



04

VERKSAMHETEN

INNEHÅLL



- 1 Indutrade i korthet
- 2 VD har ordet
- 3 Affärsidé, mål och strategier
- 6 Organisation och medarbetare
- 7 Miljö och kvalitet
- 8 Marknadsöversikt

Affärsområden

- 10 Engineering & Equipment
- 12 Flow Technology
- 14 Industrial Components
- 16 Special Products

- 18 Narva Power Plants
- 19 Utbildning – Pentronic
- 20 Styrelse
- 21 Ledning
- 22 Fem år i sammandrag
- 24 Adresser

Indutrade är ett svenskt bolag som lyder under svenska lagar. Alla värden uttrycks i svenska kronor. Miljoner kronor förkortas MSEK och miljarder kronor Mdr SEK. Sifferuppgifter inom parentes avser 2003 om inte annat anges. Data om marknader och konkurrentuppgifter är Indutrades egna bedömningar, om icke en specifik källa anges. Dessa bedömningar baseras på bästa och senast tillgängliga faktaunderlag.

Beträffande övrig finansiell information hänvisar vi till www.indutrade.se

DET HÄR ÄR INDUTRADE

Indutrade är verksamt inom industriell teknikhandel med komponenter och system samt inom utveckling, produktion och marknadsföring av egna produkter. Produkterna har genomgående ett högt teknikinnehåll.

Koncernen är uppdelad i fyra affärsområden; Engineering & Equipment, Flow Technology, Industrial Components samt Special Products, och har ett 60-tal dotterbolag i Sverige, Finland, Norge, Danmark, Tyskland, Holland, Baltikum och Ryssland. Omsättningen uppgick 2004 till MSEK 3 486.

Dotterbolagen arbetar inom väl definierade nischer och har hög kompetens inom sina respektive teknikområden. Den höga tekniska kompetensen gör det möjligt att skapa mervärde för kunderna.

Indutrade är noterat på Stockholmsbörsens O-lista sedan den 5 oktober 2005.

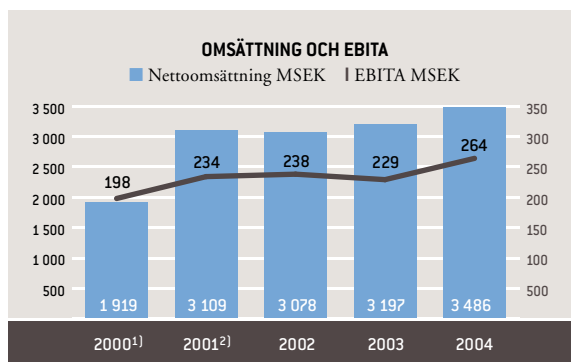


Indutrade är ett industriellt holdingbolag med ett 60-tal dotterbolag i Sverige, Finland, Danmark, Norge, Holland, Belgien, Tyskland och de Baltiska länderna. Se adresser på sid 24–25.

AFFÄRSOMRÅDE	BESKRIVNING	OMSÄTTNING	EBITA	ANTAL ANSTÄLLDA
Equipment & Engineering	Engineering & Equipment erbjuder bland annat flödesprodukter, hydraulik, garageutrustning, transmissioner och elkomponenter.	1 238 MSEK	102 MSEK	510
Flow Technology	Flow Technology erbjuder komponenter och system för styrning, övervakning och kontroll av flöden.	869 MSEK	53 MSEK	304
Industrial Components	Industrial Components marknadsför ett brett sortiment av komponenter och system inom fästelement, filter, skärande verktyg samt lim och kemi.	668 MSEK	49 MSEK	242
Special Products	Special Products består av ett antal bolag med betydande inslag av egen tillverkning.	735 MSEK	91 MSEK	356

NYCKELTALSTABELL

	2004 ENL. IFRS	2003	2002
Nettoomsättning, MSEK	3 486	3 197	3 078
EBITA, MSEK	264	229	238
EBITA marginal, %	7,6	7,2	7,7
Årets resultat, MSEK	168	115	114
Avkastning på eget kapital, %	24,3	17,3	18,2
Avkastning på operativt kapital, %	26,0	23,5	24,0
Medelantal anställda	1 415	1 377	1 351



¹⁾ Inklusiv Alectamedel om 26 MSEK.

²⁾ Den 1 januari 2001 förvärvades koncernerna Fagerberg (inkl. GCFA), EIE och Tecalemit m.fl. med en nettoomsättning om 1 029 MSEK för räkenskapsåret 2001.

»NU SKA VI ÖKA FÖRVÄRVSTAKTEN«

Vår stora spridning över olika branscher, kunder och leverantörer bäddar för en fortsatt stabil tillväxt. Men vi tänker öka förvärvstakten.

2004 var ett bra år för Indutrade. Omsättningen ökade till 3 486 MSEK (3 197) och EBITA ökade med 15 procent till 264 MSEK (229).

Indutrade präglas av en jämn och stabil tillväxt i både omsättning och resultat. Stabiliteten har sin grund i att våra kunder finns i ett stort antal branscher med delvis olika konjunkturmönster. Vi är inte heller starkt beroende av enstaka kunder eller leverantörer. Vår största kund står för drygt 1 procent av vår omsättning och vår största leverantör för ungefär 5 procent.

Tillväxten har uppnåtts genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv. Historiskt ligger vår genomsnittliga tillväxttakt på 12 procent per år, varav 2–3 procent organiskt.

När det gäller förvärv var 2004 ett mellanår. Vi gjorde endast ett mindre förvärv genom köpet av Granaths Hårdmetall. Granaths är ett bra exempel på den typ av förvärv vi vill göra fler av i framtiden. Företaget är specialiserat på slipning av hårdmetallverktyg och passar utmärkt som komplement till befintliga verksamheter.

UTÖKAT KUNDERBJUDANDE

Ambitionen att öka förvärvstakten är ett av skälen bakom vår nya organisationsstruktur. Sedan den 1 maj 2005 är Indutrade uppdelat i fyra affärsområden.

När bolag med likartade verksamheter samlas i affärsområden öppnar det för ett ökat samarbete mellan bolagen. Vi strävar efter att skapa informella nätverk där dotterbolagscheferna träffas, inspireras och lär av varandra samt hittar samarbetsmöjligheter. Det innebär inte att koncernledningen går in med direktiv om samordning och synergier. Decentralisering är fortfarande koncernens grundprincip eftersom vi är övertygade om att de flesta beslut fattas bäst nära kunden. Dessutom ger närheten till kunderna en lyhördhet och flexibilitet när marknader och behov förändras.

Decentraliseringsfilosofin är också en viktig komponent när vi förvärvar företag. En entreprenör som säljer sitt bolag till Indutrade vet att företaget får leva vidare och utvecklas självständigt inom koncernen. Det är en viktig aspekt för många entreprenörer.

FORTSATT TILLVÄXT

Vår fortsatta tillväxt ska ske genom utveckling av våra befintliga verksamheter, men vi ska även ge oss in på nya produktområden och nya geografiska marknader. Ambitionen är att öka förvärvsaktiviteten med målsättning att varje år förvärva något eller några bolag med en omsättning på 20–200 MSEK, samt att därutöver från tid till annan göra större förvärv.



>>Vår fortsatta tillväxt ska ske genom utveckling av våra befintliga verksamheter, men vi ska också ge oss in på nya produktområden och nya geografiska marknader.<<

I Sverige och Finland är vi stora i några nischer. I vissa av dem kanske våra marknadsandelar rimligen inte kan bli så mycket större. I Norge och Danmark finns det generellt sett större utrymme för tillväxt. Många av våra kunder flyttar också tillverknings till Centraleuropa, då blir det naturligt för oss att etablera oss i några av dessa länder. Jag är inte heller främmande för förvärv i övriga Europa om intressanta möjligheter yppar sig.

MER EGNA PRODUKTER

Vi har identifierat närliggande produktområden som skulle kunna vara intressanta kompletteringsförvärv till existerande verksamheter. För närvarande är det bara ett fåtal av våra bolag som utvecklar och tillverkar egna produkter. Ambitionen är att den andelen ska bli större, dels genom förvärv dels genom utveckling av befintliga bolag som exempelvis ETP, som tillverkar hydrauliska chuckar, och Pentronic, som tillverkar mätpetsar.

INDUTRADE PÅ BÖRSEN

Under hösten 2005 går koncernen in i en ny fas eftersom vår ägare Industrivärden under våren 2005 beslutade att börsnotera Indutrade. Från och med den 5 oktober 2005 är bolaget noterat på Stockholmsbörsens O-lista. De grundläggande faktorer som bidragit till Indutrades stabila utveckling över åren, som vår stora spridning över olika branscher, kunder och leverantörer, är dock oförändrade. Det talar för en fortsatt stabil utveckling.

Johnny Alvarsson, VD

AFFÄRSIDÉ, MÅL OCH STRATEGIER

AFFÄRSIDÉ

Indutrade marknadsför och säljer komponenter, system och tjänster med högt teknikinnehåll inom utvalda nischer. Genom att ha god kunskap om kundernas system och processer kombinerat med en hög teknisk kompetens skall Indutrade vara den mest effektiva samarbetspartnern för såväl kunder som leverantörer.

MÅL – Övergripande mål

Indutrades övergripande mål är att vara det ledande teknikförsäljningsbolaget i Norden beträffande såväl nettoomsättning och lönsamhet som teknisk kompetens. Bolaget eftersträvar att med en begränsad affärsrisk kontinuerligt växa inom utvalda produktområden och nischer.

MÅL – Finansiella mål

- Genomsnittlig försäljningstillväxt skall uppgå till 10 procent per år över en konjunkturcykel, varav
 - organisk tillväxt skall överstiga tillväxten i BNP på de geografiska marknader där Indutrade är verksamt
 - resterande tillväxt skall uppnås genom förvärv.
- EBITA marginalen skall i genomsnitt överstiga 8 procent per år över en konjunkturcykel
- Avkastning på operativt kapital skall i genomsnitt överstiga 25 procent per år över en konjunkturcykel
- Nettoskuldsettingsgraden bör normalt inte överstiga 100 procent.

INDUTRADES UTDELNINGSPOLICY

Styrelsens mål är att ge aktieägarna en utdelning som ger en god direktavkastning och en hög utdelningstillväxt. Målet är att utdelningen över tiden skall uppgå till minst 50 procent av resultat efter skatt.

STRATEGIER

För att uppnå ovanstående mål har Indutrade definierat följande strategiska huvudpunkter:

Tydlig tillväxtstrategi med begränsad rörelserisk

Indutrades tillväxt skall ske i tre dimensioner:

- Tillväxt inom nya och befintliga produktområden.
- Breddat erbjudande, genom exempelvis utökad support, utbildning och andra eftermarknadstjänster.
- Geografisk tillväxt på utvalda marknader.

Tillväxten skall ske såväl organiskt som genom förvärv. När Indutrade växer bedöms inträdesbarriärerna för potentiella konkurrenter öka och samtidigt minskar risken för att Indutrades leverantörer etablerar egna försäljningsorganisationer på bolagets marknader. Affärsutveckling och tillväxt är således strategiska verktyg för att minska rörelserisken.

Starka marknadspositioner

Indutrade skall fokusera på försäljning av produkter inom utvalda nischer där en ledande position kan uppnås. Starka marknadspositioner är ofta en förutsättning för god lönsamhet.

Genom att erbjuda breda kontaktytor mot attraktiva kundgrupper skapas förutsättningar för att attrahera de bästa leverantörerna, vilket ytterligare befäster Indutrades ledande positioner inom många av de nischer där bolaget är verksamt.

Långsiktiga samarbeten med ledande leverantörer
Indutrade skall prioritera leverantörer som via egen produktutveckling tillhandahåller marknadsledande och högkvalitativa produkter med stort teknikinnehåll. Vidare skall ett samarbete med Indutrade vara det mest lönsamma sättet för Indutrades leverantörer att sälja sina produkter på de geografiska marknader där Indutrade är verksamt. Ett produktsortiment som innefattar marknadsledande produkter, från de bästa leverantörerna, medför att Indutrade blir en mer attraktiv samarbetspartner till befintliga och potentiella kunder.

Hög andel repetitiv försäljning samt fokus på utvalda kundsegment

Indutrade skall erbjuda komponenter, system och tjänster för repetitiva behov. Detta bidrar till god stabilitet i verksamheten och bättre förutsägbarhet i intäktsflödena.

