

365 DAGAR AV 110 ÅR PÅ VÄG TILL 2010

*Det här är en berättelse full med historier
från olika hörn i norra Europa.*

*En handlar om tystnadens pris, en annan
om en liten och till synes ljus idé som fick
miljontals bakterier på fall och en tredje om
platsen där kunskapen håller hus.*

*Men framförallt är det här en berättelse
om Christian Berner Invest AB under året*

2006

och om arbetet för att nå målen år 2010.



Ett år, en koncern och en berättelse på 32 sidor

92 ord om Christian Berner Invest AB.....	sidan 3
2006 i korthet.....	sidan 3
VD-ord.....	sidan 4
En koncern med tre ben.....	sidan 6
Teknikhandelskoncernen Christian Berner AB.....	sidan 8
Här har tystnaden ett pris.....	sidan 10
Några droppar till om jag får be, herr Robot.....	sidan 12
Det finns all anledning att vira.....	sidan 14
Ljus idé fick miljarder på plats.....	sidan 16
Industrirörelsen: OY Lautex AB.....	sidan 18
Och på sjön flyter det bara på.....	sidan 19
Fastighetsrörelsen: Här håller kunskapen hus.....	sidan 20
Räkenskaper moderbolag.....	sidan 22
Räkenskaper koncern.....	sidan 24
Styrelse och revisorer.....	sidan 28
Ledningsgrupp.....	sidan 29
Ordföranden sätter punkt.....	sidan 30

93 ord om Christian Berner Invest AB

Christian Berner Invest AB är en fristående, privatägd företagsgrupp med inriktning på tre huvudområden: handelsverksamhet och metallindustri samt förvaltning av handelsverksamhetens fastigheter. Koncernen har ca 200 medarbetare i hela Norden, och nådde en omsättning på 336,7 MSEK 2006.

Handelsverksamheten, som utgör kärnan i koncernens verksamhet, bedrivs i företaget Christian Berner AB, som startade 1897. 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 Maskin och Process, Pumpar och Instrument, Teknisk Plast samt Vibrationsteknik.

2006 i korthet

- Koncernens affärsvolym uppgick till 506 MSEK (450)
- Koncernens nettoomsättning uppgick till 336 MSEK (321)
- Koncernens rörelseresultat uppgick till 7,0 MSEK (9,9)
- Koncernens resultat efter finansiella poster uppgick till 6,1 MSEK (9,3)
- Thomas Polesie, professor i företagsekonomi, tillträdde som styrelseordförande i Christian Berner Invest AB. Peter Flinck, företagare, tillträdde som styrelseledamot i OY Lautex AB. Viktiga förändringar efter periodens utgång: Peter Dahlsten, CFO i Ramirent AB, tillträder som styrelseledamot i Christian Berner Invest AB den 27 april 2007.
- Christian Berner AB flyttade vid årsskiftet 2006/2007 till en nybyggd, helägd fastighet i Mölnlycke (läs mer på sid 20-21)

”Vissa säger att det är en ständigt pågående resa. Vi på Christian Berner AB vet att det är så. Vi har utvecklats i samklang med våra kunder i 110 år. Det har gjort oss till det största familjeägda teknikhandelsföretaget i Sverige, med över 8 800 betalande kunder.”

Lars Mila, VD för Christian Berner AB, berättar om utvecklingen för handelsverksamheten, på sidan 4.

Berättelsen fortsätter och utvecklas

Det finns mycket att berätta när man nått en ålder av 110 år. I den här årsboken finner du några skildringar. Under året som gått har ägarkretsen, som utgörs av sju personer i den tredje och fjärde generationens ägarfamilj, formulerat en ägarfilosofi. Den reflekterar ägarnas grundläggande syn, idag och historiskt. Samtidigt fungerar den som en ledstång i resan framåt, mot koncernens vision.

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

Under fjolåret renodlade vi koncernens struktur, vilket medförde en uppdelning i tre grenar. De två huvudsakliga verksamhetsområdena utgörs av teknikhandel inom Christian Berner AB-koncernen och produktion av inntertak via Lautex i Finland.

I det tredje benet, som utgörs av Berner Fastighets AB, har vi samlat handelsrörelsens fastigheter i Finland, Norge och Sverige. Det senaste tillskottet här är vår nya och specialanpassade fastighet i Mölnlycke, strax utanför Göteborg, där Christian Berner AB flyttade in i början av 2007.

Renodlingen och den acceptabla affärsmässiga utvecklingen under 2006 borgar för fortsatt framgång där tillväxten främst väntas ske organiskt, eventuellt i kombination med förvärv.

Avslutningsvis vill jag rikta ett tack till alla medarbetare för en stark insats i samband med förändringarna under 2006. Tack vare er ser framtiden ljus ut.

Mölnlycke den 31 mars 2007



Joachim Berner
VD, Christian Berner Invest AB

Många säger att 110 år är mycket. Vi tycker att det är en god start.

När jag summerar 2006 är det två ord som klingar fram ur alla intryck som skapas under ett år i Christian Berner AB, och dess handelsverksamhet. Det ena ordet är resa.

Det andra ordet är kvitto.

Resan mot visionen har gått bra under de senaste åren. Vi har exempelvis fått se omsättningen stiga från 199 MSEK 2004, till 233 MSEK, en förbättring med 17 procent. Likaså har lönsamheten utvecklats positivt. Detta samtidigt som vi har ägnat mer resurser än någonsin åt nysatsningar och utvecklingsarbete.

Det är här ordet kvitto kommer in. För oss är det självfallet glädjande att det ekonomiska utfallet utvecklas positivt, eftersom det skapar en solid grund för fortsatta framgångar. Men vi ser det framförallt som ett kvitto på att kunderna tycker om det vi gör.

Kvitto: Ytterligare steg på väg mot visionen

Tillväxten innebär även att vi står oss väl jämfört med de nordiska konkurrenterna: Återigen ett kvitto på att vi närmar oss visionen för 2010, att vara ett av nordens ledande teknikhandelsföretag.

Vi har hunnit med många betydande projekt under året. Hit hör uppdraget att få bort stomljudsproblemet för butikerna ovanför tunnelbanan mellan Fruängen och Liljeholmen i Stockholm. Problemet löstes med hjälp av våra vibrationsabsorberande material. Det finns givetvis fler exempel. Vissa av dem beskrivs i den här årsredovisningen, andra på vår hemsida eller i våra övriga presentationer.

Halva framgången: Inte de flesta, bara de bästa

När du läser om projekten vill jag att du ska komma ihåg följande: Utan våra produkter hade framgångarna uteblivit – och det är inte vår förtjänst, snarare våra leverantörers. Vi har inte flest leverantörer men jag vågar påstå att vi har de bästa. Och vi har dem länge. Pfäudler och Christian Berner har exempelvis



samarbetat i över 100 år. Det är givetvis en trygghet för oss, men även för våra kunder.

Nyckelfråga: Att alltid få ihop det, med exakt de medel som krävs

Vi har utvecklats i samklang med våra kunder och leverantörer i 110 år. Det har gjort oss till det största familjeägda teknikhandelsföretaget i Sverige, med över 8 800 kunder. Den kanske viktigaste utmaningen vi dagligen möter är att fortsätta att öka kundnyttan – att hitta bättre sätt att förenkla vardagen för våra kunder.

Ett exempel var när en försäljningsingenjör inom teknisk plast kom på hur lim skulle bestyrkas på träkomponenter med hjälp av ett specialtillverkat och slitstarkt plastverktyg. Det resulterade i lägre produktionskostnad och samtidigt högre kvalitet. Jag valde ett exempel som kan tyckas anspråkslöst. De små, dagliga framstegen kan framstå som blygsamma. Men summan av dem blir ofta större än de enskilda, stora kliven.

De banbrytande framgångarna sker ju mer sällan, och dessutom oftast som en samlad effekt av de många små.

Kunskapsläget: Byggt för framtidens behov

I början av 2007 gick flyttlasset från lokalerna i Partille, som varit företagets hemvist i 27 år, till en egen ny byggnad i Mölnlycke. Flytten gör att vi bor modernt och funktionellt till en rimlig kostnad i ett hus som speglar företagets grundläggande värderingar och vision.

Det är kanske ett tecken på hemmablindhet, men jag anser att vi har de bästa medarbetarna i branschen, med en förträfflig kombination av teknisk kompetens och god förståelse för hur denna kunskap skapar nytta. Vi vill att det ska fortsätta att vara så – att duktiga människor kommer till oss, direkt från t ex Chalmers, eller från intressanta arbeten i näringslivet. Vi vill att de ska trivas, utvecklas och prestera väl hos oss, tillsammans med våra kunder och leverantörer. Lyckas vi med det stärks även Christian Berner AB, förhoppningsvis på ett lika bra sätt som under 2006.

