

KANTON

ÅRETS
BÖRSBOLAG
2019



OM ÅRETS BÖRSBOLAG

Sveriges mest omfattande tävling inom finansiell kommunikation

Årets börsbolag är Sveriges mest omfattande tävling inom finansiell kommunikation och investerarrrelationer. Tävlingen startades 1980 av Aktiespararna och har arrangerats av Kanton sedan 2007. I samband med detta infördes de tre deltävlingarna: Bästa årsredovisning, Bästa delårsrapport samt Bästa IR-webbplats som ligger till grund för totalresultatet idag.

För ökad transparens

Syftet med Årets börsbolag är att höja ambitionsnivån hos bolagen, skapa praxis gällande finansiell och icke-finansiell information till bolagens alla intressenter samt uppnå en mer enhetlig rapportering. En transparent informationsgivning till bolagens alla intressenter kan resultera i en minskad riskpremie och en mer rättvis värdering.

Ett bolag omnämns Årets börsbolag

Endast ett bolag kan bli Årets börsbolag, oavsett vilken lista som det är noterat på. Vinnaren är det bolag med bäst totalresultat i de tre deltävlingarna Bästa årsredovisning, Bästa delårsrapport och Bästa IR-webbplats. Hedersomnämningarna lämnas till de bolag med bäst resultat i respektive deltävling.

Omfattning och kriterier

Tävlingen Årets börsbolag omfattar bolag med säte i Sverige som är primärnoterade på Nasdaq Stockholms samtliga listor, NGM Equity Stockholm, First North, First North Premier samt Nordic SME.

Bolag som önskat delta har själva fyllt i en självvärdering utifrån kriterier i respektive deltävling. Tävlingskriterierna är baserade på internationell forskning inom området för investerarrrelationer och utformade i samarbete med Aktiespararna. Bedömningen av resultaten är kvantitativ och har sedan kvalitetssäkrats av Kanton.

Statistik och årets jury

För att säkerställa objektiv statistik och jämförelse samt identifiera trender granskar Kanton samtliga bolag på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 med kriterierna i Årets börsbolag som underlag.

De fem bolag med högst poäng efter denna granskning har nominerats till juryns hederspris. Priset syftar till att lyfta fram bolag som uppfyller kriterierna i Årets börsbolag på ett bra sätt och visar upp en föredömlig, transparent och enhetlig informationsgivning i de finansiella rapporterna och på IR-webbplatsen.



[Läs mer om Årets börsbolag](#)

INLEDANDE ORD

I vad som nu börjar bli en tradition delar vi med oss av vad vi hittat under året i detta kompendium i form av statistik, goda exempel, trender och allmänna observationer. I år inkluderas inte bara statistik från årsredovisningar utan även från IR-webbplatser och delårsrapporter. Hoppas ni finner det användbart!



Stefan Pedersen
Manager, Kanton

Ett speciellt år

Årets börsbolag har som så mycket annat i samhället detta år påverkats av den rådande pandemin och vi är glada att vi kunde hålla avslutningen för tävlingen den 3 september även om det den här gången blev i ett digitalt format. Vi är vana vid ett personligt och diskussionsrikt event och det blir såklart inte riktigt samma sak när det sker digitalt. Med det sagt var det extra kul att se så många deltagare i år.

Tack för ert starka engagemang

Utöver alla eventdeltagare vill jag i vanlig ordning tacka alla som varit delaktiga under året som gått; deltagarna i tävlingen, vår nya jury bestående av Agnetha Jönsson, Erik Sjöström och Hans Borneroth, alla som hjälpt till med kvalitetssäkring och planering, samt alla de bolag som även om de inte deltar i tävlingsmomentet fortsätter använda sig av kriterierna för att förbättra sin finansiella kommunikation. Personligen är jag nog gladast över alla de som bidrar med intressanta frågeställningar, diskussioner och återkoppling. I ett överraskande jämt flöde under året tillbringar jag i snitt över en timme i veckan i samtal och mejlkonversationer med intressenter som hör av sig från såväl noterade och onoterade bolag som akademien, privatpersoner, börser och revisionsbolag. Det är mycket tack vare detta som vi finner inspirationen att köra på år efter år.

Platzer Fastigheter vinnare av Årets börsbolag 2019

Vi riktar ett stort grattis till Platzer som stod som välförtjänt segrare av Årets börsbolag 2019 efter att

ha vunnit samtliga tre deltävlingar. Platzer har under flera år skämt bort oss med väldigt innehållsrika och transparenta finansiella rapporter, men i år vill jag särskilt lyfta deras fantastiska arbete med att applicera samma anda även på IR-webbplatsen. Totalt vann Platzer med imponerande 99 poäng, vilket är de högsta poängen vi haft sedan kriterierna viktades om 2017.

Trenden mot en allt jämnare toppstrid håller i sig och detta beror främst på att allt fler bolag jobbar mer aktivt med sin IR-webbplats och lär sig utnyttja även digitala kanaler för att nå ut till sina intressenter. Våra deltagare håller en hög nivå även i år och förtjänar att känna sig stolta över sitt arbete, även om det såklart alltid finns förbättringspotential.

Årets spaning och nytt jurypris

I år utökade vi granskningen som ligger till grund för den statistiska referenspunkten vi använder oss av. Utöver samtliga årsredovisningar tillhörande bolag på OMX Nordic 40 innehåller årets granskning även delårsrapporter och IR-webbplatser samt att bolag på OMX Stockholm 30 inkluderats. Granskningen ligger till grund för nomineringarna till ett nytt hederspris utdelat av vår jury. Jag vill passa på att säga ett stort grattis till Investor som vann mot starkt motstånd mycket tack vare sin väl förmedlade värdeskapandeprocess.

Jag hoppas att informationen i detta kompendium kommer er till god användning och att ni alla får en fin höst fylld med lyckade projekt!

ÅRETS BÖRSBOLAG 2020

PLATZER FASTIGHETER AB

Med maxpoäng både i Bästa årsredovisning och Bästa delårsrapport samt med högst poäng i Bästa IR-webbplats står Platzer Fastigheter som totalsegrare i Årets börsbolag 2019 med 99 poäng av maximala 102.



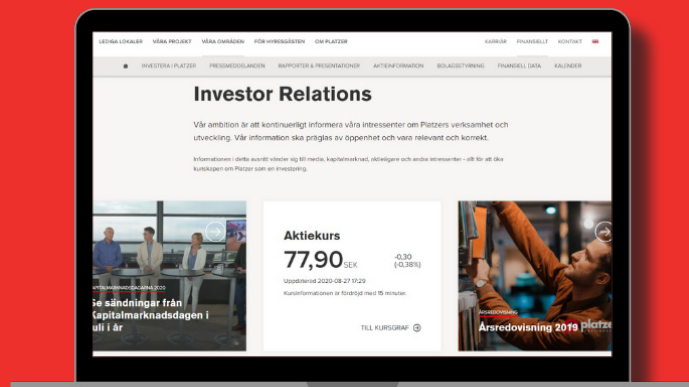
Genom Platzers heltäckande årsredovisning löper en röd tråd som har sin utgångspunkt i en tydligt definierad strategisk inriktning och affärsmodell. Rapporten guidar läsaren i vad bolaget gör och varför, hur dess omvärld ser ut och fördelen med att som investerare vara med på resan. Den löpande finansiella rapporteringen under året sker i form av välfyllda och transparenta delårsrapporter vars genomarbetade innehåll når marknaden strax efter periodens slut. Som komplement till rapporteringen finns en lättnavigerad hemsida där användaren hittar allt från historiska data till aktuella intervjuer med VD och CFO. Genom att effektivt utnyttja möjligheterna i var och en av de tre kanalerna gör Platzer det möjligt för sina intressenter att enkelt sätta sig in i bolaget, följa med i dess utveckling och därmed fatta välgrundade beslut.

VINNARE AV:

BÄSTA ÅRSREDOVISNING



BÄSTA DELÅRSRAPPORT



JURYNS HEDERSPRIS GÅR TILL...

... Investor AB!

Fem bolag nominerades efter Kantons granskning av OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30. Efter en noga överläggning utifrån transparens, väsentlighet och enhetlighet i bolagens finansiella och icke-finansiella informationsgivning har juryn utsett Investor AB som vinnare av Juryns hederspris.

För att säkerställa objektiv statistisk och jämförelse samt identifiera trender granskar Kanton samtliga bolag på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 med kriterierna i Årets börsbolag som underlag. De fem bolag med högst poäng efter denna granskning nominerades till Juryns hederspris.

De fem nominerade bolagen var:

- Investor
- SEB
- SKF
- SSAB
- Swedbank

Juryn består av verksamma experter inom området för investerarrationer, aktieanalys och förvaltning vilka sedan har granskat, värderat och jämfört de nominerade bolagen. Juryns bedömning har utgått från transparens och väsentlighet i den finansiella och icke-finansiella informationen samt enhetlighet i utformningen av bolagens årsredovisning, delårsrapport och IR-webbplats.



”

I sin årsredovisning utgår Investor från ägarperspektivet och beskriver strategi för värdeskapande, val av innehav, samt synen på ägande och styrning på ett genomgående tydligt och enkelt sätt. Utifrån strategin har Investor satt upp mål av både finansiell och icke-finansiell natur och presenterar aktuella och historiska utfall tillsammans med andra för användaren relevanta nyckeltal. Delårsrapporterna publiceras snabbt och effektivt vilket tillsammans med den användarvänliga och informationsrika hemsidan ger en aktuell bild av såväl koncernens som de individuella innehavens utveckling.

Tillsammans ger de tre kanalerna en god överblick över bolagets värdeskapande, såväl historiskt som mål och strategier inför framtiden. Oavsett om mottagaren är finansiella institutioner eller privata investerare, besvarar kommunikationen frågan om varför man ska investera i bolaget.

Å
R
E
T
S

J
U
R
Y



Agnetha Jönsson är i dag analytiker på Dagens Industri. Hon har i många år följt aktiemarknaden i olika roller, som aktiemäklare hos SEB och aktiechef på Treviso Private Banking. Sedan 2004 har Agnetha arbetat som ekonomijournalist, bland annat som börsredaktör på Affärsvärlden samt som chefredaktör för Aktiespararen och Finansliv.



Erik Sjöström har arbetat som aktieanalytiker och portföljförvaltare sedan 1997. Erik har bland annat varit ansvarig för den fundamentala aktieförvaltningen på Skandia och är idag ledamot i Första AP-fondens styrelse.



Hans Börneroth har mer än 20 års erfarenhet från kapitalmarknaden. Hans har arbetat som analytiker, konsult, utredare och föreläsare på bland annat DI Akademi, Aros Securities, Deloitte och Aktiespararnas företagsutbildning med inriktning finansiell ekonomi. Hans är idag Senior Adviser på Kanton Finansiella Rådgivning AB.

GRANSKNING OCH STATISTIK

Statistiken från årets granskning ger inblick i hur väl Nordens största bolag uppfyller tävlingens kriterier. Den har även gett Kanton möjlighet att identifiera trender och utvecklingsområden inom finansiell rapportering och investerarkommunikation.

OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30

består av de 40 största och mest aktivt omsatta aktierna på de nordiska börserna och de 30 mest omsatta aktierna på Stockholmsbörsen.

För att säkerställa objektiv statistik och jämförelse samt identifiera trender granskar Kanton samtliga bolag på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 med kriterierna i Årets börsbolag som utgångspunkt.

Tävlingskriterier

Kriterierna i Årets börsbolag är baserade på internationell forskning på området för investerrelationer och har utformats tillsammans med Aktiespararna. Kriterierna täcker ett brett spektrum av bolagens investerarkommunikation och är uppdelade i tre delar; Bästa årsredovisning, Bästa delårsrapport och Bästa IR-webbplats. Exempel på områden som beaktas är grundläggande bolagsbeskrivning, marknads- och hållbarhetsinformation, nyckeltalsöversikt och uppföljning av mål.

Kriterierna för Bästa årsredovisning innehåller 15 huvudkriterier fördelade på 43 poäng. Kriterierna för Bästa delårsrapport innehåller 8 huvudkriterier fördelade på 23 poäng och kriterierna

för Bästa IR-webbplats innehåller 12 huvudkriterier fördelade på 36 poäng.

Kriterierna presenteras i sin helhet i slutet av detta kompendium.

Granskningsunderlag

De finansiella rapporter som ligger till underlag för statistiken är bolagens årsredovisningar för räkenskapsåret 2019 alternativt 2018/2019 för de bolag med brutet räkenskapsår samt bolagens delårsrapporter för perioden januari–september 2019. Bolagens IR-webbplatser har granskats under perioden maj–juli 2020.

Årets granskning omfattar utöver kriterierna även ett antal extra granskningspunkter som är aktuella inom finansiell rapportering just nu och som bedöms utgöra

ett intressant komplement till årets statistik. Resultatet av denna bonusspaning återfinns inom relevanta områden i detta kompendium.

Baserat på resultaten i granskningen av bolagens finansiella rapporter och IR-webbplatser har Kanton valt ut ett antal förbättringsområden i vilka bolag kan stärka sin informationsgivning. Dessa områden presenteras som fokusområden genom kompendiet och varvas med statistik och goda exempel som stöd och vägledning i förbättringsprocessen.

Årets utvalda fokusområden är:

- Allmänna observationer
- VD- och ordförandeord
- Investment case
- Finansiella och icke-finansiella mål
- Affärsidé, affärsmodell och strategier
- Marknad och konkurrenter
- Hållbarhetsinformation
- Översikt nyckeltal
- Risker och osäkerhetsfaktorer

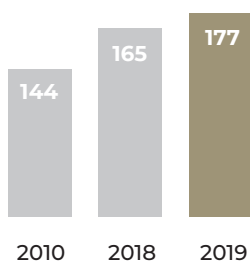
ALLMÄNNA OBSERVATIONER

Sidantalet i bolagens rapporter fortsätter öka. Globala målen trendar bland de stora bolagen och allt fler inkluderar hållbarhetsrelaterade nyckeltal i delårsrapporten. Det är dock fortfarande få bolag som utnyttjar möjligheten att sälja in bolaget som en bra investering genom ett så kallat investment case.

Sidantalet i bolagens rapporter fortsätter öka

Omfånget på bolagens rapporter fortsätter växa. Det är inte ovanligt att hitta delårsrapporter på över 50 sidor eller årsredovisningar på över 200 sidor. Trots det ökade sidantalet ligger medianpoängen bland de stora bolagen på 7 poäng av 23 möjliga för delårsrapporterna och 22 poäng av 43 möjliga för årsredovisningarna. Omfånget på IR-webbplatsen är svårare att meningsfullt kvantifiera men även här är resultatet lägre än förväntat med en median på 12 poäng av 36 möjliga.

Antal sidor i årsredovisningen i snitt:



15 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterar digitala årsredovisningar på sina IR-webbplatser.

23 % av bolagen presenterar årsredovisningen i ett liggande format.

Bolagen är ambitiösa i sitt arbete och rapporterna blir både längre och mer bolagsspecifika. Frågan vi ställt oss efter årets granskning är dock om relevant, väsentlig och användarvänlig information tyvärr överskuggas av det informationsöverflöd vi nu ser.

Digitala årsredovisningar åter på frammarsch?

Redan för tio år sedan var intresset stort för digitala redovisningar, men på grund av resurser och det fortsatta behovet av den analoga årsredovisningen tog den aldrig riktigt fäste hos en bredare grupp. Nu ser vi dock åter ett uppsving. Nästan var femte bolag har en fulländad digital årsredovisning som komplement till den traditionella nerladdningsbara pdf:en.

Andra lösningar bolag tar till för att anpassa sin kommunikation till det digitala landskapet är bland annat att årsredovisningen laddas ner i ett liggande format. Mer än var femte bolag har sin

årsredovisning i ett liggande format anpassat efter dagens skärmanvändning.





Trender inom hållbarhetsredovisning

En tydlig trend som håller i sig är bolagens rapportering om FN:s Globala mål för hållbar utveckling. Närmare nio av tio bolag refererar i någon grad till de Globala målen i sin årsredovisning.

Allt fler väljer att på något sätt följa upp sitt hållbarhetsarbete i den löpande delårsrapporteringen. Dock visar granskningen att av de 17 procent som redovisar hållbarhetsrelaterade nyckeltal i delårsrapporten är det bara cirka hälften som följer upp sina hållbarhetsrelaterade mål. Det finns i detta avseende en diskrepans i vilka nyckeltal bolagen uttrycker sina mål i och vilka som sedan löpande följs upp.

17 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterar hållbarhetsrelaterade nyckeltal i delårsrapporten.

Endast **63 %** av bolagen som presenterar hållbarhetsrelaterade nyckeltal i delårsrapporten följer upp på hållbarhetsrelaterade mål.

Grundläggande bolagsinformation

Bland den mest grundläggande bolagsinformationen visar årets granskning fortsatt att stora koncerner har svårt att beskriva sin affärsidé men tycker att utelämnandet av en beskrivning av värdeskapandemodellen är mer kritisk att åtgärda. Fortsatt beskriver enbart sju av tio bolag sin affärsmodell i årsredovisningen och mindre än hälften av bolagen beskriver den på sin IR-webbplats.

Det är något fler bolag än tidigare år som presenterar ett investment case men fortfarande är det mindre än vart fjärde bolag som samlat motiven att investera i bolaget i sin årsredovisning och knappt vart tredje bolag presenterar ett investment case på sin webbplats. Det är förvånansvärt få bolag som tar tillvara på möjligheten att på ett tydligt sätt sälja in bolaget som en bra investering, vilket borde ligga i alla noterade bolags intresse.

VD-ord 13

Vår tydliga strategi för lönsam tillväxt



VÄGEN TILL LÖNSAM TILLVÄXT

Electrolux tillämpar en bredsträckt modell för alla affärsområden. Den inkluderar ett säkerställt och stabilt, lönsamt och tydligt fokus. I det andra steget är affärsmodellerna resilienta mot omvärldsändringar samt har tydliga konkurrensfördelar som möjliggör långsiktig uthållbar lönsamhet. Det tredje steget är att öka tillväxten på ett målinriktat sätt.

- 1 Stabilitet & fokus
- 2 Utvärdering av affärsmodell
- 3 Årlig tillväxt
- Lönsam tillväxt

ELECTROLUX AFFÄRSMODELL

För att uppnå koncernens företagsaffär - Shape living for the better - och driva lönsam tillväxt tillämpar Electrolux en affärsmodell som fokuserar på att skapa enalettande konsumentupplevelser

Innovation inom smarta produkter, design och hållbarhet

Engagerade konsument- och hög kvalitet

Ett tydligt konsumentfokus

Produkter med starka varumärken och utvalda prissättningar

Engagerade konsument- och hög kvalitet

Elektrisk verksamhet

Kompetens, learning och utsträckt förädlings

For att stärka konkurrenskraften

Högare tempo på utvecklingsområden

Digital omvandling

Hållbar utveckling

Drivkraften för framtiden

ELECTROLUX BEREDNINGSD 2019

14 VD-ord

Vi firar 100 år av att göra livet bättre



► **Electrolux 100 år**

Electrolux fyllde 100 år 2019 och vi kan vara stolta över vår affärsresa under det senaste århundradet. Jag är överglad om att våra värdeutvecklade varumärken, vår långsiktiga avinnövad, framgångsrik fokus på forskning, tidigt och omfattande ledarskap inom hållbarhet är avgörande styrkor som gör Electrolux väl positionerat att leverera lönsam tillväxt i framtiden.

100 år av att göra livet bättre

Med fokus på hållbara matvaror, kläd- och en bättre hemmiljö för hundratals miljoner människor runt om i världen under det senaste århundradet har vi inte bara förbättrat konsumenternas livskvalitet, utan också samhället de lever i. Vårt företag är en del av en industri som har revolutionerat hushållsarbete, ökat hygien och matvaror på mindre än ett halvt sekel.

Ledarskap inom hållbarhet - en konkurrensfördel

Under 1990-talet var vi det första vitvaruföretaget som fokuserade på hållbarhet, vilket har varit kärnan i Electrolux strategiska sedan dess. Sjögår varumärket Electrolux associerat med hållbarhet, vilket jag är övertygad om ger möjligheter för ytterligare tillväxt.

Hållbara produkter är mer lönsamma. Våra mest resurseffektiva produkter svarade för 23% av totalt antal sålda produkter och 52% av bruttovinsten under 2019.

Vi frände vårt löbetecken genom att lansera Better Living-programmet - ett betydande och omfattande initiativ för att förbättra våra framtida inom hållbarhet. Programmet innehåller ett brett spektrum av åtgärder och mål fram till 2030 och är vårt största steg för att bli ett mer hållbart livsstil även de kommande 100 åren.

Sjögår aktiegarvarde

Att kunna erbjuda enastående konsumentupplevelser som bygger på innovation och en effektiv verksamhet är kärnan i vår strategi och är avgörande för att uppnå våra framtida mål. ►

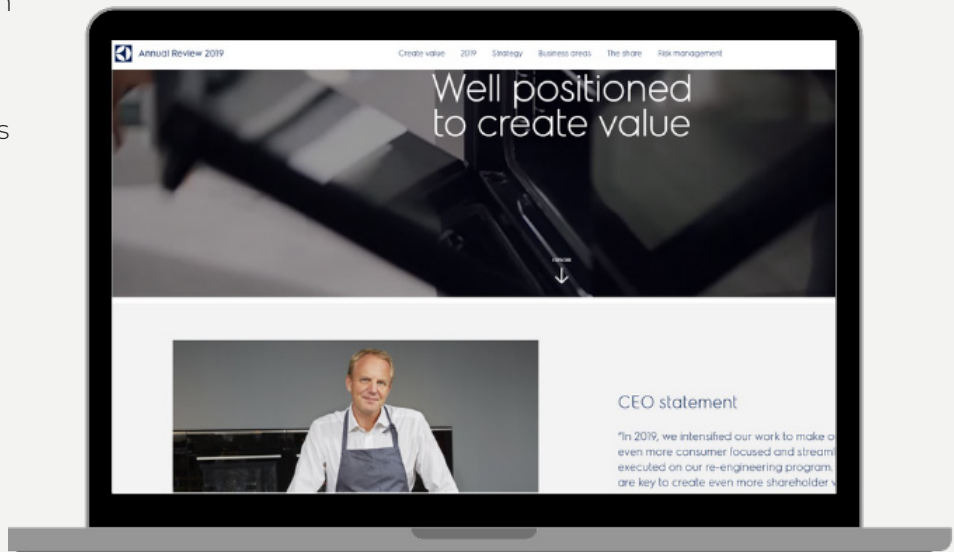
ELECTROLUX BEREDNINGSD 2019

Exempel - Electrolux

Electrolux har under flera år haft en välfylld årsredovisning med en tydlig och och grafiskt tilltalande bolagsbeskrivning. I årsredovisningen 2019 löper VD-ordet genom framvagnen varvat med en sammanfattning av bolagets strategier, mål och värdeskapandeprocess. Fördjupad information kring dessa delar hittas sedan i bolagets digitala årsredovisning som tack vare det digitala formatet lyfter samma information på ett mer levande vis.

[Se årsredovisning](#)

[Se digital årsredovisning](#)



Exempel - Boliden

Bolden presenterar kvartalsvis uppföljning av för verksamheten relevanta hållbarhetsrelaterade nyckeltal i sin delårsrapport.

[Se delårsrapport](#)

Hållbar utveckling

Q3
2019

	Kvartal			12 mån		Helår	
	3-2019	3-2018	2-2019	okt-sep	2018	Mål 2019	
Olycksfall (LTI) per miljon arbetade timmar	4,7	3,3	1,4	4,9	5,1	0,0	
Sjukfrånvaro, %	3,5	3,8	4,3	4,3	4,5	≤ 4	
Metaller till vatten, intensitet ¹	61,7	49,8	31,3	38,6	40,6	≤ 27,3	
Metaller till luft, intensitet ¹	49,4	51,6	55,5	47,2	49,2	≤ 65,9	
Svaveloxid till luft, Kon	1,5	1,9	1,4	6,5	7,7	≤ 7,2	
Koldioxidintensitet, ton CO ₂ /ton metall	0,62	0,64	0,66	0,85	0,64	≤ 0,65	
Allvariga miljöincidenter, per månad ²	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	

¹ Intensiteten baseras på utsläpp av ton metallekvivalenter per miljoner ton metaller som producerats. Metallekvivalenterna visar in påverkan på samhälle och miljö vid utsläpp av metaller till luft och vatten.
² En allvarig händelse som orsakar eller potentiellt kan orsaka betydande miljöpåverkan.

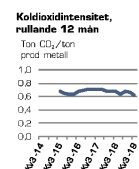
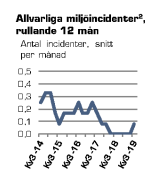
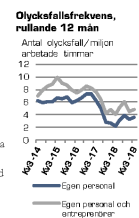
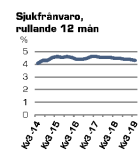
MEDARBETARE

Medelantalet anställda (heltdagskvivalenter) var 5 969 (5 789). Olycksfallsfrekvensen för egna anställda och entreprenörer var under det tredje kvartalet 4,7 (3,3). Den senaste tolv månadersperioden var motsvarande siffra 4,9, vilket var något lägre än utfallet för helåret 2018. Bolden arbetar långsiktigt med utvecklingen av säkerhetskulturen genom bland annat proaktiv riskhantering samt ett ökat engagemang i arbetsmiljöfrågor bland både anställda och entreprenörer.

YTTRER MILJÖ

Utsläpp av metaller till luft var på fortsatt låga nivåer och under målet för 2019, vilket är ett resultat av tidigare års investeringar i bland annat nya reningsfilter. Även koldioxidintensiteten för kvartalet var bättre än målet för 2019. Utsläppen av svaveloxid till luft var i linje med föregående kvartal men lägre än ifjol. De åtgärder och investeringar som tidigare genomförts, bland annat den nya svavelsvavelsanläggningen i Härjedalen, har visat goda resultat.

Utsläpp av metaller till vatten ökade både mot föregående kvartal och ifjol. Detta på grund av ett utsläpp från Rönnskär. Det årliga begränsningsvärdet för utsläpp av metaller för Rönnskär överskreds därmed och incidenten klassificerades således som allvarig. Efter en intern utredning bedömdes dock den totala miljöpåverkan av utsläppet vara begränsad.



VD- OCH ORDFÖRANDEORD

VD-orden i bolagens årsredovisningar innehåller överlag mer information än tidigare. Det är dock få bolag som presenterar ett VD-ord i delårsrapporten och än färre som lämnar kommentar om hållbarhetsarbetet bolaget bedriver.

47 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade ett ordförandeord i årsredovisningen, av dessa kommenterade **77 %** av bolagen bolagsstyrningen.

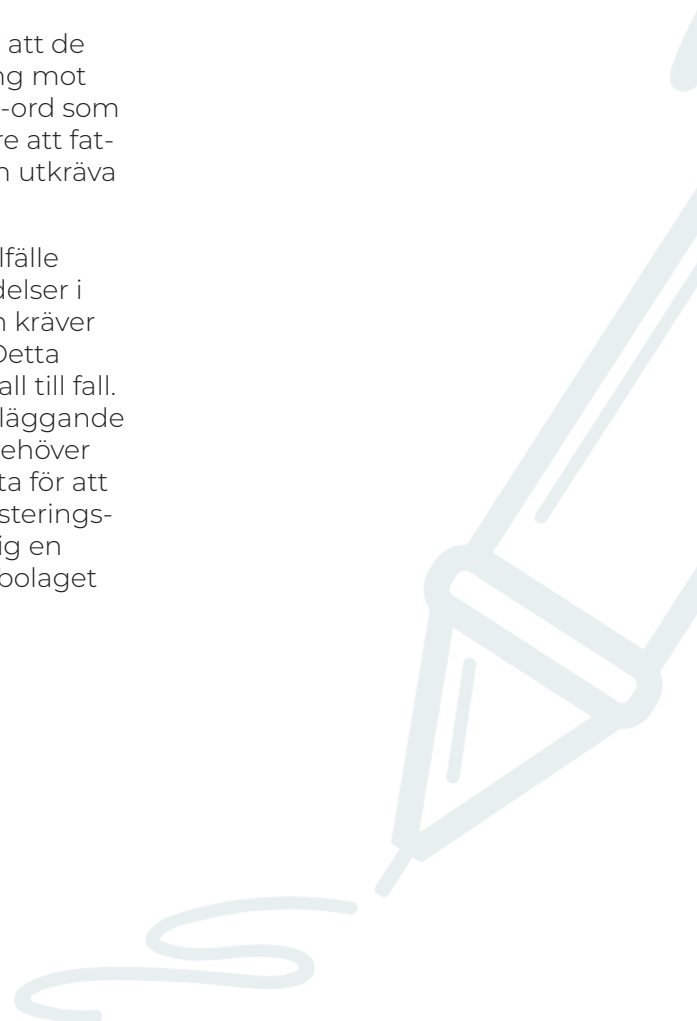
I kriterierna för Årets börsbolag tittar vi på innehållet i VD- och ordförandeord i bolagens årsredovisningar och delårsrapporter.

I årsredovisningen fokuserar kriterierna på innehållet i de ledande befattningshavarnas uttalandet, bolagen får poäng om kommentar lämnas kring framtidsutsikter, hur affärsmässiga vägval inverkat på bolagets utveckling, den finansiella utvecklingen samt om hållbarhetsarbetet bolaget bedriver kommenteras. I ordförandeordet efterfrågas även kommentar kring bolagsstyrningen.