Koncernen prioriterar kunder med repetitiva behov verkamma inom branscher som bedöms ha goda förutsättningar att bibehålla konkurrenskraftig produktion på Indutrades hemmarknader. Dessa branscher karaktäriseras ofta av en hög grad av automatisering, höga distributionskostnader och/eller stora initiala investeringar.

Försäljningsorganisation med hög teknisk kompetens
Indutrades produkt- och tjänsteutbud, som riktar sig mot både slutförbrukare och OEM-kunder (kunder som integrerar Indutrades produkter i sina egna produkter), skall ha ett högt teknikinnehåll och innefatta hög servicenivå samt kvalificerad teknisk råd-givning. Indutrades säljare skall ha hög teknisk kompetens inom sina respektive nischer och en ingående kunskap om kundernas produktionsprocesser. Detta gör Indutrade till en attraktiv samarbetspartner som skapar mervärde för såväl kunder som leverantörer.

Decentraliserad organisation med stark lokal förankring

Indutrades styrmodell skall kännetecknas av decentralisering, eftersom de bästa affärsbesluten bedöms fattas nära kunden av personer som bäst känner till kundens behov och processer. Indutrades dotterbolag skall ha eget resultatansvar. Härmed uppnås en hög grad av flexibilitet samt en stark entreprenörsanda.

KONKURRENSFÖRDELAR

Indutrade anser sig ha ett flertal konkurrensfördelar, vilka bolaget bedömer underlättar det strategiska arbetet med att nå de uppsatta målen:

God position för att leda den fortsatta konsolideringen

Indutrade har sedan 1978 genomfört omkring 40 företagsförvärv, varav omkring 20 förvärv under den senaste tioårsperioden. Koncernen arbetar med en väl beprövad förvärvsprocess för analys, genomförande och implementering av företagsförvärv och har över tiden byggt upp ett väl etablerat nätverk bland kunder, leverantörer och övriga marknadsaktörer. Detta gör att koncernen har en god bild av utbudet av potentiella förvärvskandidater. Den fragmenterade marknadsstrukturen medför att tillgången på förvärvskandidater är god. Indutrade har genom sin starka förvärvshistorik, sin storlek samt sitt goda rykte, den erfarenhet och de förutsättningar som krävs för att fortsätta genomföra värdeskapande förvärv.

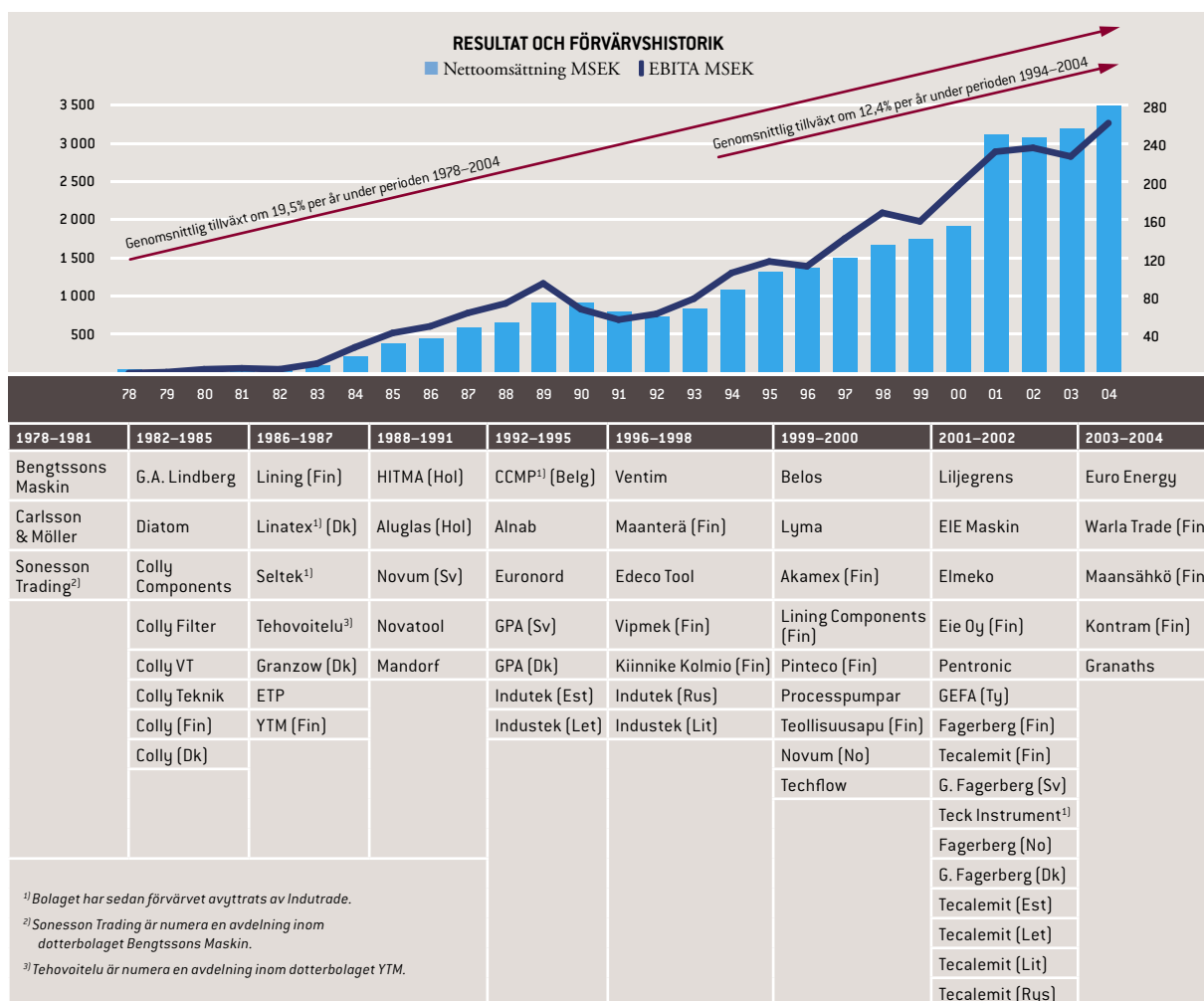
Ledande positioner inom utvalda nischer

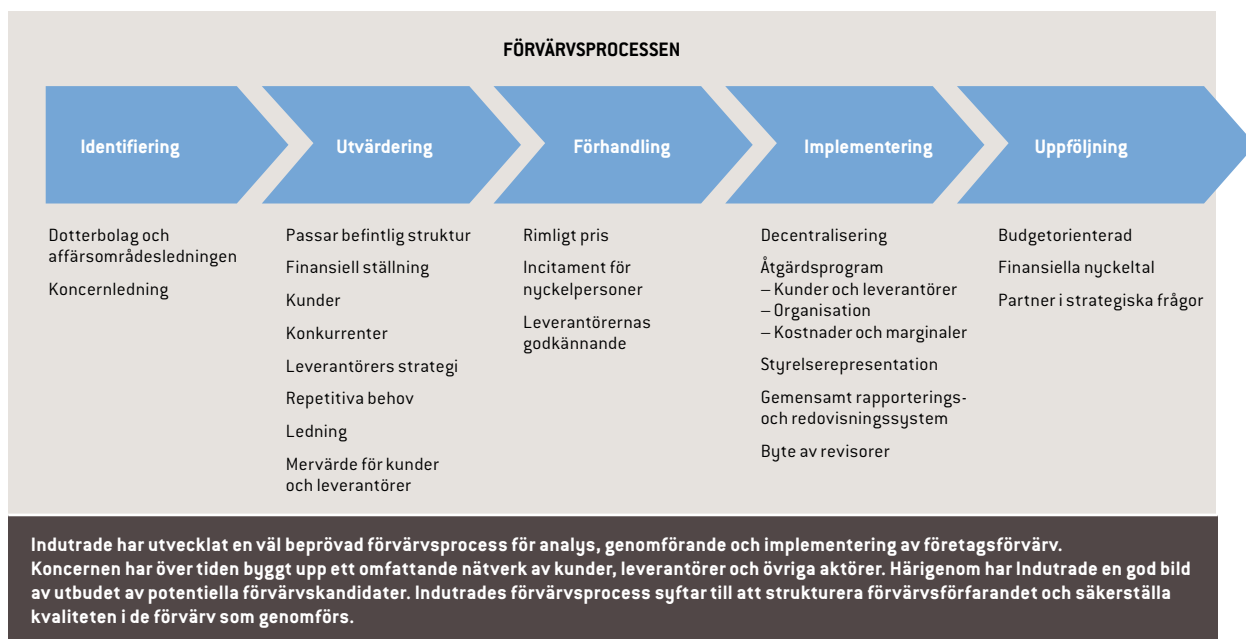
Indutrade har en decentraliserad struktur med 45 rörelse-drivande enheter, varav många bedöms vara ledande inom sina

respektive nischer. Den decentraliserade strukturen ger en god riskspridning då enheterna är vana att kontinuerligt anpassa sina respektive organisationer efter rådande marknadsläge. Indutrade uppskattar sina marknadsandelar inom sina nischer i Sverige och Finland till omkring 20 procent på respektive marknad. De ledande positionerna inom många av de nischer där koncernen är verksam gör Indutrade till en attraktiv samarbetspartner för såväl kunder som leverantörer.

Diversifierad kundbas ger god stabilitet

Indutrades beroende av enskilda kunder är mycket litet. Försäljningen till koncernens största kund motsvarade mindre än 1,5 procent av den totala nettoomsättningen under 2004. Koncernens försäljning fördelar sig dessutom mellan branscher som påverkas olika av den allmänna konjunkturen. Därtill har koncernen under lång tid valt att fokusera på kunder, med repetitiva behov, verksamma inom branscher som bedöms ha goda förutsättningar att bibehålla konkurrenskraftig produktion på Indutrades hemmamarknader. Dessa branscher karakteriseras ofta av hög grad av automatisering, höga distributionskostnader och/eller stora initiala investeringar. Försäljningen till dessa branscher utgjorde under 2004 cirka tre fjärdedelar av koncernens nettoomsättning.





Hög teknisk kompetens, lång erfarenhet och etablerade kundrelationer

Många av Indutrades dotterbolag har byggt upp långvariga och starka kundrelationer. Detta har givit insikt i kundernas processer, vilket är en förutsättning för att kunna erbjuda kvalificerad rådgivning vid valet av komponenter och system. Nyckelord som enligt Indutrade karakteriserar koncernen är helhetssyn, teknisk kompetens, kvalitet, flexibilitet och korta leveranstider. Indutrade bedömer att detta är en bidragande förklaring till koncernens ledande positioner och väl utarbetade kundrelationer inom många av de nischer där koncernen är verksam.

Samarbete med ledande leverantörer

Indutrades höga tekniska kompetens och breda kundkontaktytor gör koncernen till en attraktiv samarbetspartner för leverantörer. Många av koncernens leverantörer har ledande positioner inom sina respektive nischer, vilket ger Indutrade möjlighet att erbjuda kunderna högkvalitativa och tekniskt avancerade produkter. Leverantörsrelationerna är stabila och långsiktiga och sträcker sig inom vissa dotterbolag tillbaka till 1950-talet. Indutrades förmåga att attrahera, underhålla och fördjupa samarbetet med ledande leverantörer är en bidragande orsak till koncernens ledande positioner inom ett flertal nischer. Beroendet av enskilda leverantörer är begränsat och den största leverantören svarade för cirka 6 procent av koncernens totala nettoomsättning under 2004.

TILLVÄXT GENOM FÖRVÄRV

En stor andel av Indutrades försäljningstillväxt har utgjorts av företagsförvärv. Under den senaste tioårsperioden (1995–2004) har koncernens nettoomsättning ökat från 1 087 MSEK till 3 486 MSEK samtidigt som koncernens EBITA ökat från

107 MSEK till 264 MSEK. Under ovan nämnda period har den årliga genomsnittliga försäljningstillväxten uppgått till 12,4 procent, varav drygt 8 procent per år har utgjorts av förvärvad tillväxt och cirka 4 procent per år av organisk tillväxt. Indutrades verksamhet startade 1978 då entreprenören Gunnar Tindberg med familj sålde företaget Bengtssons Maskin till det skånebaseerade börsbolaget Wilhelm Sonesson AB. Koncernen har sedan 1978 genomfört omkring 40 företagsförvärv varav omkring 20 under den senaste tioårsperioden.

