner Invest AB.

”Här har SEB en fördel eftersom vi har lång erfarenhet från att hantera stora, multinationella företag som ställer mycket höga krav. Den kompetensen sprider vi till de medelstora bolagen”, säger Catarina Nyström, som bland annat bidrar med råd och hantering av frågor som rör cash management för Christian Berner Invest AB:s räkning.

Hon har arbetat med företaget i sex år – en period då det skett en generationsväxling.

”Vi ska komma ihåg att Christian Berner alltid har varit ett professionellt och långsiktigt bolag, men man har genomgått en stor förändring under de senaste åren. De har bland annat fått en ny ledning. Det har lett till en ökad öppenhet och djupare samarbete. Det gör att vi som bank får ökad kunskap om verksamheten och på så sätt kan vi göra ett bättre arbete.”

Hittar kreativa lösningar tillsammans

Engagemanget leder till att kundteamet i SEB slipper jaga nödvändig information. De kan lägga all energi

100-åriga samarbeten med de bästa

Christian Berner Invest AB och dess bolag har haft förmånen att få samarbeta med de bästa leverantörerna under långa perioder. SEB är ett sådant exempel, som sträcker sig tillbaka till året då företaget grundades. En annan trogen partner är Pfaudler, som är leverantör till teknikhandelskoncernen i bolaget. Det samarbetet

sträcker sig också över 100 år bakåt i tiden. Ambitionen är att ha långsiktiga relationer med de bästa, istället för att ha flera korta med många olika.

Teknikhandelskoncernen Christian Berner Tech Trade arbetar därför med cirka tio ledande leverantörer inom varje affärsområde.

på att analysera verksamheten och hitta kreativa, finansiella lösningar som passar företaget. Ett sådant exempel är det finansieringsupplägg som togs fram i samband med byggandet av det nya kontoret i Mölnlycke. Upplägget gick i korthet ut på att minimera ränterisken tack vare ett så kallat ränteswap-avtal, som medför trygghet i form av ett tak för räntekostnaden.

”Vi kan konstatera att det var ett klokt val. Swap-avtalet har idag betalats sig flera gånger om. Minns jag rätt tjänade man in den investeringen redan efter ett par månader”, säger Björn Johansson.

”Kontorsbygget i sig är ett bra exempel på hur man arbetar inom Christian Berner Invest. De är mycket noggranna. Och de involverar många olika kompetenser – på ett öppet sätt. Vi kom in tidigt i projektet. Det tror jag bidrog till att vi kunde ge bättre råd kring finansieringen.”

Även själva lösningen av bygget

är innovativt. Kontraktet med bygg-entreprenören innehöll ett kostnadstak. Om totalkostnaden hamnade under taket, delades vinsten lika.

”Den nya ledningen har fört in en spänstighet i företaget. En vilja att hitta nya sätt att göra affärer på – samtidigt som de inte ger avkall på den långsiktiga stabiliteten”, säger Catarina Nyström.

Väl rustat för att hantera utmaningar

Ett annat tecken på förändringen i Christian Berner Invest AB är att bolaget är mer villigt att växa – både organiskt och via förvärv av bra bolag.

”De är stabila på ett sätt som skapar möjligheter för god tillväxt. Här spelar även styrelsen en stor roll. Vi träffar dem regelbundet en gång per halvår. Styrelsen har en sammansättning av personer med olika typer av kompetens. En bra mix av stabilitet och framåtanda”, säger Björn Johansson.

Samtidigt finns det givetvis utmaningar förknippat med att växa och saker som företagen i Christian Berner Invest AB kan bli bättre på. Ett område som blir allt viktigare i takt med tillväxten, är förmågan att rekrytera rätt medarbetare. De senaste årens utveckling i teknikhandelskoncernen är ett steg i rätt riktning. Det gäller att fortsätta i samma spår för att fortsatt vara en attraktiv arbetsplats.

En annan utmaning, där det finns utvecklingspotential, är förmågan att identifiera och bearbeta nya ledande leverantörer, enligt Björn Johansson. Men växtvärk är inget som oroar i fallet Christian Berner Invest AB.

”Nej, det är jag inte orolig för. De arbetar medvetet på att skapa en kultur för långsiktig tillväxt. Och varje steg de tar är genomtänkt.”



Ledaren som bryter igenom taket gång på gång

Finska Lautex hör till världens ledande leverantörer av innertak i metall. Det är en position som gjort att företaget återigen får äran att leverera tak över huvudet till passagerare på världens största kryssningsfartyg: "Project Genesis" som sjösätts under 2009. Det nya fartyget är 43 procent större än det hittills största "Freedom of the Seas" – som även det har innertak från Lautex.



Lautex omsatte 127 Mkr under 2007, vilket är en ökning med 6,3 procent jämfört med 2006. Företaget visade därtill ett rörelseresultat på 15 Mkr. Det motsvarar en ökning med 80 procent jämfört med 2006. Lautex har 90 medarbetare varav 70 är sysselsatta inom produktionen.

Lautex, som startade som en leverantör av innertak av gips till byggindustrin 1951, har med årens lopp blivit en ledande helhetsleverantör av innertak i metall till varv som tillverkar stora kryssningsfartyg, för att möta trenden med fler resenärer som vill åka på kryssningssemestrar. Företaget ansvarar för processen hela vägen från idé till produkt som är färdig att installeras.

Framgångsvåg sedan 1960

De första leveranserna skedde 1960. Då var det i liten skala. Under senare år har Lautex levererat innertak till bland annat "Freedom of the Seas", som levererades från varvet under våren 2006. Faktum är att Lautex är en av de ledande leverantörerna av innertak bland samtliga europeiska byggare av kryssningsfartyg.

"De främsta orsakerna till framgångarna är Lautex förmåga att erbjuda flexibla lösningar för innertak, som

lämpar sig väl i lokaler med höga krav på arkitektonisk funktionalitet och kreativitet", säger Jouko Mäenpää, VD för Lautex.

Största affären någonsin

Under 2007 kom så den största affären någonsin för Lautex inom kryssningssegmentet. Kunden var Aker Yards, som i sin tur hade ingått ett avtal med Miami-baserade Royal Caribbean International, som hör till ledarna inom internationell kryssningsturism.

Utöver de 29 fartyg som Royal Caribbean International redan har i sin flotta, hade företaget lagt en beställning på ytterligare två stycken av Aker Yards. Det rör sig om de dyraste kryssningsfartygen som någonsin byggts.