Mölnlycke den 31 mars 2007

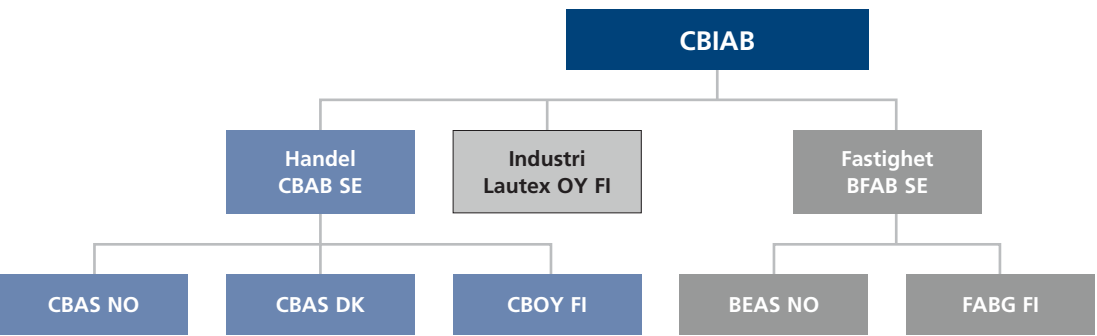


Lars Mila, VD Christian Berner AB

En koncern med tre ben

Christian Berner Invest AB är en koncern som består av tre grenar, en teknikhandelsverksamhet, en fastighetsrörelse och en tillverkningsindustri. Totalt omsatte koncernen 353 MSEK under 2006 och visade ett rörelse- resultat på 7,0 MSEK.

Företagen inom Christian Berner Invest AB är verksamma på de nordiska marknaderna och har totalt cirka 200 medarbetare.



Koncernen består av tre ben där teknikhandelskoncernen Christian Berner AB och Lautex, som tillverkar och marknadsför världsledande inntak, utgör de huvudsakliga verksamheterna. I fastighetsföretaget ingår handelsrörelsens fastigheter i Sverige, Norge och Finland.

Koncernens största gren utgörs av teknikhandels- verksamheten inom Christian Berner AB, med totalt cirka 100 medarbetare i Norden och 233 MSEK i omsättning under 2006.

Berner Fastighets AB äger fastigheter som hyrs ut till verksamheten för teknikhandel inom Christian Berner AB. På så sätt kan handelsverksamheten fokusera på sin kärnverksamhet och samtidigt ha infra- strukturmässig 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 2006 byggde företaget en ny fastighet i Mölnlycke, som kommer att fungera som huvudkontor för koncernen samt för den svenska organisationen inom teknik- handelsverksverksamheten.

Det tredje benet, tillverkningsindustrin, utgörs av

finska Lautex som förvärvades av Christian Berner 1983. Latuex är ledande i världen inom produktion av inntak för bland annat större kryssningsfartyg.

Acceptabla resultat i samtliga tre grenar

2006 var ett år med acceptabla resultat med tanke på omfattande struktur- och utvecklingsarbete vid sidan om investeringar, i samtliga tre grenar. Den största tillväxten återfanns inom OY Lautex AB, med 19 procents tillväxt till en total omsättning på 116 MSEK. Den bästa resultatförbättringen åstadkoms inom OY Lautex AB, som ökade sitt EBITDA med drygt 22 procent till 8,5 MSEK. Det största resultat- bidraget kom från teknikhandelsverksamheten i Christian Berner AB-koncernen, med ett EBITDA på drygt 11 MSEK eller 6,5 MSEK före boksluts- dispositioner och skatt.

Värderingar som skapar bättre affärer

Christian Berner Invest AB 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 Christian Berner är ett familjeägt företag i utveckling, som verkar med ett etiskt ansvar och ger god avkastning.

Uppdraget är tvådelat

Christian Berner bygger sin existens på att täcka ett antal grundläggande behov: Kundernas 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

Två andra grupper, utöver kunderna, har långsiktiga intressen i Christian Berner. Företagets ägare vill se Christian Berner utvecklas väl, ge god avkastning och samtidigt verka under etiskt goda former. Därtill vill företagets personal se Christian Berner 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 ett av Nordens ledande teknikhandelsföretag." För att detta ska

lyckas krävs att följande kriterier uppfylls: Att Christian Berner-koncernen är lönsam och att verksamheten breddats 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 vara en attraktiv arbetsplats.

Värdegrunder som leder till bättre affärer

Samtliga affärer ska göras med fokus på vår värdegrund, som bygger på tre hörnpelare: Affärs- mannaskap, 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 affärsbeho- ven. 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	2006	2005	2004
Omsättning	353	333	273
Rörelseresultat	7,0	9,9	0,2
Årets resultat	4,1	7,2	-0,5
Soliditet, %	33	40	46

Teknikhandelskoncernen: Så in i Norden erfaren

Christian Berner AB, ingår i Christian Berner Invest AB, är Sveriges största familjeägda teknikhandelskoncern, med cirka 100 medarbetare i de nordiska länderna. Under 2006 nådde handelskoncernen en affärsvolym på 392 MSEK, en nettoomsättning på 234 MSEK och ett rörelseresultat på 6,4 MSEK.

Företaget grundades 1897 och har sitt huvudkontor i Sverige, med dotterbolag i Danmark, Finland och Norge. Bolaget levererar avancerad teknisk utrustning, komponenter och material från ledande europeiska tillverkare samt service till nordiska industriföretag och offentliga verksamheter. Företaget är aktivt inom affärsområdena Maskin och Process, Pumpar och Instrument, Teknisk Plast och Vibrationsteknik.

Samarbetar med världsledande produkttillverkare

Företaget representerar ledande produkttillverkare inom varje affärsområde. Samarbetena är långsiktiga. I ett fall, med Pfaudler, sträcker sig samarbetet över 100 år. Kombinationen av långsiktighet och kvalitet innebär att Christian Berner kan erbjuda de bästa produkterna till nordisk industri – och det med en kontinuitet som är unik.

Genom täta kontakter med tillverkarna på kontinenten får företaget en god överblick av vad som väntas komma i form av produktnyheter och hur det kan bidra till att lösa kundernas behov bättre än alternativen.

Löser problem åt industrier i hela Norden

I 110 år har Christian Berner samlat på sig kunskap och blivit experter på att tolka kundernas behov inom flera olika delar av näringslivet på de nordiska marknaderna. Hit hör exempelvis process-, bygg- och

verkstadsindustrin. Det gör företaget till en viktig informationskälla för leverantörerna, som vill att Christian Berner är med i konstruktionsstadiet för att säkerställa att utvecklingen leder till produkter som svarar mot kundernas högt ställda krav.

Här har kunderna råd

Christian Berner lägger stor vikt vid den personliga rådgivningen. Kunderna ska få all den information som behövs för att dels kunna fatta ett klokt investeringsbeslut vid val av maskin, dels kunna använda den inköpta maskinen på ett så effektivt sätt som möjligt. Vid exempelvis större projekt, som spänner över flera affärsområden, ställer Christian Berner samman en särskild projektgrupp med experter från respektive område. Det innebär rådgivning och praktiskt genomförande som skapar långsiktig nytta och lönsamhet för samtliga inblandade parter: kunden, leverantören och Christian Berner AB.

Treårsöversikt

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Affärsvolym	392	354	399
Omsättning	234	237	199
Rörelseresultat	6,4	9,5	2,8
Årets resultat	4,8	7,0	2,0
Soliditet, %	46	39	44
Antal medarbetare	93	86	87

När kvalitet och effektivitet blir mer än bara ord
Rådgivningen, som bottnar i god kompetens kring såväl tekniska detaljer som hur maskinen gör störst nytta i kundens produktionsprocess, medför höga krav på individuell kompetens. Christian Berner består av såväl erfarna generalister som specialister, som tillsammans kan lotsa kunden rätt i komplicerade detaljfrågor och samtidigt lyfta blicken för att skapa en helhetslösning som är effektiv, även sett ur ett större och mer affärsmässigt sammanhang, för kunden.

Förmågan att leverera specialanpassade och nyckelfärdiga lösningar, med hög kvalitet och effektivitet, är en central del av erbjudandet. Det innebär att

Christian Berner ansvarar hela vägen från förfrågan till leverans och produktionsstart samt därefter sköter efterservice.

Chalmers är en del av nätverket

Utöver den samlade kompetens som finns hos Christian Berner och de ledande leverantörerna, ingår företaget i ett antal nätverk – som förstärker kunskapsmassan ytterligare. Ett sådant är kopplat till Chalmers Tekniska Högskola, i Göteborg, där det bedrivs avancerad forskning kring bland annat vibrationsdämpande material i transportsystem.

Fem frågor och svar om Sveriges största familjeägda teknikhandelsföretag

5:5

1. Vem grundade bolaget?

”Christian Berner AB grundades 1897 av den 20-årige normannen Christian Berner. Företaget har varit i familjens ägo sedan dess. Idag ägs företaget av den tredje och fjärde generationen Berner.”

2. Hur många kunder har Christian Berner AB?

”Under 2006 fanns drygt 8 800 kunder, till vilka Christian Berner levererade antingen produkter eller tjänster.”

3. Hur många leverantörer samarbetar företaget med?

”Ambitionen är att ha långsiktiga relationer med de bästa, istället för att ha flera korta med många olika. Christian Berner arbetar därför med cirka tio ledande leverantörerna i varje affärsområde. Sammanlagt innebär det runt 50 leverantörer.”

4. Hur många produkter finns det i sortimentet?

”Att ha ett brett sortiment är en fråga om god service, eftersom det möjliggör att snabbt tillgodose kundernas behov. Christian Berner har 11 000 artiklar i sitt sortiment. Av dessa utgörs cirka 15 procent av maskiner, 60 procent av olika typer av material, exempelvis vibrationsdämpande material, och 25 procent av betydande insatskomponenter.”