Den framtida försäljningstillväxten förväntas till övervägande del uppnås genom företagsförvärv. Målet är att årligen förvärva ett eller flera bolag med en nettoomsättning om vardera 20–200 MSEK per bolag. Därtill utvärderar Indutrade löpande möjligheter att genomföra större förvärv. De senaste förvärven i form av den holländska koncernen Hanwel och det svenska bolaget Satron, skedde i juni respektive september 2005.

Bilden ovan illustrerar Indutrades förvärvshistorik i form av nettoomsättningstillväxt och EBITA marginal.

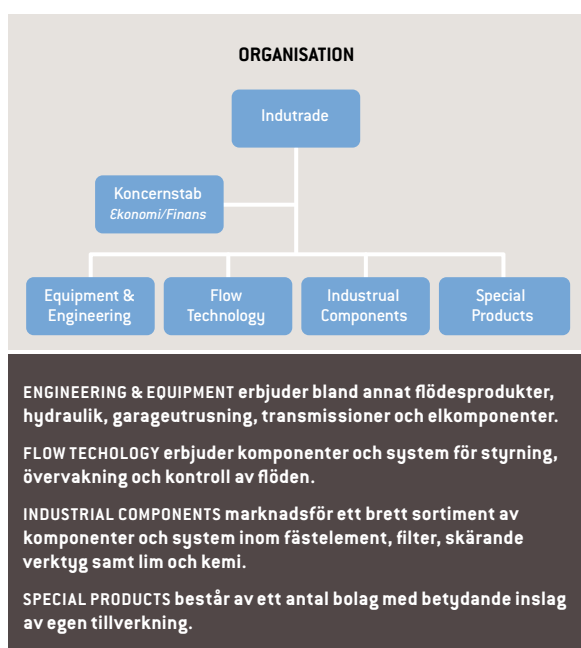
Indutrades förvärvsstrategi bygger på följande sex riktlinjer:

- Bolag med produktområden inom nischer där Indutrade har god kompetens
- Ledande bolag med högt teknikinnehåll inom sina respektive nischer
- Primärt dokumenterat lönsamma bolag
- Bolag vars leverantörers långsiktiga strategi ligger väl i linje med Indutrades strategi
- Bolag vars kunder har repetitiva behov samt kapitalintensiv produktion
- Bolag vars nyckelpersoner är motiverade att fortsätta driva bolaget även efter förvärvet.

BESLUTEN TAS NÄRA KUNDEN

Grundprincipen för Indutrades organisation och beslutsfattande är decentralisering.

Det är Indutrades övertygelse att de bästa affärsmässiga besluten fattas nära kunder och leverantörer av de personer som bäst känner till kundens behov och processer. Detta leder till ökad kundanpassning och flexibilitet, vilka är tydliga konkurrensfördelar. På så vis skapas även goda förutsättningar att på bästa sätt bibehålla organisationens innovativa entreprenörskap.



Decentralisering är en naturlig följd av koncernens nischinriktning. För att bygga upp den kompetens som krävs för att skapa kundvärde, och därmed lönsamhet, är det nödvändigt att koncentrera verksamheten till ett antal begränsade nischer. Förutsättningarna skiljer sig dock en hel del mellan olika nischer, vilket gör det lämpligt att varje dotterbolag utformar sin egen strategi.

Moderbolaget har en ägarroll som innefattar målstyrning och att stödja dotterbolagen med samordningstjänster. Målstyrningen är i första hand inriktad på rörelsemarginal och operativt rörelsekapital.

Sedan den 1 maj 2005 är Indutrade uppdelat i fyra affärsområden; Engineering & Equipment, Flow Technology, Industrial Components samt Special Products. Verksamheterna i dessa beskrivs närmare på sidorna 10–17.

Varje affärsområde består av ett antal fristående dotterbolag. På det sättet kan fördelarna med en långt driven decentralisering kombineras med att varje bolag kan dra nytta av

de möjligheter som koncerntillhörigheten ger. Ledningarna för respektive affärsområden spelar också en viktig roll när det gäller att identifiera tänkbara förvärvskandidater och att införliva nya dotterbolag i koncernen.

Koncernen består sammanlagt av ett 60-tal dotterbolag. Bolagen varierar i storlek, men består ofta av 15–20 medarbetare som till övervägande del är säljande ingenjörer eller tekniker. Bolagen har normalt under ett antal decennier byggt upp djupa och långvariga relationer med kunder och leverantörer samt successivt fördjupat kompetensen inom sitt teknikområde. Verksamheten är ofta uppbyggd kring ett par starka och väl-etablerade leverantörer, som kompletteras med ett antal mindre agenturer.

MEDARBETARE

Medarbetarnas affärsmässiga kompetens och höga teknikkunskaper är avgörande för Indutrades utveckling. Koncernen lägger därför stor vikt vid kontinuerlig kompetensutveckling. Den affärsmässiga kompetensen stärks bland annat genom intern ledarskapsutveckling och säljträning, medan den tekniska utbildningen huvudsakligen sker i leverantörernas regi.

En del av Indutrades framgång kan förklaras av koncernens förmåga att behålla nyckelpersoner i förvärvade bolag. Detta uppnås främst genom den decentralisering och entreprenöranda som präglar Indutrade och som ger dotterbolagschefen ett stort självbestämmande.

Antalet medarbetare uppgick per den 30 juni 2005 till 1 510¹⁾. Medeltalet anställda under räkenskapsåret 2004 var 1 415, varav 22 procent var kvinnor och 78 procent var män.

Det har inte inträffat något väsentligt avbrott i koncernens verksamheter på grund av arbetsmarknadskonflikter inom koncernen under de senaste tio åren. Indutrades företagsledning anser att det inte finns någon anledning att anta att Indutrades anställda, ifråga om ålder och utbildning, eller koncernens personalomsättningshastighet inte skulle motsvara förhållandena vid jämförbara nordiska försäljningsbolag.

Indutrade gör bedömningen att bolagets framtida rekryteringsbehov kommer att kunna tillfredställas, då tillgången på personal med relevant erfarenhet bedöms vara god.

¹⁾ Inklusive 69 anställda, som vid periodens slut var anställda i Hanwelkoncernen som förvärvades av Indutrade den 27 juni 2005.

NOGGRANNHET OCH LÅNGSIKTIGHET

Hörnstenarna i Indutrades miljö- och kvalitetsarbete, som utgör en naturlig del i koncernens affärsverksamhet, är noggrannhet och långsiktighet. Kvalitets- och miljösystemen präglas av ständiga förbättringar med uttalat kundfokus.



Arbetet med att kvalitetssäkra såväl produkter som tjänster ingår naturligt i Indutradeföretagens affärsprocesser.

MILJÖ

Indutrade har som policy att verka öppet och att rapportera om såväl framgångar som eventuella problem inom miljöområdet.

Koncernen ska erbjuda produkter och tjänster som motsvarar kundernas förväntningar och som medför minsta möjliga miljöpåverkan.

Den huvudsakliga verksamheten inom Indutrade utgörs av handel och distribution. Endast fyra av koncernens 60 bolag har producerande verksamhet. Koncernens påverkan på miljön är därför mycket ringa och sker huvudsakligen i samband med transporter av färdiga produkter, avfall samt i samband med tjänsteresor.

Miljöhänsyn beaktas genom hela produktlivscykeln. Vid val mellan likvärdiga produkter som kan köpas med jämförbara

villkor bör det alternativ väljas som är mest miljöekonomiskt ur transportsynpunkt. Produktens beståndsdelar skall vara så miljöanpassade som möjligt.

Miljöarbetet styrs av lagar och förordningar samt av vad som är ekonomiskt rimligt, tekniskt möjligt och ekologiskt motiverat.

Koncernen arbetar fortlöpande med att minimera påverkan på miljön. I samband med att samarbete inleds med en ny leverantör sker en granskning ur miljösynpunkt.

Nio av koncernens dotterbolag är certifierade enligt ISO 14001. Certifieringsprocesser genomförs i de fall det är motiverat utifrån krav från kunder eller leverantörer. De dotterbolag som inte är certifierade driver ett systematiskt miljöarbete med strävan efter kontinuerliga förbättringar.

KVALITET

Indutrades målsättning är att produkter och tjänster ska motsvara eller överträffa kundens förväntan. Kunder ska förknippa Indutrade med kvalitetsprodukter, leveranssäkerhet, mycket god teknisk support samt ett positivt och affärsmässigt bemötande.

Kvalitetsarbetet omfattar såväl produkter som processer där alla rutiner (från inköps- och lagerrutiner till levererade produkter och tekniska lösningar) skall hålla högsta möjliga kvalitet för att säkerställa kvalitetsprodukter. Hög kvalitet prioriteras alltid och är en del av den tekniska affärskompetens som Indutrades medarbetare tillhandahåller.

I samband med att samarbete inleds med en ny leverantör läggs stor vikt vid att utvärdera kvalitetsaspekterna.

19 av koncernens dotterbolag är certifierade enligt ISO 9001 eller QS 9000. Alla bolag med ISO-certifiering har mätbara mål (t ex leveranstider till kund och antal retur) vilka löpande jämförs med utfall.

Dotterbolag certifieras endast när detta bedöms som nödvändigt av marknadsskäl. Även de dotterbolag som inte är certifierade driver dock ett kvalitetsarbete inriktat på ständiga förbättringar.

Koncernens produkter levereras genomgående i utföranden som motsvarar tillämpliga delar av gällande EU-direktiv som PED- och ATEX-direktiven.

HÖG KOMPETENS SKAPAR KUNDEVÄRDE

Indutrade kan möta kundernas önskemål om långsiktiga partnerskap, ökat tjänsteutbud och färre antal leverantörer.



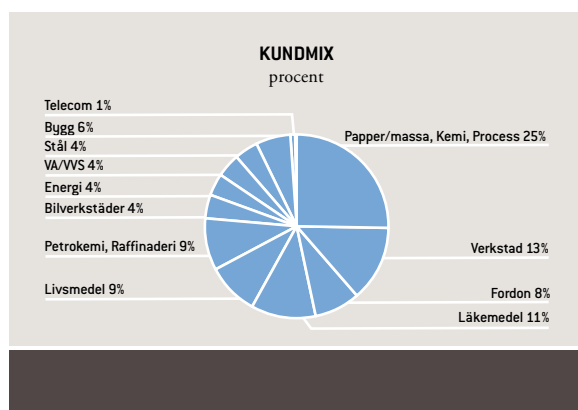
Brett produktsortiment inom filtrering, instrument och övervakning för kvalitets-säkrat underhåll.



Fästelement och utrustningar för sammanfogning till fordonsindustrin och dess underleverantörer.



Innovativa systemlösningar inom filtrering, separation och processteknik till läkemedels- och bioteknikindustrin.



Indutrade är ett teknikförsäljningsbolag verksamt på den nord-europeiska marknaden för komponenter, system och tjänster till industrin. På denna marknad sker försäljning antingen direkt genom tillverkarnas egna försäljningsorganisationer eller via teknikförsäljningsbolag, alternativt grossister. Teknikförsäljningsbolagen särskiljer sig från grossister genom att erbjuda teknisk rådgivning, kundanpassade lösningar samt generellt mer tekniskt avancerade produkter. Därutöver erbjuder teknikförsäljningsbolagen ofta högkvalitativ support, utbildning och andra eftermarknadstjänster. Ur tillverkarens perspektiv är teknikförsäljningsbolagen att jämföras med en egen försäljningsorganisation.

Produktmässigt kan marknaden delas in i produkter för repetitiva behov och produkter av investeringskaraktär. Försäljning av produkter för repetitiva behov genererar normalt stabilare intäktströmmar och är mindre konjunkturkänslig än försäljning av produkter av investeringskaraktär.

Indutrade har som teknikförsäljningsbolag valt att fokusera på produkter för repetitiva behov med ett högt teknikinnehåll inom ett antal utvalda nischer inom marknaden för komponenter och system till industrin. Med nisch avses ett smalt tillämpningsområde (inom ett produkt- eller marknadsområde), där produkterna har specifika egenskaper som är viktiga för kundernas produktionsprocesser.