I delårsrapporten tittar vi först och främst efter om bolagen lämnat ett VD-ord med rubrik. I uttalandet ges sedan poäng för följande kommentarer; hur affärsmässiga vägval inverkat på bolagets utveckling, den finansiella utvecklingen samt om hållbarhetsarbetet bolaget bedriver.

Syftet med kriterierna är att de ska bidra till en utveckling mot förtroendeingivande VD-ord som underlättar för aktieägare att fatta investeringsbeslut och utkräva ansvar.

Det kommer vid varje tillfälle att finnas specifika händelser i och utanför bolaget som kräver kommentarer från VD. Detta behöver bedömas från fall till fall. Det viktiga är det grundläggande förhållningssättet. Vad behöver bolagets intressenter veta för att fatta ett välgrundat investeringsbeslut och för att bilda sig en uppfattning om hur väl bolaget presterat?



Innehållet i ett VD-ord måste avgöras från fall till fall men här kommer några handfasta tips att tänka på:



Förhåll dig till tidigare lämnad information

Se på VD-ord som länkar i en kedja. Följ upp föresatser och avsiktsförklaringar som lämnats i tidigare ord.

Var balanserad

Ge en allsidig belysning av bolagets utveckling och VD:s sätt att fullgöra sitt uppdrag. VD-ordet bör redogöra för såväl framgångar som motgångar. Ingen verksamhet är fri från utmaningar och problem. Att utelämna eller tona ned dem skapar en missvisande och ofullständig bild.

Var precis

Det måste vara möjligt att bedöma bolagets prestationer och styrkor. VD bör därför presentera information på ett sätt som läsaren kan förstå och avstå från uttalanden som lämnar stort tolkningsutrymme. Kvalitativ information bör kompletteras av kvantitativ data.

Använd data jämförbara över tid och med företagets mål

Resultat ska inte bara vara jämförbara över tid, de ska också kunna ställas mot till exempel bolagets egna mål. Närmar sig företaget sina mål och i vilken takt? Om företagsledningen duckar för en diskussion om måluppfyllelse försvåras investeringsbeslut och utkrävande av ansvar.

VD HAR ORDET

Omvandling från en stark position

År 2019 var viktigt för Securitas. Vi växte snabbare än marknaden och vi genererade det högsta kassaflödet i företagets historia. Vi började implementera vår strategi för att vara ledaren när det gäller intelligent säkerhet och presenterade vår ambition om att fördubbla försäljningen av våra säkerhetslösningar och elektronisk säkerhet till 2023. Vi definierade också vårt företags syfte och introducerade det ledarskapsteam som kommer att driva omvandlingen genom nästa fas. Vi genomför förändringarna utifrån en stark position, med en ledande global och lokal närvaro, det bästa erbjudandet och de bästa medarbetarna i branschen.

TILLVÄXT OCH INVESTERINGAR

Vi arbetar ständigt för att erbjuda hög kvalitet och mer värde för våra kunder. Den organiska försäljningsväxten var 4 procent under 2019. Försäljningen av säkerhetslösningar och elektronisk säkerhet växte med 10 procent och väger nu 21 procent av vår totala försäljning. Föreläsningsgraden var 5,2 procent. Vi gjorde betydande investeringar i vår strategiska omvandling och för att skapa det mest attraktiva kunderbudet. Investeringarna kommer att förstärka vår ledande position och hjälpa till att driva effektivitet och lönsamhet på lång sikt.

Den positiva utvecklingen fortsatte i alla affärsområden i Security Services North America med en stabil lönsamhet och förbättrade rörelsemarginaler. De flesta länder i Security Services Europe har presterat väl, men lönsamhet och lönsamhet påverkades negativt av förhöjda kontrakt samt av obalanser mellan pris- och kostnadsökningar i några länder. Vi hade en stark avkastning på året i Security Services Bero America och fortsatt genomgått och utveckling i divisionen för Afrika, Mellanöstern och Asien (AMEA).

Vinsten per aktie steg med 4 procent, efter justeringar för ändrade valutakurser, jämförelseförändringar, IFRS 16 och påverkan av skatteeffekten i USA.

Med ett rekordhög kassaflöde från rörelsen på 4 902 MSEK stärkte vi vår balansräkning och minskade den räntebärande nettostocken i förhållande till EBITDA till 2,2.

Förvärv spelar en viktig roll för att stärka vårt erbjudande när det gäller säkerhetslösningar och för att påskynda vår strategiska omvandling. Vi skaffade förvärv i Australien, Storbritannien och USA, tillsammans med några mindre förvärv på andra viktiga marknader under 2019. Vi vill hålla alla nya medarbetare i Securitasfamiljen varmt välkomna.

BYGGA STYRKA INFÖR FRAMTIDEN
Den strategi som vi definierade och kommunicerade för fem år sedan, Vision 2020, har varit framgångsrik. Nu lanserar vi nästa fas. Denna fas representerar inte en förändring när det gäller strategisk riktning, utan snarare en utveckling. Den inkluderar investeringar för att ytterligare stärka vårt ledarskap inom säkerhetslösningar och för att påskynda data driven innovationer för förbättrade tjänster.

Vår önskade position är att bli samarbetspartnern om intelligent säkerhetslösningar för våra kunder. Vi fokuserar på tre

områden för att öppna den önskade positionen: 1) kundengagemang, 2) vara vårt ledarskap inom säkerhetslösningar och innovationer och 3) effektivitet.

KUNDENGAGEMANG

Vår strategi är riktad på att skapa värde för våra kunder. Vår decentraliserade verksamhetsmodell gör det möjligt för oss att vara nära våra lokala kunder, vilket i sin tur möjliggör lösa relationer för att kontinuerligt utveckla tjänst erbjudandet så att det svarar upp mot varje kundens specifika behov och önskad.

Vi har 150 000 kunder och en kundentillfredsställelse som ständigt ligger på cirka 90 procent. Det är bevis på att våra kunder värderar kvaliteten på våra tjänster och vår relation, men vi kan alltid göra saker bättre. En ölgård är att investera i en förbättrad modell för kundengagemang, vilket kommer att hjälpa oss att få ut mer av beprövade erfarenheter och konsekvent leverera bättre kvalitet och värde till våra kunder. Under året har vi också skapat en global kundengagemang för att ytterligare stärka vårt tjänst erbjudande för kunder som kräver enhetliga säkerhetslösningar av hög kvalitet, oavsett landsgränser och geografier.

LEDARSKAP INOM SÄKERHETSÖLSNINGAR OCH INNOVATION

Vi fokuserar på säkerhetstjänster och på att skapa långsiktig värde. Det är vad vi är bas på och vi genererar det högsta värdet i våra kunder genom att kombinera olika säkerhetstjänster till lösningar som är baserade på riskbedömning och på kundens behov. Vi växer snabbare än marknaden tack vare vår globala närvaro, ledande tjänst erbjudande och de högvalutabärande tjänsterna som våra kompetenta medarbetare levererar till våra kunder varje dag.

Inför nästa utvecklingsfas har vi identifierat ett antal fokusområden som kommer att förbättra vårt tjänst erbjudande till våra kunder och som kommer att driva på innovation. Det första handlar om att försläta vår kärnverksamhet. Bevakning motsvarar 77 procent av vår verksamhet och vi tjänstgör en nu effektivitet i vår bevakningsverksamhet för att förbättra att leverera tjänster av hög kvalitet. Elektronisk säkerhet är ett annat viktigt fokusområde och vi är väl positionerade för att konkurrera på denna marknad med ständigt ökande kapacitet och ett ersättnings team.



Vi hjälper dig göra din värld tryggare.

Vi ser en framtid som är mer kundskapsfokuserad, vilket kommer att kräva en omfattande lokal närvaro och tillgång till stora mängder data. Vår globala och lokala närvaro ger oss en unik förmåga att generera data. Vi kan använda information för att förbättra vår kundskaps och förståelsen för vad som skulle kunna hända. I kombination med vår förmåga att snabbt agera ger detta oss en unik position i branschen.

Vår strategi påskyndas av innovation inom intelligenta tjänster, vilket kommer att vara en spännande del av vår utveckling under de kommande åren.

EFFEKTIVITET

Vi lanserade två större omvandlingsprogram under 2019 som kommer att bidra till ökad effektivitet, modernisering och innovation. Det ena är ett globalt program för IT-omvandling och det andra är ett program för omvandling av verksamheten i Nordamerika. Båda kommer att löpa under flera år och vi gör framsteg enligt plan. Att förbättra effektivitet är viktigt för att frigöra resurser som vi kan investera i verksamheten eller för att förbättra marginalerna.

För att implementera strategin i nästa fas har vi skapat globala funktioner med fokus på kundengagemang, bevakning och elektronisk säkerhet. Vi har också gjort ett antal förändringar i ledningen och vi går in i 2020 med ett väldigt starkt team.

VI SPELAR EN VIKTIG ROLL I SAMHÄLLET

Securitas spelar en viktig roll i samhället genom att erbjuda säkerhet och trygghet på ett hållbart sätt. Vi skapar arbetstillfällen för många människor, för vissa är det första steget mot arbetsmarknaden. Som en ansvarstagande och pålitlig arbetsgivare erbjuder vi skäliga löner och en god arbetsmiljö, vilket också hjälper oss att attrahera och behålla medarbetare som delar våra värderingar och som kan tillhandahålla utmärkt kundservice.

Vi står situationen med utbrottet av COVID-19 (Coronaviruset) på mycket stort allvar och vi arbetar nära tillsammans med våra kunder för att hjälpa dem i dessa utmanande tider. Våra medarbetares hälsa och välbefinnande har naturligtvis också högsta prioritet.

Vi har nötlösarens mot oönskat beteende. Vi utvärderar alla påstådda föreläsnar, vid behov med extern hjälp. För närvarande stärker vi också upp vårt efterlevnadsarbete.

Securitas fortsätter att stärka FNs Global Compact genom sitt engagemang för dess 10 principer. Vi arbetar också till att uppfylla FNs mål för hållbar utveckling. Hållbarhet är integrerad i vår dagliga verksamhet och jag är övertygad om att det ökar värdet för våra kunder.

ETT TYDLIGT SYFTE

Under strategiprocessen fick tusentals medarbetare delta i workshops för att definiera vårt syfte som företag. Baserat på denna bakgrund har vi definierat vårt syfte så här: Vi hjälper dig att göra din värld tryggare.

Min absoluta övertygelse är att ett starkt och tydligt syfte kommer att göra oss mer framgångsrika som företag på lång sikt. Vårt inre beteende kommer att vara till fördel för våra kunder, medarbetare och investerare, utan även för samhället i stort.

Vårt syfte kommer att ge oss vägledning i alla de olika beslut som Securitas 370 000 medarbetare fattar varje dag. Från de strategiska besluten till de dagliga operativa besluten. En person som är stolt över vad hen gör och som är en del av en större helhet är alltid mer engagerad och skapar därigenom ett större värde för oss alla. Att attrahera och behålla de bästa medarbetarna är en nyckelfaktor bakom vår framgång. Att bidra till att göra världen till en tryggare plats är en väldigt stark drivkraft.

Securitas medarbetare gör skillnad för våra kunder och samhället varje dag. Vi har ett starkt engagemang och tydliga mål för att driva världens förändring. Kort och gott har vi en mycket god utgångspunkt för att leda branschen, nu och i framtiden.

Stockholm den 18 mars 2020

Magnus Ahlqvist
VD och koncernchef
Securitas AB

Securitas En- och Hållbarhetsredovisning 2019 | 5

Exempel - Securitas

I årsredovisningen 2019 leder Securitas VD oss genom bolagets finansiella utveckling och affärsmässiga vägval såväl som den strategiska planen framåt.

[Se årsredovisning](#)

91 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 kommenterade i något av VD- eller ordförandeordet i årsredovisningen hur strategiska vägval har inverkat på bolagets utveckling.

Dock kommenterade enbart **74 %** av bolagen den finansiella utvecklingen.

VD- OCH ORDFÖRÄNDEORD GODA EXEMPEL

2018/19 IN BRIEF

2019, the Board of Directors decided today an extraordinary dividend of EUR 0.84 (DKK 6.24) per share, totaling EUR 110 million. To support an optimal capital structure, the Board of Directors proposes, subject to the approval of the Annual General Meeting, paying an ordinary dividend of EUR 0.95 (DKK 7.07) per share - or EUR 125 million - for the financial year 2018/19.

NATURE'S NO. 1 STRATEGY REVIEW

Every two years, Chr. Hansen performs a thorough strategy review conducted between the executive leadership and the Board of Directors. After receiving final approval by the Board of Directors, the results are presented at a Capital Markets Day. During the first half of 2019/20, this process will take place again. The strategic direction of Chr. Hansen should not be expected to change materially. We will remain committed to leveraging the full potential of the microbial platform and look for new opportunities to expand our business into adjacent areas to the ones we are successfully competing in today. We will also evolve the method of customer-centricity to ensure that our customers experience a Chr. Hansen which is even more innovative and value adding.

FOCUS IN 2019/20 ON IMPROVING EXECUTION

In the coming year, until the strategy review is completed, the leadership team will be focused on improving the execution of Nature's no. 1 Sustainability strategy. The more challenging macroeconomic environment requires leveraging the full capabilities of Chr. Hansen to raise the bar in terms of growth performance.

In Food Cultures & Enzymes, we will focus on driving conversion further, while also continuing to drive penetration of bioprotective solutions in several food applications. We will also maintain the focus on broadening the product solutions to our customers and on winning business across segments. The offering of digital services to our dairy customers will also continue after the good interest and solid results in 2018/19.

In Health & Nutrition, our focus will be on launching new products in Human Health, and on continuing to strengthen our route to market in Animal Health. In Plant Health, we will focus on expanding the use of Quatro® and Preservo® in Latin America through our partner, FMC, while also preparing to roll out the products commercially in the US.

In Natural Colors, the focus will be on maintaining the growth momentum in coloring foods, continuing to work on conversion projects in North America and managing the profitability of the larger conventional natural color business.

Our results in 2018/19 would not have been possible without the commitment, engagement and passion of our colleagues all over the world. We would like to thank all of them for their dedicated efforts in the past year, and we look forward to accelerating our execution of Nature's no. 1 Sustainability strategy with them.

Dominique Ransche
Chair of the Board

Mauricio Graber
President & CEO



CHR. HANSEN ANNUAL REPORT 2019/20

Exempel - CHR Hansen Holding

CHR Hansen Holding har slagit ihop VD- och ordförandeordet i sin årsredovisning 2019 och får nästintill full pott gällande uppfyllnad av kriterier i VD- och ordförandeordets innehåll.

[Se årsredovisning](#)

Det är inte helt ovanligt att VD- och ordförandeord presenteras tillsammans. Av de bolag som presenterade ett ordförandeord i årsredovisningen hade **23 %** av bolagen samlat VD- och ordförandeord.

Exempel - Investor AB

I anslutning till VD-ordet i årsredovisningens inledning presenterar Investor ett ordförandeord som tar fasta på både bolagets framgångar och utmaningar framåt.

[Se årsredovisning](#)

Ordföranden har ordet

Kärs medeltidigens

I år avsåg vi att utvärdera våra investeringar i relation till våra värdepappersinnehavare. Vi har varit lyckliga att kunna göra detta tillsammans med våra värdepappersinnehavare. Vi har varit lyckliga att kunna göra detta tillsammans med våra värdepappersinnehavare. Vi har varit lyckliga att kunna göra detta tillsammans med våra värdepappersinnehavare.

Från måkällare till bilskikt

Världen har blivit bättre för många tack vare globaliseringen, men för närvarande står vi inför en multilateral värld till en värld med mer regionala och bilaterala handelsavtal. Jag är övertygad om att framtiden är en god kraft som inte bara kommer att stärka regionala avtal, utan också globala avtal. Detta sammanhang är en utmaning för oss som värdepappersinnehavare. Vi måste hitta sätt att stärka våra värdepappersinnehavare och våra värdepappersinnehavare.

Framsteg och utmaningar

Som långvägigt engagemang i våra värdepappersinnehavare och innovation inom AI, robotik och autonomt fordon. Det här området förklarar bara att accelerera utvecklingen av autonoma fordon. Detta innebär dock nya teknologier som förknippade med nya utmaningar och risker. Öppenheten är en sådan utmaning som vi behöver ta med oss i våra värdepappersinnehavare. Detta innebär dock nya teknologier som förknippade med nya utmaningar och risker. Öppenheten är en sådan utmaning som vi behöver ta med oss i våra värdepappersinnehavare.

40%
totalt aktivt förhållande till investerares



Jacob Willeberg
Styrelsen ordförande

En starkt är för Investor

Jag är stolt över att 2019 var ett starkt år för Investor, men jag är ännu starkare över att vi fortsatt att överträffa Stockholmsbörsen och vårt eget målsättningar de senaste 20 åren. Investora finansställa ställning är stark, vilket gör att vi kan stödja våra företag och tillvarata möjligheter under den pågående krisen. Som värdepappersinnehavare vill jag tacka vår vd Johan Forszell och hela teamet på Investor för deras utmärkt engagemang för att skapa goda resultat. Stuffedet vill jag tacka er, våra medeltidigare, för ert fortsatta förbättrande och stöd. Min uppriktiga ambition är att investera fortsatta att tjäna er väl.

Affärsidé och framtid

Framtiden i våra bygger på förnyelsekraft och innovation och alla våra ägare, ettiskt och följ reglerna. Investora och

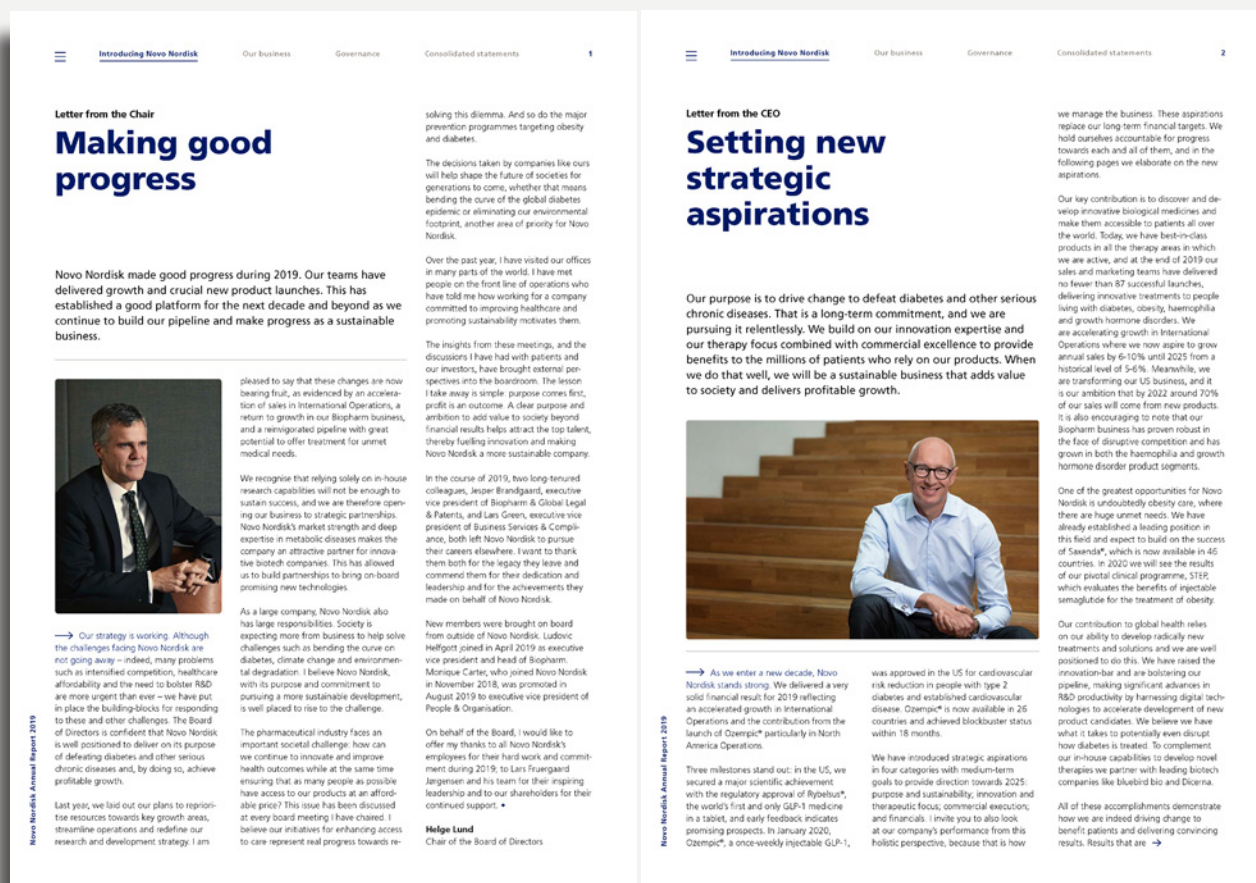
66 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade ett VD-ord med rubrik i delårsrapporten, av dessa kommenterade endast **16 %** av bolagen hållbarhetsarbetet bolaget bedriver.

Exempel - Novo Nordisk

Novo Nordisk presenterar både ett VD-ord och ordförandeord i årsredovisningens inledning. De båda orden är välskrivna och kompletterar varandra, orden leder läsaren igenom bolagsstyrningen under året såväl som den finansiella utvecklingen.

[Se årsredovisning](#)



VD- OCH ORDFÖRÄNDEORD GODA EXEMPEL

VD och koncernchef Jonas Samuelsons kommentar

Innovation och effektivitet är grundprinciper för att driva kärnan framåt. Under kvartalet stärkte vi affärerna för tillväxt för framtiden genom att lansera bannerytande produkter och flera nya effektiviseringsåtgärder.

Återigen har vår investeringsfokus bidragit till försäringstillväxt och resultat. Jag är särskilt nöjd med att samliga affärsområdena fortsatt gör ett mycket bra jobb och att konsumenter ännu väljer våra produkter. Den nya serien av köksvaror som lanserades i Europa under kvartalet har tagit emot mycket välkomna kommentarer från konsumenterna. 4,9 stjärnor av 5 och den här börjar bli ett starkt tecken på att våra produkter är på väg att stärka vår position i den nordiska konsumentmarknaden.

Under kvartalet inleddes en global effektiviseringsåtgärd som är en del av vår strategiska översyn som avslutades tidigare i år. Detta omfattar avskaffandet av vissa affärsområden, Professional Products och ett vässa konsumentmarknaden i tilläggs genom regionalt fokuserade affärsområden och en global funktion för konsumentmarknaden.

Effektiviseringsåtgärderna väntas generera tilläggssparningar på omkring 500 Mkr, med full effekt från 2022. Dessa tillkommer utöver de tidigare aviserade kostnadsbesparningarna från vår investeringsprogram. De totala, dragna kostnadsbesparningarna för konsumentmarknaden väntas nå till cirka 3,5 Mrd kr, med full effekt från 2024.

Vår förtroende om genomförandet av investeringsprogram som utgör till totalt 6 Mrd kr och med de senaste investeringarna i vår anläggning i Nykøbing Mors, Sjælland, har alla intressenter som programmet involverats. Under kvartalet startade vi tillväxten i den nya Andromeda anläggningen i USA, den första investeringen i programmet och samtidigt det sista steget i någon annan tillväxt i vår automatisering. Att konsolidera produktionen av kylskåp och frysar i USA till en ny anläggning är både mycket komplicerat

och resurskrävande. Kvartalet omfattade höga kostnader för konsolidering av tillverkningen i Konstanzen fabriker och vi förväntar oss att rörelseresultatet i första kvartalet påverkas med cirka -25 miljarder USD-dollar.



Vi bibehåller vår marknadstakt för 2019. Effektiviseringsåtgärderna och kostnadsbesparningarna kommer att ge en negativ påverkan under 2019, jämfört med föregående år, från försäljning, handelsförhållanden och valuta kommer att utgöra 18 cirka 1,6 Mrd kr, jämfört med tidigare bedömning på cirka 1,4-1,6 Mrd kr. Nettotäckningen beror på ytterligare negativa valutaförändringar, medan råvaror och handelsförhållanden förväntas ha en mindre negativ inverkan jämfört med vår syn för ett kvartal sedan. Under de första månaderna 2019 har oss fullt ut kompenseras för denna motvind och vi förväntar oss att så kommer att vara fallet även för halvåret. Jag är övertygad om att vi är väl positionerade för att skapa värde för aktieägarna.

Utsikter för 2019

Marknadsländer, vilken jämfört med motsvarande period föregående år	Marknadsländer, vilken jämfört med motsvarande period föregående år		Tidigare utsikter för halvåret 2019	Tidigare utsikter för halvåret 2019*
	Halvåret 2019	Tidigare utsikter för halvåret 2019*		
Europa	Något positivt	Något positivt	Sjunde	Något positivt
Nordamerika	Något negativt	Något negativt	Australien	Något negativt
Latinoamerika	Något positivt	Något positivt		

Utsikter för affärsområdena, jämfört med motsvarande period föregående år	Kv4 2019	Halvåret 2019	Tidigare utsikter för halvåret 2019*
Värmepumpar	Fördelning	Fördelning	Fördelning
Kylskåp och frysar	Ökning med -0,1 Mrd kr	Ökning med -1,1 Mrd kr	Ökning med 1,2 - 1,4 Mrd kr
Kylskåp och frysar	Ökning	Ökning	Ökning
Investeringar	-0,2 Mrd	-0,2 Mrd	-0,2 Mrd
Investeringar	Ökning	-7 Mrd kr	-7 Mrd kr

* Bedräkt bedömning av marknadsländer för halvåret. Halvåret för utvärdering av affärsområdena. Fördelning: Resultat - Ökande. Effektiviseringsprogram väntas generera tilläggssparningar på omkring 500 Mkr, med full effekt från 2022. Dessa tillkommer utöver de tidigare aviserade kostnadsbesparningarna från vår investeringsprogram. De totala, dragna kostnadsbesparningarna för konsumentmarknaden väntas nå till cirka 3,5 Mrd kr, med full effekt från 2024.



Exempel - Electrolux

Electrolux presenterar ett kort men innehållsrikt VD-ord i delårsrapporten, ordet täcker kommentarer kring affärsmässiga vägval och framtidsutsikter på ett tydligt vis.

[Se delårsrapport](#)

Exempel - Telia Company

Telia kommenterar periodens utveckling såväl som affärsmässiga vägval och förhoppningar om framtiden i delårsrapportens VD-ord.

[Se delårsrapport](#)

Telia Company delårsrapport
januari-september 2019

Q3

KOMMENTARER AV CHRISTIAN LUIGA, TILLFÖRDRAD VD & KONCERNCHEF

"Vi har tidigare sagt att det andra halvåret 2019 skulle vara bättre än det första halvåret och det tredje kvartalet 2019 bekräftar detta. Under det första halvåret ökade våra operativa kostnader med 1 procent och i det tredje kvartalet har de minskat med 4 procent. Justerat EBITDA exklusive effekter från FRIS 15 steg med 1 procent jämfört med i det tredje kvartalet jämfört med sänkningen om 3 procent under första halvåret 2019. Operativt fria kassaflöde är positivt och uppgår till 11,6 GSEK till dags dato, jämfört med 9,4 GSEK under motsvarande period 2018. Förbättringen är främst driven av förbättring av rörelseaktiva, värdet av det är förbättring mellan kvartalen. Vi uppgår våra utgifter för 2019 om cirka 12-12,5 GSEK. Trenden i tjänsteraktiva har förbättrats med en frekvens om 1,3 procent i det tredje kvartalet jämfört med en frekvens om 2 procent under det första halvåret. Generellt har kommersiella aktiviteter i konsumentsegmentet hjälpt till att förbättra tjänsteraktiva och dessa aktiviteter förväntas ge ytterligare positiv påverkan kommande kvartal. Tjänsteraktiva förväntas också på grund av traditionella tjänster och ett något svagare företagssegment jämfört med andra kvartal.

Jag har nu varit tillförordnad VD en månad för detta fantastiska företag. Efter fem år som finansdirektör har jag strategin väl och jag är övertygad att leverera i enlighet med den. Det är nu dags att öka fokus ytterligare på genomförande. I Sverige har vi ambitionen att nå ut till alla hushåll med hög hastighet, högkvalitativa bredbands-tjänster, både på vårt prisvärda mobilnät och på vårt och andra nätverk. Vi har tagit kliv framåt inom detta område och vi kommer att förbättra tjänsteraktiva ytterligare. Vi ser även att vi gradvis ökar vår marknadsandel i företagssegmentet, speciellt genom ICT-tjänster. I Norge kommer vi att ha en liknande position tack vare det och utspädningen till 50 som vi påbörjade om fem veckan. I Finland ökar vi vår förmåga, senast genom utbyggnaden av 5G i de största städerna och hanteringen av 5G-beroende med hastigheter på upp till 1 000 Mbit/s. De starka positionerna på våra marknadsdelar skapar en ännu bättre möjlighet att förbättra tjänsteraktiva, genom konkurrens, där vi inte uppnått vår fulla potential ännu. Vi är även förbättrats och angelägen att ta vara på 5G-tjänsterna och tjänsterna på 5G. EU-kommissionen har fattat sitt slutliga beslut, som förväntas senast den 19 november. Inom företagssegmentet har vi beviljat våra stjärnor inom ICT, speciellt inom uppkopplade saker där vi för närvarande ökar intäkterna med mer än 20 procent. Detta är ytterligare bevis på vår strategi att vara den utvalda digitala partneren.

Finns det starkt kundunderlag och skapade, så kommer nordens främsta aktörer att investera.



både nu och i framtiden, och på så sätt skapa aktieägarvärde.