5. Vilken utbildningsnivå har medarbetarna?

”Samtliga medarbetare på Christian Berner, som arbetar i kundprojekt, har god teknisk kompetens – och god affärsmässig förståelse för hur den kompetensen ska utnyttjas i kundernas verksamhet. Här arbetar både generalister och specialister.

Här har tystnaden ett pris

Ett hus som är 38 500 kvadratmeter stort.

Så mycket plats, och ändå nästan bara rum för största ... möjliga ... tystnad.

I vissa byggnader finns det extra många rum. Ta till exempel Buckingham Palace, Storbritanniens arkitektoniska stolthet. Där finns 775 rum. Tvärs över Engelska kanalen och ytterligare 32 mil till land, finns slottet i Versailles, den forne solkungens hem. Det sägs ha 1 000 rum – men bara en toalett. Båda dessa kända "flerrummare" står sig dock slätt mot Operan i Oslo, som kommer att ha 1 100 rum när det väl slår upp dörrarna för första gången, i april 2008.

Tystnaden tas för given

En inte allt för vild gissning är att det kommer att bli fullsatt på premiären. Och de flesta som går dit kommer att betala en anseelig summa pengar för att få koppla av, öppna sinnen och ta in tonerna.

Vi tar för givet att detta ska ske mot en bakgrund av tystnad. Att det enda som hörs är "det som ska höras". Men det är inte självklart.

Många källor till irritation

Det saknas definitivt inte ljudkällor som skulle kunna irritera besökarna i en modern operabyggnad – så även i Oslo. Utöver själva huvudscenen är lokalen fylld med rum för övning, inspelning, teknik och administration. Det kan alltså teoretiskt sett pågå en sångövning för full hals i rum 836 samtidigt som operapubliken njuter av Tosca inne på stora scenen, bara några meter bort.

Därför har de rum som kan avge störande ljud vibrationsisolerats med över 10 000 kuddar av specialgummi. Enkelt uttryckt går det till som så att

vart och ett av rummen byggs om till ett "rum-i-rummet", där kuddarna läggs ut mellan "de båda rummen". Vibrationer i det inre rummet avskärmas därmed från det yttre och det blir tyst runtomkring.

Utöver "rum-i-rum"-konstruktionerna har det lagts in stora vibrationsisolerande kuddar i taket. Operaledningen är nämligen orolig för att stadens skateboardåkare ska ge sig upp och åka ovanpå byggnaden – lutningen och längden på taket råkar vara perfekt för den som gillar att åka rullbräda.

Kuddarna bäddar för musiken

Med hjälp av kuddarna bäddas musiken från scenen in i ett kompakt lugn, en tystnad som gör att raspet när stråken träffar strängen på solistens cello hörs hela vägen ner till plats 423.

Ljudisoleringskuddar kostar mellan 300 och 10 000 kronor per kvadratmeter – beroende på sammansättning och tjocklek.

Tony Johansson har en ingenjörsutbildning från Chalmers. I utbildningen ingick kurser inom akustik. Innan han kom till Christian Berner AB arbetade han med akustikfrågor på Volvo Lastvagnar AB. Dessförinnan jobbade han som akustikkonsult. Det har han nytta av i sin nya roll.

Vill att akustikerna ska lyssna

"Vår primära målgrupp är alla akustiker i Norden. Det är oerhört viktigt att de får tillgång till allt det senaste från oss och att vi hjälper dem med nödvändiga

"Vi har de bästa produkterna. Då skryter vi inte, det är ett faktum. De är välkända, har funnits länge och tillverkas av oerhört noggranna leverantörer"

Tony Johansson, ansvarig för affärsområde Vibrationsteknik på Christian Berner AB

beräkningar. Det gör oss till en teknikpartner, som bildar en bro mellan akustiker, byggare och industri", säger Tony Johansson.

Vibrationsdämpande isolering ökar i betydelse. Inte bara i bygginindustrin, dit Christian Berner levererar över miljoner kuddar varje år, utan även i verkstadsindustrin, där det bland annat finns behov av att dämpa vibrationer från maskiner. Järnvägsföretag är en kundnisch där våra material vinner terräng. Att optimera det dynamiska beteendet i spåret leder till stora besparingar i form av minskat underhåll.

Utöver Operahuset i Oslo är Christian Berner AB huvudleverantör av isoleringsmaterial till det nya TV-

huset i Göteborg. Ett annat exempel, bland många projekt, är Stockholms Lokaltrafik där Christian Berner bidrog med material vid renoveringen och isoleringen av tunnelbanan vid Midsommarkransen i Stockholm.

Inte ens en halv promille av totalkostnaden

Till Operahuset i Oslo har Christian Berner AB levererat ljudisoleringsmaterial för 1,5 miljoner norska kronor. Den totala budgeten för hela projektet uppgår till 3,3 miljarder norska kronor.

Med tanke på hur länge isoleringskuddarna håller framstår installationen som ännu smartare. Forskning visar att de med säkerhet håller i minst 50 år med full funktion. Andra tester pekar på en livslängd på över 100 år. Oavsett vilket, håller kuddarna lika länge som man räknar med att nya hus håller.

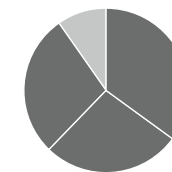
"Ljudisoleringen står med andra ord inte ens för en halv promille av den totala kostnaden för hela projektet"

Tony Johansson, ansvarig för affärsområde Vibrationsteknik på Christian Berner AB

Affärsområde Vibrationsteknik

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Affärsvolym	22,6	23,7	26,2
Omsättning	22,6	23,7	25,8
Medarbetare	8	7	6

Andel av affärsvolymen



Betydande kundgrupper

Järnvägsindustrin
Byggindustrin
Verkstadsindustrin

Vibrationsteknik arbetar för att skapa goda arbets- och boendemiljöer, att skydda människor och känslig utrustning, samt att skapa bättre och tystare produkter. Vi hjälper våra kunder att finna den mest optimala lösningen, vilket ofta leder till möjlighet för kunden att bli mer lönsam. Vi kan erbjuda ett unikt program av avancerad vibrationskontroll med stålfjäderelement och dämpare, samt ett komplett program med vibrationsisolatorer av gummi-metall. Vibrationsteknik fokuserar på att lösa vibrations- och stomljudsproblem, vare sig de är små eller omfattar kompletta system. Vi strävar alltid efter full insikt i kundens situation för att vi tillsammans skall hitta den tekniskt och ekonomiskt mest optimala lösningen. Vibrationsteknik är en tekniskt kunnig, flexibel och pålitlig partner i både små och stora projekt.

"I den här typen av miljöer är tystnad lika viktig som god akustik."

Tony Johansson, ansvarig för affärsområde Vibrationsteknik på Christian Berner AB

Några droppar till om jag får be, herr Robot

I det kliniskt rena fyllnadsrummet på fabriken i Kalundborg råder en koncentrerad tystnad. Skulle det mot förmodan falla en droppe till golvet lär det höras. Men det sker inte. För här härskar robotarna. Det är de små enzymerna glada för.

Vardagen är full av processer där vi ändrar på molekyler. En sådan aktivitet sker ofta tidigt på morgonen, när vi kokar vår havregrynsgrot. För att gröten ska få rätt konsistens tillför vi värme, som tvingar samman stärkelsemolekylerna.

Ett annat sätt att ändra på molekyler är att använda enzymer. De katalyserar nämligen kemiska processer, något som utnyttjas i många skilda industriella processer. Till exempel när apelsinjuicen ska pressas ur apelsinerna. Här kan man använda enzymer som bryter ned pektin och därmed öppnar cellväggarna i fruktköttet, så att all saft frigörs.

Världens ledande tillverkare av nyttiga enzymer

Danska Novozymes är världens största tillverkare av enzymer. Företaget omsatte närmare 6,3 miljarder danska kronor under 2005 och svarade för uppskattningsvis 45-50 procent av den totala försäljningen, globalt sett.

Novozymes har över 600 produkter, som var för sig spelar en betydande roll vid framställning av livsmedel, tvättmedel och andra typer av rengöringsprodukter. Enzymerna framställs bland annat med hjälp av genteknik och mikrobiologiska processer i stora tankar, på upp till 160 000 liter.

Kräver en exakthet som få kan skapa

När framställningen är färdig fylls enzymerna på kärl och sänds iväg till kunderna. Behållarna som används sväljer vanligtvis mellan 120 och 220 liter. Här krävs en exakt noggrannhet. Det får inte spillas i onödan. Och mängden som fylls på måste vara på droppen rätt.

Det är här som Christian Berner AB och dess tyska leverantör, Feige Abfülltechnik, kommer in i bilden. Novozymes kom till Christian Berner med en förfrågan, våren 2006. De ville ha en offert på två traditionella fyllare som passade in i deras dåvarande system, där stora delar av arbetet utfördes av människor.

Roboten kom, sågs och skapade förändring

I samma veva hade Christian Berners leverantör, Feige, tagit fram en prototyp på en robot med tillhörande helautomatiskt logistiksystem som kunde fylla, plombera och rulla bort behållaren helt på egen hand. Den visades upp på Alkemamässan i maj 2006.