5 800 mannaår av arbete

Under hösten 2009 kommer det första fartyget, som går under namnet "Project Genesis", att levereras. Ordern innebär 5 800 mannaår av arbete för Aker Yards. Därutöver omfattar kontraktet byggandet av ytterligare ett kryssningsfartyg, som ska levereras under 2010. Den nya giganten på kryssningsmarknaden kommer att



Lautex hör till de ledande i Europa på innertak till kryssningsfartyg. Här ses Seppo Vilen perforera korridorkassetter.



Paula Terho plockar ihop galler som används i produktionen. Under 2007 fick Lautex sin största order någonsin inom kryssningssegmentet.

vara 360 meter lång, 47 meter bred, 65 meter hög över vattenlinjen och rymma 5 400 passagerare. Antalet passagerare beräknas här utifrån antagandet om två personer per hytt. Eftersom de flesta kryssningskabiner ombord kan rymma fler passagerare uppgår det maximala antalet passagerare till hela 6 400 personer. Sammantaget kommer fartyget att landa på 222 000 gross registered tons, GRT, vilket är ett mått som beskriver hur mycket volym som fartyget kan "svälja".

Över 40 procent större än den tidigare giganten

Sammantaget är "Project Genesis" över 40 procent större än den tidigare rekordinnehavaren, som även den kommer från Royal Caribbean International: "Freedom of the Seas". Det fartyget är på cirka 160 000 GRT och levererades även det från Aker Yards år 2006.

"Fartyget 'Project Genesis' är enastående. Dess djärva design och teknologiska framsteg kommer att vara till glädje för våra befintliga kunder och hjälpa oss att locka nya. Det är spännande att ta ett så stort steg in i framtiden", säger Richard Fain, VD och styrelseordförande i Royal Caribbean.

Många spännande aktiviteter

"Project Genesis" kommer enligt planerna att erbjuda ett flertal spännande fritidsaktiviteter. Royal Caribbean International är sedan tidigare en innovatör inom kryssningsbranschen, bland annat tack vare möjligheten att njuta av skridskorink, klättringsvägg och surfing-pool ombord, ute till havs. Enligt företaget kommer fartyget även att vara mer bränsleeffektivt än de tidigare modellerna.

Vill växa ytterligare

Lautex är en helhetsleverantör av innertak med specialkonstruktioner av metall, som ansvarar för processen hela vägen från idé till produkt, färdig att installeras.

Lautex, som hör till de ledande på världsmarknaden för innertak av metall, har fortsatta tillväxtambitioner. Därför strävar företaget efter att investera ytterligare i moderna maskiner i tillverkningen.

"Under 2006 var det exempelvis premiär för en helt ny målerianläggning på Lautex. Här målas innertaken före leverans i exakt den nyans som kunderna vill ha", säger Jouko Mäenpää, VD för Lautex.



Lautex grundades 1951. Det började med leveranser till byggindustrin. Under årens lopp har verksamheten breddats. Nu hör företaget till de ledande i världen på innertak av metall. Teuvo Parviainen formar HT-paneler.



Lautex har ett brett produktutbud och kan specialanpassa utformningen så att den passar kundens unika önskemål. Här ses Jukka Lahtinen måla specialbjälkar.

Viktig kundrelation i "Project Genesis"

I samband med "Project Genesis" levererar Lautex innertak till Aker Yards Cabin, som är specialiserat på att tillverka skräddarsydda moduler av kabiner och badrum samt nyckelfärdiga kabinsektioner för en stor variation av passagerarfartyg. Omsättningen, som kommer från två separata företag i Finland respektive Frankrike, uppgick under 2006 till 105 miljoner EUR. De långtgående relationerna mellan Lautex och Aker Yards Cabin skapar goda förutsättningar för ett gott samarbete.

Det finns flera fördelar med förtillverkade kabin-koncept som kan installeras i nyckelfärdigt format i både nya och äldre fartyg. För det första medför förtillverkningen en effektivare byggprocess, vilket innebär lägre utgifter för kunden. Därtill sker det med en hög grad av flexibilitet: kabinerna kan kundanpassas ända ned i minsta detalj när det gäller interiör, design och materialval.

Treårsöversikt, nyckeltal

Belopp i MSEK	2007	2006	2005
Omsättning	127	116	97
Rörelseresultat	15,0	3,4	3,2
Årets resultat	8,5	0,1	1,2
Soliditet, %	50	46	41

OY Lautex AB hör, tack vare expertis, hög kvalitet och kundorientering, till världens ledande leverantörer av innertak i metall. Bland kunderna återfinns fartygstillverkare och byggindustri. Vårt breda produktutbud, som innehåller takpaneler, profiler, kassetter och kompletta taksystem, är konstruerat för att möta kraven från industrins mest krävande kunder. Vi kan tillverka specialanpassade lösningar, särskilt utformade utifrån kundernas behov och önskemål, tack vare hög kompetens och modern maskinpark. Stor vikt läggs vid att kombinera design och funktion. Produkterna målas i vår egen målarverkstad i de färger som kunderna önskar. Lautex är certifierat i enlighet med ISO 9001.

Kan man inte förvalta den nya tiden åker man ut

"Tänd mörkret!" och "Hjärtat sitter till vänster" är två av de konstutställningar som placerade Ulf Kihlander bland Sveriges tungviktare inom konst. Men det var under åren som expert på Statens konstråd som han lärde sig att flytta konsten över gränser, till företag och miljöer där den aldrig varit. Under 2007 tog han den till Christian Berner Invest.

"Det finns vetenskapliga studier som visar att konst är bra både för kreativitet och välbefinnande. Dessutom kan konst vara med och profilera ett företag, skapa en ny identitet som exempelvis hos Christian Berner", säger Ulf Kihlander, som under 2007 hjälpt Christian Berner Invest med att köpa in och placera ut konst i företags nya lokaler.

Trots att de flesta känner till fördelarna finns det fortfarande en tröghet i att ta till sig konst och kultur bland många företag. Medarbetare som är bergfasta när det gäller vardagliga saker, som budgetar och produktutveckling, litar sällan till sina ögon när de riktar mot ett konstverk. Det beror mycket på ovana som skapar osäkerhet.

"Det är synd, eftersom de frågor som konsten ställer är viktiga. Och precis som med alla investeringar ligger svaren och belöningen oftast i framtiden", säger Ulf Kihlander.

Om konsten att våga lita på sina beslut

Samtidigt tror han att de företag som vågar vara progressiva har mycket att vinna, bland annat

när det gäller att locka till sig nya medarbetare.

"Kan man inte förvalta den nya tiden åker man ut. Då spelar det ingen roll om man har funnits i tre hundra år. Det viktiga är vad man är här och nu, och i framtiden."

Men det fanns en viss tröghet även här till en början, enligt Ulf Kihlander.