Den marknad Indutrade verkar på är fragmenterad och består huvudsakligen av ett stort antal små familjeägda teknikförsäljningsbolag, vilka ofta har ett nära samarbete med en eller ett mindre antal tillverkare. På marknaden finns även ett fåtal större aktörer liknande Indutrade, samt tillverkare som säljer via egna försäljningsorganisationer. För många tillverkare av tekniskt avancerade komponenter och system till industrin är det dock inte lönsamt att ha en egen försäljningsorganisation på mindre marknader såsom Norden. Det mest lönsamma alternativet för dessa tillverkare är normalt att arbeta tillsammans med ett teknikförsäljningsbolag.

TEKNIKFÖRSÄLJNINGSBOLAGENS ROLL I VÄRDEKEDJAN

Teknikförsäljningsbolagen skapar värde för såväl kunder som tillverkare genom att strukturera och effektivisera värdekedjan.

För kunderna skapas värde genom:

- Professionell rådgivning avseende val av komponenter och system
- Skräddarsydda helhetslösningar
- Support, utbildning och andra eftermarknadstjänster samt tillgång till en lokal samarbetspartner
- Minskning av antalet leverantörskontakter.

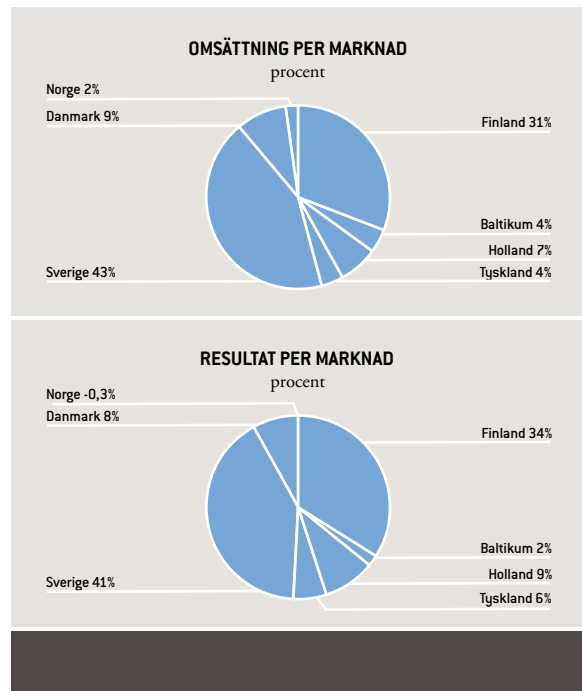
För tillverkarna skapas värde genom:

- Tillgång till en tekniskt kvalificerad säljorganisation med upparbetade kundrelationer och lokal marknadskännedom
- Tillgång till information om kundernas produktionsprocesser genom teknikförsäljningsbolagens upparbetade kundrelationer
- Breddat användningsområde för tillverkarens produkter, genom att teknikförsäljningsbolagen kan kombinera produkter och system från olika tillverkare och därmed erbjuda kundanpassade lösningar
- Möjlighet att sälja produkter på marknader där det ej anses ekonomiskt lönsamt att bygga upp en egen försäljningsorganisation
- Lokal support och utbildning.

MARKNADSSTORLEK

Indutrade bedriver verksamhet i elva länder. Under 2004 svarade koncernens två viktigaste geografiska marknader, Sverige och Finland, tillsammans för omkring tre fjärdedelar av koncernens totala nettoomsättning. Koncernen marknadsför och säljer produkter inom 18 produktområden: flödesprodukter, ventiler, ventiler och processteknik, industriell utrustning, transmission, filter- och processteknik, skärande verktyg, fästelement, hydraulik och pneumatik, lim och kemiteknik, mät- och analysinstrument, rörsystem, hydraulkopplingar, elkomponenter, kompressorer och service, pumpar, temperaturmätning och konstruktionsplaster.

Eftersom Indutrade är verksam inom ett antal utvalda nischer så finns det ingen säkerställd statistik från extern källa över storleken på Indutrades totala marknad. Indutrade bedömer att marknaden för de nischer koncernen verkar inom uppgår till cirka 9 Mdr SEK i Sverige och cirka 5 Mdr SEK i Finland.



Detta skulle innebära att Indutrade har marknadsandelar om uppskattningsvis cirka 20 procent inom sina nischer på den svenska respektive den finska marknaden. På övriga geografiska marknader är Indutrade idag en relativt liten aktör.

MARKNADSTILLVÄXT OCH KONJUNKTURBEROENDE

Den underliggande tillväxten i kundsegmenten är beroende av ett flertal faktorer, bland annat den allmänna konjunkturen. Indutrades försäljning sker dock till många branscher som var och en påverkas olika vid ett visst konjunkturläge. Läkemedels- och livsmedelsindustrierna är relativt konjunkturokänsliga, fordonsindustrin har normalt en stark tillväxt i början av en konjunkturcykel medan pappers- och massaindustrin vanligtvis har en stark marknad i slutet av en konjunkturcykel.

Det stora antalet branscher som finns representerade bland Indutrades kunder, i kombination med att andelen industriella varor av investeringskaraktär utgör en relativt liten del av bolagets totala försäljning, medför att bolagets lönsamhet normalt är mindre känslig för konjunktursvängningar, relativt andra bolag med liknande verksamhet. Detta medför även att efterfrågan på Indutrades produkter och tjänster tenderar att växa i takt med BNP på de geografiska marknader där Indutrade är verksam.

STARK STÄLLNING I FINLAND

Engineering & Equipment erbjuder kundanpassade nischprodukter, konstruktionslösningar, eftermarknadsservice och specialbearbetning och har ett större inslag av industriell utrustning än övriga affärsområden.



Kundanpassade transportband för materialhantering till bl a verkstads-, livsmedels- och pappersindustrin.



Utrustningar med punktutsug och filter som möter industrins krav på en renare och säkrare arbetsmiljö.



Flexibelt profilbyggsystem i aluminium med stabil sammanfogning öppnar helt nya möjligheter till kostnadseffektiva konstruktionslösningar.

Produkterna omfattar främst flödesprodukter, hydraulik, utrustning till bilverkstäder och transmissioner. Försäljningen uppvisar en förhållandevis stor andel specialanpassning, sammansättning och installation av produkter från olika leverantörer.

De fem största dotterbolagen inom affärsområdet är Bengtssons Maskin, Kontram, Lining, Tecalemit och YTM vilka tillsammans svarade för cirka 70 procent av affärsområdets totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2004.

MARKNAD

Geografiskt har Engineering & Equipment sin tyngdpunkt i Finland, men flera dotterbolag finns också i Sverige och Baltikum.

KUNDER

Affärsområdet Engineering & Equipments kunder återfinns huvudsakligen inom pappers- och massaindustrin samt kommersiella fordons- och verkstadsindustrin. Affärsområdets fem största kunder är Kemira, Kvaerner, Metso, Stora-Enso och Tetra Pak.

PRODUKTOMRÅDEN

Affärsområdet Engineering & Equipments produkter är indelade i fyra produktområden: flödesprodukter, industriell utrustning, transmission samt hydraulik och pneumatik.

Flödesprodukter

Produktsortimentet består främst av ventiler, pumpar, mätinstrument och kopplingar för VVS och vattenförsörjning samt lösningar för hantering av avloppsvatten.

Industriell utrustning

Inom detta produktområde erbjuds ett heltäckande utbud av produkter inom garageutrustning med tillhörande projektering för om- och nybyggnad av bilverkstäder. Inom denna nisch bedömer Indutrade att bolaget har en ledande position på den finska marknaden. Andra produkter är utrustning för brandskydd och centralsmörjsystem. Vidare säljs utrustning för industriell målning och ytbehandling. Produktområdet utvecklar och konstruerar även specialutrustning till bilverkstäder.

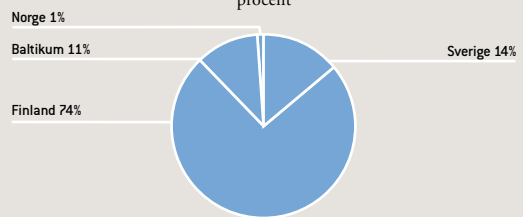
Transmission

Produktutbudet består av transmissionsprodukter såsom kvalitetskedjor och axelkopplingar med tillhörande anpassning och bearbetning. Andra produkter är växellådor till bland annat processindustrin och kompakta precisionsväxlar till robot-tillverkare. Dessutom erbjuds verkstads-, livsmedels- och pappersindustrin skräddarsydda transportband samt förband för kraftöverföring, där Indutrade bedömer att bolagen har en ledande position i Finland.

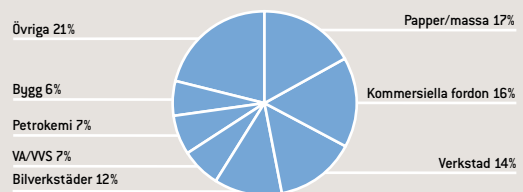
Hydraulik och pneumatik

I detta produktområde ingår hydraulik- och tryckluftskomponenter samt utrustning för luftkonditionering till främst hotell- och byggföretag. Produktutbudet omfattar högklassiga rör-, snabb- och Kamlok-kopplingar inklusive tillbehör. Vidare ingår pneumatikkomponenter och magnetventiler. Produktområdet möjliggör ett effektivt och miljövänligt byggande av rörledningar för tillverkare av främst pappersmaskiner, transportmedel och övrig apparatur.

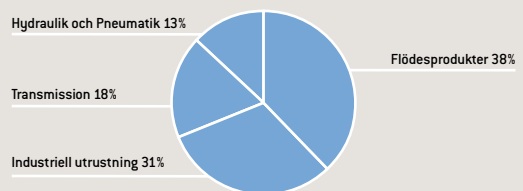
NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD
procent



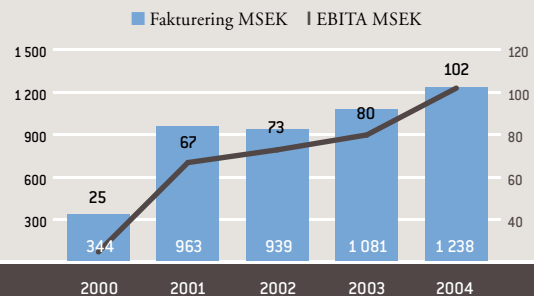
NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT
procent



NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE
procent



RESULTATUTVECKLING



LEDANDE INOM INDUSTRIELL FLÖDESTEKNIK

Flow Technology erbjuder komponenter och system för styrning, kontroll och övervakning av flöden. Produkterna omfattar huvudsakligen ventiler och pumpar samt mät- och analysinstrument.



Tekniska helhetslösningar med pumpar, ventiler, instrument och specialprodukter för korrosiva eller svårhanterliga media.



Ett brett program utrustningar och filter med olika filtreringsgrad för rening av vatten ute hos industrin och offentlig sektor.



Heltäckande serie avancerade processinstrument från internationellt ledande tillverkare för mätning av tryck, flöde, nivå, temperatur m.m.

De fem största dotterbolagen inom affärsområdet är Alnab, Gustaf Fagerberg AB, Gustaf Fagerberg A/S, GPA och Granzow vilka tillsammans svarade för cirka 66 procent av affärsområdets totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2004.

MARKNAD

Flow Technology har större delen av sin verksamhet i Sverige och Danmark, men är även representerat i Norge och Ryssland.

KUNDER

Flow Technologys kunder återfinns inom ett stort antal marknadssegment men främst inom pappers- och massaindustri, livsmedel samt kemisk industri. Affärsområdets fem största kunder är Akzo Nobel, Kvaerner, Metso, Stora Enso och Tetra Pak. Den stora bredden av olika kundkategorier upplevs vara en styrka i kontakten med leverantörer vars produkter ofta lämpar sig för flera olika marknadssegment.

PRODUKTOMRÅDEN

Affärsområdet Flow Technologys produkter är indelade i fem produktområden: ventiler, mät- och analysinstrument, rörsystem, pumpar samt kompressorer och service.

Ventiler

Indutrade bedömer att produktområdet erbjuder den svenska marknadens bredaste sortiment av ventiler och armatur till industrin och kommuner. Med hög teknisk kompetens kan Indutrade tillmötesgå kundernas efterfrågan på nära samarbete och partnerskap. Stora kundgrupper är livsmedels-, läkemedels-, pappers- och massaindustrierna samt den kemisktekniska industrin.

