



Tillsammans
lyfter vi teknik
och lönsam
tillväxt

 **Indutrade**



Indutrade i korthet

Indutrade har en uttalad förvävsstrategi. Vi förvärvar bolag med teknisk nischkompetens. Indutrade består idag av drygt 200 bolag i 31 länder i fyra världsdelar som tillsammans omsätter nästan 15 miljarder kronor. Våra bolag kännetecknas av högt teknikkunnande och förmåga att bygga långvariga, nära relationer med kunder och leverantörer. Indutrades verksamheter finns inom en rad olika branscher, till exempel verkstad, energi, VA/VVS, miljö, transport, hälso- sjukvård, livsmedel och infrastruktur.

Vår affärsfilosofi bygger på entreprenörskap, självbestämmande och ett decentraliserat ledarskap. Vi fortsätter vår förvävsstrategi att köpa bolag som är framgångsrika och välskötta med en väl definierad marknad och ett tydligt erbjudande.

Vår affärsidé är att marknadsföra och sälja komponenter, system och tjänster med högt teknikinnehåll inom utvalda nischer.

Genom att ha god kunskap om kundernas system och processer, i kombination med hög teknisk kompetens, ska Indutrade vara den mest värdeskapande samarbetspartnern för såväl kunder som leverantörer.

Nettoomsättning

MSEK

14 847

EBITA

MSEK

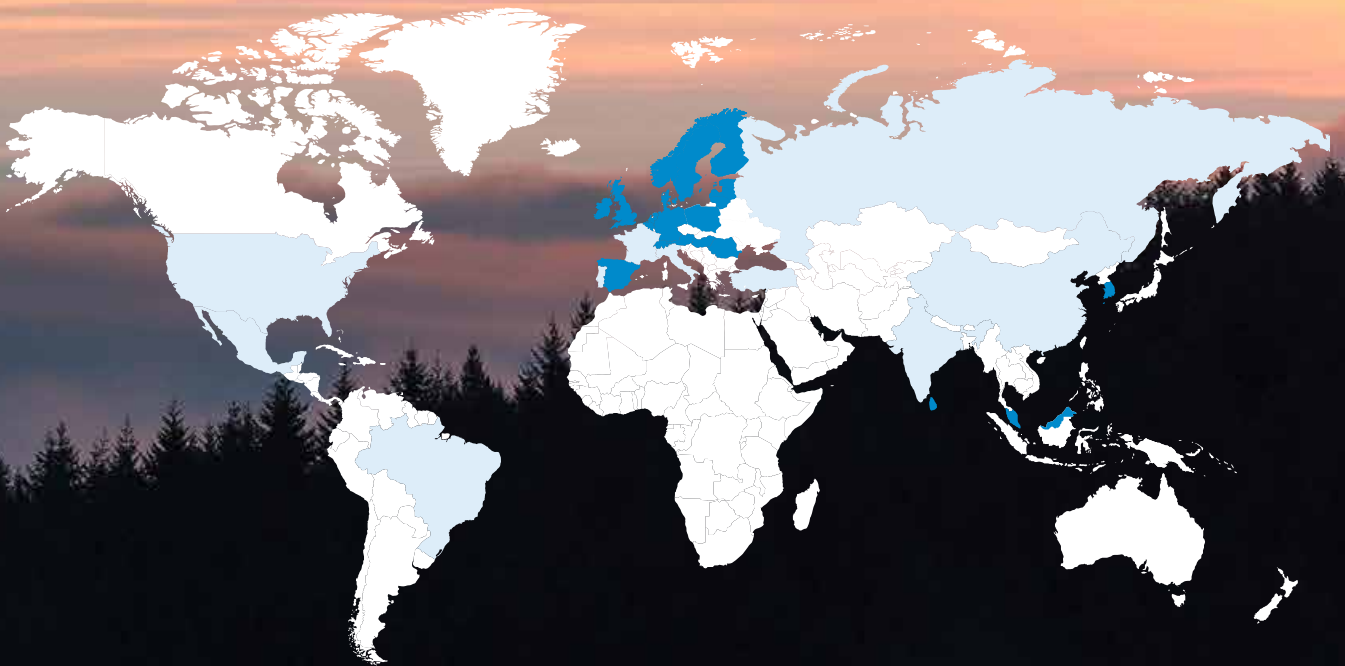
1 613

Justerad EBITA-marginal

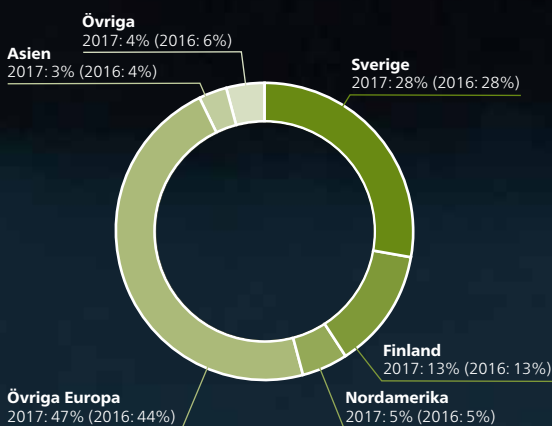
11,8%

”

Indutrade förvärvar lönsamma, välskötta bolag som vi stödjer och utvecklar så att de kan växa och bli ännu bättre.



Nettoomsättning per marknad¹⁾



¹⁾ Baserat på kundens hemvist.

31
länder

- | | |
|---------------|----------------|
| Belgien | Portugal |
| Brasilien | Rumänien |
| Danmark | Ryssland |
| Estland | Schweiz |
| Finland | Singapore |
| Frankrike | Spanien |
| Indien | Sri Lanka |
| Irland | Storbritannien |
| Italien | Sverige |
| Kina | Sydkorea |
| Lettland | Turkiet |
| Litauen | Tyskland |
| Malaysia | Ungern |
| Nederländerna | USA |
| Norge | Österrike |
| Polen | |

■ Länder där Indutrades närvaro är omfattande
■ Länder där Indutrades närvaro är begränsad



Affärsidé