"Det ändrade sig. Det gäller att våga lita på sina beslut, att välja en linje. Att öppna upp för nya saker kan leda till stora vinster.

Både på det personliga och affärsmässiga planet. Här tycker jag att Christian Berner har valt rätt väg."

Det brukar påpekas att vi svenskar söker samförstånd, en gemensam syn på saker och ting. Är det något man bör göra när det gäller konst?

"Nej. Alla kan inte tycka om allt. Det går emot konstens natur. Det är en omöjlighet i mitt jobb att tillfredsställa alla. Men vad jag kan bidra till är att alla ska kunna ta till sig någonting."

"Konst arbetar långsamt. Det du vill plocka ned från väggen idag kan vara ovärderligt för dig i morgon. Så är det ofta. Det har med ökad medvetenhet att göra."

"Det gäller att våga lita på sina beslut, att välja en linje."

Ulf Kihlander om hur konst kan skapa stora vinster både på det personliga och affärsmässiga planet.



När vi kom in på banan blev det alldeles tyst



Bullerbyn. För de flesta av oss väcker det tankar om saft, bus och skratt. För de boende i Tröingeberg, en stadsdel i nordöstra Falkenberg, skapar det helt andra vibrationer. Det beror på tågen som ska gå i en tunnel några meter under husen. Rädslan för oljudet och dess symptom som trötthet, stress och förhöjt blodtryck har varit närvarande sedan sekunden då beslutet om tunneln klubbades. För att råda bot valde Banverket, som ansvarar för bygget, att leta upp det som ger mest tystnad för pengarna. Det var så Christian Berner Tech Trade kom in på banan.

Snabbare resa mot bättre miljö

Järnvägslinjen Väst kustbanan går mellan Göteborg och Lund, där den an knyter till Södra stambanan som går till Malmö. Linjen byggdes redan på 1880-talet. Sedan början av 1990-talet har banan stegvis byggts ut till dubbelspårig järnväg, som ska göra det möjligt att använda snabbtåg. Målet är att nå en res tid på cirka 2 timmar och 15 minuter mellan Göteborg och Lund när allt är klart. Det ska leda till ökat användande av tåg istället för bil, vilket i sin tur är positivt för miljön.

Utbyggnaden har inte varit helt problemfri så här långt. De flesta känner till tunnelprojektet i Hallandsåsen och de problem som ägt rum där. Bygget av tunneln i Tröingeberg är inte lika känt. Det beror förmodligen på att projektet löper på enligt plan. Tanken är att den ska vara färdigbyggd våren 2008.

Letade efter den perfekta ljuddämparen

I varje projekt av den här karaktären görs det en analys av miljökonsekvenserna. Hit hör risk för buller. Specialister konstaterade att det fanns en överhängande risk för stomljudsproblem i Tröingeberg. Vi talar helt enkelt om oljud som uppstår på grund av vibrationer, som fortplantas hela vägen upp till sängkammare och vardagsrum.

”De boendes toleransnivå är ofta mycket låg när man går från noll störningar till att ha tågtrafik under huset”, säger Tony Johansson, ansvarig för affärsområdet Vibrationsteknik på Christian Berner Tech Trade.

För vanligt ”luftburet” trafikbuller finns det nationella gränsvärden, som inte får överstigas. När det gäller stomljud, som sprids via mark och berg, saknas det nationella gränsvärden. Däremot finns det ofta normer på kommunnivå. I Falkenberg och Tröingeberg ligger de på 30 dBA. Enligt specialisterna finns

det stor risk för att gränsen överstigs om inget görs.

Det var därför Banverket riktade sig till Christian Berner Tech Trade.

”De var på jakt efter det bästa materialet för att dämpa stomljudet. Det var därför de kom till oss”, säger Tony Johansson.

Liten revolution som gav stort eko i branschen

Lösningarna heter Sylodyn och Sylomer, två generationer vibrationsdämpande plastmaterial från samma produktfamilj. Sylomer, som togs fram på 80-talet, sopade banan med alla konkurrerande alternativ – och hör fortfarande till storsäljarna i branschen. Den enda solklara övermannen är ”lillebror” Sylodyn, som anlände på 90-talet och som bidrog till ett prestandalyft på 50 procent i ett slag.

Uppdraget i Tröingeberg är ett prestigeuppdrag. Inte bara på grund av dess storlek. Christian Berner Tech Trade levererar cirka 12 000 kvadratmeter mattor av Sylomer och Sylodyn till Banverket i samband med projektet.

De höga kraven bidrar också till Christian Berner Tech Trades intresse.

”Jag är inte typen som ’brer på’, men saken är den att våra lösningar är klart bättre än konkurrenternas. Det är bevisat. Därför ska vi vinna den här typen av uppdrag. När kraven är lite lägre möter vi hårdare konkurrens. Där är det svårare”, säger Tony Johansson.

Några promille för att bli kvitt problemen

Hela projektet, med 13 km bana från Torebo till Heberg, kostar 1,2 miljarder kronor. Kostnaden för våra ballastmattor, som går genom Tröingeberg, hamnar på 11 Mkr. Det innebär en investering som motsvarar 9 promille av totalkostnaden, för att slippa oljud och negativ opinion.

”Även om vårt material kostar lite mer lönar det sig ändå.

Kvaliteten gör att totalekonomin blir mycket bra”, säger Tony Johansson.

En orsak är att livslängden, med bibehållna egenskaper, är lång. Minst 50 år enligt officiella tester.

”Egenskaperna är mycket bra även efter 100 år enligt de analyser vi tagit del av”, säger Tony Johansson.

Christian Berner Tech Trade har varit verksamt inom vibrationsdämpning av järnväg i 25 år. Företaget har, tack vare de bästa produkterna och kompetensen kring hur de ska användas, intagit en marknadsledande position. Faktum är att bolaget i mångt och mycket har blivit synonymt med vibrationsisolering på järnväg för dem som är i branschen.

Planer på kraftig utbyggnad

Statens satsning på järnvägsutbyggnad är påtaglig – närmare 110 miljarder kronor ska investeras i nya spår mellan 2004 och 2015.

Utbyggnaden kommer även att ske i storstadsregioner med hög koncen-

tration av bostadsområden – något som ställer höga krav på ljuddämpning. Det finns exempelvis långt gångna planer på tunnelbyggen i Göteborg, Malmö och Stockholm under de kommande tio åren.

”Trenden är tydlig när det gäller att föra fram järnvägen som ett kostnadseffektivt och miljöeffektivt transportslag. Det gör att vi ser ljus på framtiden.”