Mät- och analysinstrument

Inom detta produktområde erbjuds ett heltäckande sortiment av processinstrument för att mäta och analysera flöden, tryck, temperatur och nivå. Produkterna ingår ofta som viktiga komponenter när det gäller att säkra driften i kundernas processer. Stora kundgrupper är läkemedels-, pappers- och massaindustrierna samt den kemisktekniska industrin.

Rörssystem

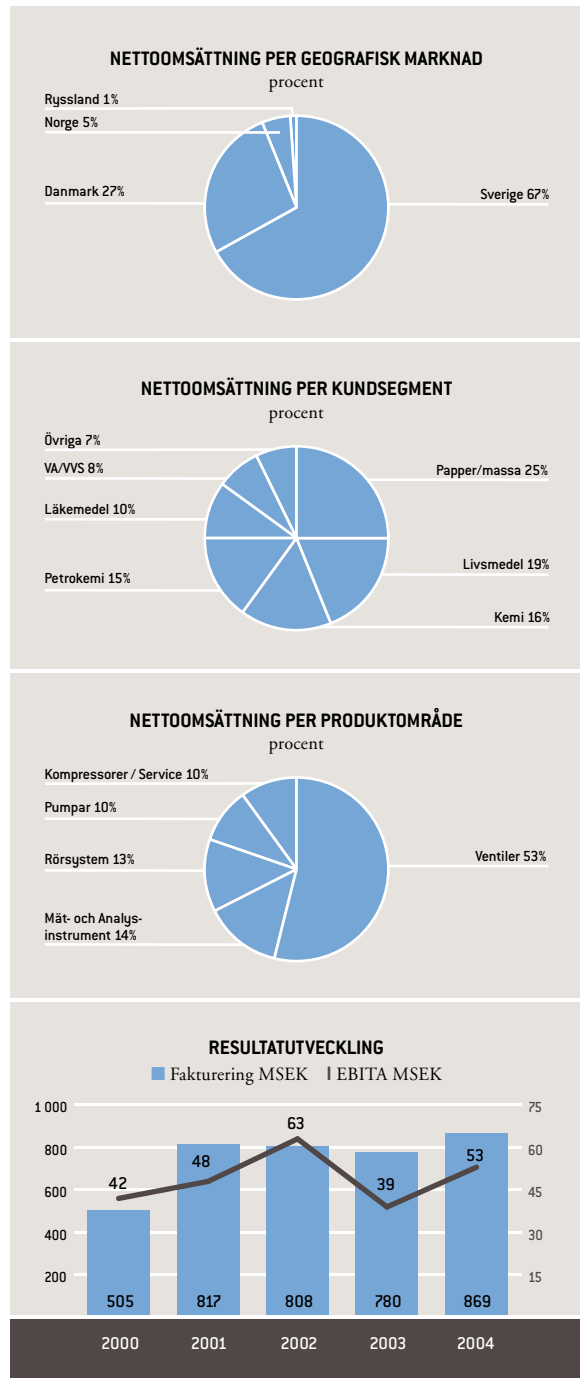
I produktutbudet ingår ventiler, rör, rördelar, slangar och kopplingar i plast samt teflonbelagda material för system med aggressiva vätskor. Systemlösningar för rör, pumpar och tankar i kundanpassade material ökar som andel av nettoomsättningen. God kompetens finns bland annat inom materialval för korrosiva vätskor och gaser. Kunderna finns inom den kemiska industrin, läkemedelsindustrin och kommunala anläggningar.

Pumpar

Produktområdet levererar pumpar och kundanpassade systemlösningar där pumpar, reglersystem, ventiler och rör byggs samman till en komplett enhet. Ofta levereras nyckelfärdiga system till kunden. Vidare ingår specialprodukter för att hantera aggressiva, slitande och miljöfarliga vätskor. Kunderna finns inom fjärrvärme, fjärrkyla, processindustrin samt vatten och avlopp.

Kompressorer och service

Produktområdet marknadsför tryckluftkompressorer och utrustning inom vakuumteknik. Dessutom erbjuds kunderna reparation, underhåll och service av pumpar, ventiler och reglerutrustning. Serviceverksamhet med direkt anknytning till de sålda produkterna ingår i flertalet av dotterbolagen inom Flow Technology.



STOR BREDD I UTBUDET

Industrial Components erbjuder ett brett sortiment av tekniskt kvalificerade komponenter och system för produktion och underhåll.



Heltäckande program av verktyg för alla typer av skärande bearbetning. Från traditionell produktionsteknik till innovativa kundanpassade lösningar och höghastighetsbearbetning.



Systemlösningar finns inom filtrering, separation och processteknik med tillhörande instrument till bioteknik-, läkemedels- och livsmedelsindustrin.

Produkterna, vilka främst utgörs av förbrukningsvaror för repetitiva behov, omfattar bland annat fästelement, filter, lim och skärande verktyg.

Dotterbolagen inom affärsområdet arbetar ofta i nära samarbete med kundernas utvecklings-, konstruktions- och produktionsavdelningar. En stor del av säljarnas arbetstid används till att noggrant kartlägga kundernas produktionsprocesser. Detta görs i syfte att öka förståelsen för kundernas behov och bättre förstå eventuella förbättringsmöjligheter.

De fem största dotterbolagen inom affärsområdet är Colly Components, Colly Filtreringsteknik, Edeco Tool, Oy Colly Company Ab och G.A. Lindberg vilka tillsammans svarade för cirka 62 procent av affärsområdets totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2004.

MARKNAD

Merparten av Industrial Components försäljning sker i Sverige, men affärsområdet har även en betydande närvaro i såväl Finland som Danmark.

KUNDER

Industrial Components kunder återfinns huvudsakligen inom verkstads-, pappers-, massa-, kommersiella fordons-, livsmedels-, och läkemedelsindustrin. Affärsområdets fem största kunder är ABB, Kvaerner, Stora Enso, Tetra Pak och Volvo.

PRODUKTOMRÅDEN

Affärsområdet Industrial Components produkter är indelade i fyra produktområden: filter- och processteknik, fästelement, skärande verktyg samt lim och kemiteknik.

Filter- och processteknik

Inom filter- och processteknik samarbetar vissa av Industrades dotterbolag sedan 1962 med amerikanska PALL Corporation, som är en av världens största filtertillverkare och har marknadens bredaste produktutbud inom filtrering och separation med tillhörande mätning och övervakning. Tillsammans med PALL har Industrial Components en stark marknadsposition i Norden.

Kunderna återfinns inom verkstads-, pappers och massa-, livsmedels-, läkemedels-, kemiteknik- samt kärnkraftsindustrin.

Fästelement

Produktutbudet omfattar ett brett sortiment av fästelement, lager och snabbkopplingar med tillhörande monterings- och automatiseringsutrustningar. Verksamheten är bland annat inriktad på nischerna sammanfogning av tunnplåt, skruvförbandsteknik samt fästteknik. Produkterna ingår ofta som delkomponenter i kundernas egna produkter (OEM). Kunderna återfinns inom bygg-, kommersiella fordons-, elektronik- och verkstadsindustrin.

Skärande verktyg

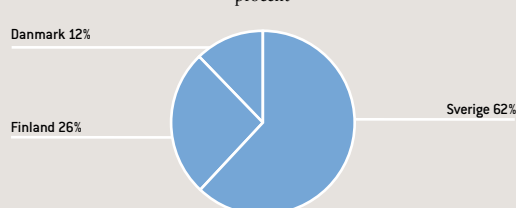
Inom detta produktområde marknadsförs ett brett sortiment av kvalitetsverktyg för olika typer av skärande bearbetning som borrar, svarvning, fräsning och gängning. Produktområdet är en stor importör av skärande verktyg i Sverige. Kunderna återfinns främst inom bilindustrin och den kommersiella fordonsindustrin och dess underleverantörer samt inom verkstadsindustrin och stålindustrin.

Lim och kemiteknik

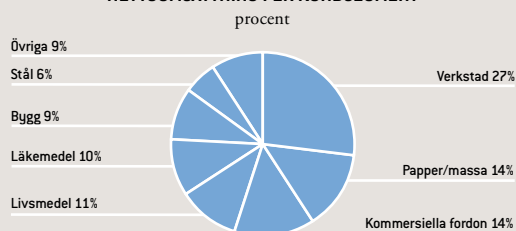
Produktområdet arbetar med ledande leverantörer inom lim, silikon och smörjmedel. Vidare erbjuds oljor och vätskor för metallbearbetning, rostskydd, hydraulik, sprutlackering och mjukpappersproduktion. Dessutom marknadsförs box- och planpackningar samt ett antal nischade specialtätningar för krävande vätske- och gastätningar.

Kunderna finns bland annat inom elektronik-, pappers och massa-, kemi-, kommersiell fordons- och verkstadsindustri.

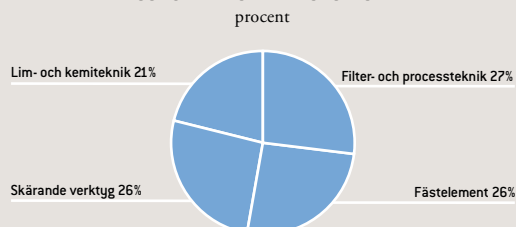
NETTOOMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD



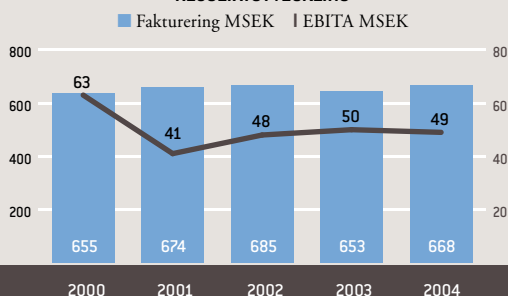
NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT



NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE



RESULTATUTVECKLING



ÖKAD SATSNING PÅ EGNA PRODUKTER

Special Products erbjuder specialtillverkade nischprodukter, konstruktionslösningar, service till eftermarknad och montering samt specialbearbetning.



Konstruktionsplaster i form av såväl halvfabrikat som plasttekniska konstruktionslösningar och bearbetade kundanpassade komponenter.



Välutrustade laboratorier erbjuder värdefull teknisk service gällande reparation och kalibrering av instrument och utrustningar. Servicen genomförs också på plats ute hos kunderna.



Utveckling och tillverkning av hydro-mekaniska chuckar med hög precision för fasthållning av verktyg vid skärande bearbetning inom verkstads- och träindustrin.

Produkterna omfattar temperaturgivare, specialplaster, verktygshållare, elkomponenter med mera. En stor andel av Special Products nettoomsättning härrör från egen tillverkning, konstruktion och vidareförädling av produkter.

De fem största dotterbolagen inom affärsområdet är Aluglas, ETP, GEFA, HITMA och Pentronic vilka tillsammans svarade för cirka 81 procent av affärsområdets totala nettoomsättning under räkenskapsåret 2004.

MARKNAD

Special Products största geografiska marknad är Sverige. De två enskilt största dotterbolagen inom affärsområdet är emellertid HITMA och GEFA, varför den geografiska exponeringen är stor även gentemot marknaderna i Benelux-länderna och Tyskland.

KUNDER

Special Products kunder återfinns huvudsakligen inom läkemedels-, petrokemisk- och verkstadsindustrin. Affärsområdets fem största kunder är Getinge, Metso Paper, Sandvik, Tetra Pak och Wärtsilä.

PRODUKTOMRÅDEN

Affärsområdet Special Products produkter är indelade i fem produktområden: ventiler och processteknik, hydraulkopplingar, elkomponenter, temperaturmätning samt konstruktionsplaster.

Ventiler och processteknik

Produktområdet vidareförädlar vridspjälls- och kulventiler samt ett antal andra ventiltyper, som i regel är specialkonstruerade för att passa kundernas respektive behov. Det övriga produktsortimentet består av komponenter och kompletta system inom ventil- och reglerteknik samt filtrerings- och separationsteknik. Kunderna finns främst inom processindustrin, bland annat inom bryggindustrin i Tyskland.