Fokus på att stärka vår kostnadsbas fortsätter, där vår nya operativa modell skapar en god grund för att bli ett mer effektivt företag. Genom att rekombinera vår leveransmodell och tekniska plattform, förväntar vi oss att komma ut snabbare på marknaden samtidigt som vi skapar starkt effektiviserings avseende icke-när-kostnader. Vid utgången av året kommer vi att ha nått en lönsamhet på cirka 200 MSEK i kostnadsbesparningar från den nya operativa modellen. Per den 1 oktober 2019 tog vi i Finland och har flyttat cirka 250 medarbetare till vår enhet Common Products and Services, Norge, Estland, Litauen och Danmark tas in 1 januari 2020. Slutligen kommer vi fortsatt fokusera på vår närhetsdrivna innovativa våra möjligheter, "nearby power".

Vi upprepar vårt uttalande från andra kvartalet att sammanfattningen av operationellt fria kassaflöde 2019 sätter sig mot våra ursprungliga planer. Vi har levererat snabbare än planerat i förbättring av rörelseaktiva vilket har ökat nuvarande kassaflöde samtidigt som det innebär ett möjligheter att öka det framtida intäkter. Vi ser även ett möjligheter att minska CAPEX 2020 är begränsad givet förbättrade kunddrivna efterfrågan och

Av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 som presenterade ett VD-ord med rubrik i delårsrapporten kommenterade **77 %** av bolagen hur affärsmässiga vägval inverkat på bolagets utveckling och **65 %** av bolagen lämnade kommentarer om framtidsutsikter.

INVESTMENT CASE

Få bolag drar nytta av möjligheten att sälja in bolaget som en bra investering genom ett så kallat investment case. Det är något vanligare att presentera ett investment case på IR-webbplatsen än i årsredovisningen.

23 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade ett investment case i årsredovisningen.

I kriterierna för Årets börsbolag tittar vi på om bolagen presenterar en samlad redogörelse för motiven att investera i bolaget i årsredovisningen såväl som på IR-webbplatsen.

Investment case är en viktig del av bolagets kommunikation. Det har som syfte att skapa en snabb, begriplig och inbjudande överblick över bolagets framtida utveckling. Ett bra investment case ökar genomslagskraften mot kapitalmarknaden och underlättar för investerare, analytiker, journalister och andra intressenter att förstå och prata om bolagets verksamhet.

Innehållet i ett investment case är individuellt och beror på var bolaget befinner sig i sin utveckling. Oavsett om det gäller ett väletablerat bolag eller ett s.k. förhoppningsbolag är en av nycklarna att våga förenkla. Lagg tid på att identifiera era viktigaste argument och beskriv dessa med enkla formuleringar och språk, ju kortare och tydligare beskrivningarna om bolaget är desto

bättre. Kom ihåg att det tar tid att arbeta in ett budskap, så ett investment case måste kommuniceras enhetligt i bolagets olika kanaler och vara värt att upprepa över tid.

Sammanfattningsvis är ett investment case en kort redogörelse för skälen att investera i bolaget som sammanfattar de egenskaper hos bolaget, branschen och marknaden som är attraktiva för en investerare. Det bör vara sakligt och välskrivet samt besvara frågan "Varför investera i just ert bolag?"



Ett investment case kan konstrueras på ett antal olika sätt och med hjälp av en mängd olika verktyg. Här är våra bästa rekommendationer för att bygga ett väl underbyggt, informationsrikt och differentierat investment case:

1.

Inkludera investment case i alla huvudsakliga kommunikationskanaler, dvs. i bolagets årsredovisning, IR-webbplats och företagspresentationer och se till att informationen är konsekvent i samtliga kanaler.

2.

När ni bygger ert investment case bör ni beakta vilken typ av investera-re ni vill attrahera och hur ert investment case kan anpassas efter dem.

3.

Ange fyra till fem skäl att investera i bolaget som täcker de områden som är relevanta för er bransch och ert syfte.

4.

Varje skäl att investera bör underbyggas med välskrivna och genomtänkta texter, statistik och grafer.

5.

Se till att ert investment case är tydligt och framhävs på en framstående sida i samtliga kommunikationskanaler.

ATT INVESTERA I COREM

Corem Property Group förvaltar och förädlar fastigheter i attraktiva logistikområden. Det långsiktiga målet är att vara ledande inom valda segment och geografiska områden, med god värdeutveckling som förser ägare med stadigt ökad avkastning.



COREM ÅRSREDOVISNING 2019 51

Exempel - Corem Property Group

Corem har paketerat fyra tydliga anledningar att investera i bolaget vilket också underbyggs med hjälp av infografik i årsredovisningen 2019.

[Se årsredovisning](#)

32 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade ett investment case på bolagets IR-webbplats.

17 Strategisk inriktning

Den som investerar i Platzer investerar i kommersiella fastigheter i Göteborg – en av Europas mest spännande tillväxtregioner. Vi har en tydlig och beprövad modell för värdeskapande, en intressant portfölj av utvecklingsprojekt och är stolta över att bidra till stadens utveckling.

Exempel - Platzer Fastigheter

Platzer sammanfattar kortfattat och tydligt fem anledningar att investera i bolaget i sitt investment case i årsredovisning 2019.

[Se årsredovisning](#)

Fem skäl att investera i Platzer

- 1 Vi har kommersiella fastigheter i fokus**
Vi är helt fokuserade på kommersiella fastigheter i Göteborgsområdet. Inriktningen är kontorfastigheter i centrala lägen samt logistik och industri i nära anslutning till Nordens största och viktigaste hamn. Vi kan värna marknad och vi väntar på stad. För dem som vill investera i kommersiella fastigheter i Göteborg är Platzer det enda renodlade alternativet på börsen.
- 2 Göteborg är en stad i stark tillväxt**
Göteborgsområdet är mitt i sin mest expansiva period på 50 år. Under de kommande åren kommer stora delar av staden att förändras i grunden. Centrala delar förtätas och tidigare fabriksområden blir till levande stadsmiljöer för både boende och arbete. Göteborg har samtidigt en stark ekonomi och regionen är en logistik- och industrinöj för hela Skandinavien.
- 3 Vår tydliga modell för värdeskapande**
Vi har en tydlig modell för värdeskapande som bygger på fastighetsförvaltning, fastighets-, projekt- och stadsutveckling samt fastighetstransaktioner. Under senare år har vi flyttat fram positionerna inom projekt- och stadsutveckling, vilket har ökat våra möjligheter när priset på köpvärda objekt är fortsatt höga och direktavkastningskraven låga.
- 4 En omfattande portfölj av utvecklingsprojekt**
Utöver pågående projekt har vi en omfattande portfölj av möjliga utvecklingsprojekt. Samtliga finns i intressanta lägen i Göteborgsområdet med expansiva planer. Det gäller både kontorfastigheter och logistik- eller industrianläggningar i Sveriges mest intressanta lägen. Totalt omfattar portföljen över 700 000 kvadrater.
- 5 Vi är en engagerad samhällsaktör**
Med vårt tydliga fokus på Göteborg och vår starka ställning i området med utvecklingspotential följer både möjligheter och ansvar. Genom att aktivt bidra till utvecklingen av staden och de områden där vi äger fastigheter påverkar vi själv hyresvärdet som värdet på fastigheterna. Samtidigt bygger vi viktiga relationer och förpejar vår kunskap om marknaden.

Exempel - Assa Abloy

Assa Abloy presenterar ett heläckande investment case som innehåller bolagets resultat och utveckling såväl som strategisk riktning och marknadsutsikter. Det presenteras dessutom enhetligt i både årsredovisningen 2019 och på bolagets IR-webbplats.

[Se årsredovisning](#)

INVESTERA I ASSA ABLOY

Omsättning
+169%
på 10 år

Vinst per aktie
+200%
på 10 år

ASSA ABLOY som investering

ASSA ABLOY är världsledande inom accesslösningar med verksamhet i över 70 länder. Genom att ständigt optimera vår produktion och utveckla nya innovativa produkter som tillgodoser kundernas behov och efterfrågan har vi, sedan koncernen bildades 1994, skapat stora värden för kunder och aktieägare. Vår ambition är att fortsätta skapa stora kund- och aktieägarvärden.

- 1 Gynnsam bransch** – Tillväxt och efterfrågan på våra produkter drivs av en rad starka underliggande trender. Dessa är bland annat ökad efterfrågan på säkra och hållbara byggnader, urbanisering, övergång till nya tekniker, förändrade standarder och kontinuerliga förändringar av lokala marknadsregleringar (se sid. 7). Vår kunderbjudande utgörs av viktiga produkter, vilket i kombination med grundläggande tillväxttrender och hög eftermarknadsexponering innebär att efterfrågan är mindre cyklisk än i många andra branscher.
- 2 Kontinuerlig, lönsam tillväxt** – Vi har haft goda resultat när det gäller lönsam tillväxt. Våra intäkter har ökat med 5% årligen de senaste tio åren och den justerade rörelsemarginalen har varit stabil på över 16%. Vi fortsätter att fokusera på tillväxt genom kundrelvens och kostnads-effektivitet i allt vi gör, vilket möjliggör kontinuerlig, lönsam tillväxt. Lönsam tillväxt möjliggörs också av övergången till elektromekaniska produkter och investeringar i våra medarbetare.
- 3 Ledande marknadsposition** – Vi har världens största bas av installerade lös- och accesslösningar, som vi aktivt uppdaterar. Två tredjedelar av våra intäkter kommer från eftermarknader, vilket ger oss en stabil kund- och intäktsbas.
- 4 Investeringar i innovation** – Vi investerar närmare 4% av våra intäkter i forskning och utveckling. Med tanke på vår storlek ger det oss en konkurrensfördel, både på kort och lång sikt. Vår innovationskapacitet bygger på våra gemensamma plattformar, den globala räckvidden och lokala kompetensen inom vår innovationsorganisation, våra cirka 2 800 anställda inom forskning och utveckling samt över 9 000 patent. De senaste tre åren har omkring 27% av våra intäkter kommit från produkter som lanserats under samma tidsperiod.

5 Många framgångsrika förvärv – Sedan 1994 har vi förvärvat nästan 300 bolag över hela världen. I många fall utgörs förvärven av ledande accessleverantörer på sina respektive marknader med väl etablerade kundbas och varumärken. När synergin har förverkligats är målet att dessa verksamheter ska växa och öka sin lönsamhet och sina marginaler. Strategin har varit framgångsrik. Sedan 2009 har vi förvärvat bolag med cirka 34 miljarder SEK i omsättning och som efter integrering har genererat stora värden.

6 Stark varumärkesportfölj – Våra välkända varumärken har ett betydande värde och spelar en viktig roll när det gäller att skapa förtroende, lojalitet och differentiering. Vi använder en flervarumärkesstrategi för att kombinera våra globala och lokala styrkor. ASSA ABLOY är vårt koncentravumärke och blir i allt större utsträckning ett ledande produktvarumärke för kommersiella dörrlösningar. Vi har också starka hushållsvarumärken som fortsätter att vara ledande inom våra viktigaste verksamhetsområden och en portfölj med produktvarumärken inom de marknader och segment där så krävs. Totalt har vi cirka 130 associerade produktvarumärken som kompletterar vårt erbjudande. Våra varumärken är ofta ledande på sina respektive marknader, till exempel Yale, som är ett av världens mest välkända varumärken för bostadslös.

7 Operativ effektivitet – Vår tillverkning är uppbyggd kring lokal montering nära kunderna, anpassade enligt lokala standarder, med produktion av vissa strategiska komponenter för lagd till våra egna fabriker, till exempel cylindrar, låskistor och elektromekaniska produkter. Det gör att vi kan leverera våra produkter snabbt och effektivt till kunderna. Vi fortsätter också att optimera leveranskedjan, produktkostnemenet och är närvaro med hjälp av Lean-processer och automatisering.

8 Aktivt hållbarhetsarbete – Cirka en tredjedel av våra intäkter kommer från produkter som har miljövarudeklarationer, baserade på livscykelanalyser. När vi utvecklar nya produkter är vår ambition att minimera miljöpåverkan och koldioxidutsläpp samt maximera hållbara egenskaper som energieffektivitet under själva användningsfasen av produktens livscykel. Detta ger oss en konkurrensfördel, särskilt i större projekt. Dessutom minskar vi kontinuerligt vår miljöpåverkan i produktionen samt kontrollerar och förbättrar säkerheten för våra medarbetare.

[Se IR-webbplats](#)

FINANSIELLA OCH ICKE-FINANSIELLA MÅL

Rapportering av finansiella och icke-finansiella mål i årsredovisningen har minskat sedan föregående år.

66 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade sina finansiella mål i årsredovisningen.

Vi ser en minskning i antal bolag som väljer att redovisa sina mål i årsredovisningen, samtidigt ser vi en trend att digitalisera årsredovisningens innehåll och dela upp innehållet i separata rapporter. Detta leder till att viss bolagsbeskrivning flyttas ut från årsredovisningen och skulle kunna förklara årets minskning. Även uppföljning av resultaten kan förbättras. Kvalitativa diskussioner kring utfallen är den punkt där bolag främst kan bli bättre. Vi ser även att icke-finansiella mål integreras och presenteras i allt större utsträckning tillsammans med övriga mål även om bolagen fortfarande brister i kvantifiering av icke-finansiella mål.

I kriterierna för Årets börsbolag vill vi förutom att bolagen de facto redogör för sina mål även se uppföljning av målen i form av kvantitativa resultat samt att bolagen lämnar kvalitativa kommentarer och resonemang kring utfallen. Kriterierna för finansiella och icke-finansiella mål gäller för bolagens årsredovisningar och IR-webbplatser.

Presenterade och fastlagda mål, oavsett om de är finansiella eller icke-finansiella, är de viktigaste kortfristiga mål som bolaget förväntar sig kunna uppnå med sin strategi och affärsmodell. Utförliga förklaringar av målen och dess utfall är därför högst relevanta för investerare och andra intressenter. Informationsnyttan ökar när utfall och uppföljning med kvalitativa diskussioner presenteras.

Bolag bör även tänka på att presentationen av målen bör avspegla verksamheten. Är exempelvis hållbarhet en integrerad del av bolagets strategi bör därmed redovisning och presentation av mål avspegla detta.

Mål är kortfristiga objektiva för bolaget, inte nödvändigtvis, men ofta baserade "per bokslut". Uppsatta mål ska vara realistiskt uppbyggda kring bolagets förutsättningar, och baseras på hur det kan eller bör prestera om det utnyttjar sina resurser väl. Ställ er följande frågor:

- Förklaras för användaren varför just dessa mål är uppsatta?
- Är målen konsekventa genom åren?
- Går de att följa upp?
- Presenteras utfallen?
- Presenteras historisk jämförelsedata?
- Förs en kvalitativ diskussion om utfallet och hur det uppstod?

Av de **66 %** av bolagen som presenterade sina finansiella mål i årsredovisningen redogjorde **74 %** för utfallet och av de som presenterade utfall lämnade endast **61 %** kvalitativa kommentarer.

Mål och utfall

Investor fokuserar på att skapa en långsiktigt attraktiv totalavkastning. Vårt avkastningskrav utgörs av långsiktig riskfri ränta plus marknadsens riskpremie, det vill säga 8-9 procent årligen. Våra operativa prioriteringar är att öka substansvärdet, bedriva verksamheten effektivt och generera en stadigt stigande utdelning.

OPERATIVA PRIORITERINGAR

1. Öka substansvärdet

Vårt justerade substansvärde uppgick till 485,0 mdr kronor vid utgången av 2019 (372,0), en förändring inklusive återtag utdelning, på 33 procent (-).

För att uppnå god substansvärdeutveckling, lägger Investor högkvalitativa företag och är en engagerad ägare som bidrar till att företagen genererar lönsam tillväxt. Vi strävar efter att allokera vårt kapital framgångsrikt.

2. Bedriva verksamheten effektivt

Förvaltningskostnaderna uppgick till 513 (478) Mkr, motsvarande cirka 0,11 (0,13) procent av vårt justerade substansvärde.

Investor bibehåller kostnadsdisciplin för att vara effektiv och för att maximera vårt kassaflöde.

3. Generera en stadigt stigande utdelning

Styrelsen föreslår en utdelning på 14,00 kronor per aktie (13,00), uppdelad på två utbetalningar, 10,00 kronor per aktie i maj 2020, och 4,00 kronor per aktie i november 2020. Baserat på detta förslag har vår utdelning i genomsnitt ökat med 9 procent årligen de senaste fem åren och 13 procent de senaste tio åren.

Investors utdelningspolicy är att en hög andel av mottagna utdelningar från våra Noterade Bolag delas ut samt att en distribution sker till aktieägarna från övriga nettotillgångar som motsvarar en direkt avkastning i linje med aktiemarknadens. Målet är att generera en stadigt stigande utdelning.

Hållbarhet är en integrerad del av Investors ägarmodell. Vi har satt långsiktiga hållbarhetsmål som övergripande portföljen samt för Investor som företag. Målen som presenteras nedan omfattar vår portfölj med 22 bolag inom Noterade Bolag, Patricia Industries och EQT AB. Läs mer om Investors hållbarhetsmål som företag på sidan 12-13.

HÅLLBARHETSMÅL

1. Affäretik & styrning

Vårt företag **100%** har en uppförandekod

100% har en anti-korruptionspolicy

100% har en visselblåsningfunktion

95% har skrivit under FN:s Global Compact

Under 2019 arbetade Investor med alla 22 portföljbolag avseende hållbarhet. Andelen företag som är medlemmar i FN:s Global Compact ökade till 95 procent jämfört med 83 procent 2018. Alla bolag har en uppförandekod, anti-korruptionspolicy och visselblåsningfunktion. 99 procent av företagen har en policy som adresserar mänskliga rättigheter. Alla företag har en policy för hälsa och säkerhet och mäter och följer upp arbetsrelaterade skador.

2. Klimat & resurseffektivitet

-29% minskade växthusgasutsläpp från vår portfölj jämfört med 2016

Investor står bakom klimatmål som är förenliga med Parisavtalet. Investors mål är att minska växthusgasutsläppen från den övergripande portföljen med 60 procent per 2030. Dessutom ska alla våra företag ha mål för att minska utsläppen från sina värdekedjor, exempelvis relaterade till användningen av deras produkter.

Sedan 2016 har växthusgasutsläppen från våra företag minskat med 29 procent. Detta avser portföljbolagens scope 1 och 2 utsläpp. 41 procent av våra företag har satt relevanta reduktionsmål relaterade till deras produkter, tjänster eller värdekedjor (portföljbolagens scope 3 utsläpp). Vid gäller resurseffektivitet och som komplement till scope 3 mål har 59 procent av företagen satt specifika mål kopplade till resurseffektivitet.

3. Mångfald & inkludering

Investor strävar efter mångfald i alla dimensioner: nationalitet, ursprung, ålder, kön, utbildning liksom vad gäller skillnader i funktionsförmåga och erfarenheter. Investors mål är 40/60 könsfördelning i styrelser och koncernledningarna utifrån ett övergripande portföljperspektiv senast 2030. Dessutom ska alla våra företag mätas utifrån grad av inkludering bland medarbetarna.

Portföljbolagens styrelser
25% genomsnittlig andel kvinnor

15 antal nationaliteter

Portföljbolagens koncernledningar
24% genomsnittlig andel kvinnor

21 antal nationaliteter

Vid slutet av 2019 var genomsnittlig andel kvinnor i styrelserna 24,9 procent jämfört med 24,7 procent 2018. I koncernledningarna var genomsnittlig andel kvinnor 24,0 procent jämfört med 24,5 procent 2018. Utvecklingen är intressant eftersom 77 procent av våra företag har mål eller åtaganden kopplade till mångfald och 59 procent mätas utifrån grad av inkludering bland medarbetarna.

57 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade sina kvantifierade icke-finansiella mål i årsredovisningen.

Exempel - Investor AB
Investor presenterar både operativa och hållbarhetsmål samlat i sin årsredovisning 2019. Årets utfall presenteras med jämförelseperioder och en kvalitativ diskussion förs kring utfallen.

[Se årsredovisning](#)

Av de **57 %** av bolagen som presenterade sina kvantifierade icke-finansiella mål i årsredovisningen redogjorde **85 %** för utfallet och av de som presenterade utfall lämnade **30 %** kvalitativa kommentarer.

Exempel - Platzer Fastigheter AB

I årsredovisningen 2019 presenterar Platzer tydligt och fullt integrerat både finansiella och icke-finansiella mål. Här presenterar Platzer även hur de egna målen och arbetet mot dessa stödjer måluppfyllnad mot FN:s Globala mål för hållbar utveckling.

[Se årsredovisning](#)

14 Strategisk inriktning

Vår verksamhet drivs av långsiktiga mål som omfattar ekonomiska, miljömässiga och sociala faktorer. Tillsammans utgör de vårt hållbarhetslöfte. Målen följs upp i samband med affärsplan och budget. Varje år bryter vi dessutom ner våra strategier till årtåriga mål och handlingsplaner för det kommande verksamhetsåret.

Vårt hållbarhetslöfte bidrar till Globala målen

FN:s modell Globala målen för hållbar utveckling utgör ryggraden i vårt hållbarhetslöfte, som består av tolv långsiktiga mål. Modellen säkerställer relevans i vårt eget arbete och erbjuder ett gemensamt språk och ramverk. Vi har valt att prioritera FN:s hållbarhetsmål 5, 7, 8 och 11 (se s. 49). Valet av mål har vi utgått från inom vilka områden vår verksamhet har störst påverkan på omvärld och miljö samt områden där vi bedömer att vi kan göra störst skillnad.

Under 2019 nådde eller överträffade vi nio av våra tolv mål. Vi nådde inte riktigt ända fram när det gäller måluppfyllnad av fastigheter, gröna hyresavtal och ant till en av branschens bästa arbetsplatser.



Ekonomisk hållbarhet

Mål	Måluppfyllelse	Historisk måluppfyllelse	Kommentar
Solvidet: >30 %	41 %		Allt soliditetens överlägga målet innebär att det fortsatt finns utrymme för investeringar utan tillägg av ägarekapital.
Betalningsgrad: <80 %	49 %		En betalningsgrad lägre än 80 procent innebär att vi har utrymme för ytterligare investeringar.
Ökning av substansvärde: >10 % per år (långsiktigt EPRA NAV)	21 %		Vi har haft en positiv trend på EPRA NAV sedan 2014. De senaste tre åren har EPRA NAV ökat med mer än 85 procent.
Räntetäckningsgrad: >2 ggr	4,3 ggr		Vi har nått eller överträffat målet för räntetäckningsgrad sista år i rad.
Investeringsvinst i projektinvesteringar: >20 %	56 %		En av anledningarna till det goda resultatet är att vi under 2019 avslutade 28 projekt i totalt 10 av våra fastigheter.

* Ökningen är omräknad för föredragsrevision 2016.
** Ägnt mål 2017.

15 Strategisk inriktning

Ekologisk hållbarhet

Mål	Måluppfyllelse	Historisk måluppfyllelse	Kommentar
Miljöcertifierade fastigheter: 100 %	92 %		Under året miljöcertifierade vi en fastighet. Totalt har vi certifierat 54 fastigheter sedan 2010.
Gröna hyreskontrakt: 80 % av hyresvärdet	49 %		Av alla avtal av betydande storlek vi tecknade eller omförhandlade under 2019 var 100 procent gröna.
Koldioxidutsläpp: <1,0 kg/kvm LOA	1,0 kg/kvm		Vi har uppnått målet 1,0 kg/kvm LOA i tre år. Därför skiljer vi nu målet till 0,5 kg/kvm LOA från och med 2020.
Årlig minskad energianvändning: 2 % (jämförbart bestånd)	9,7 %		Vi minskade övergripningsvinsten med nästan 10 procent. Dessutom visade Göteborg Energi att vi var bäst i branschen på att minska vår varmsveffekt.

Social hållbarhet

Mål	Måluppfyllelse	Historisk måluppfyllelse	Kommentar
Vi ska aktivt samverka med andra aktörer inom utvalda delområden.	6/10	Ingen historisk data tillgänglig.	Vi är aktiva i samverkningsprojekt i 6 av våra 10 utvalda delområden. Till exempel i Göteborgsregionen, till exempel i Bommens, Plats för Göteborg och Södra Änggården.
Fördelning av män och kvinnor: 40-60 % (samtliga nivåer i organisationen)	Ledningsgrupp: 40 % Chefer: 43 % Medarbetare: 43 %		Vi tror att en heterogen grupp medarbetare ger ett bättre resultat. I vår ledningsgrupp är 40 procent kvinnor.
Vi ska vara en av branschens bästa arbetsplatser (för oersättligt >90 % enligt Great Place to Work)	78 %		Vi har ett långsiktigt utvecklingsarbete för att skapa engagemang hos våra medarbetare. I medarbetarsamtalen Great Place To Work fick vi ett förbättringsindex på 79 – en ökning med 6 procentenheter från förra året.



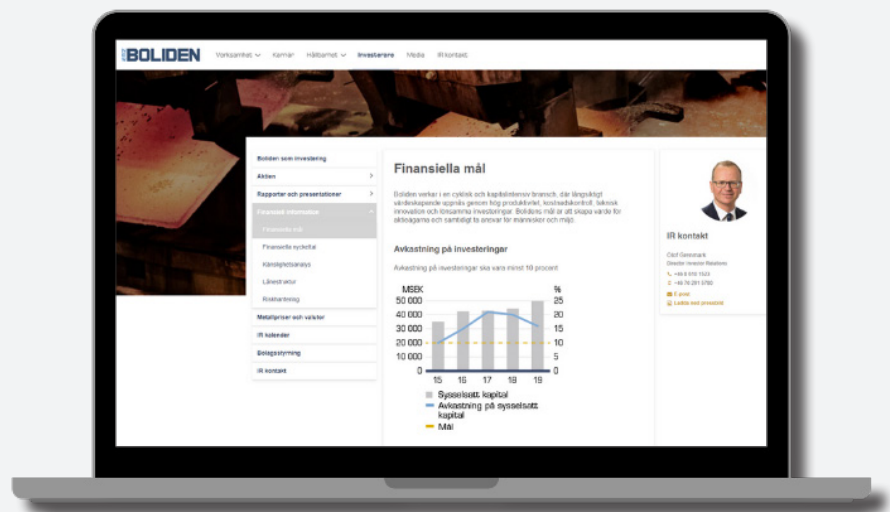
Exempel - Boliden

Boliden ger ett tydligt exempel på konsekventa mål, utvecklingen över fem år och uppföljning i i form av kvalitativa kommentarer i sin årsredovisning från 2019.

De finansiella målen, utfall och uppföljning presenteras på liknande sätt på IR-webbplatsen vilket underlättar för bolagets intressenter i dess informationsinsamling kring bolaget och dess utveckling.

[Se årsredovisning](#)

[Se IR-webbplats](#)



Exempel - Volvo

Volvo presenterar sina finansiella mål på IR-webbplatsen tillsammans med tydlig uppföljning av resultat och kvalitativa diskussioner kring utfallen.

[Se IR-webbplats](#)



53 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade sina finansiella mål på IR-webbplatsen.

Av dessa bolag presenterade **60 %** utfall och **1/3** av de som presenterade utfall förde en kvalitativ diskussion kring detta.

AFFÄRSIDÉ, AFFÄRSMODELL OCH STRATEGIER

Trots digitaliseringens framfart verkar merparten av bolagen prioritera grundläggande bolagsinformation som affärsidé, affärsmodell och strategier i bolagens årsredovisningar framför IR-webbplatsen.

Få stora bolag presenterar den grundläggande affärsidén i kommunikationen med sina intressenter. Tydliga strategier kommuniceras oftare än affärsmodellen. Det är få bolag som presenterar den grundläggande bolagsinformationen i sina delårsrapporter.

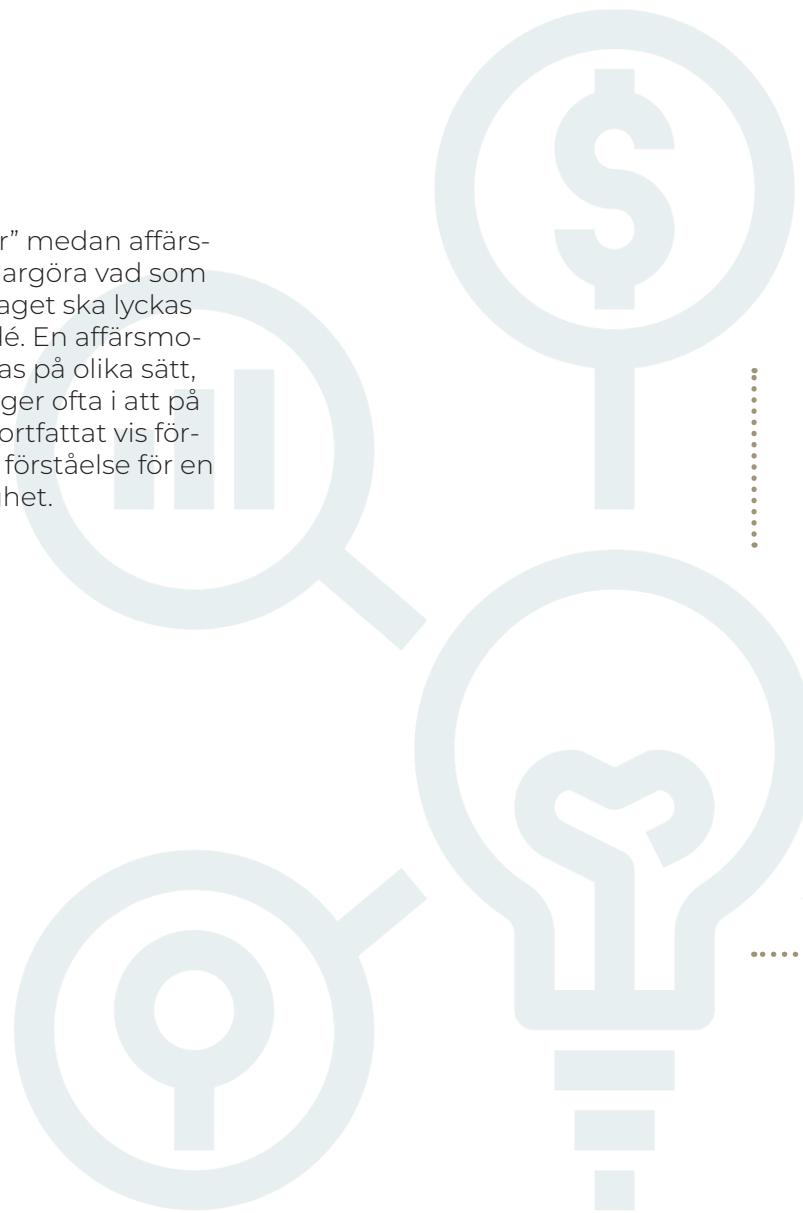
Poäng utifrån kriterierna i Årets börsbolag ges till de bolag som presenterar sin affärsidé, affärsmodell och konkreta strategier. Denna grundläggande bolagsinformation ska utifrån kriterierna presenteras i samtliga kommunikationskanaler som omfattas; årsredovisningen, delårsrapporten och IR-webbplatsen.