Andra stora projekt där Christian Berner Tech Trade bidragit med tystnad

- Öresundsbron
- Dubbelspårsutbyggnaden mellan Skøyen och Asker, öster om Oslo
- Södra stationsområdet, Stockholm
- Uppsala stationsområde
- Fruängsbanan i Stockholm

Buller är bevisat skadligt

Ungefär två miljoner människor i Sverige beräknas vara utsatta för trafikbuller som överskrider riksdagens riktlinjer på 55 decibel vid bostaden. Stressen av buller kan leda till sömnproblem, irritation och huvudvärk.

En studie från Karolinska institutet och Stockholms läns landsting våren 2007 pekar också på ett samband mellan buller och högt blodtryck.

För människor som redan har hjärt- och kärlsjukdomar kan stressen över buller även leda till mer allvarliga komplikationer – studier kring samband mellan buller och hjärtinfarkt pågick samtidigt som denna årsberättelse författades.

A woman with short brown hair, wearing a red velvet jacket over a black top, is leaning her arms on a large, shiny, metallic roll of material. She is looking off to the side with a slight smile. The background shows a brick wall and some industrial equipment.

En miljö där man vill, vågar och får växa"

Christian Berner Invest AB är ett familjeföretag med sju delägare. En av dem är Isolde Berner, som även sitter i koncernens styrelse, en post hon haft i tre år. Här svarar hon på frågor om företaget och dess framtid.

Du har ju följt bolaget under många år som en medlem i familjen Berner. Vilka är de största skillnaderna i Christian Berner Invest AB nu jämfört med för tio år sedan?

"Jag skulle vilja påstå att det idag finns något av en nytändning. En annan dynamik, ett högre tempo och en större beredskap för att utvecklas och växa som företag.

I detta ligger även att vi har ökat vår samlade kompetens – bland annat via förvärv. Det gör att vi står väl rustade för framtiden.

Samtidigt bör man komma ihåg att det alltid är svårt att beskriva sitt eget bolag eftersom man lätt blir hemmablind. Men jag hoppas och tror att den bild jag beskriver är något som medarbetarna, kunderna och leverantörerna också upplever."

Hur har ni som ägare bidragit till utvecklingen?

"När vår far, som var den tidigare huvudägaren och som arbetat i företaget sedan femtiotalet, gick bort, var vi alla överens om att fortsätta som familjeföretag. Vi insåg också att det är viktigt att vi som ägare är tydliga och professionella i vårt engagemang.

”Både kunder och leverantörer i våra bolag förväntar sig lite extra. Därför har vi en kultur som tillåter att vi bjuder till lite mer. Så kommer det att fortsätta att vara.”

Isolde Berner, styrelsemedlem och delägare i Christian Berner Invest AB

Ett led i det arbetet var att rekrytera nyckelpersoner utifrån till både styrelse och ledning. En komplettering av den höga kunskap som redan fanns i företaget och som tillsammans med de olika ekonomiska investeringar som gjorts skapar goda förutsättningar för långsiktig framgång. Sen skall man inte heller glömma att vi just nu befinner oss i en högkonjunktur, vilket naturligtvis gör det hela lättare.”

Du och de andra ägarna har skrivit ned en ägarfilosofi. Varför?

”Eftersom vi inte arbetar operativt i företaget på samma sätt som tidigare generationer, gäller det att hitta andra sätt att konstruktivt kanalisera vårt engagemang. I det arbetet har vi funnit ett stöd i FBN, Family Business Network, ett internationellt nätverk för familjeföretag. Det ger mycket att kunna diskutera med andra som har liknande förutsättningar, att lära av andras framgångar men också av deras misstag.

Ett av de första råden vi fick var att ta fram en ägarfilosofi med övergripande riktlinjer för hur koncernen ska drivas. Parallellt med att detta genomfördes pågick ett policyarbete i koncernen. Det som de kom fram till var väldigt likt vår ägarfilosofi. Det tyder på stor samsyn att både vi ägare och övriga i koncernen står bakom filosofin.”

Nu ägs företaget av den tredje och fjärde generationen. Hur påverkar det verksamheten?

”Vi har vuxit upp med företaget som en ständigt närvarande del i livet och hört alla berättelser från förr. Det innebär att vi samlat på oss en hel del kunskap om företaget och dess omvärld. Att det nu kommit in en fjärde generation borgar förhoppningsvis för fortsatt vitalitet i ägandet. Men det är viktigt att vi håller oss på rätt nivå och inte försöker gå in och peta i allt. De som arbetar i verksamheten är ju de som besitter den verkliga praktiska kunskapen och erfarenheten.”

Vilka fördelar ser du med ägarformen, att företaget ägs av familjen?

”Den kortsiktighet som lätt uppstår på börsen finns inte här. Vi har större tålamod. Det gör att vi kan göra investeringar som är långsiktigt bra, även om de är kortsiktigt krävande. Det skapar en stabilitet som tilltalar både kunder och leverantörer, men även medarbetarna. Under vissa perioder är den typen av trygghet avgörande. Vi har funnit i 110 år. Vissa av dessa år har varit tuffa, exempelvis under kraftiga lågkonjunkturer. Men vi har klarat av det, både tack vare viljan att hålla ut och även förmågan att utvecklas och förnya sig. Dessutom har det varit bra att ha många ben att stå på.”