Hydraulkopplingar

Produktutbudet består av egenutvecklade och vidareförädlade hydrauliska förband, kopplingar och chuckar, vilka används vid montering och demontering av borrar och dylikt med hög precision och kvalitet. Produktområdet utvecklar, tillverkar och marknadsför fastsättnings- och centreringsprodukter baserade på hydrauliska och hydromekaniska principer. Inom produktområdet bedrivs vidareförädling i form av såväl produktutveckling som konstruktion samt produktion av produkter. Indutrade gör bedömningen att produktområdet är en teknikmässigt ledande leverantör i denna nisch, med en exportandel om 85 procent. Exporten går huvudsakligen till Västeuropa och USA. Kunderna finns primärt inom verkstadsindustrin.

Elkomponenter

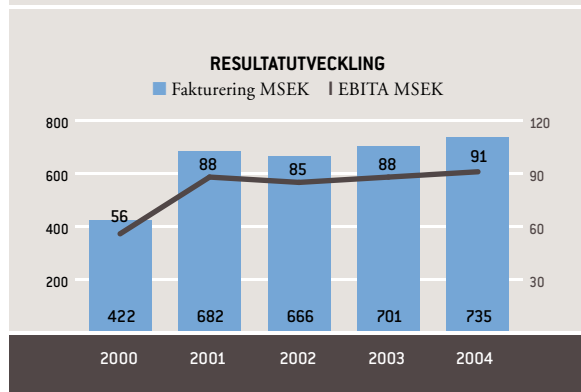
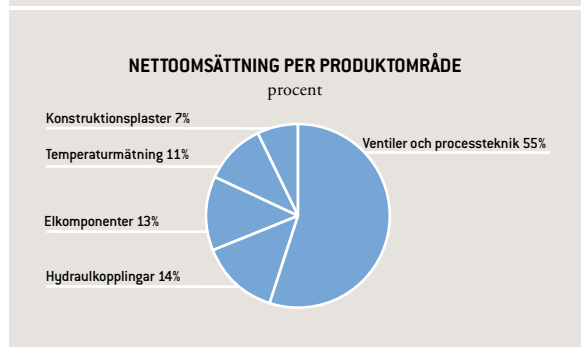
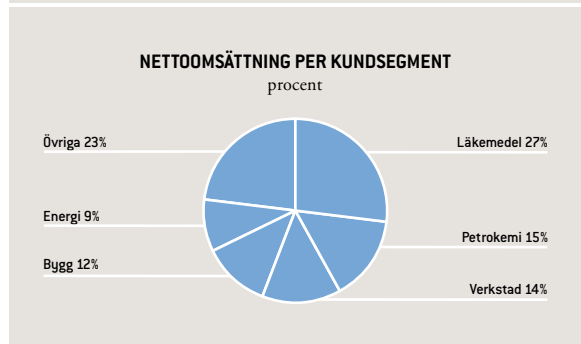
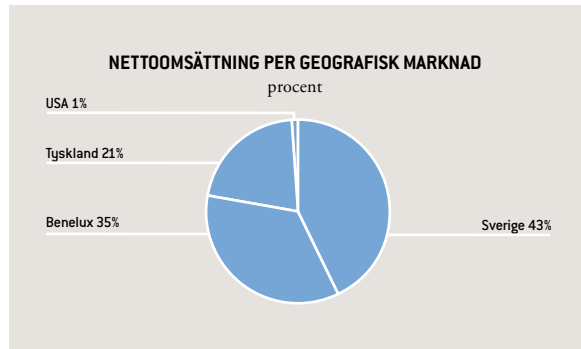
Utbudet utgörs bland annat av elkomponenter och överspanningskydd som marknadsförs under leverantörernas egna varumärken. Produkterna inom elkomponenter säljs till cirka 70 procent genom elgrossister till kunder främst inom byggindustrin.

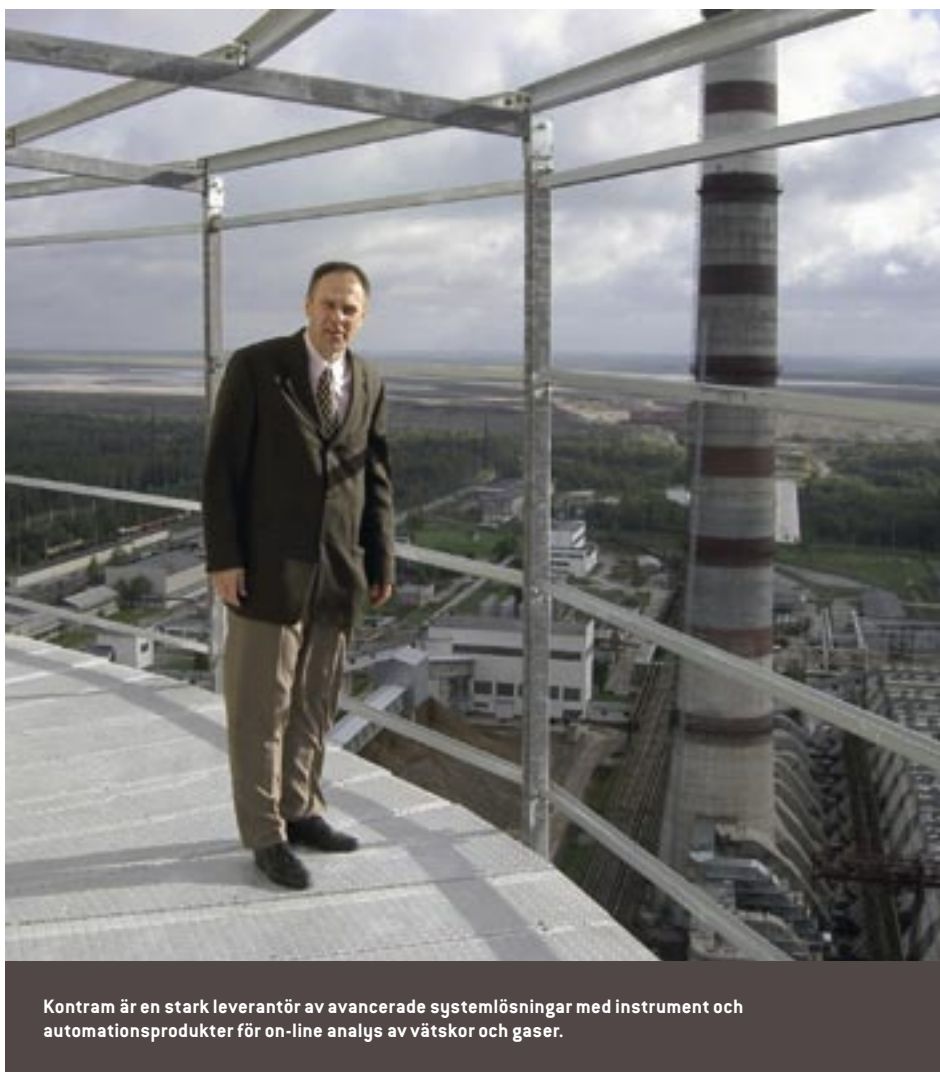
Temperaturmätning

Detta produktområde vidareförädlar och marknadsför kvalificerad utrustning för industriell temperaturmätning i krävande miljöer, och erbjuder även kalibrering av mätinstrument samt kundutbildning. De viktigaste kunderna finns inom läkemedels-, livsmedels- och fordonsindustrin.

Konstruktionsplaster

Utbudet inom konstruktionsplaster består dels av egenförädlade produkter, dels av färdiga plastkomponenter. Produktutveckling, konstruktion och materialval sker i nära samarbete med kunderna. Plastmaterial med olika egenskaper används i ett stort antal branscher. Tung verkstadsindustri har höga krav på slitagetålighet och hållbarhet medan temperaturtålighet och kemikalieresistens är prioriterade områden för livsmedelsindustrin och läkemedelsindustrin. Kunder finns även inom medicinteknik- och elektronikindustrin.





EXPERTER PÅ ATT MÄTA UTSLÄPPSNIVÅER

Det är förhållandevis enkelt att få analysinstrument att fungera i laboratoriemiljö. I den krävande miljön i en kraftverksskorsten är det betydligt svårare.

Indutrades dotterbolag Kontram levererade under året fyra system för mätning och analys av utsläppsnivåerna från Narva Power Plants i Estland.

Narva Power Plants består av världens två största oljeskiffereldade kraftverk och står för 95 procent av elproduktionen i Estland. Anläggningarna har genomgått en omfattande renovering som inkluderade system för en striktare kontroll av utsläppen. Bakgrunden är hårdare krav från EU på kontinuerlig mätning och kontroll av utsläpp av bland annat svaveldioxid och kväveoxider.

Kontram levererade fyra analysystem som monterades i varsin skorsten. I varje "paket" ingår ett antal mätinstrument

samt datahanterings- och rapportsystem. Den mest kompetenskrävande delen är att bygga ett system som kan fungera med hög precision och driftsäkerhet i en mycket besvärlig miljö. Det är förhållandevis enkelt att få analysinstrument att fungera i laboratoriemiljö. I den krävande miljön i en kraftverksskorsten är det betydligt svårare.

Kontram har stor erfarenhet på detta område och har levererat mer än 200 liknande system, bland annat till massa- och pappersbruk över hela världen.

Efterfrågan på Kontrams system är stigande, som en följd dels av lagar och regleringar, dels av industrins ökade medvetenhet om miljöfrågornas kommersiella betydelse.



Temperaturgivare, utbildning och kalibrering av mätinstrument har gjort Pentronic till ett av Europas ledande företag inom industriell temperaturmätning.

ÖKAD KUNSKAP FÖRBÄTTRAR KUNDENS RESULTAT

Utbildning i hur produkterna bäst ska användas höjer värdet för kunderna och bidrar till att skapa långa relationer.

En kund hos Indutrade köper inte bara en produkt. Kunden får också del av den kunskap som Indutrades medarbetare har. Ofta leder det till en väsentlig höjning av värdet för kunden.

Ett bra exempel är dotterbolaget Pentronic som är en av Europas ledande tillverkare av kvalificerade mätspetsar för temperaturmätning i krävande miljöer. I industriella processer är det ofta mycket viktigt att ha exakt rätt temperatur för att uppnå optimal produktkvalitet.

För att vara säker på att temperaturen verkligen är den rätta krävs avancerad utrustning, men också att användaren har goda kunskaper om hur utrustningen ska användas. Det finns alltid ett antal felkällor som det gäller att vara medveten om och kontrollera. Samtidigt är det ont om traditionella utbildningar på området.

Pentronic erbjuder därför kurser i temperaturmätning. Dessa är mycket efterfrågade bland personer som jobbar praktiskt

med temperaturmätning främst inom läkemedels-, livsmedels- och fordonsindustrin. Kurserna har anordnats sedan början av 1990-talet och har drygt 100 deltagare per år. Dessutom sker ett antal skräddarsydda utbildningar på plats i företag.

Utbildningen är en viktig del av Pentronics byggande av långa och djupa kundrelationer. Den kund som upplever sig ha fått ett högt mervärde kommer gärna tillbaka.

Dessutom erbjuder Pentronic ytterligare en tjänst som bidrar till att förbättra kundernas resultat. Genom ett eget ackrediterat laboratorium för kalibrering och mätning av temperatur kan Pentronic kontrollera att en utrustning för temperaturmätning verkligen mäter rätt, och vid behov ställa in den till rätt nivå. Laboratoriet är unikt bland Europas tillverkare och har resurser i klass med många nationella laboratorier. Enda motsvarigheten i Sverige finns på Statens Provningsanstalt.

STYRELSE



Bengt Kjell

Född 1954.

Styrelseordförande sedan juni 2005.

Styrelseledamot sedan 2002.

Vice VD i Industrivärden.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Kungleden AB och Isaberg Rapid AB.

Styrelseledamot i Ossur hf, Munters AB, Pandox AB, Helsingborgs Dagblad AB m fl.



Johnny Alvarsson

Född 1950.

Styrelseledamot sedan 2004.

VD och koncernchef i Indutrade.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i VBG AB m fl.



Owe Andersson

Född 1942.

Styrelseledamot sedan 2005.

VD och koncernchef i Mekonomen AB.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Mekonomen Grossist AB, Mekonomen Detaljist AB, Bileko konsult AB, Mekonomen Bilverkstad AB, Mekonomen Norge A/S och Mekonomen Danmark A/S. Styrelseledamot i HK Investment AB m fl.