”När inköparna från Novozymes fick se roboten agerade de mer eller mindre direkt. De beställde två robotfyllare istället för de traditionella maskinerna”,

”Just bredden är en av våra framgångsfaktorer.

Det är få som kan konkurrera med oss när det gäller helhetslösningar”

Erik Thorup, ansvarig för affärsområde Maskin & Process på Christian Berner AB

säger Erik Thorup, ansvarig för affärsområde Maskin & Process för Christian Berner i Danmark.

Roboten ser, analyserar och agerar – även om miljön är skum

Det fanns flera orsaker till att Novozymes ändrade sig. Det finns till exempel en kamera som gör att roboten ser vilken typ av behållare som kommer på rullbandet och agerar därefter. Arbetsprocessen är mekaniskt exakt. Roboten letar upp hålet, skruvar av locket med sin enda arm, byter till fyllnadsverktyget, sticker ned armen i hålet och fyller på, tar sig upp och byter till skruvverktyg, sätter på locket, byter verktyg igen, förseglar locket, sänder vidare och spanar i samma sekund in nästa behållare som ska hanteras. En robot kan fylla upp till 25 stycken 200-litersfat per timme. Allt detta utan

att spilla dyrbara enzymer.

”Det är svårt. Enzymerna skummar en hel del”, säger Erik Thorup.

Men robotarna klarar det utan problem.

Ovanligt med sådan tillit

Det finns många detaljer som är ovanliga med det här projektet. Inte minst att Novozymes gjorde sin beställning trots att det rörde sig om en prototyp. Det är få kunder som vågar investera i oprövad teknik. I det här fallet spelar historien en betydande roll.

”Det finns en djup historisk relation mellan Novozymes, Feige och Christian Berner. Det gjorde att de kände sig trygga”, säger Erik Thorup.

2006 har varit ett framgångsrikt år för Christian Berner i Danmark. Bra samarbeten med ledande leverantörer av maskiner i kombination

med god förståelse för kundens problem och hur de ska lösas är två av förklaringarna, enligt Erik Thorup.

Där är noggrannhet en överlevnadsfråga

Affärsområdet Maskin & Process erbjuder långt mer än fyllnadssystem. Två viktiga produktområden är dosering och blandning, exempelvis av preparat inom läkemedelsindustrin – en bransch där noggrannhet är en överlevnadsfråga. Två andra branscher inom vilka affärsområdet gör nytta är plastindustrin och livsmedelsindustrin.

”Just bredden är en av våra framgångsfaktorer. Det är få som kan konkurrera med oss när det gäller helhetslösningar”, säger Erik Thorup.

Affärsområde Maskin & Process

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Affärsvolym	265,7	184,4	245,0
Omsättning	82,7	88,8	69,3
Medarbetare	30	30	32

Andel av affärsvolymen



Betydande kundgrupper

Kemiindustrin
Läkemedelsindustrin
Livsmedelsindustrin

Affärsområdet Maskin & Process erbjuder ett brett spektra av produkter som täcker kundernas behov inom allt från vätskehantering, blandning och torkning till slutlig förpackning av färdiga produkter. Kunderna återfinns bland annat inom läkemedels- och kemikalieindustrin, livsmedelsnäringen och plastindustrin. Vår uppgift är i regel att förenkla och förbättra en redan existerande tillverkningsprocess, men ibland även att utveckla helt nya metoder. I vissa uppdrag levererar vi kompletta, nyckelfärdiga produktionssystem. I andra löser vi problemet med hjälp av enskilda maskiner. Vi agerar projektledare, och stödjer kunderna i samtliga faser, från inköp och montering till driftstart och löpande support. Tack vare våra ledande leverantörer har vi tillgång till avancerade testanläggningar. Där kan kundernas tillverkningsprocess testköras och finjusteras till dess att den är perfekt och kan sättas in i serieproduktion.

Det finns all anledning att vira!

I landskapet Norra Savolax i Östra Finlands län ligger staden Varkaus. Där bor 24 190 invånare. Många av dem jobbar på StoraEnsos fabrik. Där är allt frid och fröjd så länge pappersmaskinen rullar. Så var det inte i fjol. Den stoppade för ofta. Orsaken var att det fanns en ”viraätare” i lokalen.



En vanlig pappersmaskin producerar runt 1 kilometer papper per minut, dygnet runt. Det blir 144 mil per dygn. Driftstopp på grund av viraslitage är därför kostsamma - ett problem som minimeras tack vare Christian Berners lösning.

Det här låter förmodligen märkligt för den oinvidde. Därför får vi kosta på oss en kort förklaring. Vägen från massa till papper är lång, i flera bemärkelser. För det första är en vanlig pappersmaskin ungefär 100 meter lång och väger över 100 ton. För det andra sker processen i flera steg, där inget får gå fel.

Inledningsvis pumpas fibermassan, som kallas för mald och som till största delen består av vatten, till maskinens inlopp. Där fördelas den på en roterande duk, en så kallad vira, som passerar ett flertal avvattningselement. Där torkar malden en aning. Massan landar därefter på en filt som forslas mellan pressvalsar som ser till så att ytterligare vatten försvinner ur massan. Väl ute är det dags för torksträckan, som är den längsta i hela maskinen. Det är först här som massan börjar anta formen av papper och kan rullas upp på mellanlagringsrullar, där den får vila ett slag innan pappret rullas om och skärs till mindre rullar och ark.

Kostsamt att stå still

En vanlig pappersmaskin producerar runt 7 000 ton papper per dag med en hastighet av 1 000 meter per minut. Lägg därtill att en modern pappersmaskin kostar upp emot 4 miljarder kronor. Blotta tanken på att låta en sådan vara ur bruk längre perioder är något som får vilken papperstillverkare som helst att rysa. Kortare stillestånd, exempelvis 30 minuter, är inte heller välkomna. Det innebär ju i grova drag att företaget ”tappar” 30 000 meter papperstillverkning.

Problemet var att korta stopp var vanliga i Varkaus. Och det berodde på att virorna gick sönder för ofta. En vira är, som sagt, en silduk, där pappersmassan avvattnas. De kostar cirka 270 000 kronor styck, så varje extra dag de håller är en dag i det stora sparandets tecken. På fabriken var livslängden i genomsnitt 30-35 dagar när Christian Berner kopplades in.

”Christian Berner skapade ett verkligt mervärde åt oss”

Timo Jurvanen, StoraEnso

Krångel med elementen

”Vi inspekterade maskinen. Felet var att de behövde nya keramiska avvattningselement. De som fanns var för slitna”, säger Henrik Schönberg ansvarig för affärsområdet Teknisk plast på Christian Berner i Finland.

Det bidrog till den kostsamma vira-förbrukningen. Men problemen stannade inte där. Slitna avvattningselement leder även till att avvattningen inte når upp till normal nivå och att formen på pappret kan bli felaktig – så att det inte går att sälja.

Christian Berner fick omgående i uppdrag att kontrollera möjligheten att ersätta elementen.

Trodde inte sina ögon

Det fanns inga ritningar så Christian Berner analyserade ersättningsmöjligheterna på plats, med hjälp av tekni-

ker från sin leverantör, österrikiska Leripa. Det var under semestern 2005.

”Som tur är ligger vår sommarstuga nära Varkaus”, säger Henrik Schönberg.

En ny typ av avvattningselement i keramik installerades. De medförde att virornas livslängd närmast fördubblades, till 50-60 dagar. Med tanke på vad virorna kostar får en sådan förlängning stor betydelse.

”Jag trodde inte mina ögon när jag såg de första rapporterna om den ökade livslängden på virorna”, säger Timo Jurvanen, driftingenjör på StoraEnso i Varkaus.

Återbetalning i expressfart

Affärsområdet Teknisk plast säljer inte enbart till pappersindustrin, även om det är en betydande kundgrupp. Kunderna finns i princip inom samtli-

ga delar av industrin där det behövs plastmaterial med hög slitstyrka och som samtidigt håller friktionen på låg nivå.

”Vi har lång erfarenhet av tekniska lösningar och mycket kunniga leverantörer. Det gör att vi kan skapa stor nytta”, säger Henrik Schönberg.

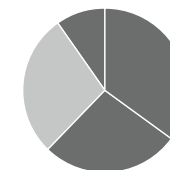
På fabriken i Varkaus gjordes det en uppföljningsstudie i juni och en i augusti 2006, som bekräftar det påståendet. Undersökningarna visade att investeringen i de nya avvattningselementen återbetalades i expressfart. Inte bara på grund av färre inköp av viror utan även tack vare minskade stopp och ökad produktivitet.

”Christian Berner skapade ett verkligt mervärde åt oss”, säger Timo Jurvanen på StoraEnso.