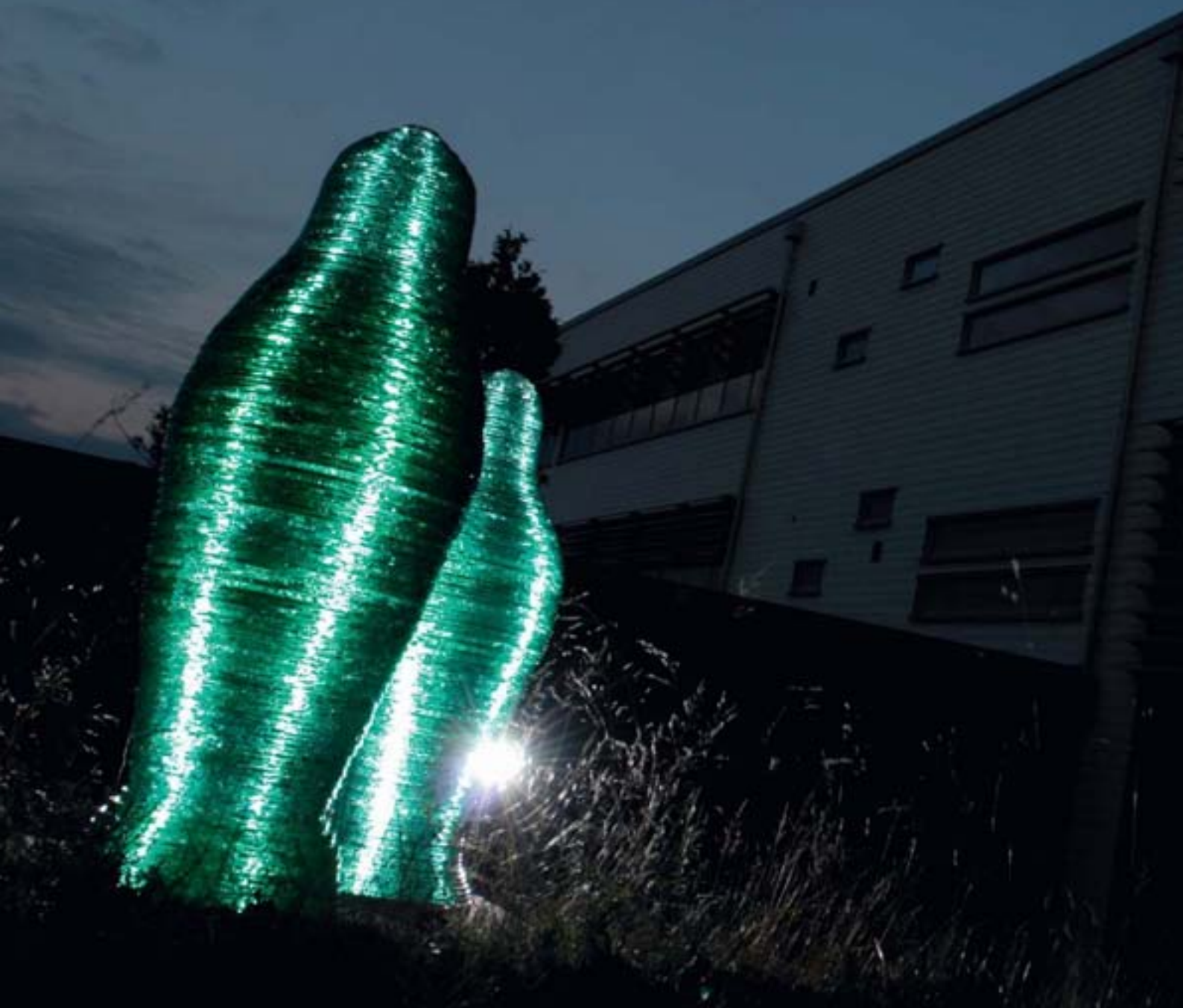
Finns det några frågor som är extra viktiga för framtidens Christian Berner Invest AB?

”Ja, en sådan sak är att driva verksamheten på ett hållbart sätt. Och då tänker jag inte bara på miljöaspekten. I vår typ av verksamhet är det viktigt att kunna attrahera och behålla kunniga medarbetare. Då krävs det bland annat att vi fortsätter att skapa ett arbetsklimat som gör att många vill jobba i koncernens företag. Ett steg i den riktningen är att skapa en miljö där man vill, vågar och får växa – både som individ och företag. En bra verksamhet som växer lockar ju till sig fler duktiga människor, kunder och leverantörer.”

Hur ser Christian Berner Invest ut om tio år?

”Det fortsätter att vara en dynamisk koncern med spännande företag. Vi har funnit sedan 1897 och har haft en förmåga att utvecklas tillsammans med omvärlden genom alla år. När en teknologi har gått ur tiden har vi anpassat oss snabbt. För att lyckas med det krävs självständiga och kreativa medarbetare. Och det kan vi bara attrahera med rätt typ av kultur. Både kunder och leverantörer i våra bolag förväntar sig lite extra. Därför har vi en kultur som tillåter att vi bjuder till lite mer. Så kommer det att fortsätta att vara.”

EN KULTUR SOM GÅR ATT TOLKA I SIFFROR



Den andra sidan av myntet

Matematiken är teknikens och problemlösningarnas språk. Men det är även ett språk som på ett näst intill brutalt sätt kokar ned ett års händelser inom ett företag till en sifferkombination, längst ned i en tabell. Ett språk som översätter hundratals människors insatser för att skapa kundnytta, lyckade produktlanseringar och framgångsrika förvärv till några nummer i väl organiserade kolumner.

Matematiker studerar, som bekant, ofta abstrakta tal, som kan vara mer eller mindre svåra att ha en

uppfattning om. Målet är i allmänhet att försöka upptäcka mönster och sammanhang (helst innan andra gör det). Så gör även en bra ekonom, tekniker och företagsledare.

Men för att lyckas tolka mönstren krävs det ett sammanhang. Något att hänga upp siffrorna på. Då krävs i regel en annan typ av språk: ord. Du finner dem i den inledande delen av denna årsberättelse. Inte i lika proper och systematisk exakt form, men med ambitionen att berätta om varför siffrorna blir som de blir.

Inom matematiken brukar en sanning ofta kallas för ett axiom. När man tittar närmare på de följande sidorna, i kombination med de föregående, kanske man kan se ett sådant även inom Christian Berner Invest AB. Axiomet att långsiktighet utan långsamhet i kombination med frihet utan otydlighet leder till goda resultat. Det har det gjort i över 110 år. Vi tycker att det är en bra början.

◀ Glasskulpturerna "Babucjka - Baby Budda" av konstnären Kent Karlsson. Totalt rör det sig om tre figurer. En står vid de höga fönstren inne i restaurangen i den nya fastigheten i Mölnlycke. De två andra står bara några meter därifrån, på andra sidan glaset uppe på en liten stenhäll strax utanför huset.

Resultaträkning koncern

Belopp i kronor

2007

2006

Rörelsens intäkter

Försäljning	594 593 056	506 108 454
– varav förmedlad provisionsförsäljning	-184 735 533	-169 920 563
Nettoomsättning	409 857 523	336 187 891
Förändring av produkter i arbete	-926 887	4 018 074
Övriga rörelseintäkter	16 468 448	12 393 998
Summa rörelsens intäkter	425 399 883	352 599 962

Rörelsens kostnader

Råvaror och förnödenheter	-2 729	-53 594 351
Handelsvaror	-235 928 919	-145 681 283
Övriga externa kostnader	-55 124 526	-45 412 963
Personalkostnader	-108 245 968	-94 535 905
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-8 437 276	-6 418 786
Summa rörelsens kostnader	-407 739 417	-345 643 288
Rörelseresultat	17 659 667	6 956 674

Resultat från finansiella investeringar

Resultat från andelar i koncernföretag	0	0
Ränteintäkter och liknande resultatposter	1 619 829	998 786
Räntekostnader och liknande resultatposter	-4 115 879	-1 821 401
Resultat efter finansiella poster	15 163 616	6 134 058