En värdeskapandeprocess beskriver hur ett bolag skapar olika typer av värden, och hur bolagets verksamhet fungerar. Då värdeskapandeprocessen är unik för varje bolag ger affärsmodellen en investerare grundläggande förståelse för det specifika bolaget och dess förutsättningar. Affärsidén är bolagets kärna och besvarar frågorna "vad", "hur", "till

vem" och "varför" medan affärsmodellen bör klargöra vad som krävs för att bolaget ska lyckas med sin affärsidé. En affärsmodell kan beskrivas på olika sätt, utmaningen ligger ofta i att på ett enkelt och kortfattat vis förklara och skapa förståelse för en komplex verklighet.



13 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade den grundläggande affärsidén i årsredovisningen.



En väl förklarad värdeskapandeprocess är inte bara till nytta för investerare, den ger även övriga intressenter en tydligare bild av bolaget och dess motivation. En genomarbetat affärsmodell är även användbar för att utvärdera och omvärdera den befintliga verksamheten. Några av värdeskapandeprocessens byggstenar är:

- **Affärsidén** är bolagets kärna och den första delen i bolagets affärsmodell. En bra affärsidé beskriver kortfattat den grundläggande idén bakom värdeskapandeprocessen.
- **Affärsmodellen** är en mer omfattande beskrivning av hur bolagets värdeskapandeprocess är tänkt att fungera. Den bör bland annat beskriva var i värdekedjan bolaget befinner sig samt vad som är dess input och output.
- **Strategier** är bolagets planerade tillvägagångssätt att bland annat behålla och förstärka sina positioner.



Av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade **70 %** sin affärsmodell och **89 %** av bolagen presenterade sina strategier i årsredovisningen.

VÅR VISION OCH STRATEGI

VÅR VISION OCH STRATEGI

Sandvik skapar värde för sina kunder, aktieägare, medarbetare och andra intressenter utifrån sin vision, strategi och kärnverksamhet. Våra kärnvärden Customer Focus, Innovation, Fair Play och Passion to Win utgör grunden för vår företagskultur och vårt sätt att arbeta.

VISION

VI SÄTTER BRANSCHSTANDAREN

Vår ambition är att sätta standarden som andra följer genom att ständigt förbättra vårt hållbara erbjudande, vår marknadsnärvaro och vår servicenivå. Vi strävar efter att vara nummer ett eller två för våra kunder inom utvalda marknader och segment.

KÄRNVÄRDEN

Customer Focus

Innovation

Fair Play

Passion To Win

AFFÄRSIDÉ

Vår affärsidé är att utveckla, tillverka och sälja produkter och tjänster med hög förädlingsgrad baserat på våra kärnkompetenser. Syftet är att förbättra kundernas produktivitet, lönsamhet och hållbarhet. Våra verksamheter är i huvudsak koncentrerade till områden där Sandvik är eller har potential att bli världsledande.

STRATEGISK AGENDA

Fokus på kärnverksamheten och vara nr 1 eller 2 inom utvalda marknader och segment	Teknologiskt ledarskap och innovation	Ansvar och beslut nära kunderna	Stabilitet och lönsamhet före tillväxt	Effektivitet och ständiga förbättringar	Kultur att agera på rätt sätt	Exceptionella medarbetare
--	---------------------------------------	---------------------------------	--	---	-------------------------------	---------------------------

HÅLLBARA AFFÄRER

Hållbarhet är en integrerad del av vår strategi och affärsmodell. Vi har ett holistiskt synsätt på hållbarhet som innefattar leverantörer, kunder och vår egen verksamhet i mål och planer.

Innovation och produktivitet

Hälsa och säkerhet

Mjög-påverkan

Användning, återvinning och återvinning

Styring

Partners

Mjög-avtryck

Mänsklig

6 SANDVIK | ÅRSREDOVISNING 2019

VÅR VISION OCH STRATEGI

STRATEGISKA FOKUSOMRÅDEN OCH RESULTAT

Fokus på kärnverksamheten och på att vara nummer ett eller två inom utvalda segment och marknader
Sandvik var aktiv i sin portföljförvaltning under 2019. I oktober undertecknade vi ett avtal om att avyttra majoriteten i Sandvik Drilling and Completion (Varell). Vi annonserade nya strategiska förvärv, däribland Newtrax inom digital gruvteknologi, Artisan som erbjuder elektriska batterilösningar, OSK, Wetmore Tool & Engineering och Melin Tool Company inom runda verktyg, Summit Tool Corporation, en tillverkare av avancerade rör, samt en 30-procentig andel i Beam IT, en serviceleverantör inom additiv tillverkning. Sandvik inleder även en intern separation av affärsområde Sandvik Materials Technology.

Teknologiskt ledarskap och innovation
Sandvik fokuserar på innovationer som hjälper våra kunder att förbättra sin produktivitet och energieffektivitet, att förbättra säkerheten och dra nytta av alla de möjligheter som följer med digitalisering och automatisering. Under året lanserades ett antal nya produkter och lösningar som stärker vår framstående position inom den tekniska innovationsutvecklingen. Exempel är Corodril® DS20, en indexerbar borrh och Prim™, en dataunderstödd app för maskinbearbetning (Sandvik Machining Solutions), tre nya moduler till plattformen OptiMine® och Jumboriggen DTT132i (Sandvik Mining and Rock Technology), en tjänst inom additiv tillverkning från Kanthal och ett autentiskt rostfritt stål, Sanicor® (Sandvik Materials Technology). Läs mer om innovationer och produktlanseringar på affärsområdesidorna.

Ansvar och beslut nära kunderna
Sandvik startade resan mot en decentraliserad struktur redan 2016. Den nya strukturen möjliggör ett snabbare beslutsfattande närmare kunderna. Gått ageraplik över produkterna och ökat ansvar för prestation och resultat. Strukturen är avhängigt ett starkt resultatdrivningsystem i hela företaget och har visat sig vara effektiv för snabba anpassningar vid ändrade marknadsförutsättningar.

Stabilitet och lönsamhet före tillväxt
Sandvik presenterade nya, långsiktiga finansiella mål som fokuserar på tillväxt och förbättrad lönsamhet över en affärsperiod, exempelvis ett krav på ett rörelseresultat om minst 16 procent.
Sandvik såg under året tecken på en försvagad marknad i flera affärssegment och inleder ett antal effektivitetsåtgärder. Vi presenterade aktiviteter som uppskattas ge besparingar om 1,7 miljarder SEK i mitten av 2020 och de inkluderar en personalminskning om cirka 2 500 personer, utöver den

personalminskning om 450 personer som redan meddelats inom Sandvik Machining Solutions under första halvåret 2019. Effektivitetsåtgärderna förbättrade resultatet 2019 med cirka 400 miljoner SEK.

Effektivitet och ständiga förbättringar
Sandvik har satt som mål att förbättra produktiviteten (intäkter per medarbetare i fast valuta) med minst 3 procent årligen. 2019 förbättrades produktiviteten med 5 procent. Klassafödet från kärnverksamheten ökade med 18 procent till 17 950 miljoner kronor (15 246). Justerad avkastning på sysselsatt kapital uppgick till 21,3 procent (22,6). Redovisad avkastning på sysselsatt kapital var 15,2 procent (22,7). Rörelsekapitalet (12 månaders medelvärde) uppgick till 25 procent (24) vilket är i linje med ambitionen att understiga 25 procent.

Kultur att agera på rätt sätt
Sandvik har en lång tradition av etiskt företagande och att göra saker på rätt sätt. De totala antalet arbetsrelaterade olyckor (TRIFR) minskade till 3,8 (3,9) och antalet olyckor som resulterade i förvärd besvär (LTFR) minskade till 1,5 (1,7). Ett online-verktyg för självutvärdering av regelbaserad introducerades. Funktionen för interntjänst stärktes. 96 (94) procent av våra medarbetare och långtidskontrakterade uppdragsgivare utbildades i uppförandekoden. Cirka 3 800 medarbetare deltog under året i någon form av utbildning inom regelbaserad.

Exceptionella medarbetare
Vi fortsatte med program som främjar ledarskap och utvecklar viktiga kompetenser. Cirka 550 (600) medarbetare deltog i våra ledarskapsprogram under 2019. Cirka 2 700 (2 900) nya medarbetare anställdes och de flesta tjänsterna utlystes på den öppna interna arbetsmarknaden. 67 procent av de högre chefspositionerna rekryterades internt (målet var 50). Andelen nyanställda som var kvar i företaget uppgick till 89 procent (målet var 90). Sandvik lanserade en pilotutbildning online inom mångfald och inkludering. Varumärkesbyggande aktiviteter stärkte varumärket Sandvik som arbetsgivare och resulterade i ett antal varumärkespriser.

Hållbara affärer
Utöver de sju fokusområdena är hållbarhet integrerad i alla delar av vår strategi. Under året lanserade vi nya långsiktiga hållbarhetsmål för 2030 som fokuserar på klimatförändringar, ett cirkulärt samhälle, säkerhet och affärsetik, vilket kommer att integrera hållbarhet än mer i vår verksamhet. Läs om vårt hållbarhetsarbete på sidorna 12-15, 56-61 och 122-134.

ÅRSREDOVISNING 2019 | SANDVIK 7

Exempel - Sandvik

Sandvik presenterar sin affärsidé i årsredovisningen 2019. Som likt många andra görs det i direkt anslutning till bolagets vision och strategier.

På efterföljande sida presenteras sedan en fördjupad beskrivning av bolagets strategier.

[Se årsredovisning](#)

Av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade endast **9 %** av bolagen sin affärsidé på IR-webbplatsen. Däremot presenterade **49 %** sin affärsmodell och **72 %** presenterade sina strategier.

AFFÄRSIDÉ, AFFÄRSMODELL OCH STRATEGIER GODA EXEMPEL

Strategi - Strategiskt ramverk och affärsmodell

Strategiskt ramverk

VISION
 Att öka välbefinnande genom kundens lösningar inom hygien och hälsa

AFFÄRSIDÉ
 Att hållbart utveckla, tillverka, marknadsföra och sälja värdeskapande produkter och tjänster inom hygien och hälsa

Mål

- Skapa ökat värde för aktieägarna genom lönsam tillväxt
- Bidra till ett hållbart och cirkulärt samhälle

Strategier

- Vinna i utvalda marknader och produktkategorier
- Genom innovation bygga ledande varumärken

Inköp och Produktion

2019 köpte Essity råvaror och föredömetter för cirka 44 miljarder SEK. De viktigaste råvarorna är massa, returpapper och olojebaserade material. Essity har cirka 90 produktionsanläggningar globalt.

Marknadsföring och Försäljning

Essitys marknadsföringskostnader 2019 uppgick till 5,1% av nettoomsättningen. En skändad del av marknadsföringen är via sociala medier. Vi har försäljning i cirka 150 länder. Under 2019 svadade detaljhandeln för 58 procent av Essitys nettoomsättning, business-to-business för 24 procent och värdetjänster för 18 procent.

Ledande lösningar inom hygien och hälsa

Essity är global marknadsledare inom incontinence products med varumärket TENA och inom professionell hygien med varumärket Tork. Dessutom har Essity starka varumärken inom övriga produktkategorier. Essity är nummer ett eller två inom minst en produktkategori i ett 90-tal länder och har en välutvecklad och effektiv "go-to-market" modell.

Läs mer på sidorna 18-21 Läs mer på sidorna 14-17

Essity Års- och Hållbarhetsredovisning 2019 13

Exempel - Essity

Även Essity presenterar sin affärsidé i en samlad beskrivning av bolagets strategiska ramverk i årsredovisningen 2019. På efterföljande sidor beskrivs även bolagets affärsmodell på ett lättillgängligt vis.

[Se årsredovisning](#)

Exempel - Boliden

Boliden beskriver sin komplexa affärsmodell på ett förståeligt och tilltalande vis i årsredovisning 2019.

[Se årsredovisning](#)

9 AFFÄRSMODELL
AFFÄRSMODELL 9

Affärsmodell

Genom att effektivt utvinna och förädla samhällsrelevanta bas- och adelmattor, som efter användning återvinns, är Boliden en viktig del i samhällets råvaruförsörjning. Samverkan med aktörer i hela värdekedjan bidrar till både produktivitet utveckling och högt resursumnyttjande.

INSATSER

Kapital	2019	2018
Fruktningar, MSEK	8 805	9 140
Svelet kapital, MSEK	49 809	44 441
Nettoutröstningsgrad, %	13	5

Konkurrens

- Patent för Lex, elektronisk övervakning, produktionsoptimering, västerövervakning
- Patenter och tillstånd
- Effektiva produktionsprocesser
- Tät samarbete med universitet, högskolor och leverantörer

Människor

- Antal anställda (FTE): 5 997 (5 818)
- Erterprenörer och utfranspartner

Relationer

- Samverkan och dialog med prioriterade stötteinstanser
- Långsiktiga utvecklingsarbeten
- Medlemmer i branschorganisationer

Naturresurser

Naturresurser	2019	2018
Mineralutvinning, t/ton	1 808	2 050
Mineralreserver ¹ , t/ton	1 439	1 285
Slag och mark, t/ha	22 893	22 100

VÄRDESKAPANDE

Från prospektering till återvinning av metaller skapas värde för både aktieägare och samhälle. Med spetskompetens säkerställs konkurrenskraft och minsta möjliga miljöpåverkan.

Prospektering

Gruvdriftning

Ärning

Metalhalt

73-71%

0,2-1,6%

Metalhalt

55%

25%

Produktion av metall i koncentrat

	2019	2018
Zink, t/ton	230	390
Koppar, t/ton	121	140
Bly, t/ton	35	55
Nickel, t/ton	12	14
Gull, kg	7 257	7 678
Silver, kg	372 159	402 349

Koncentrat innehåller utöver den huvudsakliga metallen, som andra metaller eller hög utvinning från ett Bolidens koncentrat.

UTFALL

Ökonomisk påverkan

- Bärg: 40 184 (39 748) MSEK
- Lösen till medelmarknad: 5 100 (4 810) MSEK
- Utsläpp till atmosfären²: 1 915 (2 042) MSEK
- Finansiella kostnader i värdetjänster: 272 (256) MSEK
- Detaillök: 2 000 (2 293) MSEK
- Kost i Utdöden: 1 270 (2 105) MSEK

Social påverkan

- Ökade och ändrade arbetstillfällen i Sverige, Finland, Norge och Irland
- Frelivna av arbetsmarknadsförklar med finanserna: 1,5-4,45, 11
- Själfrånvaro: 4,2 (4,5) %
- Engagemang och värdepåverkande i Utdöden
- Ansvarstagande av mark och vatten

Miljöpåverkan

- Förnyelse av metaller nödvändiga i samhällsutveckling och klimatomställning

	2019	2018
Utsläpp metaller till vatten, ton Mo eq ³	51	61
Utsläpp metaller till luft, ton Mo eq ³	69	74
Utsläpp svaveloxid, t/ton	6,2	7,7
Utsläpp koldioxid, t/ton ⁴	917	971
Arbete		
i. Icke-farligt, t/ton	240	279
i. Farligt, t/ton	886	899

1. 2019 visar förtäring av metaller och utsläpp av 1,000000 per ton. 2. 2019 visar utsläpp av metaller till luft och vatten. 3. 2019 visar utsläpp av metaller till vatten. 4. 2019 visar utsläpp av metaller till luft och vatten.

Metalproduktion

	2019	2018
Zink, t/ton	495	496
Koppar, t/ton	382	364
Bly och blylegeringar, t/ton	75	76
Nickel, t/ton	76	91
Gull, kg	14 970	16 653
Silver, kg	446 591	544 846

Inlagg till metalproduktion produceras i ett av våra fabriker. Inlagg till metalproduktion produceras i ett av våra fabriker. Inlagg till metalproduktion produceras i ett av våra fabriker.

Affärsmodell

Investors syfte

Vad vi gör

Vi är en engagerad långsiktig ägare och stödjer aktivt våra företag i deras arbete att uppnå eller bibehålla positionen best-in-class. Genom bedrivande ägarroll och styrelsearbete driver vi de insatser som vi bedömer kommer att skapa mest värde för varje enskilt företag. Detta skapar värde för våra aktieägare och samhället i stort. Vår verksamhet är indelad i tre affärsområden, Noterade Bolag, Patricia Industries och Investeringar i EQT.

Noterade Bolag

69%
av totala justerade tillgångar

Består av våra noterade portföljbolag i vilka vi är en betydande minoritetsägare.

Patricia Industries

23%
av totala justerade tillgångar

Består av våra holländska dotterföretag, parternägda investeringar samt våra finansiella investeringar.

Investeringar i EQT

7%
av totala justerade tillgångar

EQT är ett ledande investeringsföretag. Vi investerar i EQTs fonder och äger 18,1 procent av kapitalet i EQT AB.

Vi skapar värde för

Operativa prioriteringar

- 1. Öka substansvärdet**
- 2. Bedriva verksamheten effektivt**
- 3. Generera en stadigt stigande utdelning**

människor och samhälle i stort genom att bygga starka och hållbara företag

Hur vi arbetar

- Tydlig styrningsmodell**
Vår modell bygger på tydliga roller och ansvar mellan oss som ägare, företagets styrelser och ledningar.
- Best-in-class styrelser**
Vi är affärs den största ägaren och vi använder vårt nätverk för att hitta de bästa styrelse- och vd-kandidaterna till våra företag.
- Starkt industriellt nätverk**
Vi använder vårt omfattande professionella nätverk till att identifiera och tillvarata attraktiva affärsmöjligheter.
- Kompetenta och talangfulla medarbetare**
Vi fokuserar på den långsiktiga utvecklingen av våra medarbetare och erbjuder möjligheter att kontinuerligt utvecklas och bygga kompetens.
- Hög finansiell flexibilitet**
Vår starka bolagsstyrning och kassaflöde ger oss möjlighet att stödja våra företag på lång sikt, tillvarata investeringsmöjligheter och generera en stadigt stigande utdelning.

Värdeskapandeplaner

Våra business team, bestående av våra styrelsepresidenter, investeringsanalytiker och analytiker, utvecklar företags specifika värdeskapandeplaner med fokus på strategiska värde drivare för de kommande tre till fem åren.

Planerna fokuserar vanligtvis på:

- Operational effektivitet
- Lönsam tillväxt
- Företagets allmänna hälsa
- Industriell struktur
- Innovation
- Kompetensutveckling
- Hållbarhet
- Kapitalstruktur

Våra värderingar

Skapa värde

Omtanke om Individider

Bidra med Hjärta och Tanke

Utmana och Förbättra

Skapat värde 2019

40% totalavkastning

9,9 miljard kronor utbetald utdelning

2,3 miljard kronor till vår huvudsägar, Wallenberg-stiftelsen, vars syfte är att stödja vetenskaplig forskning i Sverige.

Investor AB

97% är stolta över att arbeta på Investor

-4% minskning av CO₂e utsläpp från Investor AB jämfört med 2018

Vårt företag

-9% minskning av CO₂e utsläpp från våra företag jämfört med 2018

10% FoU-aktivering i relation till omsättningen i våra företag

Exempel - Investor AB

I sin årsredovisning 2019 besvarar Investor tydligt frågorna vad, varför, hur och till vem i sin affärsmodell.

[Se årsredovisning](#)

Av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade **9 %** sin affärsidé, **11 %** sin affärsmodell och **17 %** presenterade sina strategier i delårsrapporten.

AFFÄRSIDÉ, AFFÄRSMODELL OCH STRATEGIER GODA EXEMPEL



Detta är SKF
SKF är en av världens ledande leverantörer av lager, tåtningar, smörjssystem och service. Serviceerbjudandet omfattar tjänster såsom teknisk support, underhållservice, tillståndsuppavakning, tekniska konsulttjänster och utbildning.

Snabbfakta
Grundat 1907
Repr.menterat i fler än 130 länder
Försäljningen 2018 uppgick till 85 713 mkr och antalet anställda var 44 428
15 teknikcenter
14 tillverkningsenhet
Mer än 17 000 återförsäljare
AB SKF (publ)
Postadress: 415 50 Göteborg
Besöksadress: Hovvagnsgatan 1
Telefon: 031 337 10 00
www.skf.com
Org.nr. 556007-3495

Ytterligare information lämnas av
Investorare och analytiker
Patrik Stenberg, Director of SKF Group Investor Relations
Telefon: 031 337 25 04, mobil: 0705 412304
e-post: patrik.stenberg@skf.com

Press och media
Theo Kjellberg, Director Corporate Communication,
Head of Media Relations
Telefon: 031 337 46 76, mobil: 0725 776576
e-post: theo.kjellberg@skf.com

Telefonkonferens
Den 22 oktober kl. 14.00
Konferens ID: SKF eller 4090518
08 5069 2180
Webbplats: <http://investors.skf.com/skfresultcenter>
För att analysera telefonkonferensen på mobil enhet:



Kalender
4 februari 2020, Bokslutskommuniké 2019

Informationen i detta pressmeddelande är sådan information som AB SKF är skyldigt att offentliggöra enligt EU:s marknadsmissbruksförordning (EU) nr 596/2014. Informationen lämnades, genom ovanstående kontaktpersoner, för offentliggörande den 22 oktober 2019 kl. 13.00.

Vision
SKF arbetar för att minska friktion, få saker och ting att gå snabbare, längre, renare och säkrare. Att göra det på det mest effektiva, produktiva och hållbara sättet bärar till visionen – en värld av tillförlitlig rotation.

Affärsidé
Den sjuklära ledaren i lagerindustrin.

Strategiska prioriteringar
Baserat på SKF:s vision och affärsidé fokuserar företaget på fem strategiska prioriteringar:
1. Skapa värde för kunden
2. Applikationsdriven innovation
3. Tillsättning i värdeförande klass
4. Kostnadsutveckling
5. Maximera det långsiktiga kassaflödet

Exempel - SKF

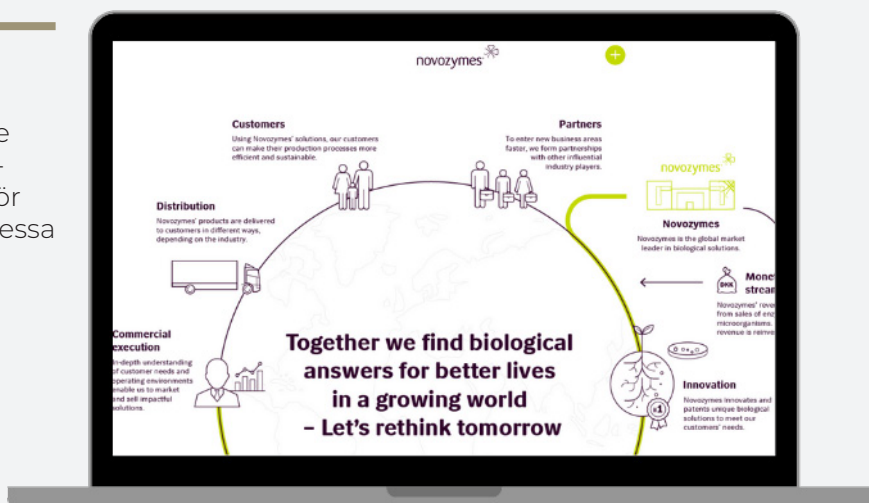
På sista sidan i sin delårsrapport presenterar SKF kortfattad grundläggande bolagsinformation som affärsidé och strategier.

[Se delårsrapport](#)

Exempel - Novozymes

På sin IR-webbplats beskriver Novozymes sin affärsmodell både grafiskt och på ett tydligt och tillgängligt vis i text. Bolaget redogör även för makrotrender och hur dessa påverkar bolagets affärsmodell.

[Se IR-webbplats](#)



MARKNAD OCH KONKURRENTER

Trots omfattande marknadsavsnitt i både årsredovisning och på IR-webbplatsen är det fortsatt få bolag som uppfyller kriterierna gällande marknad och konkurrenser.

36 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 angav sin marknadsandel i årsredovisningen.

Vi ser en avsaknad av redogörelser för marknadsandelar, storleken på marknaden och marknadstillväxt. Bolag är generellt även dåliga på att redogöra för sina konkurrenser och än sämre på att redogöra för konkurrensernas marknadsandelar.

I kriterierna för Årets börsbolag ges poäng till bolag som anger sin marknadsandel, marknadens storlek och tillväxt samt anger namn och marknadsandel på sina konkurrenser i årsredovisningen och på IR-webbplatsen. I kriterierna för delårsrapporten efterfrågas ett separat avsnitt som beskriver marknadsutvecklingen.

Information om marknaden, kunder, konkurrenser, bolagets position och marknadsandelar är mycket viktig för att kunna bedöma ett bolags prestationer och dess förmåga till framtida värdeskapande. I en marknadsbeskrivning har bolaget möjlighet att ge sin egen syn på den spelplan där det agerar och den position det har på den planen, istället för att låta läsaren söka information från andra källor.

Kriterierna i Årets börsbolag syftar till att främja en transparent bild av marknaden som gör det möjligt att placera bolaget och dess prestationer i relation till andra aktörer.

Att beskriva marknaden på ett tydligt och transparent sätt med underbyggd data kan vara en svår och ibland kostsam utmaning beroende på marknad och bransch. Detta gör att det ibland är svårt för mindre bolag med begränsade resurser att lämna all den information som efterfrågas i kriterierna. Men oavsett förutsättningar är det ändå alltid viktigt att i så stor utsträckning som möjligt underbygga marknadsbeskrivningen med konkret och transparent information som ger användaren en helhetssyn.

Tänk på att förmedla de drivkrafter som finns på marknaden och att det kan finnas behov av en redogörelse för övergripande sociala, demografiska, teknologiska, politiska eller makroekonomiska faktorer som påverkar utveckling.

Marknaden är där bolagets utbud möter efterfrågan. Att förstå marknaden är av största vikt för såväl bolaget som dess intressenter. Viktiga faktorer för förståelse av marknadssituationen är exempelvis:

- Beskrivning av marknadsmiljön, inklusive mikro- och makrofaktorer
- Tillväxt och drivkrafter
- Marknadstrender och implikationer för bolaget
- Bolagets utveckling och marknadsposition
- Konkurrenssituation
- Marknadssituationens påverkan på bolagets strategi

13 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 angav sin marknadsandel på IR-webbplatsen. **9 %** av bolagen angav marknadens storlek i SEK och **17 %** av bolagen angav marknadens tillväxt på IR-webbplatsen.

Namn på konkurrenter angavs av **15 %** av bolagen medan konkurrenternas marknadsandelar endast angavs av **2 %** av bolagen på IR-webbplatsen.

Koncernen/Verksamhet

Strategi och risker | Hållbarhet | Åskådningsinformation | Finansiella rapporter | Delägargöring

/VD-kommisar / Organisation / Marknad / Verksamhet / Regeringsåtgärder / Skadedekoration / Inre utifrån värdepapperskurs

VÅRA MARKNADER

Snus och nikotinportioner i Skandinavien

Den skandinaviska marknaden för segmentet snus och nikotinportioner sammantaget uppgick till cirka 470 miljoner dosor under 2019, en ökning med mer än 7 procent jämfört med året innan.¹ Den största delen av denna tillväxt kom från den snabbväxande kategorin för nikotinportioner som motsvarade 9 procent av snuskategoriens volym under 2019. Konsumtionen av snus har mer och mer övergått från traditionella, långa rökstämper till portionsmatta, och slutat av 2019 med en portionsmatta för mer än 84 procent av snusvolymerna i Skandinavien.² Swedish Match har den ledande positionen på den skandinaviska marknaden för segmentet snus och nikotinportioner sammantaget med Sverige som största marknad. Den skandinaviska marknaden inkluderar även portionsprodukter som varken innehåller tobak eller nikotin.