Affärsområde Teknisk plast

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Affärsvolym	73,4	67,5	57,8
Omsättning	66,3	59,5	51,5
Medarbetare	19	18	16

Andel av affärsvolymen



Betydande kundgrupper

- Underleverantörer som tillverkar komponenter till verkstadsindustrin
- Industrikunder som tillverkar egna komponenter
- Industrikunder, t ex pappersindustrin, till vilka CBAB levererar färdiga komponenter och system

Affärsområdet Teknisk Plast utgörs av två teknikområden: Konstruktionsplast och pappersteknik. Där många tillverkare inom industrin tidigare använde stål och metaller av olika slag, används idag ofta plast. Orsaken är enkel. Det leder till lägre friktion, vilket bidrar till ökad slitstyrka samtidigt som problemen med korrosion undviks helt. Sammantaget är det egenskaper som passar utmärkt vid tillverkning av självsmörjande maskindetaljer, såsom bussningar, lager, kugghjul och glidskenor. Tack vare våra ledande leverantörer, i kombination med vår erfarenhet, kan vi föreslå rätt material utifrån användningsområde, och naturligtvis ta fram skräddarsydda detaljer enligt kundernas krav. Affärsområdet Teknisk Plast är certifierat av BVQI Sverige AB och uppfyller kraven i SS-EN ISO 9001:2000.

Ljus idé fick miljarder på fall

Klockan 18:35:41 den 18 augusti 2005 kablades nyheten ut via TT till landets redaktioner. Inslaget på Radio Malmöhus dröjde till morgonen efter. De tusentals lyssnare som bodde i Helsingborg och Höganäs räknade förmodligen inom loppet av någon sekund ut exakt hur många glas ”okokat kranvatten” de drack under gårdagen – så snart de hört reporterns inledande meningar. Många kände äckelkänslor. Vad få visste var att en ljusning var nära.

Nyheten var att dricksvattnet i Helsingborg och Höganäs var fullt med e-kolibakterier, eller Escherichia coli, som är den fullständiga, latinska benämningen. Bakom detta kliniska namn döljer sig en bacill som har ett mindre tilltalande tillhåll, nämligen i de nedre tarmregionerna hos varmblodiga djur. Hit hör människan, men även fåglar och fyrfota vänner med svans.

Kan orsaka rejäl skada

E-kolibakterierna är små. Det finns normalt sett mellan 100 miljarder och 10 biljoner stycken per gram djurspillning. Även om de är blygsamma till storlek och vikt kan de orsaka rejäl skada för den som får i sig betydande mängder, exempelvis via kranvatten. Det bör dock för nyansernas skull poängteras att dessa bakterier finns runt omkring oss, hela tiden. Fast då inte i så stora doser att det är farligt.

Det är klarlagt att bakterien, vid stor mängd, kan orsaka olika typer av infektioner i bland annat urinvägar, blodbanor, hjärnhinnor och tarmar. Diarré, feber och kräkningar hör till de vanligaste symptomen. De som riskerar att drabbas allvarligast är spädbarn, gamla och de som redan är sjuka. Med tanke på att det bor drygt 140 000 personer i Helsingborgs och Höganäs kommuner, fanns det med andra ord många som hade anledning att vara oroliga.

Till e-kolibakteriernas försvar ska sägas att de är nödvändiga för oss människor. De krävs nämligen för att vi ska ha en normal matsmältning.

En kemikalielösning vanlig förr

Åter till Helsingborg och hösten 2005. Efter omfattande eftersökningar lokaliserades bakteriernas ursprung till 3 av totalt 50 borrhål. Historiskt sett har en naturlig fortsättning varit att därefter hälla ned en blandning av

klor och andra kemikalier i vattnet, för att därigenom ta död på bakterierna. Problemet med den lösningen är att den är skadlig för både miljö och människor.

Ljus idé gjorde entré

Här kopplades Christian Berner AB in, och en ljus idé gjorde entré. Istället för att tillsätta skadliga kemikalier användes en uppsättning av vad som för ett otränat öga ser ut som vanliga lysrör. Det är det inte. De här sänder ultraviolettera strålar, det vill säga sådant som finns i vanligt solljus.

Ultraviolett ljus är skadligt för oss människor, om vi får för stora doser. Tack och lov har vi ett ozonlager som skyddar oss från större delen av strålarna. För e-kolibakterier är strålarna extra farliga, då de bryter ned byggstenarna i DNA-kedjan. De slår helt enkelt av strömbrytaren i bakterierna, inaktiverar dem, så att de inte kan reparera eller reproducera sig. Och det finns ingen risk för att de kan bli resistenta.

Rent tekniskt går det till som så att rören desinficeras. Därefter placeras lysrörsaggregat ut vid de knypunkter där allt vatten forsar förbi. När strålarna passerar genom vattnet försvinner problemen. Mätningar som gjordes efteråt visade att det inte fanns en enda bakterie kvar i vattnet.

72 lysrör räcker för Helsingborg

I Helsingborg och Höganäs används totalt fyra aggregat som sänder sina strålar mot dricksvattnet, dygnet runt, året om. Eftersom det ingår 18 lysrör i varje aggregat leder enkel huvudräkning oss fram till att det finns 72 lysrör totalt. Det kanske låter lite, men faktum är att det räcker med råge för att garantera ett bakteriefritt vatten till Helsingborg och Höganäs.

Ett UV-aggregat kostar 500 000 kronor. Totalt

”På så sätt kan investeringen i maskinen tjänas in på ett år för våra kunder”

Per-Erik Ålander, ansvarig för affärsområde Pump & Instrument på Christian Berner AB

kostade alltså lösningen på vattenproblemen, som riskerade att drabba tusentals personer, 2 miljoner kronor. Slår man ut summan per invånare i de drabbade kommunerna innebär det en kostnad om drygt 14 kronor per person. Det är ungefär vad en och en halv liter mineralvatten på flaska kostar, om man köper det på en bensinstation. Det är dessutom viktigt att poängtera att lysrören inte är en engångslösning. Aggregaten står där permanent för att förhindra framtida problem.

Mer än bakteriestädare

Affärsområdet Pump och Instrument är mer än bara bakteriedödare. Hit hör, som namnet antyder, även doserings- och mätinstrument, som är

vanliga inom livsmedelsbranschen. En annan stor beställare är pappersbruket. Där är det extra viktigt med rätt dosering, exempelvis vid tillsättande av kemikalier där avvikelsen inte får vara mer än 1 procent per timme. Då krävs precisionsinstrument i båda ändar: ett som mäter och sänder justeringssignaler, och ett som genomför själva doseringen.

En annan viktig produktkategori är så kallade statiska mixar, som används vid exempelvis sammanblandning av plastsorter. De gör att man kan spara hälften av kemikalierna på grund av att de blandas bättre.

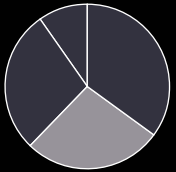
”På så sätt kan investeringen i maskinen tjänas in på ett år för våra kunder”, säger Per-Erik Ålander, som ansvarar för affärsområdet.



Affärsområde Pump & Instrument

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Affärsvolym	65,4	59,6	54,9
Omsättning, MSEK	65,4	59,6	54,9
Medarbetare	22	23	22

Andel av affärsvolymen



Betydande kundgrupper

Kommunala vatten- och reningsverk
Processindustrin
Kraftvärmeverk

Pump & Instrument arbetar främst inom vätskebehandlingssektorn. Hit hör allt från kommunalt vatten till olika typer av användning inom processtillverkning. Vi tillhandahåller allt från komponenter till färdiga systemlösningar inom dosering, mätning och desinfektionssystem. Sortimentet av pumpar är speciellt inriktat på dosering. Instrumentprogrammet har allt från bärbara, lätthanterliga instrument till avancerade instrument för laboratorier och industriella processer. Vi erbjuder även desinfektions- och oxidationssystem via klordioxidaggregat, UV-aggregat och ozon-aggregat, som är väl anpassade för behandling av vatten. Vi fungerar som partner från idé till funktion, oavsett om det rör sig om leverans av enskilda produkter eller kompletta system. Medarbetarnas tekniska kompetens är hög. Det gör att vi inte bara levererar produkterna, utan även projekterar och agerar som problemlösare åt kunderna.

Industrirörelsen

Världens bästa tak är inne...

I efterkrigstidens Finland hade byggindustrin fullt upp med att fylla de stora behoven av nybyggnation. Men efter några år med fokus på kvantitet växte möjligheten och insikten om vikten av att tänka mer på kvalitet. Ungefär då, 1951, hyrde bröderna Antero och KM Kallio tillsammans med Paul Boström ett ladugårdsloft av en bonde utanför Helsingfors och började tillverka gipsskivor för bättre ljudmiljö. Det var början till OY Lautex AB – världens ledande tillverkare av innertak.

Redan från starten var produktutveckling en prioriterad del av verksamheten. Något som bidrog till att Finlands arkitektkår snart var bekant med företagets produkter. Och därför var det naturligt att arkitekterna vände sig till Lautex med frågan om det var möjligt att tillverka innertak av metall, eftersom det skulle medföra helt nya potentialer gällande både estetik och funktionalitet.

Sagt och gjort. I slutet av 50-talet lanserade Lautex sina innertak av aluminium och snart var företaget ledande i branschen.

Nya resurser, lokaler och kunder

Lautex samarbete med den finska varvsindustrin påbörjades under sent 60-tal. Nya resurser ledde till en alltmer internationell försäljning till både varvs- och byggindustri. Ladugårdsloftet ovanför korna var sedan länge utbytt mot modernare lokaler med goda

möjligheter till fortsatt produktutveckling och anpassning till kundernas varierande önskemål.