Skatt på årets resultat

Årets resultat	-4 515 989	-2 007 163
	10 647 627	4 126 895

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2007 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Kassaflödesanalys koncern

Belopp i kronor

2007

2006

DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN

Rörelseresultat	17 659 667	6 956 674
Vinst vid avyttring av anläggningstillgångar	0	0
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	8 437 276	6 418 786
Övriga ej likviditetspåverkande poster	0	635 356
	26 098 950	14 010 816
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0
Lämnat koncernbidrag	0	0
Ränteintäkter	1 619 829	998 786
Räntekostnader	-4 115 879	-1 821 401
Inkomstskatt	-4 515 989	-6 822 672
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	19 086 910	6 365 529

Förändringar i rörelsekapital

(+)Reduktion/(-)Ökning av varulager	-1 789 767	-3 355 140
(+)Reduktion/(-)Ökning av kortfristiga fordringar	-9 638 094	13 480 148
(-)Reduktion/(+)Ökning av kortfristiga skulder	8 789 110	9 082 374
Valutaomräkningsdifferenser	-6 162 753	0

Kassaflöde från den löpande verksamheten

10 285 406 25 572 911

INVESTERINGSVERKSAMHETEN

Nettoinvestering i materiella anläggningstillgångar	-438 829	-68 075 000
Försäljning av anläggningstillgångar	-8 098	93 460
Förändring av långfristig fordran	0	0
Valutaomräkningsdifferenser	0	0

Kassaflöde från investeringsverksamheten

-446 928 -67 981 540

FINANSIERINGSVERKSAMHETEN

Ökning+ minskning - av långfristig skuld och avsättningar	6 170 930	46 959 953
Utbetald utdelning	-1 000 000	-994 400
Ökning+ minskning - av kortfristiga finansiella skulder	1 319 587	-4 558 391

Kassaflöde från finansieringsverksamheten

6 490 517 41 407 162

Årets kassaflöde

	16 328 995	-1 001 467
Likvida medel vid årets början	14 858 543	15 860 010
Likvida medel och kortfristiga placeringar vid årets slut	31 185 531	14 858 543

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2007 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Balansräkning koncern

Belopp i kronor

2007

2006

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar

Rättigheter

665 000

0

Summa immateriella anläggningstillgångar**665 000****0**

Materiella anläggningstillgångar

Byggnader och mark

98 896 802

27 338 372

Maskiner och andra tekniska anläggningar

23 653 946

25 121 141

Pågående nyanläggningar och förskott för maskiner

54 360

70 827 477

Inventarier, verktyg och installationer

4 608 401

4 152 689

Summa materiella anläggningstillgångar**127 213 509****127 439 680**

Finansiella anläggningstillgångar

Andra långfristiga värdepappersinnehav

340 440

351 120

Andra långfristiga fordringar

261 375

242 597

Summa finansiella anläggningstillgångar**601 815****593 717****Summa anläggningstillgångar****128 480 324****128 033 396**

Omsättningstillgångar

Varulager m.m.

Råvaror och förnödenheter

12 473 170

12 126 725

Varor under tillverkning

2 201 144

2 089 700

Färdiga varor och handelslager

16 654 810

14 416 292

Förskott till leverantörer

3 405 000

4 311 641

Summa varulager och förskott till leverantörer**34 734 124****32 944 357**

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar

64 528 342

53 051 164

Fordringar hos koncernföretag

0

0

Skattefordran

2 080 004

1 485 573

Övriga fordringar

552 188

4 118 326

Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

2 362 746

1 230 122

Summa kortfristiga fordringar**69 523 280****59 885 185**

Kortfristiga placeringar

Övriga kortfristiga placeringar

0

0

Summa kortfristiga placeringar**0****0**

Kassa och bank

21 185 531

14 858 543

Summa omsättningstillgångar**135 442 935****107 688 085****SUMMA TILLGÅNGAR****263 923 259****235 721 482**

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2007 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Belopp i kronor

2007

2006

EGET KAPITAL OCH SKULDER**EGET KAPITAL***Bundet eget kapital*

Aktiekapital	4 520 000	4 520 000
Bundna reserver	6 816 191	7 972 781
Summa bundet eget kapital	11 336 191	12 492 781

Fritt eget kapital

Balanserad vinst	66 602 969	60 044 963
Årets resultat	10 647 627	4 126 895
Summa fritt eget kapital	77 250 596	64 171 857

Summa eget kapital**88 586 788****76 664 638***Avsättningar*

Uppskjuten skatt	3 558 699	3 977 522
Goodwill	1 738 410	0
Summa avsättningar	5 297 109	3 977 522

SKULDER*Långfristiga skulder*

Skulder till övriga kreditinstitut	76 185 445	70 014 515
Summa långfristiga skulder	76 185 445	70 014 515

Kortfristiga skulder

Kortfristig del av långfristiga skulder	8 031 426	6 264 110
Skulder till kreditinstitut	0	574 043
Förskott från kunder	3 657 528	4 056 558
Leverantörsskulder	33 666 301	36 471 009
Skatteskulder	4 740 411	1 826 906
Övriga skulder	11 888 276	13 639 491
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	31 869 974	26 210 213
Summa kortfristiga skulder	93 853 918	89 042 329

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER**263 923 259****235 721 482**

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2007 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Styrelse



Thomas Polesie

Styrelsens ordförande

Christian Berner Invest AB

Invald i styrelsen: 2006

Födelseår: 1947

Utbildning: Ekonomie Doktor

Yrke: Professor företagsekonomi

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter: –

Övriga styrelseuppdrag: Conemptor AB, Förlaget BAS, Montessoriskolan Centrum

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Mer fokus på Christian Berner Invest
2. Stabilitet
3. Nordiskt perspektiv



Hans Andersson

Christian Berner Tech Trade AB

Invald i styrelsen: 1978

Födelseår: 1945

Utbildning: Ingenjör (kemi)

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:

Försäljningschef,

affärsområdeschef, Vice VD

Christian Berner AB, VD A/S

Christian Berner.