Michael Bertorp

Född 1949.

Styrelseledamot sedan 2003.

Vice VD i SCA AB samt VD i SCA Americas Inc.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Handelsbanken Fonder AB, SCA Forest Products AB, SCA Kraftfastigheter AB och SPP Fonder AB m fl.



Eva Färnstrand

Född 1951.

Styrelseledamot sedan 1998.

Platschef Södra Cell Mönsterås.

Övriga styrelseuppdrag: Vice ordförande i IVA avd. Skogsnäringens teknik.



Curt Källströmer

Född 1941.

Styrelseledamot sedan 2002.

Chef för ordförandekansliet i Handelsbanken.

Övriga styrelseuppdrag: Styrelseordförande i Stadshypotek AB och Handelsbanken Bofondförvaltning AB. Vice ordförande i Handelsbankens Pensionsstiftelse, Pensionskassan i Handelsbanken och Personalstiftelsen i Handelsbanken. Styrelseledamot i Mässfastigheter i Stockholm AB, Stockholmsmässan AB, Thomas Concrete Group AB, SBC Sveriges Bostadsrättscentrum AB, SBC Mark AB och Handelshögskolan i Umeå m fl.



Anders Nyren

Född 1954.

Styrelseordförande under perioden 2001–juni 2005.

Styrelseledamot sedan 2001.

VD och koncernchef i Industrivärden.

Övriga styrelseuppdrag: Vice styrelseordförande i Svenska Handelsbanken AB. Ordförande i Aktiemarknadsbolagens Förening. Styrelseledamot i Sandvik AB, SCA AB, Skanska AB, SSAB AB, Isaberg Rapid AB, Ernströmgruppen AB och Studieförbundet Näringsliv och Samhälle m fl.



Gunnar Tindberg

Född 1938.

VD i Indutrade under perioden 1978–2004.

Styrelseledamot sedan 1980.

LEDNINGSGRUPP

**Johnny Alvarsson**

Född 1950.

VD och koncernchef.

Affärsområdeschef Special Products.

Tidigare befattningar: VD i de börsnoterade

bolagen Zeteco AB (1988–2000) och

Elektronikgruppen AB (2001–2004).

Anställd sedan 2004.

På nuvarande befattning sedan 2004.

**Peter Eriksson**

Född 1953.

Affärsområdeschef Flow Technology.

VD för Indutrade Flödesteknik Grupp AB.

Tidigare befattningar: VD Alnab AB (1987–2004).

Anställd sedan 1995.

På nuvarande befattning sedan 1998.

**Peter Hambert**

Född 1957.

Ekonomi- och finansdirektör.

Tidigare befattningar: Ekonomi- och finansdirektör

Thulekoncernen (1997–2004).

Anställd sedan 2005.

På nuvarande befattning sedan 2005.

**Björn Lindström**

Född 1948.

Vice affärsområdeschef Industrial Components.

VD för Oy Colly Company Ab, Finland.

Anställd sedan 1976.

På nuvarande befattning sedan 1995.

**Olof Paulsson**

Född 1949.

Affärsområdeschef Industrial Components.

VD för Colly Company AB.

Anställd sedan 1979.

På nuvarande befattning sedan 2002.

**Kaj Österlund**

Född 1954.

Vice VD i Indutrade.

Affärsområdeschef Engineering & Equipment.

VD för Indutrade Oy, Finland.

Anställd sedan 1990.

På nuvarande befattning sedan 1995.

REVISORER**Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB**

Huvudansvarig revisor:

Ulf Pernvi

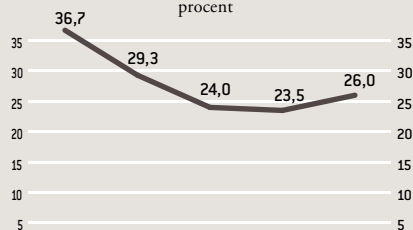
född 1949, auktoriserad revisor.

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB har varit
revisionsbolag för Indutrade sedan 1990.

FEM ÅR I SAMMANDRAG

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL
procent

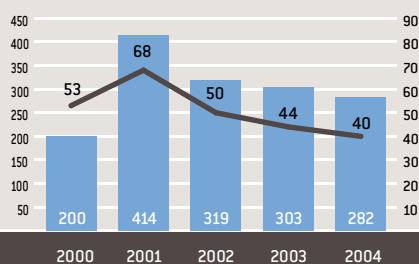
2000 2001 2002 2003 2004

AVKASTNING PÅ OPERATIVT KAPITAL
procent

2000 2001 2002 2003 2004

NETTOLÅNESKULD OCH SKULDSÄTTNINGSGRAD

■ Nettolåneskuld MSEK | Skuldsättningsgrad %



2000 2001 2002 2003 2004

RESULTATRÄKNINGAR I SAMMANDRAG¹⁾

(MSEK)	Helåret 2004 Enl. IFRS	Helåret 2004	Helåret 2003	Helåret 2002	Helåret 2001 ¹⁾
Nettoomsättning	3 486	3 486	3 197	3 078	3 109
Kostnad för sålda varor	-2 367	-2 385	-2 166	-2 083	-2 123
Bruttoresultat	1 119	1 101	1 031	995	986
Utvecklingskostnader	-11	-11	-10	-9	-9
Försäljningskostnader	-677	-686	-663	-642	-623
Administrationskostnader	-175	-175	-167	-149	-157
Övriga intäkter och kostnader	0	0	4	7	0
Rörelseresultat	256	229	195	202	197
Finansnetto	-13	-13	-13	-21	-21
Resultat efter finansiella poster	243	216	182	181	176
Skatt	-75	-75	-67	-67	-64
Periodens resultat	168	141	115	114	112

BALANSRÄKNINGAR I SAMMANDRAG

(MSEK)	31 dec 2004 Enl. IFRS	31 dec 2004	31 dec 2003	31 dec 2002	31 dec 2001 ¹⁾
Tillgångar					
Goodwill	156	129	167	133	166
Övriga immateriella anläggningstillgångar	15	15	4	4	5
Materiella anläggningstillgångar	277	247	266	255	225
Finansiella anläggningstillgångar	18	12	13	19	20
Varulager	556	556	567	571	625
Kundfordringar	461	461	422	399	414
Övriga omsättningstillgångar	56	56	58	48	54
Likvida medel	97	97	168	172	213
Summa tillgångar	1 636	1 573	1 665	1 601	1 722
Eget kapital	708	694	688	643	611
Långfristiga räntebärande skulder	175	126	283	449	545
Långfristiga räntefria skulder	24	24	39	25	19
Kortfristiga räntebärande skulder	204	204	188	42	82
Leverantörsskulder	263	263	228	225	227
Övriga kortfristiga räntefria skulder	262	262	239	217	238
Summa eget kapital och skulder	1 636	1 573	1 665	1 601	1 722

¹⁾ Den 1 januari 2001 förvärvades koncernerna Fagerberg (inkl. GEFA), EIE och Tecalemit m.fl. med en nettoomsättning om 1 029 MSEK för räkenskapsåret 2001.²⁾ Inklusive Alectamedel om 26 MSEK.

KASSAFLÖDESANALYSER I SAMMANDRAG					
(MSEK)	2004 Enl. IFRS	2004	2003	2002	2001 ¹⁾
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar i rörelsekapital	251	251	210	210	201
Förändringar i rörelsekapital	16	16	-8	44	-66
Kassaflöde från den löpande verksamheten	267	267	202	254	135
Nettoinvestering i anläggningstillgångar ²⁾	-24	-24	-53	-77	-46
Företagsförvärv och avyttringar	-14	-14	-57	6	-343
Förändring av övriga finansiella anläggningstillgångar	2	2	-	13	2
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-36	-36	-110	-58	-387
Nettouplåning	-157	-157	-83	-91	340
Utbetald utdelning, koncernbidrag och aktieägartillskott	-144	-144	-11	-144	-1
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-301	-301	-94	-235	339
Periodens kassaflöde	-70	-70	-2	-39	87
Likvida medel vid periodens början	168	168	172	213	119
Kursdifferens	-1	-1	-2	-2	7
Likvida medel vid periodens slut	97	97	168	172	213

¹⁾ Den 1 januari 2001 förvärvades koncernerna Fagerberg (inkl. GEFA), EIE och Tecalemit mfl, med en nettoomsättning om 1 029 MSEK för räkenskapsåret 2001.

²⁾ Med nettoinvestering i anläggningstillgångar avses summan av årets investeringar/avyttringar av materiella och immateriella anläggningstillgångar [inkluderar ej företagsförvärv och avyttringar].

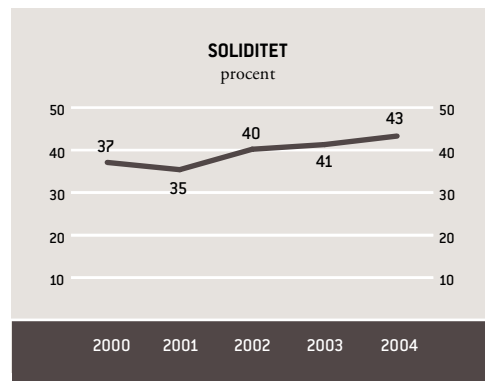
AVKASTNINGSTAL					
	2004 Enl. IFRS	2003	2002	2001 ¹⁾	2000 ²⁾
Avkastning på eget kapital, %	24,3	17,3	18,2	22,7	26,1
Avkastning på operativt kapital, %	26,0	23,5	24,0	29,3	36,7

FINANSIELLA MÅTT					
(MSEK)	2004 Enl. IFRS	2003	2002	2001 ¹⁾	2000 ²⁾
Långfristiga räntebärande skulder	175	283	449	545	174
Kortfristiga räntebärande skulder	204	188	42	82	145
Likvida medel	-97	-168	-172	-213	-119
Koncernens nettolåneskuld	282	303	319	414	200
Skuldsättningsgrad, %	40	44	50	68	53
Räntetäckningsgrad, ggr	14,9	10,8	8,2	7,9	22,9
Soliditet, %	43	41	40	35	37

NYCKELTAL PER ANSTÄLLD					
	2004 Enl. IFRS	2003	2002	2001 ¹⁾	2000 ²⁾
Medelantal anställda	1 415	1 377	1 351	1 375	846
Omsättning, kSEK	2 464	2 322	2 278	2 261	2 268
Resultat före skatt, kSEK	172	132	134	128	208

¹⁾ Den 1 januari 2001 förvärvades koncernerna Fagerberg (inkl. GEFA), EIE och Tecalemit mfl, med en nettoomsättning om 1 029 MSEK för räkenskapsåret 2001.

²⁾ Inklusive 26 MSEK Alecamedel.



DEFINITIONER AV NYCKELTAL

Avkastning på operativt kapital ("ROOC") EBITA dividerat med genomsnittligt operativt kapital.

Avkastning på eget kapital Periodens resultat dividerat med genomsnittligt eget kapital.

Bruttomarginal Bruttoresultat dividerat med nettoomsättning.

EBITA Rörelseresultat före avskrivningar av immateriella anläggningstillgångar.

Eget kapital per aktie Eget kapital dividerat med utstående antal aktier.

Investeringar Bruttoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar exklusive företagsförvärv.

Nettoskuld Räntebärande skulder inklusive pensions-skuld minus likvida medel.

Nettoskuldsättningsgrad Nettoskuld dividerat med eget kapital.

Operativt kapital Eget kapital plus nettoskuld.

Operativt kassaflöde Kassaflödet från den löpande verksamheten samt nettoinvesteringar i anläggningstillgångar [inkluderar ej företagsförvärv och avyttringar].

Resultat per aktie Periodens resultat dividerat med utstående antal aktier.

Räntetäckningsgrad EBITA plus finansiella intäkter dividerat med finansiella kostnader.

Rörelsemarginal ("EBIT-marginal") Rörelseresultat ("EBIT") dividerat med nettoomsättning.

Soliditet Eget kapital dividerat med totala tillgångar (balansomslutning).