Framgångsfaktorer: Lyhördhet och service

1983 köpte Christian Berner Invest AB Lautex, som ligger i Nummela, knappt fem mil nordväst om Helsingfors. Då var det den nordiska marknaden som gällde. Idag finns kunderna inom varvs- och byggnadsindustri i hela världen. De 100 anställda har många leveranser att vara stolta över. Lautex innertak finns bland annat i Finlandiahallen, som är Helsingfors konserthus och ett av Alvar Aaltos främsta byggnadsverk, och på ett stort antal kryssningsfartyg, bland andra Freedom of the Seas.

Framgången beror på samma saker idag som för 50 år sedan: nära dialog med och lyhördhet för önskemål från kunderna, hög kompetens och målinriktad produktutveckling.

Treårsöversikt nyckeltal

Belopp i MSEK	2006	2005	2004
Omsättning	116	97	74
Rörelseresultat	3,4	3,2	1,9
Årets resultat	0,1	1,2	1,6
Soliditet, %	46	41	46

OY Lautex AB hör, tack vare expertis, hög kvalitet och kundorientering, till världens ledande leverantörerna av innertak i metall. Bland kunderna återfinns fartygstillverkare och övrig industri. 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.

...och på sjön flyter det bara på

På det nya kryssningsfartyget *M/S Freedom of the Seas* finns barer, restauranger, dansgolv, scener, shoppinggata, vattenland, klättervägg, golfbana, spa, skridskobana, gym, surfbassäng, skulpturpark, balkonger ... allt under samma tak – som är så bra att ingen tänker på det. Tacka Lautex för det.



Tre fotbollsplaner lång och 18 våningar hög – det är några av de imponerande måtten på kryssningsfartyget Freedom of the Seas. När hon levererades från Aker Finnyards i Åbo i Finland våren 2006 var hon världens största kryssningsfartyg. Dessutom var hon, enligt önskemål från beställaren Royal Caribbean, spektakulärt utrustad för att vara "först med det nya". Till den kategorin kan man kanske räkna en 13 meter hög klättervägg med 11 rutter och utsikt från 65 meter över havsytan liksom bubbelbassänger med plats för 16 personer hängandes på utsidan av skeppet 34 meter över havsytan.

25 000 kvadratmeter specialutvecklat tak

Innertaken är inte direkt spektakulära, men de är betydelsefulla för helhetsintrycket och Royal Caribbeans möjligheter att leva upp till kryssningspassagerarnas högt ställda förväntningar på komfort

och design. Lautex levererade 25 000 kvadratmeter tak till bland annat passagerarhytter och sviter. Projektet inleddes våren 2004 då Lautex tog fram prototyper på tak i enlighet med kundens krav och önskemål. När dessa var godkända hösten 2004 fick Lautex en undertecknad inköpsorder och kunde börja producera i stor skala.

Blir yngre för varje år som går

Kryssningspassagerarna blir allt yngre, medelåldern hos Royal Caribbeans kunder ligger runt 40 år och barnfamiljer är inte längre något ovanligt på båtarna. Den som funderar på möjligheten att njuta av Freedom of the Seas, med vackert tak över huvudet och alla övriga detaljer som gör den till något extra, får räkna med en kostnad på från cirka 6 000 kronor per person och vecka. Då åker man under lågsäsong och bor i insideshytt. Flygresan till Florida tillkommer.

Fastighetsrörelsen

Här håller kunskapen hus

I samband med visionsarbetet 2004 beslutade sig styrelsen för att söka nya lokaler till teknikhandelskoncernen. Förutom att fastigheten skulle signalera modernitet, kundnytta och vara attraktiv som arbetsplats, så skulle det vara en bra affär. Efter en tids letande stod det klar att det bästa alternativet var att bygga ett helt nytt hus, på egen hand.

Berner Fastighets AB är ett tämligen nytt företag. Verksamheten startade i samband med byggstarten av den nya fastigheten i Mölnlycke, i början av 2006. Syftet med det nya företaget är att renodla handelsverksamheten, så att den kan koncentrera sig på det som skapar värde för kunderna. Därför placerades fastigheterna i ett separat bolag, vilket innebar att såväl handelsföretagets verksamhet som balansräkning renodlades.

Berner Fastighets AB:s affärsidé är enkel.

”Vi ska utveckla fastighetsbeståndet och erbjuda väl anpassade lokaler till Christian Berner AB-koncernens rörelsedrivande bolag. Målet är att alltid vara det främsta valet vid jämförelse med externa fastighetsbolag”, säger Anders Holmqvist, VD för Berner Fastighets AB.

Tre fastigheter i tre länder

Företaget äger tre fastigheter. De ligger i Mölnlycke, Oslo och Vanda utanför Helsingfors. Fastigheterna i Norge och Finland ägs av var sitt dotterbolag till Berner Fastighets AB. Bolaget äger inte någon fastighet i Danmark. Det kan förändras i framtiden, om den danska organisationen växer i antalet medarbetare och det därmed skapas behov av större lokaler än de som hyrs idag.

Det sammanlagda bokförda värdet på fastigheterna uppgick till 86,5 MSEK vid utgången av 2006.

Målet är en långsiktigt hållbar soliditetsnivå om 35-45 procent för hela fastighetsbolaget.

Det finns inga planer på att utvidga beståndet och att bli ett stort fastighetsbolag med hyresgäster utanför koncernen.

”Nej, några sådana tankar finns inte. Idén är enbart att skapa ett stabilt stöd till handelsverksamheten, så att den kan utvecklas och skapa ytterligare kundnytta”, säger Anders Holmqvist.

Undrade om vi hade räknat fel

Berner Fastighets AB har enbart en anställd: VD Anders Holmqvist. All skötsel av fastigheterna hanteras av hyresgästerna. Räntekostnaderna för finansieringen av fastigheten i Mölnlycke är låsta till och med 2016. Det skapar god förutsägbarhet när det gäller kostnadsnivåerna under lång tid. Utöver tryggheten är det en mycket bra affär att flytta in i de nya lokalerna.

”Vi får ett kvadratmeterpris på 1 017 kr. Vi undrade först var vi hade räknat fel, det kan inte vara så billigt att flytta in i en ny, specialanpassad fastighet. Men kalkylen var korrekt”, säger Anders Holmqvist.

En betydande skillnad som stannar innanför väggarna

Om företaget istället hade valt att hyra istället för att äga skulle följande problem uppstå:

För det första skulle bolaget få svårt att leta fram rätt lokal. Det tar tid att hitta rätt läge och därtill rätt typ av lokal. För det andra skulle företaget få betala en marknadshyra, det vill säga runt 9,5-11 procent av kapitalvärdet. Det skulle innebära 6,5 MSEK istället för 4,1 MSEK i hyra per år.

”Nu stannar skillnaden hos oss. Det gör att handelsverksamheten kan investera i ytterligare kundnytta”, säger Anders Holmqvist.

Det hela bygger på visionen

Letandet efter en ny fastighet är en effekt av en högre ambitionsnivå i koncernen när det gäller kundnytta och att attrahera nya medarbetare och knyta starkare band till betydande leverantörer. Idén om att befinna sig i en fastighet som på ett tydligare sätt stämmer överrens med den framtida visionen för Christian Berner AB, att år 2010 vara ett av nordens ledande teknikhandelsföretag, tog form.

”Utöver att vara funktionellt överlägsen måste fastigheten signalera rätt budskap. De som kommer till Christian Berner ska känna att här finns det ett modernt företag med kunskap som vi behöver”, säger Anders Holmqvist.

Företaget kikade på olika lösningar.

”Vi hittade en tomt i Mölnlycke. Den var bra ur flera perspektiv. Våra medarbetare får fortsatt nära till jobbet, det ligger nära Göteborg och har nära till anslutningsvägarna”, säger Anders Holmqvist.

Nyckeltal 2006

Rörelsens intäkter, MSEK	6,5
Resultat, MSEK	0
Antal fastigheter	3
Bokfört värde, MSEK	86,5
Antal kvadratmeter	6 185
Snitthyra per kvadratmeter, SEK	1 053
Lånestruktur, antal år i genomsnitt på låneportföljen	18,6
Lånestruktur, genomsnittlig räntenivå, %	3,5

Resultaträkning moderbolag

Belopp i kronor	2006	2005
<i>Rörelsens intäkter</i>		
Nettoomsättning	1 569 291	1 505 000
Summa rörelsens intäkter	1 569 291	1 505 000
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Övriga externa kostnader	-1 859 739	-2 032 152
Personalkostnader	-2 893 963	-1 323 821
Summa rörelsens kostnader	-4 753 702	-3 355 973
Rörelseresultat	-3 184 412	-1 850 973
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>		
Resultat från andelar i koncernföretag	11 410 050	1 750 000
Ränteintäkter och liknande resultatposter	113 739	300 900
Räntekostnader och liknande resultatposter	-230 973	-89 776
Resultat efter finansiella poster	8 108 405	110 151
<i>Bokslutsdispositioner</i>		
Skatt på årets resultat	-1 183	-6 804
Årets resultat	11 312 222	103 347