Viktiga varumärken
Snus: Sverige: General, Göteborgs Rök, Kolber, Kronan, Esten, Örn, Catch
Snus, Norge: General, G.2, The Lab, Nix & Johnny
Nikotinportioner: Sverige och Danmark: ZYN
Nikotinportioner, Norge: G.4³
Portionsprodukter utan tobak och nikotin, Sverige och Norge: Onco

Konkurrenter

SVENSKER⁴

NORGER⁵

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)⁶

SNUS OCH NIKOTINPORTIONER⁶

Viktiga varumärken
Longhorn, Timber Wolf

Konkurrenter

MOIST SNUFF⁷

Segment KONSUMTION UPPPELAT I PRISSEMENT SVENSKER⁸

NORGER⁹

Segment MOIST SNUFF UPPPELAT I FORM¹⁰

USA¹¹

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)¹²

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR)

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR) UTMÅN OCH NIKOTINPORTIONER¹³

Viktiga varumärken
Snus: General
Nikotinportioner: ZYN, G.4

Konkurrenter

NIKOTINPORTIONER I USA¹⁴

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)¹⁵

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR)

MOIST SNUFF I USA¹⁶

Viktiga varumärken
Longhorn, Timber Wolf

Konkurrenter

MOIST SNUFF¹⁷

Segment KONSUMTION UPPPELAT I PRISSEMENT SVENSKER¹⁸

NORGER¹⁹

Segment MOIST SNUFF UPPPELAT I FORM²⁰

USA²¹

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)²²

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR)

MOIST SNUFF I USA²³

Viktiga varumärken
Garcia Yaga, Game by Garcia Yaga, 1882, White Owl, Jackpot

Konkurrenter

NIKOTINPORTIONER I USA²⁴

Swedish Match leveransvolym (miljoner cigarrer)²⁵

MASSMARKNADSCIGARRER²⁶

Viktiga varumärken
Tuggbak: USA: Red Man
Chew bags: Europa: Trident, General Cut
Tobacco bits, Europa: Oliver Twist

Konkurrenter

TUGGTOK I USA²⁷

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)²⁸

TUGGTOK I USA²⁹

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)³⁰

TUGGTOK I USA³¹

Viktiga varumärken
Tändstickor: Solentickan (Sverige), Nissala (Norge), First Last (Sverige), Redheads (Australien)
Tändare: Chicker (globalt)

Konkurrenter

TÄNDPRODUKTER GLOBALT

Swedish Match leveransvolym (miljoner tändstickor)

TÄNDSTICKOR (MILJONER)

TÄNDARE (MILJONER)

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)³²

TUGGTOK I USA³³

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)³⁴

TUGGTOK I USA³⁵

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)³⁶

TUGGTOK I USA³⁷

Koncernen/Verksamhet

Strategi och risker | Hållbarhet | Åskådningsinformation | Finansiella rapporter | Delägargöring

/VD-kommisar / Organisation / Marknad / Verksamhet / Regeringsåtgärder / Skadedekoration / Inre utifrån värdepapperskurs

Cigarrer i USA

Den amerikanska marknaden för massmarknadscigarrer (EXKLUSIVT "LITTLE CIGARS")³⁸ är ett segment som Swedish Match inte är verksam i (barntoken för Swedish Match har utökats till under 2019) vilket volym och uppgick till ungefär 7,5 miljarder cigarrer. Modellen av kattevolymerna har härför till homogeniserat tobacco leaf-segmentet (TLL). Segmentet för naturla cigarrer har fortsatt att öppna sig. Marknaden är starkt konkurrensutsatt med en hög frekvens av kampanjaktörer som till exempel prissatta produkter. Swedish Match är den största aktören inom segmentet för naturla cigarrer och är även aktör i segmentet för TLL. Baserat på leveransvolym uppgick Swedish Match till 1980 miljoner cigarrer i USA under 2019, vilket är den näst största aktören på marknaden för massmarknadscigarrer i USA.

Viktiga varumärken
Garcia Yaga, Game by Garcia Yaga, 1882, White Owl, Jackpot

Konkurrenter

MASSMARKNADSCIGARRER (EXKLUSIVT "LITTLE CIGARS")

Segment MASSMARKNADSCIGARRER³⁹

Swedish Match leveransvolym (miljoner cigarrer)

MASSMARKNADSCIGARRER

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁴⁰

TUGGTOK I USA⁴¹

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁴²

TUGGTOK I USA⁴³

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁴⁴

TUGGTOK I USA⁴⁵

Viktiga varumärken
Tändstickor: Solentickan (Sverige), Nissala (Norge), First Last (Sverige), Redheads (Australien)
Tändare: Chicker (globalt)

Konkurrenter

TÄNDPRODUKTER GLOBALT

Swedish Match leveransvolym (miljoner tändstickor)

TÄNDSTICKOR (MILJONER)

TÄNDARE (MILJONER)

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁴⁶

TUGGTOK I USA⁴⁷

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁴⁸

TUGGTOK I USA⁴⁹

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁵⁰

TUGGTOK I USA⁵¹

Viktiga varumärken
Tändstickor: Solentickan (Sverige), Nissala (Norge), First Last (Sverige), Redheads (Australien)
Tändare: Chicker (globalt)

Konkurrenter

NIKOTINPORTIONER I USA⁵²

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)⁵³

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR)

MOIST SNUFF I USA⁵⁴

Viktiga varumärken
Longhorn, Timber Wolf

Konkurrenter

NIKOTINPORTIONER I USA⁵⁵

Swedish Match leveransvolym (miljoner dosor)⁵⁶

SWEDISH MATCH LEVERANSVOLYMER (MILJONER DOSOR)

MOIST SNUFF I USA⁵⁷

Viktiga varumärken
Garcia Yaga, Game by Garcia Yaga, 1882, White Owl, Jackpot

Konkurrenter

NIKOTINPORTIONER I USA⁵⁸

Swedish Match leveransvolym (miljoner cigarrer)⁵⁹

MASSMARKNADSCIGARRER (EXKLUSIVT "LITTLE CIGARS")

Segment MASSMARKNADSCIGARRER⁶⁰

Swedish Match leveransvolym (miljoner cigarrer)

MASSMARKNADSCIGARRER

Viktiga varumärken
Tuggbak: USA: Red Man
Chew bags: Europa: Trident, General Cut
Tobacco bits, Europa: Oliver Twist

Konkurrenter

TUGGTOK I USA⁶¹

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁶²

TUGGTOK I USA⁶³

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁶⁴

TUGGTOK I USA⁶⁵

Viktiga varumärken
Tändstickor: Solentickan (Sverige), Nissala (Norge), First Last (Sverige), Redheads (Australien)
Tändare: Chicker (globalt)

Konkurrenter

TÄNDPRODUKTER GLOBALT

Swedish Match leveransvolym (miljoner tändstickor)

TÄNDSTICKOR (MILJONER)

TÄNDARE (MILJONER)

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁶⁶

TUGGTOK I USA⁶⁷

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁶⁸

TUGGTOK I USA⁶⁹

Swedish Match leveransvolym (tusen proudd)⁷⁰

TUGGTOK I USA⁷¹

Exempel - Swedish Match
I årsredovisningen 2019 redogör Swedish Match för sin position på sina olika marknader såväl som för den generella marknadsutvecklingen.

[Se årsredovisning](#)

26 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 beskrev storleken på sin marknad i SEK medan marknadens tillväxt angavs av **34 %** av bolagen i årsredovisningen.

Skanska Nömnädersrapport, januari - september 2019

Marknadsutsikter, kommande 12 månader

Något svagare marknadsutsikter sedan förra kvartalet.

🔴 Förändrade utsikter jämfört med föregående kvartal. 🟡 Oförändrade utsikter jämfört med föregående kvartal. 🟢 Mycket stark marknad kommande 12m. 🟠 Stark marknad kommande 12m. 🟣 Stabil marknad kommande 12m. 🟤 Svag marknad kommande 12m. 🟩 Mycket svag marknad kommande 12m.

Byggersksamhet

I Sverige är marknaden för anläggningsprojekt och husbyggnad stark, men med en betydande backarens. Marknaden för bostadsbyggnad i Sverige är svag. I Norge är marknaden för anläggningsprojekt fortsatt god men med stor konkurrens i nya områden. Marknaden för husbyggnad där också förklarar en ökad efterfrågan i investeringar, medan marknaden för bostadsbyggnad är något svagare. Över långsiktig marknad i Finland är stabil, med undantag för en något ökad efterfrågan i bostadsbyggnaden. Osäkerheten kring Brexit i Storbritannien begränsar investeringarna på marknaden för anläggningsprojekt och husbyggnad i andra länder. Över långsiktig marknad i Centralamerika är positiv men med en hög byggnadsaktivitet. I Sydamerika förblir marknaden för anläggningsprojekt. USA är marknaden generellt stark. Anläggningsmarknaden är fortsatt god även om konkurrensen är hög, inom husbyggnad är marknaden för flygplatser, utbildning, datacenter samt e-hälsa stark.

	Husbyggnad	Sanitär	Utbyggnadsbyggnad
Norden	🟢	🟢	🟢
Sverige	🟢	🟢	🟢
Norge	🟢	🟢	🟢
Finland	🟢	🟢	🟢
Europa	🟢	🟢	🟢
Polen	🟢	🟢	🟢
Tyskland	🟢	🟢	🟢
Storbritannien	🟢	🟢	🟢
USA	🟢	🟢	🟢
Östasien	🟢	🟢	🟢

Bostadsutveckling

Bostadsmarknaden i Sverige för nyproduktion är fortsatt svag. Osäkerhet kring faktorer som påverkar bostadsutvecklingen såsom ekonomisk tillväxt, spensättning, räntor och låneväggar förväntas en fortsatt negativ inverkan på marknaden framöver. Det undanflygande behovet av bostäder för dock vara förväntat på lång sikt. I Norge är marknaden stabil medan den finländska marknaden saktar ner. Över centralamerikanska marknaderna är stabil. Generellt för alla marknader är utvecklingen med ökad byggnadsaktivitet.



Umeå, Gäddede, Sverige

Kommer siell fastighetsutveckling

Värdgrupper på kommersiella områden, såsom kontor och centrala områden såsom där verksamheten bedrivs är stabil. Värdgrupperna är hög i Sverige och hyrorna är höga. Stora företag på kontorsmarknaden är starka. Polen och Centralamerika, USA är efterfrågan från flera marknader stark. Bostad och Sanitär är starka i Norge, Finland, S.C. och Housatonic. "Energy Corridor" är något svagare. Moderna fastigheter med tilläggliga byggnader är mycket efterfrågade av fastighetsinvestorer, vilket medför en ökad utveckling på fastigheter i USA, Centralamerika och Norden, framförallt i Sverige. Före ett fortsatt stort intresse för investeringar i fastigheter och områden som trafikationer har märkligt och selektivitet har ökat. Investeringarna i fastigheter har tidigare varit starka i Sverige och USA. Generellt för alla marknader är utvecklingen med ökad byggnadsaktivitet.



Cph Highline, Köpenhamn, Danmark

Exempel - Skanska

I delårsrapporten presenterar Skanska en överblick över de olika marknadernas utsikter och förväntade utveckling.

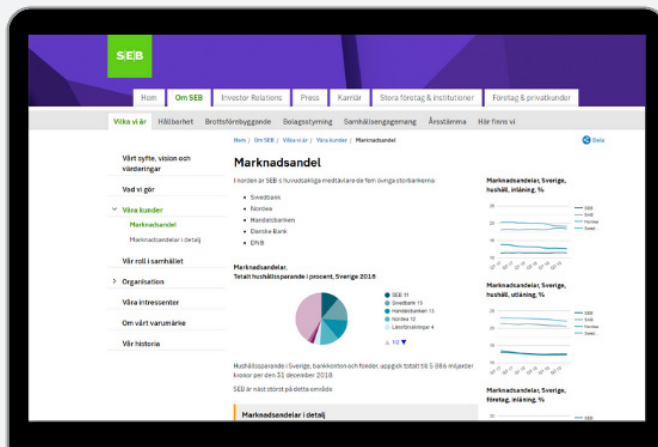
[Se delårsrapport](#)

51 % av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 har ett separat avsnitt i delårsrapporten som redogör för marknadens utveckling.

Exempel - SEB

SEB har på sin IR-webbplats en heltäckande marknadssida som ger läsaren en förståelse både för bolagets marknadsposition och för den generella marknadsutvecklingen.

[Se IR-webbplats](#)



Vår omvärld och marknad

I arbetet med Essitys affärsstrategi analyserar vi vår omvärld och marknad för att identifiera omvärldstrender, drivkrafter, möjligheter och risker.

Till grund för vår strategi ligger en väsentlighetsanalys där Essity och bolagets intressenter rangordnar frågor och områden som uppfattas som viktigast för bolaget. Läs mer om resultaten från 2019 års väsentlighetsanalys på sidan 40. I den årliga strategiprocesen görs en kartläggning och bedömning av de risker som finns inom affärssektorn. En beskrivning av de viktigaste riskerna som påverkar Essitys möjlighet att nå uppsatta mål och hur de hanteras presenteras på sidorna 34-39.

Trender och drivkrafter

Vi identifierar och analyserar hur trender och drivkrafter påverkar Essity för att ta tillvara de möjligheter och adressera de risker som är förknippade med dem.

Växande och åldrande befolkning

Världens befolkning ökar och lever längre. År 2020 beräknas antalet personer i världen över 60 år ha ökat till över en miljard. En växande befolkning medför en ökad efterfrågan på hygien- och hälsoprodukter och ger därmed tillväxtpotentialer för Essity. Världens befolkning kommer att öka främst i Asien, Latinamerika och Afrika. En åldrande befolkning ökar efterfrågan på incontinence products och medical solutions såväl på mogna marknader som på tillväxtmarknader. Till exempel uppskattas folkomsättningen av incontinence bland personer över 65 år vara mellan 15 och 20 procent. Inkontinens, som är klassat som en sjukdom av Världshälsoorganisationen (WHO), drabbar 4-8 procent av världens vuxna befolkning, vilket motsvarar ungefär 400 miljoner människor.

Högre disponibel inkomst och levnadsstandard

Sämsidigt som befolkningen växer minskar fattigdomen i världen. När de mest grundläggande behoven som mat och bostad är tillgodosedda är hygien något som höjer levnadsstandard och ökar efterfrågan på hygien- och hälsoprodukter.

Ökad medvetenhet om hygien och hälsa

Begränsad tillgång till hygien och hälsa är en stor global utmaning. Medvetenheten ökar om hur god hygien och hälsa hör ihop och förbättrar välbefinnandet i världen, vilket även framgår av FN:s 17 globala mål för hållbar utveckling. Vi prioriterar mål 3, 5, 6, 12, 13 och 15 eftersom vår verksamhet bäst bidrar till förändring och utveckling inom dessa.

Marknadstillväxt för hygien- och hälsoprodukter

Marknadstillväxt för hygien- och hälsoprodukter påverkas positivt av en ökad medvetenhet om hygienens betydelse för att undvika sjukdomar och förbättra hälsa.

Ökad tillgång till hälsovård

Ökad tillgång till hälsovård ökar framför allt på tillväxtmarknader i takt med stigande välsärd och ökad urbanisering. Världsetikorn svarade för 18 procent av Essitys totala nettoomsättning 2019.

Ökad förekomst av kroniska tillstånd

Ökad förekomst av kroniska tillstånd samt längre livslängd för människor med kroniska tillstånd förväntas leda till ökad efterfrågan på incontinence products och medical solutions.

Digitalisering

Digitaliseringen innebär stora förändringar och möjligheter. När produkter och tjänster utvecklas, produceras, köps, betalas och konsumeras förändras snabbt, till stor del genom digitalisering. För Essity innebär digitaliseringen en mängd möjligheter att förbättra och utveckla alla delar av vår

värdekedja. Inom produktion, administration och logistik digitaliserar vi för att uppnå effektiviseringar och kvalitetsförbättringar. Inom produktutveckling arbetar vi med att utveckla digitala lösningar för att förbättra erbjudandena till kunder och konsumenter. Essity arbetar för samverkan mellan olika sälkanaler och att kunder och konsumenter ska känna igen erbjudanden oavsett kanal och plattform.

Utveckling av nya affärsmodeller

Till följd av digitaliseringen och ökat fokus på hållbara och cirkulära lösningar utvecklas behov av nya affärsmodeller. På Essity utvecklar vi affärsmodeller och erbjudanden för att hjälpa våra kunder att bli mer kostnadseffektiva, digitala och hållbara.

Den medvetna konsumenten

Gjennom digitaliseringen har dagens konsumenter oändliga möjligheter att utvärdera marknader och köpa produkter. Konsumenterna är därmed alltmer välinformerade och kräver transparens kring de produkter och tjänster de köper. Essity för en aktiv dialog med kunder och konsumenter och följer diskussionerna på våra egna sajter och i sociala medier för att få återkoppling och ständigt förbättra.

Fortsatt fokus på hållbarhet

Ökad global medvetenhet kring hållbarhetsfrågor, klimatförändringar och resursbrist gör att varje företag måste integrera dessa frågor i sina affärsmodeller för att vara långsiktigt framgångsrika. För Essity har hållbarhetsfrågor alltid varit nära kopplade till affärsnyttan och värdeskapandet. Essity främjar hållbar konsumtion genom att vara innovativa i hur vi möter kunders och konsumenters behov och har som mål att utveckla lösningar för ett hållbart och cirkulärt samhälle. Vi arbetar med att minska miljöpåverkan samt resursförbrukning genom hela livscykeln av våra produkter och tjänster.

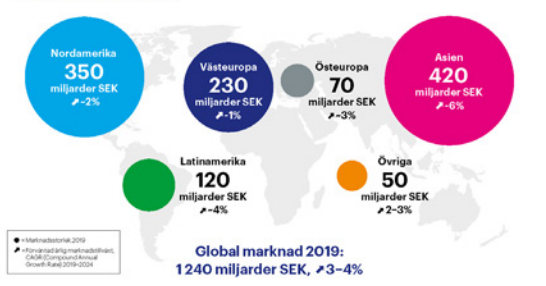
Exempel - Essity

I årsredovisningen 2019 redogör Essity för bolagets marknad, position, trender och drivkrafter på ett tydligt och pedagogiskt vis.

Se årsredovisning



Hygien- och hälsoområden



Källa: Information från marknadsanalytiker för Essity presenteras utifrån vår interna metodik. För mer information om våra marknader, se sidorna 10-11 i årsredovisningen 2019.

Hygien- och hälsoområden

Den globala hygien- och hälsoområden uppgick under 2019 till cirka 1240 miljarder SEK, varav personal care uppgick till cirka 670 miljarder SEK och tissue uppgick till cirka 620 miljarder SEK. Personal care är indelad i baby care (cirka 250 miljarder SEK), feminine care (cirka 140 miljarder SEK), incontinence products (cirka 100 miljarder SEK) och medical solutions (cirka 120 miljarder SEK). Tissue är indelad i consumer tissue (cirka 470 miljarder SEK) och professional hygiene (cirka 160 miljarder SEK). Hygien- och hälsoområden på mogna marknader uppgick under 2019 till cirka 680 miljarder SEK och tillväxtmarknader till cirka 580 miljarder SEK.

Tillväxtmarknader
Tillväxtpotentialen är störst på tillväxtmarknaderna, där marknadspenetrationen av hygien- och hälsoområden är betydligt lägre än på mogna marknader och där urbanisering, infrastruktur, detaljhandel, online samt hälsovård utvecklas snabbt. Dessutom är trender som exempelvis ökad disponibel inkomst och befolkningsökning speciellt tydliga på tillväxtmarknaderna.

Essity prioriterar tillväxt på utvalda tillväxtmarknader som Kina, Sydostasien, Latinamerika, Osteuropa och Ryssland.

Ett exempel på den låga marknadspenetrationen på tillväxtmarknaderna är att konsumenterna i incontinence products i Asien är cirka en sjuandedel av konsumenterna i Västeuropa. Ett annat exempel är att tissuekonsumtionen i Osteuropa endast är cirka en tredjedel av konsumtionen i Västeuropa.

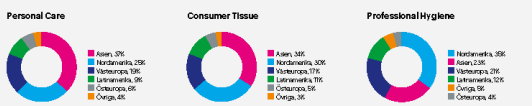
Mogna marknader

På de mogna marknaderna har baby care och feminine care nått en hög marknadspenetration. För vissa produktsegment har incontinence products däremot fortfarande en relativt låg marknadspenetration på mogna marknader. Särskilt låg är den bland män, vilket Essity anser beror på låg medvetenhet och stigande kring inkontinens. Mycket tyder på att andelen drabbade ökar över hela världen som en följd av en åldrande befolkning. Inom tissue sker tillväxt på mogna marknader genom förändrad livsstil och innovationer som leder till ett ökat användande.

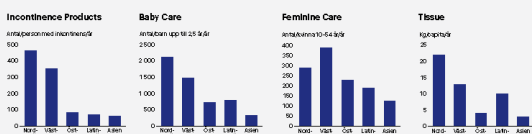
Essitys marknadspositioner

Essity är global marknadsledare inom incontinence products med varumärket TENA samt inom professional hygiene med varumärket Tork. Även inom marknaderna för baby care, feminine care, medical solutions och consumer tissue har Essity starka varumärken och marknadspositioner. Essitys konkurrenter inom personal care inkluderar Kimberly-Clark, Molyfycle, Procter & Gamble, Smith & Nephew, 3M och Unicharm. Konkurrenterna inom tissue inkluderar Georgia-Pacific, Hengan, Kimberly-Clark och Softell.

Global marknad per region



Användning



Essitys marknadspositioner



Källa: Information från marknadsanalytiker för Essity presenteras utifrån vår interna metodik. För mer information om våra marknader, se sidorna 10-11 i årsredovisningen 2019.

MARKNAD OCH KONKURRENTER GODA EXEMPEL

12 DSV Panalpina Annual Report 2019 Strategy and financial targets

an overall 3-4% decline in the air freight market, whereas other transport modes grew in line with GDP.

We expect market growth for all transport modes to be in line with the growth in the underlying economy in the coming years.

The growth varies regionally, and several global trends impact global trade flows – most significantly, the gradual shift towards consumption-driven economies taking place in several developing countries.

PREVALENT MARKET TRENDS

Trade tariffs and Brexit
During 2019, we saw continued noise from the implementation of trade tariffs, with the US and China as the main campaigners.

Transports between China and US represent approximately 10% of the Group's air and sea volumes.

Following the implementation of tariffs, there have been several examples of production being moved from China to other countries – mainly in Asia. However, large-scale changes to established supply chains will take years.

Global supply chains are complex, and production is highly specialised in different regions. We believe that globalisation is here to stay and that global trade will grow in the coming years.

However, we must be aware of the changes and ensure that we are present on relevant markets and are able to help our customers adapt to changes in their markets.

Over time, we may see increased regionalisation, where certain products are manufactured closer to the end markets. In that case, the need for transportation and logistics will partly shift: focus from international to regional and domestic.

With our diversified geographical and business mix, we are well-positioned to pick up on regional and segmental growth to compensate for any decline in other areas.

From supply to demand chains
Geopolitical dynamics aside, to survive and prosper in the future, the Group must continue to be on top of emerging and prevalent trends to meet customer demand – for better, real-time trackable and sustainable logistics.

The global manufacturing industry is characterised by complex supply chains due to components being manufactured in different parts of the world.

On top of this, supply chains are increasingly becoming demand chains, where make-to-stock production is converted to make-to-order. Consequently, companies are keeping stocks low to minimise inventory and risk.

This is driving demand for efficient logistics solutions where real-time tracking, alerts and punctual delivery are crucial elements. Another significant trend in recent years has been the growth in e-commerce and omni-channel logistics, allowing consumers multiple options of shopping and delivery.

MARKET SHARES
Global top 5 freight forwarders and market share based on 2018 revenue

Company	Market Share
DSV Panalpina	32%
DHL Logistics	16%
Kuehne + Nagel	5%
DB Schenker Logistics	3%
Nippon Express	3%
Top 6-20	2%
Others, estimated	2%

Source: Journal of Commerce and DSV Panalpina estimates

Our role in e-commerce is to deliver solutions for e-fulfillment: receiving orders, picking and packing, and handling returns in our warehouses. In most markets, we partner with specialised parcel distributors and let them handle last-mile distribution to private consumers.

Sustainability
Sustainability has moved high on the agenda. We feel this trend among all stakeholders: customers, employees, investors and authorities. The focus of the transport and logistics industry is on reducing impact on the environment and the maturing of greener transportation technologies.

New market entrants
When purely digital start-ups, established carriers and online retailers develop smart, digital customer interfaces and start offering traditional freight forwarding services, we are potentially faced with new competition.

Given our strong road map for continuous development of our own digital platforms and services, we believe that we – along with other established freight forwarders with years of experience, large freight volumes and pre-existing global networks – are in a strong position to hold on to and expand our market position.

Exempel - DSV Panalpina

Det danska transport- och logistikbolaget DSV har löst uppgiften att presentera konkurrenter och deras marknadsandelar på ett enkelt och tydligt sätt med hjälp av ett diagram i sin årsredovisning 2019.

[Se årsredovisning](#)

32 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 namngav sina konkurrenter i årsredovisningen och endast...

4 %

av bolagen angav konkurrenternas marknadsandelar i årsredovisningen.

HÅLLBARHETSINFORMATION

Nästan hälften av bolagen har en separat hållbarhetsredovisning skild från årsredovisningen. Av bolagen som har hållbarhetsredovisningen inkluderad i årsredovisningen redogör ungefär en tredjedel för sin väsentlighetsanalys och viktiga hållbarhetsfrågor.

55 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 inkluderar hållbarhetsredovisningen i årsredovisningen.

På IR-webbplatsen är det än färre bolag som redogör för sin väsentlighetsanalys och dess resultat. Vi ser även likt föregående år att allt fler bolag kartlägger sin verksamhet mot FN:s Globala mål för hållbar utveckling.

I kriterierna för Årets börsbolag ges poäng till bolag som redogör för bolagets väsentlighetsanalys och viktigaste hållbarhetsfrågor samt hur bolagets intressenter involverats i processen. Kriterierna bedöms i bolagens årsredovisningar och IR-webbplatser.

Genom att identifiera verksamhetens viktigaste hållbarhetsfrågor kan bolaget använda sina resurser där de skapar bäst nytta. De viktigaste hållbarhetsfrågorna identifieras genom en väsentlighetsanalys som utgår från bolagets ekonomiska, sociala och miljömässiga påverkan samt intressenternas kärnfrågor.

Arbetsprocessen som leder fram till de viktigaste hållbarhetsfrågorna ger bolaget möjlighet att identifiera risker och möjligheter

och säkerställa att den övergripande affärsstrategin tar hänsyn till inte bara ekonomiska, utan även viktiga sociala och miljömässiga aspekter.

Den negativa och positiva påverkan verksamheten har på omvärlden kan leda till såväl positiva som negativa konsekvenser för bolaget, dess affärsmodell, rykte och förmåga att uppnå sina mål. Det är därför mycket viktigt att hållbarhetsarbetet utgår från väsentlighet och att resultatet av arbetet presenteras i en fokuserad och transparent hållbarhetsredovisning som utgår från organisationens viktigaste hållbarhetsfrågor.

Fokusera rapporteringen på de mest väsentliga frågorna och var transparent kring såväl positiv som negativ påverkan. Var noga med att beskriva varför de viktiga hållbarhetsfrågorna är väsentliga och hur bolaget arbetar med dessa frågor. Var finns påverkan? Vilken typ av påverkan är det? Går den att mäta på något sätt?

Tänk på att:

- Konkreta utfästelser och långsiktiga, mätbara mål istället för ambitioner är vad som krävs för att skapa förtroende hos användaren.
- Vara transparent kring investeringar i hållbarhetsarbetet som görs för att uppnå uppsatta mål.
- Redogöra för vilka de viktigaste intressenterna är, vilka som är intressenternas mest väsentliga frågor och hur bolaget identifierat dessa på ett tydligt sätt.
- Ange om de viktiga hållbarhetsfrågorna har olika prioritet.



Stakeholders

SIGNIFICANCE

- Stakeholder engagement provides UPM with predictability and a competitive advantage
- Continuous dialogue with stakeholders improves understanding of key risks, challenges and opportunities in the operating environment

TARGET

- We aim to understand stakeholders' needs for information and transparency for UPM and consider them in strategic development and decision-making processes

OUR WAY

- We engage in active dialogue with our stakeholders to discuss our operations and impact
- The UPM Code of Conduct sets the standards for responsible behaviour and collaboration
- Stakeholder engagement is measured by several indicators
- Stakeholder relations are coordinated globally at Group level, while businesses are responsible for continuous dialogue with customers and business partners as well as the local communities

VALUE FROM STAKEHOLDER ENGAGEMENT

Understanding the views and expectations of our stakeholders plays a crucial role in the success of our company and the acceptability of our operations. Active and open dialogue with our stakeholders provides valuable input for our development efforts.

62 OUR WAY < > CONTENTS

UPM ANNUAL REPORT 2019

UPM ANNUAL REPORT 2019

OUR WAY > 63



OUR MOST IMPORTANT STAKEHOLDERS

Our Biofore strategy forms the foundation of our stakeholder dialogue. The key focus areas and activities vary locally and according to stakeholder needs.

CASE

CONSISTENT STAKEHOLDER ENGAGEMENT IN URUGUAY

When UPM announced in 2014 that we were considering alternatives for long-term development in Uruguay, local stakeholder engagement gained new momentum. Throughout the planning phase, we have regularly met with numerous stakeholders.

Authorities and decision-makers, local communities, UPM employees, potential employees, contractors, plantation owners, NGOs and the media have been informed about the company's plans and the dialogue has provided the company with valuable insights into local conditions and views.

Discussions, info sessions, mill visits and public hearings have been held both in Montevideo - the capital - and in Paso de los Toros, which is the location of the new mill site. Public hearings in Uruguay are part of the legal permitting process. They have been held for both the new mill and the export port to be built in Montevideo. The same provides an opportunity for open discussion and feedback to be expressed. Between 500-200 people have actively attended each of the hearings.

During the design phase, the environmental and socio-economic impacts of the mill were carefully assessed in independent studies. The results were communicated openly or made available to the media. Public opinion has also been regularly surveyed since 2014, and the majority of responses have expressed their support for the project. Stakeholders have been particularly interested in employment and training opportunities.