Övriga styrelseuppdrag: A/S Christian

Berner, A-Filter AB

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Tillväxt/förvärv
2. Christian Berner Tech Trades nordiska marknadsperspektiv
3. Lönsamhet



Isolde Berner

Christian Berner Invest AB

Invald i styrelsen: 2005

Födelseår: 1954

Utbildning: Journalisthögskolan,

sociologi samt IKT och lärande

Yrke: Informatör, Miljöförvaltningen

i Göteborg

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:

Journalist vid Arbetet Ny Tid, Göteborg

Övriga styrelseuppdrag: –

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Lönsam tillväxt
2. Stabilitet
3. Koncernövergripande samhörighet



Joachim Berner

VD Christian Berner Invest AB

Invald i styrelsen: 1990

Födelseår: 1962

Utbildning: Fil mag i ekonomi,

Handelshögskolan i Göteborg

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:

Chefredaktör och VD Dagens Nyheter,

chefredaktör Expressen, redaktionschef

Göteborgs-Posten och VD Lowe Brindfors.

Övriga styrelseuppdrag: Family Business

Network, MQ, Talentum Sweden och

Proffice Mediakompetens med flera.

Industriell rådgivare åt Catella

Investments och CapMan.

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Lönsam tillväxt
2. Värdeskapande och vidareförädlade teknikprodukter
3. Långsiktig måluppfyllelse



Lars Mila

Christian Berner Tech Trade AB

Invald i styrelsen: 2005

Födelseår: 1958

Utbildning: Civilingenjör, Chalmers

Tekniska Högskola

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:

Marknadschef Altima AB, regionchef

NCC Industri Maskin, VD MTH

Constructor AB, VD Leybold Vakuum AB,

affärsområdeschef Carl Zeiss AB

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Strategi
2. Beslutsunderlag
3. Uppföljning



Kurt Olofsson

Christian Berner Invest AB

Christian Berner Tech Trade AB

Facklig representant i styrelsen sedan: 2003

Född: 1952

Utbildning: Maskiningenjör

och gymnasieekonom

Yrke: Försäljningsingenjör

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:

Maskinkonstruktör och tävlingsansvarig

för SM i konståkning 2003

Övriga styrelseuppdrag: –

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Lyfta fram underifrånperspektivet
2. Betona vikten av dynamik i hela organisationen
3. Miljöfrågor



Timo Reiniluoto

OY Lautex AB

Invald i styrelsen: 2007

Födelseår: 1966

Utbildning: Civilingenjör och MBA inom

fastighetsekonomi

Yrke: Senior Vice President, Region

Southern Finland, Skanska

Talonrakennus OY

Övriga styrelseuppdrag: –

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Genomförande av expensionsstrategi (nya affärsområden och -koncept samt CRM)
2. Risk management
3. Kostnadseffektivitet inom inköp och produktion



Ksenia Berner

OY Lautex AB
Invald i styrelsen: 2007
Födelseår: 1983

Utbildning: Fil kand litteraturvetenskap och kommunikation, Freie Universität Berlin. Studier i det ryska språket och rysk litteratur, State University S:t Petersburg.

Övriga styrelseuppdrag: -

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Ägargruppsperspektiv
2. Differentierat synsätt och idéer
3. Fördjupa kunskapen kring verksamheten



Peter Dahlsten

Christian Berner Invest AB
Invald i styrelsen: 2007
Födelseår: 1958
Utbildning: Civilekonom
Yrke: Ekonomichef/CFO Ramirent AB

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter: Ekonomichef NCC Anläggning, Business Controller Vice president NCC Construction, CFO i Altima AB.

Övriga styrelseuppdrag: Ramirent AB samt ordförande i Mavex AB

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Fortsätta att sätta mig in i verksamheten
2. Tillväxtstrategin
3. Christian Berner Invests styrmodell



Peter Flinck

OY Lautex AB, Christian Berner Tech Trade
Invald styrelsen: 2006
Utbildning: Civilingenjör, metallurg
Födelseår: 1950
Yrke: Företagare

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter: Främst olika uppgifter inom teknisk handel. Grundade Devicon OY 2004, VD i Suomen KSM OY, Lihansavustamo Pekka Pajuniemi OY, Cerberus OY, OY Teräs-konttori AB, OY Bang & Co AB med flera.

Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i Laserle OY, Biofonte OY, Adiente OY och Lihansavustamo Pekka Pajuniemi OY.

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Utveckling och implementering av företags strategi
2. Lönsamhetsfokuserad utveckling av företags processer
3. Risk management



Daniel Frosterud

Christian Berner Invest AB
Christian Berner Tech Trade AB
Facklig representant i styrelsen sedan: 2007
Födelseår: 1969
Utbildning: Civilingenjör Kemiteknik LTH
Yrke: Försäljningsingenjör

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter: Försäljningsingenjör och projektledare GEA Exergy AB, konsult miljöteknik inom Papper & Massa

Övriga styrelseuppdrag: Vice ordförande i fackklubben

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Kompetensutveckling
2. Motiverande arbetsmiljö
3. Förbättrad marknadsnärvaro



Nicolas Wolf

Christian Berner Tech Trade AB
Invald i styrelsen: 2008
Födelseår: 1983
Utbildning: Genomför för närvarande civilingenjörsutbildning i teknisk fysik vid Chalmers Tekniska Högskola

Övriga styrelseuppdrag: Göteborgs Judoklubb

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Lära känna verksamheten
2. Lära känna företagskulturen
3. Generera nya idéer



Charlotte Holtback Yeter

Christian Berner Invest AB
Invald i styrelsen: 2004
Födelseår: 1969
Utbildning: Civilingenjör Industriell Ekonomi, Chalmers Tekniska Högskola
Yrke: Strategi- och ledningskonsult, Holtback Yeter Consulting AB

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter: Managementkonsult Arthur D. Little Scandinavia

Övriga styrelseuppdrag: -

De här tre sakerna tänker jag fokusera på i årets styrelsearbete:

1. Koncernens fortsatta strategiarbete
2. Christian Berner Invests struktur
3. Christian Berner Invests relation till övriga bolag

Magnus Götenfelt

Auktoriserad Revisor, Öhrlings PwC

Ledning



Hans Andersson

Vice VD Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1945
Utbildning: Ingenjör (kemi)
Tidigare relevanta yrken/ erfarenheter:
Försäljningschef, affärsområdeschef, Vice
VD Christian Berner AB, VD A/S Christian
Berner.



Joachim Berner

VD Christian Berner Invest AB
Födelseår: 1962
Utbildning: Fil mag i ekonomi,
Handelshögskolan i Göteborg
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Chefredaktör och VD Dagens Nyheter,
chefredaktör Expressen, redaktionschef
Göteborgs-Posten och VD Lowe
Brindfors.



Jörand Bolt-Hansen

Affärsområdeschef Maskin & Process,
Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1965
Utbildning: GTI, Göteborgs Tekniska
Institut
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Konstruktionschef, AGA Cryo (Linde).