ADRESSER

SVERIGE

Indutrade AB

Huvudkontor
Raseborgsgatan 9
Box 6044
SE-164 06 Kista
Tel: +46 8 703 03 00
Fax: +46 8 752 79 39
www.indutrade.se

Alnab Armatur AB

Ögärdesvägen 4 B
SE-433 86 Partille
Tel: +46 31 44 94 50
Fax: +46 31 44 24 55
www.alnab.se

Industri Belos AB

Axel Johanssons gata 4–6
Box 6482
SE-751 38 Uppsala
Tel: +46 18 67 67 80
Fax: +46 18 67 67 90
www.belos.se

Bengtssons Maskin AB

Företagsvägen 14
Box 501
SE-232 24 Arlöv
Tel: +46 40 680 73 00
Fax: +46 40 43 02 71
www.bengtssons-maskin.se

AB Carlsson & Möller

Garnisionsgatan 45
Box 22161
SE-250 23 Helsingborg
Tel: +46 42 25 38 00
Fax: +46 42 18 47 22
www.carlssonochmoller.se

Colly Company AB

Raseborgsgatan 9
Box 6042
SE-164 06 Kista
Tel: +46 8 703 01 00
Fax: +46 8 750 46 28
www.colly.se

Colly Components AB

Raseborgsgatan 9
Box 76
SE-164 94 Kista
Tel: +46 8 703 01 00
Fax: +46 8 703 98 41
www.colly.se

Colly Filtreringsteknik AB

Raseborgsgatan 9
Box 81
SE-164 94 Kista
Tel: +46 8 703 01 00
Fax: +46 8 703 95 36
www.colly.se

Colly Verkstadsteknik AB

Raseborgsgatan 9
Box 6042
SE-164 06 Kista
Tel: +46 8 703 01 00
Fax: +46 8 752 77 52
www.colly.se

EDECO Tool AB

Gräsdalsgatan 9
Box 2119
SE-650 02 Karlstad
Tel: +46 54 55 80 00
Fax: +46 54 55 80 35
www.edeco.se

EIE Maskin AB

Skebokvarnsvägen 370
Box 7
SE-124 21 Bandhagen
Tel: +46 8 727 88 00
Fax: +46 8 727 88 99
www.eie.se

ETP Transmission AB

Roxtorpsgatan 22
Box 1120
SE-581 11 Linköping
Tel: +46 13 24 71 00
Fax: +46 13 24 71 90
www.etp.se

Euronord WTM AB

Mariefundsvägen 2
Box 667
SE-801 27 Gävle
Tel: +46 26 54 65 50
Fax: +46 26 54 65 69
www.euronordwtm.se

Gustaf Fagerberg AB

Klangfärgsgatan 25–27
Box 12105
SE-402 41 Göteborg
Tel: +46 31 69 37 00
Fax: +46 31 69 38 00
www.fagerberg.se

GPA AB

Brovägen 5
SE-266 97 Hjärnarp
Tel: +46 431 44 58 00
Fax: +46 431 45 46 66
www.gpa.se

Granaths Hårdmetall AB

Dalhemsvägen 49
Box 1127
SE-141 23 Huddinge
Tel: +46 8 449 86 50
Fax: +46 8 449 86 59
www.granaths-hardmetall.se

Indutrade Flödesteknik Grupp AB

Vagnmakaregatan 1 B
SE-415 07 Göteborg
Tel: +46 31 710 39 90
Fax: +46 31 336 82 09
www.iftg.se

AB Liljegrens Maskinverktyg

Bäckvägen
Box 161
SE-574 22 Vetlanda
Tel: +46 383 178 50
Fax: +46 383 174 15
www.liljegrens.com

G. A. Lindberg AB

Raseborgsgatan 9
Box 6044
SE-164 06 Kista
Tel: +46 8 703 02 00
Fax: +46 8 751 40 41
www.galindberg.se

LYMA Kemiteknik AB

Virvelvägen 1
Box 130
SE-232 22 Arlöv
Tel: +46 40 43 88 00
Fax: +46 40 43 74 00
www.lyma.se

AB Novum

Mörsaregatan 8
SE-254 66 Helsingborg
Tel: +46 42 15 10 30
Fax: +46 42 16 16 66
www.abnovum.se

Pentronic AB

Bergsliden
SE-590 93 Gunnebo
Tel: +46 490 258 500
Fax: +46 490 237 66
www.pentronic.se

Processpumpar AB

Vadstenavägen 28
Box 351
SE-591 24 Motala
Tel: +46 141 500 00
Fax: +46 141 562 30
www.processpumparab.se

Satron Instruments Process &

Projekt AB
Box 201
SE-661 24 Säffle
Tel: +46 553 137 20
Fax: +46 553 102 69
www.satron.se

Techflow AB

Vadstenavägen 28
Box 351
SE-591 24 Motala
Tel: +46 141 21 82 08
Fax: +46 141 562 30
www.techflow.se

Ventim Ventil & Instrument AB

Flygplatsvägen 19
Box 726
SE-391 27 Kalmar
Tel: +46 480 42 91 00
Fax: +46 480 42 91 20
www.ventim.se

FINLAND

Indutrade Oy

Hankasuontie 13
FIN-00390 Helsinki
Tel: +358 207 6970
Fax: +358 207 6971 00
www.indutrade.fi

Oy Colly Company Ab

Hankasuontie 3 A
P.O. Box 103
FIN-00391 Helsinki
Tel: +358 9 4762 511
Fax: +358 9 4762 5301
www.colly.fi

EIE Maskin Oy

P.O. Box 80
FIN-10601 Tammisaari
Tel: +358 19 223 91 00
Fax: +358 19 223 91 99
www.eie.fi

Oy Fagerberg Processarmatur AB

Santaniitynkatu 4
P.O. Box 42
FIN-04201 Kerava
Tel: +358 9 274 5560
Fax: +358 9 274 55610
www.fagerberg.fi

Kiinnike-Kolmio Oy

Takojankatu 4
FIN-33540 Tampere
Tel: +358 3 253 1880
Fax: +358 3 253 1990
info@kiinnikekolmio.fi

Kontram Oy

Olarinluoma 12
P.O. Box 88
FIN-02201 Espoo
Tel: +358 9 8866 4500
Fax: +358 9 8866 4599
www.kontram.fi

Oy Lining Ab

Riihikuja 5
FIN-01720 Vantaa
Tel: +358 9 4764 611
Fax: +358 9 4764 6220
www.lining.fi

Lining Components Oy

Luoteisrinne 4
FIN-02270 Espoo
Tel: +358 9 4764 611
Fax: +358 9 4764 6226
www.liningcomponents.fi

Maansähkö Oy

Olarinluoma 12
FIN-02200 Espoo
Tel: +358 9 8866 4700
Fax: +358 9 8866 4798
www.maansahko.fi

Oy Maantera Ab

Keinumäenkuja 2
P.O. Box 70
FIN-01511 Vantaa
Tel: +358 9 615 322
Fax: +358 9 6153 2350
www.maantera.fi

Pinteco Oy

Koivupuistontie 16
P.O. Box 195
FIN-01301 Vantaa
Tel: +358 9 836 2950
Fax: +358 9 8362 9511
www.pinteco.fi

Oy Tecalemit Ab

Hankasuontie 13
P.O. Box 78
FIN-00391 Helsinki
Tel: +358 9 547 701
Fax: +358 9 547 1779
www.tecalemit.fi

Oy Teollisuusapu Ab

Kirkkniementie 6
FIN-08800 Kirkkniemi
Tel: +358 19 340 231
Fax: +358 19 340 247
www.teollisuusapu.fi

Vipmek Oy

Hankasuontie 3 A
P.O. Box 104
FIN-00391 Helsinki
Tel: +358 9 4762 5800
Fax: +358 9 4762 5810
www.vipmek.fi

YTM-Industrial Oy

Riihikuja 5
FIN-01720 Vantaa
Tel: +358 9 4764 613
Fax: +358 9 4764 6440
www.ytm.fi

Warla Trade Oy

Riihikuja 5
FIN-01720 Vantaa
Tel: +358 9 4764 6202
Fax: +358 9 4764 6259
www.warlatrade.fi

DANMARK**Colly Company A/S**

Avedøreholmen 84
P.O. Box 1911
DK-2650 Hvidovre
Tel: +45 36 77 63 00
Fax: +45 36 77 44 51
www.colly.dk

Diatom A/S

Avedøreholmen 84
P.O. Box 1911
DK-2650 Hvidovre
Tel: +45 36 77 36 00
Fax: +45 36 77 36 33
www.diatom.dk

Gustaf Fagerberg A/S

Kornmarksvej 8-10
Postboks 267
DK-2605 Brøndby
Tel: +45 43 29 02 00
Fax: +45 43 29 02 02
www.fagerberg.dk

Granzow A/S

Ejby Industrivej 26
DK-2600 Glostrup
Tel: +45 43 20 26 00
Fax: +45 43 20 26 99
www.granzow.dk

NORGE**Elmeko AS**

Bærumsveien 375
Postboks 80
NO-1306 Bærum Post-terminal
Tel: +47 67 57 22 70
Fax: +47 67 57 22 80
www.elmeko.no

Fagerberg Norge a.s.

Pancoveien 28
Postboks 536
NO-1624 Gressvik
Tel: +47 69 355 530
Fax: +47 69 355 531
www.fagerberg.no

GPAA/S

Verkstedsvæien 23
P.O. Box 427
NO-1401 Ski
Tel: +47 64 85 68 00
Fax: +47 64 85 68 01
www.gpa.no

HOLLAND**Aluglas B.V.**

Johan Enschedeweg 21
P.O. Box 268
NL-1420 AG Uithoorn
Tel: +31 297 514 620
Fax: +31 297 514 634
www.aluglas.nl

Hanwel Europe B.V.

Parallelstraat 50
P.O. Box 309
NL-7570 AH Oldenzaal
Tel: +31 541 858 500
Fax: +31 541 858 501
www.hanwel.com

HP Valves BV

Kleibultweg 69
P.O. Box 151
NL-7570 AD Oldenzaal
Tel: +31 541 519 555
Fax: +31 541 522 045
www.hpvalves.com

Gimex technische keramiek b.v.

Oudenhof 18
P.O. Box 220
NL-4190 CE Geldermalsen
Tel: +31 345 574 255
Fax: +31 345 574 866

HITMA B.V.

Anton Philipsweg 1
P.O. Box 175
NL-1420 AD Uithoorn
Tel: +31 297 514 614
Fax: +31 297 514 777
www.hitmagroep.nl

BELGIEN**N.V.Hanwel Belgium S.A.**

Industriezone TTS – Zone B
Winninglaan 15
BE-9140 Temse
Tel: +32 371 103 53
Fax: +32 371 105 79

TYSKLAND**GEFA Processtechnik GmbH**

Germaniastraße 28
Postfach 700110
DE-44371 Dortmund
Tel: +49 231 61 00 90
Fax: +49 231 61 00 980
www.gefa.com

ESTLAND**AS Industek**

Kadaka tee 131
EE-12915 Tallinn
Tel: +372 666 2800
Fax: +372 666 2801
www.industek.ee

AS Tecalemit

Kadaka tee 131
EE-12915 Tallinn
Tel: +372 666 2820
Fax: +372 666 2821
www.tecalemit.ee

LETTLAND**SIA Indutek LV**

Biekensalas iela 6
LV-1004 Riga
Tel: +371 7 804 949
Fax: +371 7 804 948
www.indutek.lv

SIA Tecalemit

Biekensalas iela 6
LV-1004 Riga
Tel: +371 7 804 940
Fax: +371 7 804 941
www.tecalemit.lv

LITAUEN**UAB Industek**

Verkiu street 29-6
LT-09108 Vilnius
Tel: +370 5 2700 225
Fax: +370 5 2700 227
www.industek.lt

UAB Tecalemit

Zirmonu street 139
LT-09108 Vilnius
Tel: +370 5 236 3665
Fax: +370 5 236 3664
www.tecalemit.lt

RYSSLAND**ZAO Indutek STP**

Tsvetochnaya street 16, office 4
RU-196084 St. Petersburg
Tel: +7 812 326 9500
Fax: +7 812 326 9501

ZAO Tecalemit STP

Tsvetochnaya street 16, office 4
RU-196084 St. Petersburg
Tel: +7 812 380 2114
Fax: +7 812 380 2115



Indutrade AB
Box 6044
SE-164 06 Kista
Telefon +46 8 703 03 00
Telefax +46 8 752 79 39
www.indutrade.se