



PRESSMEDDELANDE

2000-10-12

Klargörande från Allgons styrelseordförande Gunnar Bark

När näst bäst är bäst....

De senaste dagarna har ett uttalande jag gjorde i samband med att REMEC lämnade ett erbjudande till Allgons aktieägare fått mycket stor uppmärksamhet i media. Jag sade att ett samgående med REMEC var "det näst bästa alternativet". Låt mig förklara vad jag menade:

Allgon har en lång och framgångsrik historik som ett utvecklingsintensivt företag. Självklart tycker jag att det bästa alternativet för Allgon skulle vara att fortsätta som eget företag.

Samtidigt måste man inse realiteter: Allgonaktien har under det senaste året haft en dålig kursutveckling. Förklaringen har varit lönsamhetsproblem inom terminalantennverksamheten samtidigt som stora satsningar har genomförts inom andra områden. Styrelse och ledning tar på sig ansvaret för att inte tillräckligt tydligt ha kommunicerat detta till marknaden.

Frågan om Allgons framtid som fristående företag aktualiserades av LGPs oförankrade bud på bolaget. Styrelsen tycker inte att budet motsvarar Allgons värde och det innehåller inte heller någon kontantdel. Industriellt finns det dessutom ganska litet att vinna på ett samgående. Det visar sig också i LGPs bedömning att synergierna uppgår till 50 Mkr per år.

Styrelsen tog direkt efter LGPs bud kontakt med de större ägarna för att utröna deras inställning i frågan. Ganska snart stod det klart att aktie-marknaden – eller i vart fall många av de större ägarna – var beredda att acceptera LGPs bud om det inte kom fram några andra budgivare.

Huvuduppgiften för styrelsen var således att söka finna fler och bättre bud och framför allt undersöka möjligheten att ge de mindre aktieägarna möjligheten till kontant vederlag.

Trots att arbetet med att finna alternativ genomfördes under stark tidspress gav det frukt. REMEC bjöd mer för Allgon inkluderande nära 1,2 miljarder kontant! I dagens osäkra börsläge är det värdefullt att ge de mindre aktieägarna en möjlighet att sälja upp till 500 aktier för 161 kronor per aktie. Men framför allt är REMEC och Allgon en mycket stark kombination för framtiden, med starka marknadspositioner inom tillväxtområden som bredband och fiberoptik. REMEC har uppskattat synergierna till minst 200 Mkr per år.

Styrelsen har genom sitt arbete gett aktieägarna tre alternativ: LGPs bud, det i vår mening bättre budet från REMEC eller att låta Allgon leva kvar som ett fristående bolag.

Givet att Allgons framtid är som en del av ett annat företag, är det styrelsens uppfattning att REMEC är det bästa alternativet. Genom ett samgående med REMEC kan Allgons aktieägare få del av den potential som finns inom Allgon, samtidigt som aktieägare med mindre innehav kan välja ett rejält kontantalternativ.

Allgons affärsidé är att utveckla, tillverka och marknadsföra radiobaserade lösningar och andra produkter för trådlös telefoni och datakommunikation. Allgons produktsortiment omfattar antennsystem för infrastruktur i mobiltelefonnät; filter, combiners och liknande produkter för basstationer; repeaternät; radiolänkutrustning; mobiltelefonantennor; trådlösa lokala nätverk samt blåtandprodukter. Allgons fakturerade försäljning uppgick under 1999 till

2 136 Mkr. Antal anställda uppgick till 1 249 i slutet av 1999. Allgon grundades 1946.