Kassaflödesanalys moderbolag

Belopp i kronor	2006	2005
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		
Rörelseresultat	-3 184 412	-1 850 973
Resultat från andelar i koncernföretag	11 410 050	1 750 000
Ränteintäkter	113 739	300 900
Räntekostnader	-230 973	-89 776
Inkomstskatt	-1 183	-6 804
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	8 107 222	103 347
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>		
(+)Reduktion/(-)Ökning av kortfristiga fordringar	-7 982 775	-39 073
(-)Reduktion/(+)Ökning av kortfristiga skulder	-1 294 021	6 286
Kassaflöde från den löpande verksamheten	-1 169 574	70 560
INVESTERINGSVERKSAMHETEN		
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar	-753 000	-117 000
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	0	0
Förändring av långfristig fordran	0	0
Försäljning av inventarier	0	0
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-753 000	-117 000
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		
Förändring av långfristig skuld	0	0
Koncernbidrag	3 205 000	0
Utbetald utdelning	-994 400	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	2 210 600	0
Årets kassaflöde	288 026	-46 440
Likvida medel vid årets början	107 684	154 124
Likvida medel vid årets slut	395 711	107 684

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2006 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Balansräkning moderbolag

Belopp i kronor	2006	2005
TILLGÅNGAR		
<i>Anläggningstillgångar</i>		
Finansiella anläggningstillgångar		
Andelar i koncernföretag	23 061 188	22 191 188
Andra långfristiga fordringar	0	117 000
Summa finansiella anläggningstillgångar	23 061 188	22 308 188
Summa anläggningstillgångar	23 061 188	22 308 188
<i>Omsättningstillgångar</i>		
Kortfristiga fordringar		
Kundfordringar	0	0
Fordringar hos koncernföretag	11 704 926	3 734 400
Skattefordran	68 311	68 414
Övriga fordringar	31 836	7 343
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	0	12 142
Summa kortfristiga fordringar	11 805 073	3 822 298
Kassa och bank	395 711	107 684
Summa omsättningstillgångar	12 200 784	3 929 983
SUMMA TILLGÅNGAR	35 261 972	26 238 171

EGET KAPITAL OCH SKULDER

<i>Eget kapital</i>		
Bundet eget kapital		
Aktiekapital	4 520 000	4 520 000
Reservfond	904 000	904 000
Summa bundet eget kapital	5 424 000	5 424 000
<i>Fritt eget kapital</i>		
Balanserad vinst	14 563 032	15 454 085
Årets resultat	11 312 222	103 347
Summa fritt eget kapital	25 875 254	15 557 432
Summa eget kapital	31 299 254	20 981 432
<i>Obeskattade reserver</i>		
	0	0
<i>Långfristiga skulder</i>		
Skulder till koncernföretag	0	0
Summa långfristiga skulder	0	0
<i>Kortfristiga skulder</i>		
Skulder till kreditinstitut	0	0
Skulder till koncernföretag	3 031 183	4 257 412
Leverantörsskulder	272 719	0
Övriga skulder	105 377	95 455
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	553 440	903 872
Summa kortfristiga skulder	3 962 718	5 256 739
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	35 261 972	26 238 171

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2006 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Resultaträkning koncern

Belopp i kronor	2006	2005
<i>Rörelsens intäkter</i>		
Försäljning	506 108 454	450 387 754
– varav förmedlad provisionsförsäljning	-169 920 563	-128 931 179
Nettoomsättning	336 187 891	321 456 575
Förändring av produkter i arbete	4 018 074	1 258 318
Övriga rörelseintäkter	12 393 998	10 406 292
Summa rörelsens intäkter	352 599 962	333 121 185
<i>Rörelsens kostnader</i>		
Råvaror och förnödenheter	-53 594 351	-43 175 250
Handelsvaror	-145 681 283	-148 521 157
Övriga externa kostnader	-45 412 963	-41 103 891
Personalkostnader	-94 535 905	-85 006 811
Avskrivningar av materiella anläggningstillgångar	-6 418 786	-5 440 794
Summa rörelsens kostnader	-345 643 288	-323 247 903
Rörelseresultat	6 956 674	9 873 282
<i>Resultat från finansiella investeringar</i>		
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0
Ränteintäkter och liknande resultatposter	998 786	609 095
Räntekostnader och liknande resultatposter	-1 821 401	-1 168 237
Resultat efter finansiella poster	6 134 058	9 314 140
<i>Skatt på årets resultat</i>		
Årets resultat	4 126 895	7 220 047

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2006 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Kassaflödesanalys koncern

Belopp i kronor	2006	2005
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN		
Rörelseresultat	6 956 674	9 873 282
Vinst vid avyttring av anläggningstillgångar	0	-2 168 617
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet	6 418 786	5 440 754
Övriga ej likviditetspåverkande poster	635 356	0
	14 010 816	13 145 419
Resultat från andelar i koncernföretag	0	0
Lämnat koncernbidrag	0	0
Ränteintäkter	998 786	609 095
Räntekostnader	-1 821 401	-1 168 237
Inkomstskatt	-6 822 672	-2 094 093
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	6 365 529	10 492 184
<i>Förändringar i rörelsekapital</i>		
(+)Reduktion/(-)Ökning av varulager	-3 355 140	-3 459 429
(+)Reduktion/(-)Ökning av kortfristiga fordringar	13 480 148	-32 997 902
(-)Reduktion/(+)Ökning av kortfristiga skulder	9 082 374	31 701 742
Valutaomräkningsdifferenser	0	0
Kassaflöde från den löpande verksamheten	25 572 911	5 736 595
INVESTERINGSVERKSAMHETEN		
Nettoinvestering i materiella anläggningstillgångar	-68 075 000	-25 152 346
Försäljning av anläggningstillgångar	93 460	5 140 237
Förändring av långfristig fordran	0	-151 801
Valutaomräkningsdifferenser	0	2 076 800
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-67 981 540	-18 087 110
FINANSIERINGSVERKSAMHETEN		
Ökning+ minskning - av långfristig skuld och avsättningar	46 959 953	1 896 263
Utbetald utdelning	-994 400	0
Ökning+ minskning - av kortfristiga finansiella skulder	-4 558 391	0
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	41 407 162	1 896 263
Årets kassaflöde	-1 001 467	-10 454 252
Likvida medel vid årets början	15 860 010	26 314 262
Likvida medel och kortfr placeringar vid årets slut	14 858 543	15 860 010

För en mer omfattande redovisning av den ekonomiska utvecklingen inom Christian Berner Invest AB under 2006 hänvisas läsaren till den formella årsredovisningen.

Balansräkning koncern

Belopp i kronor

2006

2005

TILLGÅNGAR

Anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar		
Byggnader och mark	27 338 372	26 341 644
Maskiner och andra tekniska anläggningar	25 121 141	13 739 679
Pågående nyanläggningar och förskott för maskiner	70 827 477	22 226 754
Inventarier, verktyg och installationer	4 152 689	4 399 564
Summa materiella anläggningstillgångar	127 439 680	66 707 641

Finansiella anläggningstillgångar

Andra långfristiga värdepappersinnehav	351 120	312 453
Andra långfristiga fordringar	242 597	380 608
Summa finansiella anläggningstillgångar	593 717	693 061
Summa anläggningstillgångar	128 033 396	67 400 702

Omsättningstillgångar

Varulager m.m.		
Råvaror och förnödenheter	12 126 725	8 859 196
Varor under tillverkning	2 089 700	2 576 801
Färdiga varor och handelslager	14 416 292	15 794 010
Förskott till leverantörer	4 311 641	2 359 210
Summa varulager och förskott till leverantörer	32 944 357	29 589 217

Kortfristiga fordringar

Kundfordringar	53 051 164	64 548 469
Fordringar hos koncernföretag	0	0
Skattefordran	1 485 573	832 136
Övriga fordringar	4 118 326	5 354 319
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	1 230 122	1 976 972
Summa kortfristiga fordringar	59 885 185	72 711 896

Kortfristiga placeringar

Övriga kortfristiga placeringar	0	0
Summa kortfristiga placeringar	0	0

Kassa och bank

	14 858 543	15 860 010
Summa omsättningstillgångar	107 688 085	118 161 123
SUMMA TILLGÅNGAR	235 721 482	185 561 825

Belopp i kronor

2006

2005

EGET KAPITAL OCH SKULDER

EGET KAPITAL

Bundet eget kapital

Aktiekapital	4 520 000	4 520 000
Reservfond	7 972 781	11 698 533
Summa bundet eget kapital	12 492 781	16 218 533

Fritt eget kapital

Balanserad vinst	60 044 963	51 151 921
Årets resultat	4 126 895	7 220 047
Summa fritt eget kapital	64 171 857	58 371 968

Summa eget kapital

76 664 638 **74 590 501**

Avsättningar

Uppskjuten skatt	3 977 522	3 213 865
-------------------------	------------------	------------------

SKULDER

Långfristiga skulder

Skulder till övriga kreditinstitut	70 014 515	23 054 562
Summa långfristiga skulder	70 014 515	23 054 562

Kortfristiga skulder

Kortfristig del av långfristiga skulder	6 264 110	4 107 746
Skulder till kreditinstitut	574 043	7 288 798
Förskott från kunder	4 056 558	3 537 695
Leverantörsskulder	36 471 009	36 836 290
Skatteskulder	1 826 906	2 011 456
Övriga skulder	13 639 491	10 728 602
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	26 210 213	20 192 310
Summa kortfristiga skulder	89 042 329	84 702 897

SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER

235 721 482 **185 561 825**

Styrelsen för Christian Berner Invest AB



Thomas Polesie

Styrelsens ordförande

Födelseår: 1947
Utbildning: Ekonomie Doktor
Yrke: Professor företagsekonomi
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Övriga styrelseuppdrag: Conemptor AB,
Förlaget BAS, Montessoriskolan Centrum
Framsta bidrag till styrelsearbetet:
Kontinuitet och förändring



Isolde Berner

Födelseår: 1954
Utbildning: Journalisthögskolan,
sociologi samt IKT- och lärande
Yrke: Informatör
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Journalist vid Arbetet Ny Tid,
Göteborg
Övriga styrelseuppdrag: -
Framsta bidrag till styrelsen:
Representera ägarfamiljen och för-
medla dess engagemang



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.
Övriga styrelseuppdrag: Family Business
Network, MQ, RFSU AB, Talentum Sweden
och Twentyfourseven mobil link med flera.
Framsta bidrag i styrelsearbetet:
Tydliga ägardirektiv



Jörand Bolt Hansen

Födelseår: 1965
Utbildning: GTI, Göteborgs Tekniska
Institut
Yrke: Försäljningsingenjör
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Konstruktion, AGA Linde
Övriga styrelseuppdrag: -
Framsta bidrag i styrelsearbetet:
Löntagarepresentant - SIF



Peter Dahlsten

Styrelseledamot från och med
27 april 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,
Hyrrgruppen Sverige AB samt Mavex AB
Framsta bidrag i styrelsearbetet:
Erfarenhet från strategi- och struktur-
arbete, fusionsarbeten, verksamhets-
uppföljning samt ledarskap.



Peter Flinck

Styrelseledamot i OY Lautex AB
Utbildning: Civilingenjör, metallurg
Födelseår: 1950
Yrke: Företagare
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Framst olika uppgifter inom teknisk
handel. Grundande Devicon OY 2004.
VD i Suomen KSM OY, Lihansavustamo
Pekka Pajuniemi OY, Cerberus OY, OY
Teräskonttori AB, OY Bang & Co Ab
med flera.
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i
Laserle OY, Biofonte OY, Adiente OY
och Lihansavustamo Pekka Pajuniemi
OY.



Charlotte Holtback Yeter

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: -
Framsta bidrag i styrelsearbetet:
Vision-, strategi- och organisations-
frågor



Kurt Olofsson

Född: 1952
Utbildning: Gymnasiets Na-linje och
Maskinteknisk linje kompletterat med
ekonomistudier.
Yrke: Försäljningsingenjör
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Konstruktör och tävlingsansvarig för SM
i konstakning 2003
Övriga styrelseuppdrag: -
Framsta bidrag i styrelsearbetet:
Underifrånperspektiv och mod våga
skjuta på beslut

Magnus Götenfelt

Auktoriserad Revisor, Öhrlings PwC

Ledande befattningshavare i koncernen



Hans Andersson

Vice VD Christian Berner AB
VD AS Christian Berner
(Danmark) Affärsområdeschef
Maskin & Process på Christian
Berner AB

Födelseår: 1945
Utbildning: Ingenjör (kemi)
Tidigare relevanta yrken/
erfarenheter: SAAB, Eka
Chemicals, Inlands.



Joachim Berner

VD Christian Berner Invest AB

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



Anders Holmqvist

VD Berners Fastighets AB
och controller Christian Berner
Invest AB

Födelseår: 1956
Utbildning: Civilekonom och
maskiningenjör
Tidigare relevanta yrken/
erfarenheter: vVD/VD
Pappersgruppen AB, Utlands-
chef SEB, Allmans AB, Borås



Håkan Håkansson

Ekonomichef Christian Berner
Invest AB och Christian Berner AB

Födelseår: 1955
Utbildning: Högskolestudier
inom ekonomi och personal-
administration
Tidigare relevanta yrken/
erfarenheter: Ekonomichef inom
branschen för bilförsäljning



Tony Johansson

Affärsområdeschef Vibrationsteknik,
Christian Berner AB

Födelseår: 1964
Utbildning: Civilingenjör, Chalmers
Tekniska Högskola
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Produktchef, Teknisk plast, Christian
Berner AB, Program plan manager, Volvo
Lastvagnar AB, Måtingenjör, Ljud- och
vibrationslaboratoriet, Volvo Lastvagnar
AB, Akustikkonsult, DNV Ingemansson AB,
Byggkonsult, Jacobson & Widmark AB



Liisa Kesti-Rabb

Ekonomichef, OY Lautex AB

Födelseår: 1957
Utbildning: Fil mag i ekonomi
Tidigare relevanta yrken/erfa-
renheter: Har jobbat 25 år som
redovisningsekonom och eko-
nomichef inom industrin.



Nicolai Lenschow

VD Christian Berner AS

Födelseår: 1956
Utbildning: Civilingenjör
Tidigare relevanta yrken/erfa-
renheter: Administrativ chef,
ingenjörsuppdrag inom off-
shoreindustrin och säljare
inom teknik



Lars Mila

Koncernchef Christian Berner AB

Födelseår: 1958
Utbildning: Civilingenjör
Chalmers Tekniska Högskola
Tidigare relevanta yrken/erfaren-
heter: Marknadschef Altima AB,
Regionchef NCC Industri Maskin,
VD MTH Constructor AB, VD
Leybold Vakuum AB, Affärs-
områdeschef Carl Zeiss AB



Bo Mild

Affärsområdeschef Teknisk Plast,
Christian Berner AB

Födelseår: 1947
Utbildning: Maskiningenjör,
merkantil utbildning
Tidigare relevanta yrken/erfaren-
heter: Export- och produktchef,
försäljning



Jouko Mäenpää

VD för OY Lautex AB

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



Erik Thorup

VD AS Christian Berner
(Danmark)

Födelseår: 1963
Utbildning: Maskiningenjör,
Danmarks Ingeniør Akademi,
Tidigare relevanta yrken/erfaren-
heter: Säljchef på ABS
Scanpump och Granzow, pro-
duktchef på Elvis Royal samt
projektledare på EKATO Rühr
und Mischtechnik i Tyskland.



Henrik Westerholm

VD för Christian Berner OY

Födelseår: 1970
Utbildning: Ingenjör inom
maskinautomation
Tidigare relevanta yrken/erfa-
renheter: Avdelningschef för
Linjär- och Monteringsteknik
på Bosch Rexroth OY



Per-Erik Ålander

Affärsområdeschef Pump &
Instrument, Christian Berner AB

Födelseår: 1964
Utbildning: Ingenjör (teleteknik)
Tidigare relevanta yrken/erfarenheter:
Produktchef, försäljningsingenjör/fält-
säljare, order/offertingenjör

Ordföranden sätter punkt

Christian Berner Invest är i stort sett synonymt med sin handelsverksamhet. Därför handlar nedanstående ord framförallt om Christian Berner AB-koncernen och dess utveckling under året och om vad vi står inför.

Till att börja med vill jag säga att det tar tid att utveckla ett företag. Särskilt sådana som vars grund vilar på handelsrelationer. Det byggs upp sakta och säkert. 2006 var ett händelserikt år. Ett nytt hus har byggts. Organisationen har anpassats och flera nya produktgrupper har tillkommit.

Flyttat fram positionerna i norden

Detta förflyttar oss ytterligare några steg framåt på den nordiska marknaden. Med tanke på att företaget redan idag är ett ledande teknikhandelsföretag och med årets goda resultat som grund, kan jag med fog påstå att vi är på god väg att leva upp till vår vision.

Måsta lyssna på hjärtat i rörelsen

Men för att nå hela vägen måste vi lyssna på hjärtat i verksamheten: Att tillgodose kundernas behov av personlig rådgivning och förmåga att lösa deras aktuella problem och att vara en pålitlig partner, kort sagt, vi ska fortsätta göra affärer som är goda för våra kunder, leverantörer och därmed även för oss själva. Det har företaget lyckats med hittills. Till stora delar på grund av den kompetens som finns bland duktiga medarbetare.

Bra relationer kräver ansträngning

För att lyckas även i framtiden måste vi fortsätta utveckla vår tekniska kompetens i takt med att omvärlden och kundernas behov förändras. Och vi måste fortsätta att anstränga oss för att förtjäna de långsiktiga affärsrelationerna, vara den goda arbetsgivaren och vara ett bra företag i samhället. Allt detta gör att jag ser framemot de kommande åren på väg mot 2010.

Göteborg den 31 mars



Thomas Polesie

Styrelseordförande, Christian Berner Invest AB.

Kontakta oss gärna om du har några frågor

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

Christian Berner AB

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

OY Lautex AB

Ojakkalantie 13
FI-03100 Nummela
Phone +358 9 224 8810
Fax +358 9 222 5447

Berners Fastighets AB

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

Christian Berner AS

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

Christian Berner Eiendoms AS

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

A/S Christian Berner

Maglebjergvej 5B
DK-2800 Kgs. Lyngby
Phone +45 7025 4242
Fax +45 7025 4141

Fastighets AB

Gränsfogdegränden

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

Christian Berner OY

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