Concerns were also raised regarding the environmental impact and possible social problems during the construction period. The development plan, created in cooperation with local authorities, enables the management of both environmental and social impacts. UPM's position in the free trade zone has also been criticised.

During our 30 years in Uruguay, we have built up our stakeholder relations with local communities and parties to areas where we operate. Consistent and transparent communication is prerequisite for success in this kind of long-term project.

The impact of UPM's operations extends from the local level to society at large. We aim to provide a balanced view of the economic, environmental and social aspects of our business activities.

Stakeholder feedback as a tool for development

Our goal is to provide our stakeholders with a clear picture of what our future course is, how we implement our Biofore strategy in practice, and how we create long-term value for our stakeholders. We discuss relevant and accurate information in accordance with market regulations to all participants in the market. During 2019, we arranged investor events, participated in industry conferences and met widely with investors in all our main markets in Europe, North America and Asia. As many of our stakeholders view UPM primarily as an economic operator, financial metrics, stability, good governance, future outlook and growth were key themes discussed.

Stakeholder mapping and the systematic gathering of feedback and views from different sources play an essential role in our stakeholder relations work. We analyse the feedback carefully to understand the expectations of our stakeholders and take them into consideration in our development work and decision-making. The level of stakeholder engagement is measured by several indicators, such as customer enquiries, contacts with the media, investor relations, word-of-mouth as well as number of job applications. As an example, we received more than 200 enquiries or concerns from general public.

Every year, we conduct a materiality analysis that highlights the most important responsibility issues for us and our

stakeholders. The analysis is based on several surveys, customer enquiries and feedback from an open web-based tool (page 60).

Climate change high on the policy agenda

Through public affairs work, UPM aims to foster the necessary prerequisites for its operations, particularly in Finland, Uruguay, Germany and China. Active influencing at the EU level is also important. UPM co-operates with a number of trade associations, the most important being the Finnish Forest Industries Federation (FFI) and the Confederation of European Paper Industries (CEPI). As we enter new destinations, we also need to find new ways and forums for co-operation. UPM is a founding member of Leaders of Sustainable Business (LSB), which is an EU association representing the producers and developers of sustainable forests with the aim of decarbonising forestry.

2019 was an exceptional year, with parliament elections both in Finland and the EU. We were active in discussions on the Finnish operating environment and the focus areas of the new government. In particular, we emphasised comprehensive, gender-equality, inclusiveness and climate change solutions.

Sustainable forest management and the positive climate impact of forestry were high on our agenda in 2019. Discussions on forestry were carried out with environmental organisations, certification bodies, authorities and decision-makers. Climate impact of forests is linked to the policies on land use, land-use change and forestry (LULUCF). The regulations on LULUCF has been approved at EU level and

Exempel - UPM

UPM beskriver tydligt i sin årsredovisning 2019 vilka deras viktigaste intressentgrupper är och hur de fört dialog med dessa. De har även valt att mer djupgående ge exempel på dialoger som förts.

På nästkommande sida redogörs även för väsentlighetsanalysen i sin helhet och resultatet av denna. Den presenteras även på ett för läsaren tydligt och pedagogiskt vis.

[Se årsredovisning](#)

36 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 redogör för sin väsentlighetsanalys och viktigaste hållbarhetsfrågor samt hur bolagets intressenter involverats i processen i årsredovisningen.

HÅLLBARHETSINFORMATION GODA EXEMPEL



Styrning och väsentlighet

Hållbarhetsstyrning

SCA VD har det övergripande ansvaret för att styra SCAs verksamhet inom hållbarhetsområdet. All styrning inom SCA har ytterst till uppgift att säkra koncernens långsiktiga genomsnittliga intresse. En beskrivning av styrningen inom SCA-koncernen, inklusive hållbarhet, finns beskrivet i Bolagsstyrningsrapporten. Hållbarhetsområdet baseras på SCAs värdegrund och regleras genom koncernens policyer, där Uppförandekoden och hållbarhetspolicyer utgör grunden för hållbarhetsarbetet.

Hållbarhetsarbetet leds av koncernens hållbarhetsdirektör via SCA:s Hållbarhetsråd och ett antal affärsfunktionella nätverk, exempelvis miljö- och säkerhetsnätverk. Hållbarhetsrådets beståndsmedlemmar är koncernchefen och bolagets Hållbarhetsdirektör. Utöver väsentlighetsanalys och strategiska prioriteringar formuleras koncernens hållbarhetsmål. Dessa kompletteras på lokal nivå med de väsentliga aspekterna för att identifiera och hantera de väsentliga frågorna i koncernens totala riskhantering. En beskrivning av de viktigaste riskerna och hur de hanteras presenteras i Förvaltningsberättelsen.

Uppföljning av hållbarhetsarbetet

Uppföljning och utvärdering av hållbarhetsarbetet följer SCAs rutiner för egenkontroll, internkontroll och revision, vilket beskrivs i Bolagsstyrningsrapporten. Uppföljningen görs dels på enhetsnivå tillsammans med övrigt målföljande, dels aggregerat på koncernnivå. Utöver de för koncernövergripande målen följer upp av koncernens kärnaffärsnätverk och de SCA:s Hållbarhetsråd. Vid analys avseende de väsentliga aspekterna sammanväxlar verksamheten och koncernens åtgärder identifieras och väts.

Externa initiativ, medlemskap i organisationer samt certifieringar

SCA tar hänsyn och värd på olika sätt både till globala initiativ som lyfter till att uppnå ett bättre värld. SCA är medlem i FN:s Global Compact, ett initiativ med syfte till att förankra ett ansvar för FN:s tio principer inom områdena mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden och miljö och arkitektur. SCA är även aktiv i ett antal internationella, nationella och regionala branschorganisationer.

SCA stöder Agenda 2030 och FN:s 17 globala mål för hållbar utveckling. Bolaget arbetar med målen som en helhet och tar del av till exempel FN:s Global Compact och de 10 miljö och klimatrelaterade målen för att bidra till FN:s Agenda 2030. SCA är medlem i och aktivt engagerad i flera av de organisationer som är relevanta för hållbarhetsarbetet. Dessa inkluderar: Forest Stewardship Council (FSC), Program for the Endorsement of Forest Certification (PEFC), SCA är medlem i och aktivt engagerad i flera av de organisationer som är relevanta för hållbarhetsarbetet. Dessa inkluderar: Forest Stewardship Council (FSC), Program for the Endorsement of Forest Certification (PEFC), SCA är medlem i och aktivt engagerad i flera av de organisationer som är relevanta för hållbarhetsarbetet. Dessa inkluderar: Forest Stewardship Council (FSC), Program for the Endorsement of Forest Certification (PEFC).

Styrning och väsentlighet

Intressentdialoger

Intressentgrupp	Hur vi dialog	Huvudsakliga områden	Hur vi arbetar med frågan
Kunder och konsument	Kundservice, utvärdering, feedback, brukarundersökningar, sociala medier, tvätt, sociala medier	Känslo, miljö, säkerhet, produktutveckling, kvalitet, produktutveckling	<ul style="list-style-type: none"> Kundundersökningar och kundservice Feedback från kunder för att utvärdera våra produkter Deltagande i branschorganisationer, FSC och PEFC certifiering, produktutveckling Etablering i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Medarbetare	Miljö- och säkerhetsnätverk, utbildningar, konferenser, webinarier, utbildning, utbildning	Hälsa och säkerhet, värdgrund och kultur på arbetsplatsen, utbildning, kompetensutveckling, innovation, ansvarshänsyn, sociala medier	<ul style="list-style-type: none"> Utbildning i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Investorer och ägare	Investorer, investering, utvärdering, utbildning, utbildning	Finansiell utvärdering, miljö, säkerhet, utbildning och kompetensutveckling, innovation, ansvarshänsyn, sociala medier	<ul style="list-style-type: none"> Investorer i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Leverantörer	Uppförandekoden, utbildning, utbildning, utbildning	Hälsa och säkerhet, värdgrund och kultur på arbetsplatsen, utbildning, kompetensutveckling, innovation, ansvarshänsyn, sociala medier	<ul style="list-style-type: none"> Utbildning i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Privata sågskäp	Privata sågskäp, utbildning, utbildning, utbildning	Utbildning, utbildning, utbildning, utbildning	<ul style="list-style-type: none"> Utbildning i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Intressentorganisationer	Miljö- och säkerhetsnätverk, utbildning, utbildning, utbildning	Hälsa och säkerhet, värdgrund och kultur på arbetsplatsen, utbildning, kompetensutveckling, innovation, ansvarshänsyn, sociala medier	<ul style="list-style-type: none"> Utbildning i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster
Samband	Partnerskap, utbildning, utbildning, utbildning	Hälsa och säkerhet, värdgrund och kultur på arbetsplatsen, utbildning, kompetensutveckling, innovation, ansvarshänsyn, sociala medier	<ul style="list-style-type: none"> Utbildning i Uppförandekoden och Uppförandekodens grundprinciper Partnerskap med kunder, Leverantörerna är en viktig del i våra produkt- och serviceutveckling Kundens och generella reaktioner av de viktigaste frågorna Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster Deltagande i utvärdering av våra produkter och tjänster

HÅLLBARHETSINFORMATION

Om hållbarhetsredovisningen

SCA publicerar en hållbarhetsredovisning per år. Den senaste redovisningen publicerades i mars 2019. Under 2018 delades hygienverksamheten ut i form av det noterade bolaget Essity. Jämförande data från 2018 och beaktat denna redovisning kommer från affärsenheten SCA Forest Products i östasiatiska SCA, vilket är stort motvarer dagens SCA-koncern. Under 2019 avslutades verksamheten i Rotterdam och bolagets byggnadsverksamhet i Frankrike gick samman med Groupe BSB, se Förvaltningsberättelsen.

Hållbarhetsarbetet är integrerat i koncernens verksamhet och hållbarhetsrapporten enligt årsredovisningen utgör en del av SCAs årsredovisning för 2019. De områden som omfattas av rapporteringen har tydliggjorts i förvaltningsberättelsen. Hållbarhetsrapporten har översattits till svenska vid utgåvan av denna årsredovisning. SCA:s Hållbarhetsberättelsen i årsredovisningen har översattits från svenska till engelska vid utgåvan av denna årsredovisning. SCA:s Hållbarhetsberättelsen i årsredovisningen har översattits från svenska till engelska vid utgåvan av denna årsredovisning.

SCA har inte tagit något beslut om att analysera sig till initiativ Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). Bolagets rapportering täcker delvis TCFD:s rekommendationer. Hållbarhetsredovisningen innehåller även information om hur SCA arbetar med FN:s Global Compact:s principer inom områdena mänskliga rättigheter, arbetsförhållanden, miljö och arkitektur.

Redovisningens avgränsningar
Hållbarhetsredovisningen omfattar SCA-koncernen, inklusive helägda dotterbolag samt dotterbolag där SCA äger minst 50 procent. Bolaget, se not 4 under Finansiella noter. Om bolaget äger till 50 procent eller mer gäller hela bolagets redovisning. Verksamheter som styrt ut från året, terminaler i

Väsentlighetsanalys

Den analys som har störst betydelse för SCA baseras på genomförd väsentlighetsanalys 2019.



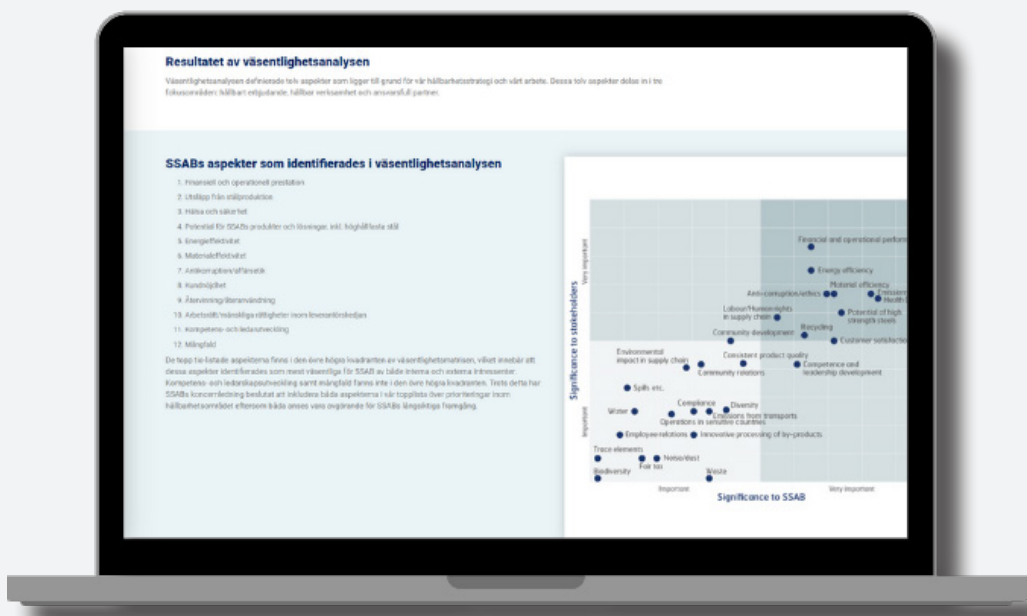
Se årsredovisning

Exempel - SCA

I årsredovisningen 2019 har SCA gett plats för resultatet av sin intressentdialog på en hel sida där de redogör för de olika intressentgrupperna, respektive intressentgrupps kärnfrågor samt hur SCA arbetar med dessa frågor.

SCA presenterar även sina väsentliga frågor på ett bra och tydligt sätt vilket indikerar på grad av prioritet.

Se årsredovisning



Exempel - SSAB

SSAB presenterar tydligt på sin IR-webbplats både resultatet av sin väsentlighetsanalys och hur intressenterna involverats i processen. De lämnar sedan även fördjupad information om de viktigaste hållbarhetsfrågorna.

[Se IR-webbplats](#)

36 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 redogör för sin väsentlighetsanalys och viktigaste hållbarhetsfrågor samt hur bolagets intressenter involverats i processen i årsredovisningen.

85 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 refererar i någon grad till FN:s Globala mål för hållbar utveckling i årsredovisningen.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE
Hållbarhet

PÅVERKAN PÅ FN:S GLOBALA MÅL
Telekommunikations- och ICT-tjänster kan bidra till uppfyllandet av samtliga av FN:s globala mål för hållbar utveckling (Sustainable Development Goals), men även negativ påverkan och risker behöver hanteras. Telia Company's ambition är att bli branschledande i landet med ett bidrag till FN:s globala mål.

Vi förhåller oss till de globala hållbarhetsmålen i någon av tre roller: aktör, värdepåverkare eller potentiell påverkare vi driver, möjliggör eller bidrar. Kategoriseringen, som inkluderar redan, representerar faktisk och potentiell samt nuvarande och framtida påverkan och relevans kopplat till verksamheten. Rollerna har en stark koppling till förhållanden på våra hemmarknader och till våra intressenters förväntningar. Läs mer i vårt företag, avsnitt 5.8 skapar vi värde.

Mål 9: Hållbar bransch, innovationer och infrastruktur
Det hållbarhetsmål där vår bransch har störst påverkan, då uppfyllandet av målet är direkt kopplat till tillgång till telekommunikationstjänster och digitalisering av samhället. Utvecklingen av en hållbar infrastruktur bygger på säkra digitala lösningar för övervakning och effektiv styrning.

Mål 11: Hållbara städer och samhällen
Att stötta denna utveckling är en viktig del i vår affärsstrategi. Saker som Internet of Things (IoT) och dataanalys-tjänster bidrar till utvecklingen av exempelvis smartare och mer hållbar kollektivtrafik, och möjliggör mätningar i realtid av luftkvalitet.

Mål 12: Hållbar konsumtion och produktion
Internet ger konsumenter direkt tillgång till tjänster och sätter fysiska produkter och bidrar till växande tjänstesektorer. Särskilt behövs hela branschens engagemang tänka om och omvärta sitt arbete till att erbjuda konsumenter elektronisk utrustning i cirkulär tanke.

Mål 13: Bekämpa klimatförändringarna
Klimatrisken är en avgörande utmaning för länder, företag och investorer och måste hanteras mycket brådskande. Digitala lösningar är centrala för att skapa ekonomiska system med låga koldioxidutsläpp tack vare ett stort antal möjliga tillämpningar inom transporter, jordbruk, fastigheter och industri med mera.

Mål 16: Fredliga och inkluderande samhällen
Telekommunikation och internet skapar oöverträffade möjligheter kopplat till transparens, tillgång till information och tillstånd. Men det medför även risker och negativa effekter, som cyberattacker och spridning av material som visar sexuella övergrepp på barn. Dessa risker måste hanteras proaktivt med full transparens.

Mål 17: Genomförande och globalt partnerskap
ICT-branschen förtror sig kanske mer än någon annan bransch på partnerskap. Ökosystem av digitala tjänster fungerar som drivkraft för en hållbar utveckling och för att hantera branschens gemensamma utmaningar.

STÄRKT BIDRAG
BIDRAR
MÖJLIGGÖR
DRIVER
PÅVERKAN

TELIA COMPANY 2019, OCH HÅLLBARHETSINFORMATIONEN 2019

Exempel - Telia Company

I årsredovisningen 2019 redogör Telia för hur verksamheten i olika grad bidrar till FN:s Globala mål för hållbar utveckling.

[Se årsredovisning](#)

Exempel - Alfa Laval

I årsredovisningen 2019 presenterar Alfa Laval sitt arbete med FN:s Globala mål genom att beskriva hur de arbetar med de olika målen och om det sker genom att skapa förändring eller genom att bidra till utveckling.

[Se årsredovisning](#)

Vi bidrar till FN:s globala hållbarhetsmål

FN har antagit 17 globala hållbarhetsmål inför 2030 – mål som världens ledare har förbundit sig att uppnå. Faktum är att Alfa Laval bidrar till hela 15 av de 17 målen.

Skapa förändring

- Ingen hunger**
Alfa Laval har produkter och lösningar för en tryggare och säkrare livsmedelsproduktion. De kan dessutom bidra till att förbättra jordbrukets hållbarhet och även minska förlust i produktionsprocessen.
- Hälsa och välbefinnande**
Alfa Laval levererar utrustning som bidrar till säkra och rensade livsmedelsprocesser i livsmedelsindustrin.
- Rent vatten och sanitet**
Alfa Laval har ett brett utbud av lösningar för rengöring av vatten. Dessutom ingår tjänstestödsgenerering i portföljen. Alfa Laval bidrar därmed till förbättrad tillgång till rent vatten och sanitet.
- Hållbar energi för alla**
Alfa Laval producerar och levererar i produktionsverksamheten för olika förnybara energikällor. Dessutom kan företaget samarbeta med lokala värmekällor som genererar ånga, för att producera elektricitet även när solen inte skiner.
- Hållbar industri, innovationer och infrastruktur**
Alfa Laval levererar kontinuerligt forskning och utveckling. De senaste åren har företaget använt sig av 3D-tryck och 3D-modeller för att skapa prototyper och verktyg som genererar en lösning, för att producera verktyg även när solen inte skiner.
- Hållbara städer och samhällen**
Alfa Laval bidrar till smarta städer genom utvärdering och meddelande. Det omfattar bland annat system för övervakning av trafikflöden som även ett fjärrövervakningskanal som bidrar till att värmehöjningsvärdet i produktionsanläggningarna minskar.
- Hållbar konsumtion och produktion**
Alfa Laval har som mål att göra sitt verktyg tillgängligt för alla. Detta innebär att vi erbjuder produkter som är enkla att använda och som inte kräver avancerade tekniska kunskaper.



Bekämpa klimatförändringarna

- Har och minskar resurser**
Alfa Laval erbjuder en rad produkter som energi- och vattenbesparande (den marina industrin). Ett exempel är Alfa Laval PureWater. Detta system förbättrar att aggregera - som naturligt förekommer i ett fartygs ballastvatten - släpper ut i sjöarna där de kan vara skadliga för fisk och andra marina organismer.
- Ekosystem och biologisk mångfald**
Alfa Laval levererar tekniker som bidrar till godare livsmedelsproduktion. De kan även minska påverkan på olika ekosystem och reducera utsläppen av växtgaser. Ett annat exempel på hur Alfa Laval utveckling kan bidra är den nya utrustning som levereras för att hålla den temperaturskillnaden mellan olika typer av fisk, vilket minskar risken för sjukdomar och dödsfall. Detta utrustningssystem bygger på de senaste tekniska lösningarna för att minska utsläppen av växthusgaserna.
- Genomförande och globalt partnerskap**
Alfa Laval är medlem i FN:s Global Compact sedan 2011. Det är ett högt värde som man som medlem förbinder sig att implementera FN:s hållbarhetsprinciper.

Bidra till utveckling

- God utbildning för alla**
Alfa Laval driver ett omfattande utbildningsprogram som fokuserar på tekniska och ledarskapskunskaper för alla som arbetar på Alfa Laval. Detta inkluderar utbildning för alla nivåer i företaget och i de länder som vi verkar i.
- Livskraftighet**
Alfa Laval prioriterar mångfald och inkludering. Målet är att mångfalden bland våra anställda ska spegla kunderna i stort.
- Anställningsarbetsvillkor**
God arbetsmiljö och välbefinnande är prioriterade områden i Alfa Laval. Vi erbjuder ett omfattande utbildningsprogram som bygger på de senaste tekniska lösningarna för att minska utsläppen av växthusgaserna.
- Fredliga och inkluderande samhällen**
Alfa Laval har ett omfattande utbildningsprogram som fokuserar på tekniska och ledarskapskunskaper för alla som arbetar på Alfa Laval. Detta inkluderar utbildning för alla nivåer i företaget och i de länder som vi verkar i.

ÖVERSIKT NYCKELTAL

Bolag kan generellt bli bättre på att redogöra för relevanta nyckeltal med jämförelseperioder som sträcker sig över flera redovisningsperioder.

6 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 redogör för samtliga nyckeltal i en femårsöversikt i årsredovisningen.

Granskningen visar att det är få bolag som har en nyckeltalsöversikt avseende de åtta senaste kvartalen i sin delårsrapport, endast ett av tio bolag redogör för något av de efterfrågade nyckeltalen. I årsredovisningen är det nyckeltalet Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie¹ som är minst representerat. Nyckeltalet redovisas enbart av en femtedel av bolagen.

I kriterierna för Årets börsbolag efterfrågas en flerårsöversikt i årsredovisningen och en kvartalsöversikt i delårsrapporten. I årsredovisningen tilldelas poäng för vardera av sju stycken nyckeltal i en översikt över fem år. I delårsrapporten tilldelas poäng för vardera av sex stycken nyckeltal i en översikt över de senaste åtta kvartalen.

Ett sammandrag över historisk utveckling under ett flertal redovisningsperioder tillför läsaren mycket användbar information. Det gör det möjligt att enkelt få en bild av bolagets utveckling över tid och sätta nuvarande prestationer i relation till denna. En kvartalsöversikt över minst åtta kvartal tillför även förståelse för säsongsbetonade variationer. Det är viktigt att inte missa att kommentera jämförelsestörande poster, ändrade redovisningsprinciper, större strukturella förändringar och liknande faktorer som påverkat utfallet. Detta görs med fördel med hjälp av en fotnot och kommenteras därefter även i årsredovisningens förvaltningsberättelse och delårsrapportens kommentarer till utvecklingen.

Finansiella nyckeltal används framförallt för att beskriva bolagets utveckling över tiden. För att investerare och andra intressenter ska kunna göra jämförelser finns ett intresse av nyckeltal som är applicerbara på de flesta bolag och branscher. Olika nyckeltal kan vara olika lämpade för att beskriva utvecklingen i ett bolag, men de nyckeltal som ingår i kriterierna har valts ut därför att de anses tillföra väsentlig information och samtidigt är rättvisande för majoriteten av alla bolag.

¹I enlighet med definition av kassaflöde från den löpande verksamheten i IAS 7. Kan för bankverksamhet ersättas med kreditförlustnivå och för investmentbolag med förvaltningskostnad i procent av portföljvärdet, alternativt förvaltningskostnad i procent av substansvärdet.

NYCKELTAL	Femårsöversikt i årsredovisningen	Kvartalsöversikt avseende de åtta senaste kvartalen i delårsrapporten
Räntabilitet på eget kapital	64 %	2 %
Rörelsemarginal	45 %	11 %
Resultat efter skatt per aktie	45 %	2 %
Eget kapital per aktie	40 %	2 %
Utdelning per aktie	64 %	- *
Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie	19 %	2 %
Aktiekurs vid årets slut	43 %	2 %

* Kriteriet avseende utdelning per aktie efterfrågas endast i årsredovisningen.

11 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 redogör för något av nyckeltalen i en kvartalsöversikt avseende de åtta senaste kvartalen i delårsrapporten.

FLERÅRSÖVERSIKT NYCKELTAL GODA EXEMPEL

Sjuårsöversikt, SKF-koncernen

Mer än 6 månader	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Resultatinformation							
Förvärfning	86 013	86 713	77 938	72 649	76 788	70 778	63 420
Rörelseresultat före värderegleringar	-76 618	-76 664	-69 246	-68 062	-68 200	-62 977	-69 730
Rörelseresultat	9 399	11 049	8 502	7 527	6 968	7 802	2 493
Finansiella intäkter från finansiella kontroller, netto	-706	-861	-924	-788	-1 134	-1 103	-872
Resultat före skatt	8 693	10 188	7 578	6 739	5 834	6 699	2 621
Skatt	-2 477	-2 603	-1 896	-2 520	-1 740	-2 128	-2 777
Ärens resultat	6 216	7 585	5 682	4 219	4 094	4 571	2 844
Balansinformation							
Immateriella tillgångar	18 297	17 722	17 260	19 568	21 485	22 138	19 023
Uppskjutna skattekostnader	4 437	3 563	3 633	3 029	3 185	3 250	2 015
Relevanta anläggningstillgångar	18 420	16 688	15 762	15 795	15 303	15 482	14 595
Närvarande tillgångar	2 993	—	—	—	—	—	—
Finansiella och övriga långfristiga tillgångar	1 039	1 964	1 627	1 688	1 607	1 862	1 278
Varulager	18 051	17 436	17 122	15 438	14 509	14 066	13 700
Kundfordringar	14 506	13 842	13 436	13 442	11 777	11 595	11 189
Övriga kortfristiga tillgångar	19 787	15 668	12 302	14 229	13 892	13 146	9 609
Summa tillgångar	94 510	87 373	81 203	83 927	79 733	81 639	70 991
Eget kapital	37 366	35 452	29 823	27 683	26 282	24 404	21 152
Andringar för ersättningar till anställda efter avskat avskattning	15 366	12 894	12 309	13 945	13 062	13 978	9 902
Uppskjutna skattekostnader	960	1 118	1 200	1 380	1 373	1 717	2 207
Övriga avsättningar	2 476	2 641	2 175	2 226	2 096	2 083	1 611
Finansiella skulder	19 017	17 157	18 508	20 650	23 626	26 105	25 244
Levande värdepappers	8 266	7 811	7 899	7 300	5 673	5 538	4 740
Övriga skulder	30 669	30 380	9 889	7 925	7 426	7 436	6 825
Summa eget kapital och skulder	94 510	87 373	81 203	83 927	79 733	81 639	70 991
Nyckeltal (i procent för åtta månader)							
Rörelseresultat	10,9	13,9	13,0	10,4	9,2	11,0	5,8
Rörelseresultat före värderegleringar (EBITA), Mkr	10 008	12 641	10 664	9 828	7 922	8 289	3 998
Rörelseresultat före av- och nedskrivningar (EBITDA), Mkr	12 892	13 522	10 916	9 896	9 826	10 192	5 686
Arbetsstyrka på rapporteringsdagen	13,2	17,6	14,2	15,9	10,9	13,9	7,5
Arbetsstyrka på eget kapital	15,3	20,8	20,4	16,5	10,7	14,4	6,4
Nettointervall (KPI) av förvärfningen	27,7	29,8	29,0	30,0	27,2	30,7	39,8
Nettointervall per aktie	39,3	49,1	41,3	44,4	39,9	43,6	21,7
Kapitalomsättning, ggr	0,90	1,00	0,96	0,89	0,92	0,95	0,97
Skuldsättningsgrad	47,1	45,0	48,9	55,3	56,7	60,5	59,2
Solddelt	39,7	40,7	36,7	33,0	30,0	29,5	29,8
Nettointervall efter investeringar, före finansiering, Mkr	4 953	8 326	4 763	7 717	6 456	2 137	-5 390
Investeringar och anskaffningar							
Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr	2 465	2 647	2 263	1 869	2 063	1 852	1 746
Förvärfning och förvärfningskostnader, Mkr	2 493	2 661	2 395	2 861	2 332	2 078	1 640
Futur - antal förvärfningskostnader, Mkr	201	202	192	271	402	488	468
Mobiliserat anskaffat kapital	43 509	43 565	43 814	43 508	44 205	44 509	45 220
Registrerat antal anställda den 31 december	43 960	44 438	45 078	44 868	44 935	44 993	44 462

1) Se sida 260 för definitioner. SKF har tillämpat riktlinjerna från ESMAs (European Securities and Markets Authority) gällande alternativa nyckeltal (APMs, Alternative Performance Measures). Även om dessa nyckeltal inte definieras enligt IFRS per de värdefulla kompletterande information till investerare och bolagsägare avseende bolagets prestation. En avskat avskattning av nyckeltal förklaras med den mest detaljerade avskattningen på den finansiella rapporteringen. Beskrivningen på sidan 260 i årsrapporten.