Anders Holmqvist

VD Berners Fastighets AB och controller
Christian Berner Invest AB
Födelseår: 1956
Utbildning: Civilekonom Handelshögskolan
i Stockholm och maskiningenjör
Tidigare relevanta yrken/ erfarenheter:
vVD/VD Pappersgruppen AB,
utlandschef SEB, VD Nimbus Boats,
Allmans AB, Borås.



Nicolai Lenschow

VD Christian Berner AS (Norge)
Födelseår: 1956
Utbildning: Civilingenjör
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Administrativ chef, ingenjörsuppdrag
inom offshoreindustrin och säljare
inom teknik.



Lars Mila

Koncernchef Christian Berner Tech
Trade AB
Födelseår: 1958
Utbildning: Civilingenjör, Chalmers
Tekniska Högskola
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Marknadschef Altima AB, regionchef
NCC Industri Maskin, VD MTH
Constructor AB, VD Leybold Vakuum
AB, affärsområdeschef Carl Zeiss AB



Bo Mild

Affärsområdeschef Teknisk Plast,
Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1947
Utbildning: Maskiningenjör,
merkantil utbildning
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Export- och produktchef, försäljning.



Jouko Mäenpää

VD OY Lautex AB
Födelseår: 1947
Utbildning: Civilingenjör
Tidigare relevanta yrken/ erfarenheter:
Projektledare och avdelningsansvarig
inom varvsindustrin.



Håkan Håkansson

Ekonomichef Christian Berner Invest AB och Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1955
Utbildning: Högskolestudier inom ekonomi och personaladministration

Tidigare relevanta yrken/ erfarenheter:
Ekonomichef hos flera SAAB bilåterförsäljare, affärsutvecklare på Utvecklingsfonden i Gävle.



Mats Jirblom

Affärsområdeschef Förpackningsteknik, Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1968
Utbildning: Maskiningenjör kompletterad med ekonomistudier

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Drivet eget tillverkande företag inom förpackningsbranschen samt egen teknikhandel/agenturfirma.



Tony Johansson

Affärsområdeschef Vibrationsteknik, Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1964
Utbildning: Civilingenjör, Chalmers Tekniska Högskola

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Produktchef, Teknisk Plast, Christian Berner Tech Trade AB, program plan manager, Volvo Lastvagnar AB, mättingenjör, Ljud- och vibrationslaboratoriet, Volvo Lastvagnar AB, akustikkonsult, DNV Ingemansson AB, byggkonsult, Jacobson & Widmark AB.



Liisa Kesti-Rabb

Ekonomichef, OY Lautex AB (Finland)
Födelseår: 1957
Utbildning: Fil mag i ekonomi (Turku school of economics and business)

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Gyproc OY, ekonomichef Bonbella OY, ekonomichef KOL Hankkija, redovisningsekonom.



Lars Olsson

Affärsområdeschef Filtertechnik, Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1960
Utbildning: Kemiingenjör

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Säljare A-Filter AB, Heraeus AB.



Erik Thorup

VD A/S Christian Berner (Danmark)
Födelseår: 1963
Utbildning: B. Sc. Mech Eng. och Graduat Diploma in business adm. (Bachelor in international sales and business)

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Säljchef på ABS Scanpump och Granzow.



Henrik Westerholm

VD Christian Berner OY (Finland)
Födelseår: 1970
Utbildning: Ingenjör inom maskinautomation

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Avdelningschef för Linjär- och Monteringsteknik på Bosch Rexroth OY.



Per-Erik Ålander

Affärsområdeschef Pump & Instrument, Christian Berner Tech Trade AB
Födelseår: 1964
Utbildning: Ingenjör (teleteknik)

Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Produktchef, försäljningsingenjör/ fältsäljare, order/offertingenjör.

Kontakta oss gärna om du har några frågor

Christian Berner Invest AB, Box 88, Designvägen 1, SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 900, fax +46 31 33 66 999, www.christianberner.com

Christian Berner Tech Trade AB

Box 88
Designvägen 1
SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 900
Fax +46 31 33 66 999

Christian Berner AB
Box 88
Designvägen 1
SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 900
Fax +46 31 33 66 999

Christian Berner AS
Postboks 8 Tveita
Tvetenveien 156
NO-0617 Oslo
Telefon +47 23 34 84 00
Fax +47 23 34 84 01

A/S Christian Berner
Maglebjergvej 5B
DK-2800 Kgs. Lyngby
Telefon +45 7025 4242
Fax +45 7025 4141

Christian Berner OY
PL 12
Gränsfogdegränden 1a
FI-01741 Vanda
Telefon +358 9 2766 830
Fax +358 9 8909 20

A-Filter AB
Box 160
Norra Långebergsgatan 6
SE-421 22 Västra Frölunda
Telefon +46 31 734 13 00
Fax +46 31 49 16 89

A-Filter AB
Fredsforsstigen 22-24
SE-168 66 Bromma
Telefon +46 8 564 88 480
Fax +46 8 98 86 80

OY Lautex AB
Ojakkalantie 13
FI-03100 Nummela
Telefon +358 9 224 8810
Fax +358 9 222 5447

Christian Berner Fastighets AB

Box 88
Designvägen 1
SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 990
Fax +46 31 33 66 999

Designvägen 1 AB
Box 88
Designvägen 1
SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 990
Fax +46 31 33 66 999

Tvetenveien 156 AB
Postboks 8 Tveita
Tvetenveien 156
NO-0617 Oslo
Telefon +47 23 34 84 00
Fax +47 23 34 84 01

Fastighets AB
Gränsfogdegränden
PL 12
Gränsfogdegränden 1a
FI-01741 Vanda
Telefon +358 9 2766 830
Fax +358 9 8909 20

”Kan man inte förvalta den nya tiden åker man ut. Då spelar det ingen roll om man har funnits i tre hundra år. Det viktiga är vad man är här och nu, och i framtiden. Här tycker jag att Christian Berner valt helt rätt väg.”

Ulf Kihlander, konstnär och rådgivare till Christian Berner Invest AB i samband med utsmyckningen av den nya fastigheten i Mölnlycke under 2007.

Konstverket Party, till höger, är målat av Virgil Dejarv. Det är bara halva tavlan du ser här. Den andra hälften finns på sidan 2 i denna årsberättelse. ► I tavlan framgår element som fritt kan tolkas in i Christian Berner Invest AB:s historiska verksamhet och den framtid företaget står inför. Just förmågan att tolka sin samtid och framtid har varit en nyckelfaktor bakom bolagets framgångar sedan starten 1897.





Christian Berner Invest AB, Box 88, Designvägen 1, SE-435 22 Mölnlycke
Telefon +46 31 33 66 900, fax +46 31 33 66 999, www.christianberner.com