Treårsöversikt

Mer än 6 månader	2019	2018	2017
Industri			
Förvärfning	45 697	60 704	63 940
Rörelseresultat	8 664	9 465	7 649
Rörelseresultat, %	24,1	23,0	24,3
Tillgångar och skulder, netto	44 802	38 900	37 790
Registrerat antal anställda	35 861	36 957	38 099
Fordon			
Förvärfning	24 416	25 039	23 945
Rörelseresultat	791	1 584	640
Rörelseresultat, %	3,0	6,3	3,7
Tillgångar och skulder, netto	20 212	20 077	9 032
Registrerat antal anställda	6 828	7 141	7 035

1) Tidigare publicerade siffror har jämförbarhet värderats om för att säkerställa med den aktuella organisationen. För mer information, se sid 2 i Koncernens finansiella rapporter.

Data per aktie¹⁾

Mer än 6 månader	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Resultat per aktie	12,20	16,0	12,02	8,75	8,52	10,20	2,0
Utdelning per A- och B-aktie	6,25 ²⁾	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Utdelning kronor, Mkr	2 732	2 904	2 904	2 904	2 904	2 904	2 904
Käpskurs för B-aktien den 31 december på NASDAQ Stockholm	399,4	324,5	282,2	267,6	137,2	164,9	268,7
Eget kapital per aktie	78	74	62	57	54	53	44
Nettointervall (KPI) av förvärfningen	27,7	29,8	29,0	30,0	27,2	30,7	39,8
Nettointervall per aktie	39,3	49,1	41,3	44,4	39,9	43,6	21,7
Kapitalomsättning, ggr	0,90	1,00	0,96	0,89	0,92	0,95	0,97
Skuldsättningsgrad	47,1	45,0	48,9	55,3	56,7	60,5	59,2
Solddelt	39,7	40,7	36,7	33,0	30,0	29,5	29,8
Nettointervall efter investeringar, före finansiering, Mkr	4 953	8 326	4 763	7 717	6 456	2 137	-5 390

1) Se sida 260 för definitioner av nyckeltal.
2) Enligt systemets försorg för B-aktier.

Fördelning efter aktieinnehav

Ägaregrupp	Antal aktier	%	Antal aktier	%
2-1 000	49 736	86,4	11 866 578	2,5
1 001-10 000	6 540	11,3	17 763 742	4,0
10 001-100 000	625	0,9	15 126 749	3,3
100 001+	202	0,4	342 390 087	76,2
Anonymous ownership	—	—	63 654 472	14,0
Totalt	53 423	100	485 351 648	100

Källa: Monitor, Moody's Analytics per 25 december 2019.

Nyckeltal

(Definitioner, se sidan 15)

	Kv4/17	Kv4/18	Kv4/19	Kv1/18	Kv1/19	Kv1/20	Kv2/19	Kv3/19
EBITA, Mkr	2 132	2 739	3 044	2 737	3 041	2 811	2 691	2 443
EBITDA, Mkr	2 641	3 193	3 500	3 173	3 656	3 493	3 425	3 134
Resultat i kronor per aktie efter skatt	4,32	3,77	4,25	3,35	4,63	3,77	3,32	2,84
Resultat i kronor per aktie efter utskattning	4,32	3,77	4,25	3,34	4,62	3,77	3,32	2,84
Utdelning i kronor per aktie	—	—	5,50	—	—	—	—	—
Substansvärde per aktie, kr	62	68	69	71	71	78	74	76
Ättäckningsgrad per aktie, kr	182,2	170,5	169,7	174,4	174,5	174,6	170,8	162,7
Nettointervall (KPI) av förvärfningen	29,0	31,7	31,3	29,0	27,8	30,0	30,1	27,9
Utdelning på egenkapital under den senaste 12-månadersperioden, %	14,2	15,0	15,8	16,5	17,6	17,1	16,0	15,0
Utdelning på eget kapital för 12-månadersperioden, %	20,4	21,0	22,7	23,1	22,8	21,8	20,1	18,9
Skuldsättningsgrad, %	49,9	48,3	45,0	45,4	45,0	47,2	49,3	48,9
Solddelt, %	36,7	38,2	38,7	39,8	40,7	39,5	37,6	37,8
Investeringar i materiella anläggningstillgångar, Mkr	632	621	537	656	833	656	684	967
Nettointervall (KPI) av förvärfningen, %	71,3	66,4	66,9	69,9	69,1	67,1	67,6	67,0
Nettointervall, Mkr	21 274	23 889	20 388	17 400	21 431	24 202	24 548	—
Nettointervall (KPI) EBITDA	1,9	1,9	1,9	1,6	1,3	1,6	1,8	1,8
Registrerat antal anställda	45 678	45 964	45 862	45 934	44 428	44 162	43 700	43 687

SKF har applicerat riktlinjerna från ESMAs (European Securities and Markets Authority) gällande alternativa nyckeltal (APMs, Alternative Performance Measures). Även om dessa nyckeltal inte definieras enligt IFRS per de värdefulla kompletterande information till investerare och bolagsägare avseende bolagets prestation. En avskat avskattning av nyckeltal förklaras med den mest detaljerade avskattningen på den finansiella rapporteringen. Beskrivningen på sidan 260 i årsrapporten.

Segmentsinformation - Kvartalsvärden¹⁾

Bolaget i Mkr för åtta månader	Kv4/17	Kv4/18	Kv4/19	Kv1/18	Kv1/19	Kv1/20	Kv2/19	Kv3/19
Industri								
Förvärfning	13 902	14 272	15 952	15 234	15 236	15 049	14 043	15 126
Rörelseresultat	1 843	2 143	2 344	2 184	2 794	2 317	2 229	2 222
Rörelseresultat, %	13,7	15,0	14,7	14,3	18,3	15,4	13,9	14,7
Tillgångar och skulder, netto	37 780	40 849	42 272	40 591	38 903	44 602	45 571	45 571
Registrerat antal anställda	38 079	38 247	38 174	38 134	36 657	36 181	35 973	36 088
Fordon								
Förvärfning	5 989	6 285	6 658	6 107	5 956	6 229	6 427	5 913
Rörelseresultat	174	482	583	423	308	342	310	87
Rörelseresultat, %	2,9	7,7	8,7	6,8	3,8	5,5	4,8	1,1
Tillgångar och skulder, netto	9 232	9 938	10 257	10 092	10 077	11 540	11 000	11 043
Registrerat antal anställda	7 035	7 094	7 080	7 080	7 141	7 331	7 084	6 937

1) Tidigare publicerade siffror för 2017 och 2018 har värderats om för att jämförbarhet värderats om för att säkerställa med den aktuella organisationen. För mer information, se sid 2 i Koncernens finansiella rapporter.

FLERÅRSÖVERSIKT NYCKELTAL GODA EXEMPEL

Förvaltningsberättelse 40

Nyckeltal¹

Nyckeltal, koncernen

	2016	2018	2019	2016	2019
Resultat per aktie före utspädning, euro	0,30	0,76	0,75	0,03	0,91
Resultat per aktie efter utspädning, euro	0,30	0,76	0,75	0,03	0,91
Åtdelen ² , euro	2,84	2,20	10,00	10,00	10,15
Tidskostnad ³ , %	10,5	-19,5	3,6	10,3	0,2
Förvälgare/verksam utspädning per aktie, euro	0,40	0,69	0,60	0,65	0,64
Eget kapital per aktie ⁴ , euro	7,00	8,15	8,23	8,03	7,89
Förvälgare/aktie utspädning av aktier ⁵ , miljoner	4 050	4 050	4 050	4 050	4 050
Värd per verksamhetsår, aktie efter utspädning, miljoner	4 020	4 027	4 020	4 027	4 020
Aktiering på eget kapital, %	5,0	9,7	9,5	12,3	12,2
Kapital under förvälgare ⁶ , med euro	2241	2001	230,4	2227	230,2
KV-akt ⁷ , %	57	57	54	50	47
Kontraktstraktion netto, upplagat verksamhetsår, punkter ⁸	22	7	12	15	14
Käprinkapitalisation, inklusive Basel I god ^{9,10} , %	10,3	10,5	10,5	10,4	10,5
Prinkapitalisation, inklusive Basel I god ^{9,10} , %	10,3	10,3	10,3	10,7	10,5
Totalt kapitalisation, inklusive Basel I god ^{9,10} , %	20,6	19,9	20,2	21,7	21,6
Prinkapital ¹¹ , med euro	27,5	27,0	26,0	27,6	26,5
Riskpremiestillgång, med Basel I god ¹² , med euro	150	156	126	133	143
Antal avskrivna förvälgare till verksamhetsår ¹³	29 000	28 990	28 200	28 596	28 015
Skonutskild kapital ¹⁴ , med euro	20,7	20,6	20,7	20,3	20,0
ROCAP ¹⁵ , %	9,2	10,0	11,1	12,4	14,0

1) De mer detaljerade informationerna om nyckeltal som definieras som Materialnyckeltal, se https://www.nordea.com/en/reports-and-presentations/global-reports-and-presentations/nyckeltal-2019. 2) Vår årsredovisning. 3) Inrikes- och utrikeskontrakt. 4) Totalt kapital per aktie före utspädning. 5) 2016 och 2017 inkluderar förvälgare från 18 länder som rapporterar under Inrikes 10 förvälgare. 6) Rika kapitalisationer (se även Kapitalisation för mer information). 7) Inrikeskontrakt. 8) Inrikeskontrakt. 9) Inrikeskontrakt. 10) Inrikeskontrakt. 11) Inrikeskontrakt. 12) Inrikeskontrakt. 13) Inrikeskontrakt. 14) Inrikeskontrakt. 15) Inrikeskontrakt.

Nyckeltal, moderföretaget

	2016	2019
Aktiering på eget kapital, %	5,0	15,0
Aktiering på tillgångar, %	0,4	1,1
KV-akt, %	72	45
Kontraktstraktion, punkter	26	4
Käprinkapitalisation ¹⁶ , %	17,1	10,0
Prinkapitalisation ¹⁷ , %	18,3	12,9
Totalt kapitalisation ¹⁸ , %	23,3	20,6
Käprinkapital ¹⁹ , med euro	23 056	24 009
Prinkapital ²⁰ , med euro	25 054	26 900
Riskpremiestillgång ²¹ , med euro	136 000	130 256

1) Nordea Bank Abn:s tillämpningspolicy för 27 september 2017, dock utan tillägg från tillägg till 2018. 2) 2018 inkluderar förvälgare från 18 länder som rapporterar under Inrikes 10 förvälgare. 3) Inrikeskontrakt. 4) Inrikeskontrakt. 5) Inrikeskontrakt. 6) Inrikeskontrakt. 7) Inrikeskontrakt. 8) Inrikeskontrakt. 9) Inrikeskontrakt. 10) Inrikeskontrakt. 11) Inrikeskontrakt. 12) Inrikeskontrakt. 13) Inrikeskontrakt. 14) Inrikeskontrakt. 15) Inrikeskontrakt. 16) Inrikeskontrakt. 17) Inrikeskontrakt. 18) Inrikeskontrakt. 19) Inrikeskontrakt. 20) Inrikeskontrakt. 21) Inrikeskontrakt.

Årsredovisning 2019 - Nordea

Exempel - Nordea

Nordea presenterar en tydlig och samlad översikt av de viktigaste nyckeltalen över de senaste fem åren i sin årsredovisning 2019.

[Se årsredovisning](#)

Exempel - H&M

H&M presenterar en nyckeltalsöversikt avseende de fem senaste åren i sin årsredovisning för 2019. Nyckeltalen är uppdelade efter kategori och det aktuella året är markerat på ett tydligt vis.

[Se årsredovisning](#)

NY ÅR I SAMMANDRAG

Fem år i sammandrag

1 DECEMBER - 30 NOVEMBER

RÄKENSKAPSÅRET	2019	2018	2017	2016	2015
Nettomsättning, MSEK	232 755	210 400	200 004	192 267	180 861
Ändring nettomsättning från föregående år i SEK, %	+11	+5	+4	+6	+6
Ändring nettomsättning från föregående år i lokala valutor, %	+6	+3	+3	+7	+11
Rörelseresultat, MSEK	17 346	15 493	20 569	23 823	26 942
Rörelsemarginal, %	7,5	7,4	10,3	12,4	14,9
Ärets avskrivningar, MSEK	11 051	9 471	8 488	7 605	6 399
Resultat efter finanslösa poster, MSEK	17 391	15 439	20 809	24 039	27 242
Eget kapital efter skatt, MSEK	13 443	12 652	16 184	18 636	20 898
Likvida medel och kortfristiga placeringar, MSEK	12 312	11 590	9 738	9 446	12 950
Varulager, MSEK	37 823	37 721	33 712	31 732	24 833
Eget kapital, MSEK	57 069	58 546	59 713	61 236	58 049
Antal aktier, åsatt ^a	1 655 072	1 655 072	1 655 072	1 655 072	1 655 072
Resultat per aktie, SEK ^b	8,12	7,64	9,38	11,26	12,63
Ändring i lösläge per aktie, SEK ^b	34,48	35,37	36,08	37,00	35,07
Kassaflöde från den lösläge verksamheten per aktie, SEK ^b	17,51	12,86	13,04	14,36	14,54
Utsättning per aktie, SEK	9,75 ^c	9,75	9,75	9,75	9,75
Aktiering på eget kapital, %	23,3	21,4	26,8	31,2	38,1
Aktiering på systematiskt kapital, %	23,0	21,2	21,0	29,2	49,3
Ändring i lösläge per aktie, SEK ^b	58,0	53,5	48,0	62,1	72,7
Sollditet, %	47,4	49,3	54,0	62,1	67,6
Totalt antal butiker	5 076	4 968	4 739	4 351	3 924
Medeltal antal butiker	126 376	123 283	120 191	114 546	104 634

^a Förvälgare efter utspädning.
^b I svenska kronor.

För definitioner av nyckeltal, se sidan 76.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

De flesta bolag beskriver sin riskhantering i årsredovisningen, men endast hälften presenterar samma information på IR-webbplatsen.

96 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade en beskrivning av sin riskhantering i årsredovisningen.

Få bolag redogör, på ett meningsfullt sätt, för hur olika risker står i förhållande till varandra utifrån sannolikheten att de inträffar och vilken påverkan det skulle få om så sker. Majoriteten av bolagen presenterar någon form av känslighetsanalys för finansiella risker men mer sällan för övriga kategorier av risker. Denna typ av information är dock sällsynt på IR-webbplatsen.

Utifrån kriterierna för Årets börsbolag tilldelas poäng för beskrivning av bolagets riskhantering, redogörelse för utvalda risker utifrån sannolikhet och påverkan samt en beskrivning av säsongsvariationer alternativt att sådana ej föreligger.

Poäng tilldelas även för kvantifiering av finansiella- och/eller rörelserisker.

Samtliga kriterier avseende risker och osäkerhetsfaktorer gäller för både årsredovisningen och IR-webbplatsen. För delårsrapporter efterfrågas enbart en redogörelse för säsongsvariationer.

Ett strukturerat arbete med intern styrning och kontroll är en bra grund för ett bolag ska kunna arbeta framgångsrikt med att identifiera och hantera risker och nå affärsmässiga mål. Inom intern styrning och kontroll innebär risk den samlade bedömningen av sannolikheten för en oönskad händelse och konsekvensen av om den skulle inträffa. Kopplingen mellan mål och risk är mycket stark. Finns inga mål, får ordet risk ingen meningsfull betydelse. Risk kan också kopplas till önskade händelser. Det handlar om att bolaget är berett att ta ett visst mått av risk för att nå ett uppsatt mål. Normalt gäller detta främst affärsstrategiska risker som att exempelvis kliva in på en ny marknad eller den kreditrisk som en bank tar för att kunna bedriva sin verksamhet.

Att förstå ett bolags möjligheter och risker är av största vikt för att läsaren ska kunna skapa sig en uppfattning om dess framtida utveckling och intjäningsförmåga. Ett välskrivet riskavsnitt

i en årsredovisning eller på en IR-webbplats bygger på en tydlig redogörelse för hur bolaget arbetar med att identifiera och hantera risk. De allra flesta bolag utgår i någon grad från COSO:s ramverk för intern styrning och kontroll och arbetssättet här är en bra ram att luta sig mot i beskrivningen. Var noga med att visa på de viktigaste riskerna för organisationen och utelämna inget, även om det är "obekvämt". Att gradera riskerna utifrån sannolikhet och påverkan ger en mycket transparent redovisning.

För intressenter är det viktigt att bolaget påvisar god riskkän-
nedom och riskhantering samt att de kan förklara varför risken
tas och accepteras. Detta så att användaren kan göra en korrekt
bedömning av riskerna och bolagets situation.
Det som efterfrågas är exempelvis:

- Beskrivning av de väsentligaste riskerna bolaget står inför oavsett kategori.
- Vad är sannolikheten att risken realiserar och vilken påverkan har risken om så sker.
- Hur bolaget arbetar för att hantera dessa risker.
- Vilka möjligheter medför riskerna.
- Känslighetsanalyser som på ett meningsfullt vis illustrerar hur bolaget påverkas av förändringar.

..... **53 %**

av bolagen på OMX Nordic 40 och
OMX Stockholm 30 presenterade en
beskrivning av sin riskhantering på
IR-webbplatsen.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER GODA EXEMPEL

BOLAGSSTYRNING OCH LEDNING
Styrelsens rapport om bolagsstyrning och internkontroll



Illustrationen visar en översikt av huvudsakliga koncernövergripande kontrollaktiviteter.
SECURITAS/SECURITAS/2019/04/28/2020

1 SÄLUVÄRDERING ERM
Varje större land i den koncernen utför någon en kvartalsvärdering, som utgör en del av processen för hanteringen av koncernövergripande risker och redovisning av prioriterade riskerna. Innebär risker avseende den finansiella rapporteringen och möter i hög grad utbudet av koncernens policyer och rapporteringsmanualer. Sälvvärderingen uppfyller kontrollerat för att säkerställa att risker relaterade till strategiska utvecklingen av tekniska utgåendena bedöms.

Sälvvärdering främjar medvetenhet om kontroller och ansvarstagande och resulterar i undertryck av värge landstäm. Svaren stämmer samman både på divisionen och koncernen för att möjliggöra jämförelser inom eller mellan divisioner. Svaren används även som input för efterföljande revisioner och granskning av risker eller andra riskhanteringsåtgärder. Koncernen och divisionerna skapar åtgärdsplaner och åtgärder för att följa upp och rapportera landstäm. Varje land är ansvarigt för att agera på rapporterade avvikelser.

BOLAGSSTYRNING OCH LEDNING
Styrelsens rapport om bolagsstyrning och internkontroll

2 BASIC CONTROLS

Utvalda och kontrollerade som processer avseende finansiell rapportering, såsom räkningar, löner och IT, utgör en komponent inom Securitas koncernövergripande kontrollramverk som kallas Basic Controls. Basic Controls-sätten koncernens mest avancerade vad som innebär fokus på plats baserat på riskbedömning. Dessa kompletteras av ytterligare kontroller för att säkerställa fullständig finansiell rapportering anpassad till bolaget-specifika beskaffenhet. Kontrollerna kan innefatta manuella applikationer eller generella IT-kontroller.

Huvudsakliga områden som omfattas:

- skydd av bolagets tillgångar
- fullständighet av fakturering och faktiställande list
- process för indrivning av kundfordringar
- lönskattberäkning
- HR/HR
- IT (inklusive informations säkerhet)
- lönskattberäkning för verksamheten
- giltighet avseende betalningar till tredje part
- lönskatt redovisning av huvudbok
- lönskatt koncernrapportering och faktiställande list
- effektivitet av kalkylgenivar

3 REVISION, RISK- OCH KONTROLLDIAGNOSTIK

En viktig grundläggande del av kontrollaktiviteterna. Dessa diagnostik omfattar en uppbyggnad arbetsprogram som letar efter avvikelser av IFRS, rymdskattor eller processer relaterade till finansiell rapportering, lönskattberäkning samt IT-säkerhet. Dessa granskningar utförs normalt inom första året efter ett förlopp har genomförts och en uppföljning sker under nästkommande år. Förutom att säkerställa förhållningssätten har skett förändrat. Koncernen utför även risk- och kontrolldiagnostik inom funktionsområden som till sin natur har en hög inreboende risk. Dessa utförs för att säkerställa efterlevnad av vilka policyer och kontrollpolicyer för kontrollberäkning och Securitas Värderingar och Elk. Securitas utvecklar kontrollerat denna process för revision och övervakning granskning vilken utförs av både interna och externa experter.

4 FINANSIELL KONTROLL

Kontrollaktiviteter som specifikt syftar till att hantera risker relaterade till finansiell rapportering inkluderar metoder och tillförlitlighet i interna och externa finansiella rapporter samt säkerställa efterlevnad av fastställda riktlinjer. Riktlinjerna analyseras av finansiell resultat på olika nivåer inom organisationen med stöd av specialiserad finansiell expertis och säkerställa att informationen håller hög kvalitet. Den ekonomiska rapporteringen bygger på följande grunder:
• Koncernens policyer för finansplanering och rapportering.
• Utgående finansering och interna anspråk, risk och lösnings, kommunikation, värdepappersaffärer, juridiska frågor och IT.

• Riktlinjerna i Securitas finansiella modell, vilka utgör ramen för en enhetlig lydelse och rapporteringens riktlinjer för kvalitet och punktlig uppföljning av finansiella nyckeltal (Securitas Sex Fingrar)

• Securitas rapporteringsmanual, som ger alla kontrollens (ekonomi) och ekonomipersonals detaljerade anvisningar och definitioner för den finansiella rapporteringen

• Controllerna, som är ansvarigt för att kontrollerat säkerställa att den finansiella information som tas fram är korrekt, transparent, relevant och ändamål. De två kontrollerat utvecklingen från koncernen vad gäller kvalitet i rapporteringen, därutöver har varje division en egen divisionskontroll med motsvarande ansvar för divisionen.

5 LETTER OF REPRESENTATION

Koncernen har en process för bekräftelse av beaktat där operativa enhetschefer och kontrollers vid årsskiftet underskrivar ett intyg, ett så kallat letter of representation, som redogör för deras uppfattning om huruvida den interna kontrollen avseende finansiell rapportering samt rapportatet ger en rättvisande bild av den finansiella situationen.

INFORMATION OCH KOMMUNIKATION

Securitas värnar för information och kommunikation och veckas förtäring för att säkerställa att samtliga medarbetare givits tydliga mål och känner till de ramar som styr verksamhetens planering, såsom styrningen, förväntningar på riskhanteringen. Detta ger en tydlig definition av koncernens syfte och mål, ansvarskodning och de ramar som medarbetarna har att följa.
System och ramar som skiljer en följande, korrekt och punktlig finansiell rapportering har införts i syfte att förse ledningen med de rapporter som krävs avseende verksamhetens resultat i förhållande till de fastställda målen. Koncernens redovisningsoch rapporteringspolicyerna reglerar utgående rapporter och rapporteringsmanualen finns tillgänglig i en koncernövergripande databas. Rapporteringens kvalitet är regelbundet från finansiella rapporter och managementrapporter som diskuteras vid uppföljningsmöten som hålls på olika nivåer. Dessa omfattar analys av finansiell prestation och risker så att verksamhetens kärnkraft anses med avseende på intern styrning och kontroll och dess påverkan på risker, mål och måttling.

UPPFÖLJNING

Uppföljning sker på olika nivåer och av olika funktioner i organisationen beroende på om det avser operativa eller administrativa eller finansiella aktiviteter. De huvudsakliga funktionerna är styrning, revision, verksamhetsutveckling, lönskattberäkning, kvalitetskontroll, management assurance funktionen, koncernens rekognosering samt löskatt och lönskattberäkning.

BOLAGSSTYRNING OCH LEDNING
Styrelsens rapport om bolagsstyrning och internkontroll

SECURITAS PRIORITERADE RISKER

Securitas riskregister innehåller cirka 50 risker. Av de 50 riskerna har 14 risker valts som topprisker som kommer att följas upp under året. Av dessa anses åtta risker för närvarande vara prioriterade risker för koncernen och de har prioriterade under året. För information om våra prioriterade risker och hur de följs upp, se tabellen nedan.

	INPUT OCH RISKIDENTIFIKERING	POLICY, UTFÖRNING
Kontraktrisk	Risk förordat med att utvecklingsåtgärden och risker finns med i kontraktet, vilket kan leda till oönskade effekter för utvecklingsplanerna. Risker som omfattar avvikande resultat eller oönskade effekter som följer av produktionsplanering.	Koncernen har formella policyer och riktlinjer som styr produktionsplaneringen och säkerställer att kontraktet följs. Koncernen har tydliga riktlinjer för kontraktets hantering. Alla berörda medarbetare för utbildning i dessa policyer. Utöver detta har verksamheten ett särskilt program för kontraktgranskning. Ett rådgivningscenter stöder emellan. Ledning och Securitas stöttar för kontrakt och säkerställer risker på följande sätt.
Risk med avseende på Securitas Värderingar och Elk	Risk förordat med att bristande efterlevnad av Securitas Värderingar och Elk vilket i skändade kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	Securitas ledningen och Elk är en av företagets viktigaste policyer och säkerställer att företagets värdepappers och främjar att alla är regelbundet informerade. Securitas grundvärde är att agera mot samhällets bästa och internationella konventioner. Koncernens Elk skapas från de mest grundläggande. Som komplement till riktlinjerna har koncernen även utvecklat ett antal verktyg för att säkerställa efterlevnad av värdepappers- och underleveranspolicyer, samt en policy för koncernstyrning.
Risk avseende informations säkerhet	Risker förordat med att inte lyckas skydda verksamhetens, integritet och tillgänglighet till data och information, vilket kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	I koncernens informations säkerhetspolicy förklarar koncernens ledningen ambitionen, förväntningar och riktning gällande informations säkerhet inom koncernen. Policyerna omfattar ett stort antal områden såsom: informations säkerhetspolicyer, uppföljning, leverans och underleveranspolicyer, samt en policy för koncernstyrning.
Risker vid utövande av uppföring	Risk att avseende kontrakt eller inte uppfylls, vilket i sin tur kan leda till negativa konsekvenser för utvecklingsplanerna och Securitas anseende.	Koncernens policy kräver att alla kontrakt ska uppfyllas. Koncernen har tydliga riktlinjer och riktning gällande utförande och uppföljning av kontrakt. Koncernen har även utvecklat ett antal verktyg för att säkerställa efterlevnad av kontrakt. Detta inkluderar bland annat: en policy för kontraktgranskning, ett rådgivningscenter stöder emellan. Ledning och Securitas stöttar för kontrakt och säkerställer risker på följande sätt.
Effektivitets risk (regulering och risk)	Risk för att regelverket ändras eller inte följs eller att Securitas inte uppfyller förväntningarna på effektivitet och kostnad, vilket kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	Risker relaterade till effektivitet och andra risker hanteras på alla nivåer i organisationen, och av alla medarbetare. Koncernens ledning och Securitas stöttar för effektivitet och kostnad. Koncernen har även utvecklat ett antal verktyg för att säkerställa efterlevnad av kontrakt. Detta inkluderar bland annat: en policy för kontraktgranskning, ett rådgivningscenter stöder emellan. Ledning och Securitas stöttar för kontrakt och säkerställer risker på följande sätt.
Risker för avbrott i verksamheten	Risk för att vissa aktiviteter eller andra risker inte följs eller att Securitas inte uppfyller förväntningarna på effektivitet och kostnad, vilket kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	Koncernens policy kräver att alla kontrakt ska uppfyllas. Koncernen har tydliga riktlinjer och riktning gällande utförande och uppföljning av kontrakt. Koncernen har även utvecklat ett antal verktyg för att säkerställa efterlevnad av kontrakt. Detta inkluderar bland annat: en policy för kontraktgranskning, ett rådgivningscenter stöder emellan. Ledning och Securitas stöttar för kontrakt och säkerställer risker på följande sätt.
Pris/ produktionskostnadsrisk	Risk att vissa kontrakt inte följs eller att Securitas inte uppfyller förväntningarna på effektivitet och kostnad, vilket kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	Rapportering av risker förpris och kostnad är obligatorisk del av ledning och kvalitetsrapporteringen till koncernen.
Risk för lönsamhet	Risk att en person som inte är anställd eller underleverans till Securitas och/eller till andra risker för Securitas, såsom kunder och/eller leverantörer, vilket kan resultera i skadade anseende, förtroende, status, värde, löser, rekryterings- och produktivitet.	Koncernens policy för lönsamhet kräver att alla kontrakt ska uppfyllas. Koncernen har tydliga riktlinjer och riktning gällande utförande och uppföljning av kontrakt. Koncernen har även utvecklat ett antal verktyg för att säkerställa efterlevnad av kontrakt. Detta inkluderar bland annat: en policy för kontraktgranskning, ett rådgivningscenter stöder emellan. Ledning och Securitas stöttar för kontrakt och säkerställer risker på följande sätt.

Exempel - Securitas

Securitas presenterar sitt riskavsnitt som en del av bolagsstyrningsrapporten som inkluderats i årsredovisningen för 2019. Här återfinns en utförlig planering och redogörelse för de koncernövergripande kontrollaktiviteter som genomförs för att säkerställa att ledningens direktiv för riskhantering verkställs. Därefter följer en tydlig redogörelse av en process för Enterprise Risk Management som syftar till att identifiera, prioritera och hantera de viktigaste riskerna.

Se årsredovisning

Endast **17 %** av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 redogjorde för utvalda risker utifrån sannolikhet och påverkan i årsredovisningen.

På IR-webbplatsen var det endast **4 %** av bolagen som redogjorde för utvalda risker utifrån sannolikhet och påverkan.

Exempel - DSV

I sin årsredovisning 2019 presenterar DSV tydligt de allra viktigaste riskernas sannolikhet och påverkan samt hur riskbilden har ändrats sedan föregående år.

På efterföljande sidor presenteras även en djupare beskrivning av vardera av de utvalda riskerna, hur de hanteras och hur de har utvecklats under året.

[Se årsredovisning](#)

29 DSV Panalpa Annual Report 2019 Risk management

RISK MANAGEMENT

RISK GOVERNANCE STRUCTURE
As a global freight forwarder, we are exposed to a variety of risks inherent in our daily business operations. Managing these risks by reducing the likelihood of occurrence as well as the financial impact to an acceptable level are a vital and integrated part of our managing activities.

Our risk management framework is based on structured risk identification, analysis and reporting processes providing the basis for risk assessments and subsequent initiation of relevant mitigation actions.

Our flat organisational structure facilitates fast escalation and timely response to issues that may have a material impact on the Group's earnings and financial and strategic targets.

The Board of Directors is responsible for the Group's risk management strategy and the overall framework for identifying and mitigating risks. The Audit Committee supervises compliance with the established framework.

The Executive Board is responsible for the day-to-day risk management processes as well as the continuous development of the Group's risk management activities.

RISK MANAGEMENT PROCESS
As illustrated in the following, our risk management process is structured into two parallel tracks within the organisation:

- Operational risk management – comprising continuous handling of various identified risks resulting from our normal day-to-day operations;
- Strategic risk management – addressing key risks and the more strategic mid- to long term risk scenarios in which we operate.

OPERATIONAL RISK MANAGEMENT
Every week, the Executive Board and senior management receive consolidated reports on risks and other operational matters of importance from across the Group, including any risk mitigation actions undertaken by the risk owners. Input for the operational risk reporting are captured consistently from very deep levels in the organisation ensuring a high level of completeness of the risks identified and reported.

The operational risk reporting forms the basis of the Executive Board's day-to-day risk management activities and also serves as input for the regular reporting to the Board of Directors and the Audit Committee. In addition, the reporting is used in the constant monitoring and assessment of identified key risks as described in the following.

STRATEGIC RISK MANAGEMENT
The operational risk management process is followed up annually by an extensive Group-wide risk analysis in which the risks observed by key employees across the Group are analysed and consolidated into key risks, as illustrated in the Group key risk map.

Key risks identified are addressed by the Executive Board, the Audit Committee and the Board of Directors as part of the strategic decision-making of the Group.

Key risks are assigned to individual risk owners within the Group ensuring they are addressed and mitigated to an acceptable level.

30 DSV Panalpa Annual Report 2019 Risk management

The status of key risks is reported to the Audit Committee and formalised at year-end by presentation to and approval by the Audit Committee and the Board of Directors.

KEY RISK ANALYSIS
The most recent analysis of the Group's internal and external strategic risks was carried out in the last quarter of 2019.

Of particular focus has been the assessment of risks inherent to the argued Panalpa business activities and to assess and compare these to existing DSV risks identified.

The analysis showed very similar risk scenarios of the two businesses and as such did not identify any significant new risks not already being monitored by our risk management processes.

The analysis also reconfirmed the six overall key risk areas identified in previous years which may have a significant impact on the Group's earnings, financial position and achievement of other strategic objectives should they materialise. The results of the risk analysis, including developments in the risk assessment since last year, are presented in the risk map to the right.

The overall key risks identified, the preventive actions taken to mitigate these risks and the overall development tendencies since last year are described in the following pages.

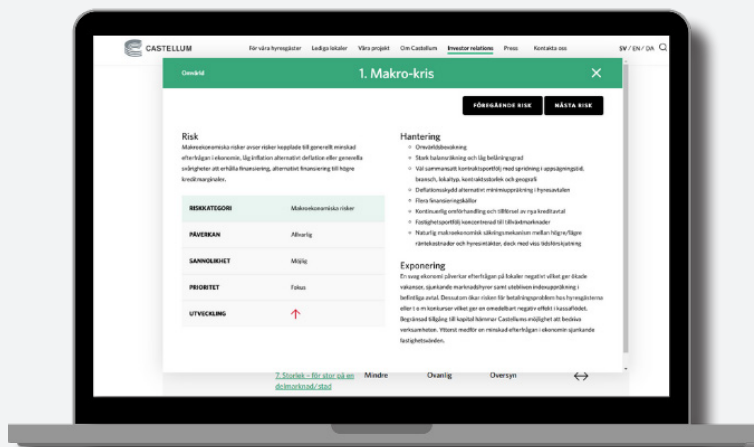
KEY RISK MAP

- IT** System and process breakdown
- MACROECONOMY** Relevance and regulatory exposure
- EMPLOYEES** Employee retention and attrition
- COMPLIANCE** Fines, claims and damages, etc.
- M&A** Acquisitions and integration
- TECHNOLOGY** Obsolescence and technological adaptation

81 %

av bolagen på OMX Nordic 40 och OMX Stockholm 30 presenterade kvantifiering av känslighet för finansiella risker i årsredovisningen och **38 %** för rörelserisker.

På IR-webbplatsen presenterade **9 %** kvantifiering av känslighet för finansiella risker och **11 %** för rörelserisker.



Exempel - Castellum

Castellum har en heltäckande riskbeskrivning på sin webbplats med klassificering utifrån sannolikhet och påverkan. Möjlighet finns även att gå in och få fördjupad information om varje identifierad risk.

[Se IR-webbplats](#)



Exempel - Cloetta

Cloetta har en föredömlig beskrivning av identifierade risker, riskhantering och hur dessa förhåller sig till sannolikhet och påverkan. Detta exempel från bolagets IR-webbplats.

[Se IR-webbplats](#)

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER GODA EXEMPEL

SAS		VERKSAMHET	MARKNAD OCH STRATEGI	FINANSIELLA INSTRUMENT	FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE	RÄKENSKAPER	HÅLLBARHETSNOTER	ÖVRIGT
-----	--	------------	----------------------	------------------------	------------------------	-------------	------------------	--------

Förvaltningsberättelse		RISKHANTERING			
Förvaltningsberättelse		Risikområde	Risk	Risiknivå	Risikontrollåtgärder 2018/2019
Utdelning, vinstdisposition och utsikter	1	Marknadsrisk	1.1 Makroekonomisk utveckling	●	Kontinuerlig anpassning av SAS kapacitetsresurser och produktion.
			1.2 Marknad och konkurrensutveckling	●	Implementering av SAS effektiviseringsprogram och en flexibla produktionsmodell.
Bolagsstyrningsrapport	2	Medarbetarrisker	2.1 Rätt kompetens	●	Årliga "people reviews" och identifiering av successionsordning.
			2.2 Engagemang	●	Starkt ledarskap, kompetensfärdigheter, ökad interkommunikation och transparens.
			2.3 Processer och system	●	Uppföljning av lägg- och högrestående individer. Dokumentering av interna processer.
			2.4 Strejk	●	Starka dialogen och relationen för ökad samsyn med fackföreningarna. Prioriterade dialog- och förhandlingsmöten under 2020 för att säkerställa långsiktiga avtal.
Styrelse	3	Operationella risker	3.1 Incidenter och olyckor	●	Kontinuerlig intern uppföljning och rapportering till styrelsen.
			3.2 Leverantörer	●	SAS har under 2019 fokuserat på ett närmare samarbete med strategiska leverantörer, samt följt upp kvalitetsnivåer och effektivitet.
			3.3 Konkurrenskraftig kostnad och effektivitet	●	SAS har ett kostnadsbudget jämfört med nystartade konkurrenter. Effektiviseringsprogrammet levererade under 2018/2019 0,9 mdr SEK i effektiviseringsförbättring.
Ledningsgrupp	4	Hållbarhetsrisker	4.1 Miljödirektiv och krav	●	Strukturerat miljöarbete som är certifierat enligt ISO14001 och innehåller åtgärder för att förbättra klimat- och miljöprestandan, samt säkra efterlevnad av gällande lagar och förordningar.
			4.2 Antikorruption	●	Genomförande av ett utbildningsprogram för medarbetargrupper med störst risk för korruption.
			4.3 Mänskliga rättigheter	●	Löpande kravställning och uppföljning av underleverantörer.
	5	Legala och politiska risker	5.1 Politiska och regulatoriska risker	●	SAS för en aktiv dialog med de politiska systemen och industriorganisationer (ATA) för att tidigt få information om regulatoriska förändringar samt möjligheter påverka beslut. I samarbete med industriförbundet SAS med ett förslag till frånges betydelse för näringsliv och samhälle. SAS analyserar de legala, ekonomiska och kommersiella effekterna av Brexit och samarbetar med beslutsfattare nationellt och inom EU. Skandinavien är en viktig marknad för SAS och det är avgränsat för medlemskapet i den övergångsperiod eller ett nytt luftfartsbatal med samstämmiga förutsättningar som det nuvarande kan vara på plats innan det planerade utträdet i januari 2020.
			5.2 Brott och bedrägeri	●	Kontinuerlig förbättring av SAS möjligheter att praktiskt identifiera och förebygga potentiella brott och bedrägerier.
			5.3 Legala- och försäkringsrisker	●	Uppdatering av policyer och utbildning för att säkra efterlevnad av olika regler och lagar. Kontinuerlig uppföljning av lagar och policyer. Legala rådgivning och deltagande i tvistprocesser för minimering av tvistsrisker. Säkerställande av fullgott försäkringsnytt av verksamhets- och medarbetare.
			6.1 Likviditetsrisk och refinansiering	●	Uppföljning samt prognostisering av den finansiella beredskapen. Kontinuerliga diskussioner med banker och finansärer för att hantera låne- och leasingförhållanden.
			6.2 Valutakurser	●	Säkring av valutor enligt SAS Finanspolicy samt bevakning av valutamarknaden.
6.3 Råntor	●	Binda råntor enligt SAS Finanspolicy samt bevakning av råntemarknaden.			
6.4 Flygbränslepris och utsläppsrätter	●	Säkring av flygbränsle enligt SAS Finanspolicy samt bevakning av flygbränsleprutsutvecklingen.			
6.5 Motpartsrisker	●	SAS motpartsrisker hanteras i enlighet med SAS Finanspolicy.			
	7	IT	7.1 Driftsäkerhet och tillförlitlighet	●	Kontinuerlig förbättring av processer för incident- och problemlösning. Fokus under 2018/2019 på att minska IT-problem som påverkar SAS tekniska planeringssystem samt hantering av cybertjänster.
			7.2 IT-brott	●	Kontinuerlig förbättring av SAS möjligheter att praktiskt identifiera och förebygga potentiella IT-brott, både via processer och automatiserade verktyg.
	8	Övriga händelser	8.1 Extraordinära händelser	●	Ösa kostnadsflexibiliteten för att minska kostnaderna vid minskad efterfrågan.
			8.2 Valutaränske och omvärld	●	Bevakning av informationen om SAS

● Låg risk ● Medelhög risk ● Hög risk

SAS ÅRS- OCH HÅLLBARHETSREDOVISNING 2018/2019 53

Exempel - SAS

SAS har ett tydligt och välskrivet riskavsnitt i årsredovisningen 2019. Avsnittet inleds med en övergripande bild över identifierade risker och dess risknivå. På efterföljande sidor får läsaren en fördjupad beskrivning av riskerna och det aktuella riskläget.

[Se årsredovisning](#)

Säsongeffekter eller förtydligande att sådana ej föreligger presenterades av **27 %** av bolagen i årsredovisningen och av **15 %** av bolagen i delårsrapporten.

KRITERIER

ÅRETS BÖRSBOLAG 2020

Om tävlingskriterierna

Tävlingskriterierna är baserade på internationell forskning inom området för investerarrelationer och är utformade i samarbete med Aktiespararna. Kriterierna ligger till grund för bedömningen av tävlingen och är uppdelade efter tävlingens tre deltävlingar Bästa årsredovisning, Bästa delårsrapport och Bästa IR-webbplats.

Kriterierna kan även användas av bolag som inte deltar i tävlingsmomentet som ett praktiskt hjälpmedel i utformandet av finansiella rapporter och investerarinformation på bolagens IR-webbplatser.

Underlag för forskning och finansiella studier

Kriterierna och resultatet av Kantons granskning har givit underlag till flera finansiella studier* genom åren som visar på värdet av en korrekt och transparent informationgivning.

*Bland andra: Jankensgård, Håkan. The Relationship between Voluntary Disclosure, External Financing, and Financial Status. 2014
Jankensgård, Håkan. A Tale of Beauties and Beasts: Testing the Optimal Disclosure Hypothesis. In Multinational Finance Journal. 2014

BÄSTA ÅRSREDOVISNING

A. INLEDANDE INFORMATION – 1 POÄNG

1. Innehållsförteckning, 1 p.

1.1 Länkad innehållsförteckning [1 p]

Innehållsförteckning med klickbara länkar i nedladdningsbar version av årsredovisningen.

B. UTTALANDE FRÅN LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE – 6 POÄNG

1. VD-ord, 1 p.

1.2 Kommentar kring framtidsutsikter [1 p]

2. Ordförandeord, 2 p.

2.1 Ordförandeord med rubrik [1 p]

2.2 Kommentar till bolagsstyrning [1 p]

3. Följande ska tydligt framgå i VD-ord alternativt ordförandeord, 3 p.

3.1 Kommentar till hur strategiska/affärsmässiga vägval har inverkat på bolagets utveckling [1 p]

3.2 Kommentar till finansiell utveckling [1 p]

3.3 Kommentar till hållbarhetsarbetet bolaget bedriver [1 p]

C. BOLAGSBESKRIVNING – 19 POÄNG

1. Affärsidé, affärsmodell och konkreta strategier, 3 p.

1.1 Affärsidé [1 p]

Poäng ges när affärsidén är explicit uttryckt.

1.2 Affärsmodell [1 p]

Hur bolaget bedriver verksamhet, placering i värdekedja. Kan för investment bolag ersättas med kvantifiering av andelen onoterade respektive noterade bolag i portföljen.

1.3 Konkreta strategier [1 p]

2. Investment case, 3 p.

2.1 En samlad redogörelse för motiven till att investera i bolaget [3 p]

Redogörelse utifrån värde drivande faktorer på makro-, bransch- respektive företagsnivå eller en kombination.

3. Finansiella mål, 3 p.

Informationen ska återfinnas i samlad form.

3.1 Finansiella mål [1 p]

3.2 Utfall av finansiella mål i form av en kvantifierad redogörelse [1 p]

3.3 Uppföljning av finansiella mål i form av en kvalitativ diskussion kring utfallet [1 p]

4. Marknad och konkurrenter, 5 p.

4.1 Bolagets totala marknadsandel alternativt majoriteten av affärsområdenas/delverksamheternas marknadsandelar kvantifierade i SEK eller procent [1 p]

4.2 Marknadens/majoriteten av marknadernas storlek i SEK [1 p]

4.3 Marknadens/majoriteten av marknadernas tillväxt i SEK eller procent [1 p]

4.4 Namn på konkurrenter [1 p]

4.5 Konkurrenternas kvantifierade marknadsandelar i SEK eller procent [1 p]

5. Hållbarhet, 5 p.

Informationen ska framgå i årsredovisningen. 5.2 – 5.5 ska återfinnas i samlad form.

5.1 Redogörelse för bolagets väsentlighetsanalys och viktigaste hållbarhetsfrågor samt hur bolagets intressenter har involverats i processen [1 p]

5.2 Kvantifierade hållbarhetsrelaterade mål [1 p]

5.3 Motivering till val av hållbarhetsrelaterade mål [1 p]

5.4 Utfall av hållbarhetsmål i form av en kvantifierad redogörelse [1 p]

5.5 Uppföljning av hållbarhetsmål i form av en kvalitativ diskussion kring utfallet [1 p]

D. FEMÅRSÖVERSIKT – 7 poäng

1. Femårsöversikt nyckeltal, 7 p.

För nynoterade bolag: pro forma. Bolag som haft verksamhet kortare tid än fem år måste ange detta.

1.1 Räntabilitet på eget kapital [1 p]

1.2 Rörelsemarginal [1 p]

Kan ersättas med överskottsgrad eller K/I-tal när tillämpligt.

1.3 Resultat efter skatt per aktie [1 p]

1.4 Eget kapital per aktie [1 p]

Kan ersättas med substansvärde per aktie när tillämpligt.

1.5 Utdelning per aktie [1p]

Nyckeltalet ska anges även om ingen utdelning skett.

1.6 Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie [1 p]

*I enlighet med definition av kassaflöde från den löpande verksamheten i IAS 7.
Kan för bankverksamhet ersättas med kreditförlustnivå och för investmentbolag med förvaltningskostnad i procent av portföljvärdet, alternativt förvaltningskostnad i procent av substansvärdet.*

1.7 Aktiekurs vid periodens slut [1 p]

E. STYRELSE OCH BOLAGSLEDNING – 2 poäng

1. Styrelsens arbete under verksamhetsåret, 2 p.

1.1 Redogörelse för styrelsens arbete under verksamhetsåret [2 p]

Avser ärenden som har behandlats och beslut som fattats.

F. AKTIEN – 2 poäng

1. Värdeöverföringar till aktieägare, 2 p.

1.1 Redogörelse för utdelning, inlösen och avknoppningar samt bakomliggande resonemang [2 p]

G. RISK-OCH KÄNSLIGHETSANALYS – 5 poäng

1. Risk och känslighetsanalys, 5 p.

- 1.1 Kvantifiering av känslighetsanalys för rörelserisker [1 p]
- 1.2 Kvantifiering av känslighetsanalys för finansiella risker [1 p]
- 1.3 Beskrivning av säsongeffekter, alternativt förtydligande av att sådana ej föreligger [1 p]
Kan för investmentbolag ersättas med en samlad beskrivning av bolagets nettoförvärv och nettoförsäljningar.
- 1.4 Beskrivning av hur bolaget arbetar med att hantera risker [1 p]
- 1.5 Redogörelse för sannolikhet och påverkan av utvalda risker inklusive hållbarhetsrisker [1 p]

H. ORDLISTA OCH DEFINITIONER – 1 poäng

1. Ordlista och definitioner, 1 p.

- 1.1 Företagsspecifik/branschspecifik ordlista [1 p]

TOTALT: 43 POÄNG

BÄSTA DELÅRSRAPPORT

A. INLEDANDE INFORMATION – 7 POÄNG

1. VD-ord, 7 p.

- 1.1 VD-ord med rubrik [3 p]
- 1.2 Kommentarer kring hur affärsmässiga vägval inverkat på bolagets utveckling [1 p]
- 1.3 Kommentarer kring framtidsutsikter [1 p]
- 1.4 Kommentarer till hållbarhetsarbetet bolaget bedriver [2 p]

B. NYCKELTAL – 3 POÄNG

Notera att B.1 – B.3 avser delårsperioden om nio månader och ej endast det senaste kvartalet.

1. Räntabilitet på eget kapital, 1 p.

- 1.1 Delårsperioden [0,5 p]
- 1.2 Jämförbar delårsperiod [0,5 p]

2. Eget kapital per aktie, 1 p.

Kan ersättas med substansvärde per aktie när tillämpligt.

- 2.1 Delårsperioden [0,5 p]
- 2.2 Jämförbar delårsperiod [0,5 p]

3. Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie, 1 p.

Kan för bankverksamhet ersättas med kreditförlustnivå och för investmentbolag med förvaltningskostnad i procent av portföljvärdet, alternativt förvaltningskostnad i procent av substansvärdet.

- 3.1 Delårsperioden [0,5 p]
- 3.2 Jämförbar delårsperiod [0,5 p]

C. KVARTALSÖVERSIKT – 6 POÄNG

1. Flerkvartalssiffror avseende de åtta senaste kvartalen, 6 p.

Ställning tas ej till huruvida redovisning sker på kvartalsbasis eller tolv månader rullande.

1.1 Räntabilitet på eget kapital [1 p]

1.2 Rörelsemarginal [1 p]

Kan ersättas med överskottsgrad eller K/I-tal när tillämpligt.

1.3 Eget kapital per aktie [1 p]

Kan ersättas med substansvärde per aktie när tillämpligt.

1.4 Kassaflöde från den löpande verksamheten per aktie [1 p]

*I enlighet med definition av kassaflöde från den löpande verksamheten i IAS 7.
Kan för bankverksamhet ersättas med kreditförlustnivå och för investmentbolag med förvaltningskostnad i procent av portföljvärdet, alternativt förvaltningskostnad i procent av substansvärdet.*

1.5 Resultat efter skatt per aktie [1 p]

1.6 Aktiekurs vid periodens slut [1 p]

D. SÄSONGSEFFEKTER – 1 POÄNG

1. Säsongseffekter, 1 p.

1.1 Beskrivning av säsongseffekter, alternativt förtydligande av att sådana ej föreligger [1 p]

Kan för investmentbolag ersättas med en samlad beskrivning av bolagets nettoförvärv och nettoförsäljningar.

E. MARKNAD – 2 POÄNG

1. Marknadsutveckling. 2 p.

1.1 Avsnitt om utvecklingen inom den marknad/de marknader där bolaget verkar [2 p]

Information avseende generell marknadsutveckling, ej det egna bolagets utveckling på marknaden. Kan för investmentbolag ersättas med beskrivning av portföljbolagens utveckling.

F. KORT OM BOLAGET – 3 POÄNG

1. Affärsidé, affärsmodell och konkreta strategier, 3 p.

Informationen ska återfinnas i tydlig och samlad form.

1.1 Affärsidé [1 p]

Poäng ges när affärsidén är explicit uttryckt.

1.2 Affärsmodell [1 p]

Hur bolaget bedriver verksamhet, placering i värdekedja. Kan för investmentbolag ersättas med kvantifiering av andelen onoterade respektive noterade bolag i portföljen.

1.3 Konkreta strategier [1 p]

G. ÖVRIGT – 1 POÄNG

1. Rapportpublicering, 1 p.

1.1 Rapportpublicering inom sex veckor [1 p]

TOTALT: 23 POÄNG

BÄSTA IR-WEBBPLATS

A. BOLAGSBESKRIVNING– 16 POÄNG

Behöver ej redovisas under separat flik för Investor Relations/Finansiell information.

1. Samlad bolagssbeskrivning, 3 p.

Informationen ska återfinnas i samlad form under en eller flera gemensamma flikar.

1.1 Affärsidé [1 p]

Poäng ges när affärsidén är explicit uttryckt.

1.2 Affärsmodell [1 p]

Hur bolaget bedriver verksamhet, placering i värdekedja. Kan för investmentbolag ersättas med kvantifiering av andelen onoterade respektive noterade bolag i portföljen.

1.3 Konkreta strategier [1 p]

2. Hållbarhet, 5 p.

Informationen ska framgå på webbplatsen. 2.2–2.5 ska återfinnas i samlad form.

2.1 Redogörelse för bolagets väsentlighetsanalys och viktigaste hållbarhetsfrågor samt hur bolagets intressenter har involverats i processen [1 p]

2.2 Kvantifierade hållbarhetsrelaterade mål [1 p]

2.3 Motivering till val av hållbarhetsrelaterade mål [1 p]

2.4 Utfall av hållbarhetsmål i form av en kvantifierad redogörelse [1 p]

2.5 Uppföljning av hållbarhetsmål i form av en kvalitativ diskussion kring utfallet [1 p]

3. Finansiella mål, 3 p.

Informationen ska återfinnas i samlad form.

3.1 Finansiella mål [1 p]

3.2 Utfall av finansiella mål i form av en kvantifierad redogörelse [1 p]

3.3 Uppföljning av finansiella mål i form av en kvalitativ diskussion kring utfallet [1 p]

4. Marknad och konkurrenter, 5 p.

- 4.1 Bolagets totala marknadsandel alternativt majoriteten av affärsområdenas/delverksamheternas marknadsandelar kvantifierade i SEK eller procent [1 p]
- 4.2 Marknadens/majoriteten av marknadernas storlek i SEK [1 p]
- 4.3 Marknadens/majoriteten av marknadernas tillväxt i SEK eller procent [1 p]
- 4.4 Namn på konkurrenter [1 p]
- 4.5 Konkurrenternas kvantifierade marknadsandelar i SEK eller procent [1 p]

B. FINANSIELL INFORMATION – 4 POÄNG

För att erhålla poäng i följande kriteriekategorier (B-I) krävs att informationen redovisas under en separat flik för Investor Relations/Finansiell information.

1. Räkenskapstabeller från årsredovisningar i nedladdningsbart format, 5 år tillbaka i tiden eller så länge som bolaget bedrivit verksamhet i nuvarande form, 2 p.

- 1.1 Resultaträkning [0,5 p]
- 1.2 Balansräkning [0,5 p]
- 1.3 Kassaflödesanalys [0,5 p]
- 1.4 Nyckeltal [0,5 p]

2. Räkenskapstabeller från delårsrapporter i nedladdningsbart format, 5 år tillbaka i tiden eller så länge som bolaget bedrivit verksamhet i nuvarande form, 2 p.

- 2.1 Resultaträkning [0,5 p]
- 2.2 Balansräkning [0,5 p]
- 2.3 Kassaflödesanalys [0,5 p]
- 2.4 Nyckeltal [0,5 p]

C. WEBBSÄNDNINGAR – 1 POÄNG

1. Webbsändningar eller telefonkonferens, 1 p.

- 1.1 Webbsändningar eller telefonkonferens med VD-presentationer av samtliga delårsrapporter från 2019 [1 p]

Poäng ges när video och/eller ljud med VD:s presentation av materialet finns med.

D. KALENDARIUM – 1 POÄNG

1. Kalendarium, 1 p.

- 1.1 Bolaget redovisar i sitt kalendarium datum för exempelvis finansiella rapporter, kapitalmarknadsdagar, produkt-/servicemöten eller dylikt, samt tysthetsperiod [1 p]

E. RISKER OCH KÄNSLIGHETSANALYS – 5 POÄNG

1. Risk och känslighetsanalys, 5 p.

- 1.1 Kvantifiering av känslighetsanalys för väsentliga rörelserisker [1 p]
- 1.2 Kvantifiering av känslighetsanalys för väsentliga finansiella risker [1 p]
- 1.3 Beskrivning av säsongseffekter, alternativt förtydligande av att sådana ej föreligger [1 p]

Kan för investmentbolag ersättas med en samlad beskrivning av bolagets nettoförvärv och nettoförsäljningar.

- 1.4 Beskrivning av hur bolaget arbetar med att hantera risker [1 p]
- 1.5 Redogörelse för utvalda risker utifrån sannolikhet och påverkan inklusive hållbarhetsrisker [1 p]

F. KONTAKT – 1 POÄNG

1. Kontaktinformation, 1 p.

- 1.1 Namn, titel, telefonnummer samt e-postadress till minst en IR-kontakt i bolaget, däribland VD, ekonomidirektör, informationsansvarig eller IR-ansvarig [1 p]

G. INVESTMENT CASE – 5 POÄNG

1. Investment case, 5 p.

1.1 En samlad redogörelse för motiven till att investera i bolaget [3 p]

Redogörelse utifrån värde drivande faktorer på makro-, bransch- respektive företagsnivå eller en kombination.

1.2 Information om utdelning, återköp och/eller inlösen av egna aktier samt avknoppningar [1 p]

1.3 Information om totalavkastning i form av utdelning och aktiekursutveckling för de senaste 5 åren [1 p]

Poäng ges när totalavkastningen uttrycks explicit.

H. AKTIEN OCH ÄGARE – 2 POÄNG

1. Aktieinformation, 1 p.

1.1 Uppdaterad börskursdiagram eller länk till uppdaterat börskursdiagram [1 p]

2. Ägarinformation, 1 p.

2.1 Segmenterad ägarbild med uppgift om datum. Olika ägares/ägarkategoriernas procentuella innehav [1 p]

Exempelvis andelen utländska, institutionella eller ursprungliga ägare.

I. ORDLISTA OCH DEFINITIONER – 1 POÄNG

1. Ordlista och definitioner, 1 p.

1.1 Företagsspecifik/branschspecifik ordlista [1 p]

TOTALT: 36 POÄNG

OM KANTON

Kanton erbjuder heltäckande tjänster inom strategisk finansiell rapportering till styrelser och ledningar i publika, privata och offentligt ägda företag. Vi ger råd inom framför allt redovisning, värdering, intern styrning och kontroll och informationsgivning.

Vår samlade kompetens och erfarenhet ger oss unika förutsättningar att hjälpa kunder i uppdrag som kräver både helhetssyn och specialistkunskaper.

KONTAKTA OSS

+ 46 8 613 39 00

info@kanton.se



www.kanton.se

FINANSIELL RAPPORTERING

- Årsredovisningar och delårsrapporter
- Redovisningsteknisk rådgivning inom IFRS
- Proformaredovisning
- Framtagning av PPA
- Nedskrivningsprövning

HÅLLBARHETSREDOVISNING

- Upprätta hållbarhetsrapport
- Implementering av GRI
- Mål, strategier och nyckeltal
- Väsentlighetsanalys och intressentdialog

BOLAGSSTYRNING

- Dokumentering och effektivisering
- Policydokument och styrmedel
- Implementering av COSO
- Upprätta bolagsstyrningsrapport

STRATEGISK IR-RÅDGIVNING

- IR-strategier
- Informationsgivning
- Företagspresentationer
- Investment case
- Budskap och paketering av finansiella rapporter och IR-kommunikation

VÄRDERING

- Företagsvärdering
- Skadeberäkning
- Utredningar
- Expertvittne
- Värderingar av t.ex. företag, optioner, tillgångar

BÖRSINTRODUKTION

- IFRS-konvertering
- Utveckling av ekonomistyrning
- Upprättande av finansiella rapporter
- Börsfärdighetstest



KANTON

© 2020 Kanton Finansiella Rådgivning AB
All Rights Reserved