Indutrade marknadsför och säljer komponenter, system och tjänster med högt teknikinnehåll inom utvalda nischer till ett flertal olika branscher. Genom att ha god kunskap om kundernas system och processer i kombination med hög teknisk kompetens, ska Indutrade vara den mest värdeskapande samarbetspartnern för såväl kunder som leverantörer.



Utveckla

Att ingå i Indutradekoncernen betyder att bolaget får behålla sin ursprungliga identitet samtidigt som det får tillgång till koncernkollegornas samlade erfarenheter och kunskaper. Bolagen i koncernen berikar varandra och vi får en kunskapsöverföring. Nätverks-träffar och intern benchmarking bidrar till att hitta best practice som kan spridas i koncernen. Alla bolag i Indutrade har ett tydligt decentraliserat ansvar liksom befogenhet. Indutrade stödjer genom industriellt kundande, affärsutveckling, finansiering och målstyrning.



Förvärva

Vi ställer höga krav på de bolag vi förvärvar. De är framgångsrika och välskötta med en väl definierad marknad och ett tydligt kunderbjudande. De drivs av entreprenörer som brinner för sin affärsidé, som vill utveckla verksamheten ytterligare och som delar vår värdegrund om hållbart företagande. Vi förvärvar bolag där ägaren vill fortsätta att leda och utveckla företaget utan att vara ägare. Skälen att sälja kan variera. Kanske står bolaget inför en expansions- eller investeringsfas, eller kanske vill ägaren se sitt livsverk leva vidare. Indutrade har ingen exit-strategi och genom att sälja till Indutrade säkras bolagets framtid.

Människor och kultur är viktigast i våra bolag

Indutrade etablerades 1978 och har sedan dess byggt upp en koncern med över 200 bolag. Under resans gång har vi fått stor erfarenhet av företagsförvärv och att arbeta med starka entreprenörer.

Det finns många olika typer av bolag som arbetar med företagsförvärv. Vi ser oss inte som ett i mängden, utan det som särskiljer oss är vårt fokus på att förstå människorna och kulturen i bolagen vi förvärv. Det finns dock även andra dimensioner som gör att vi är uppskattade som ägare. Det bästa sättet att förstå hur vi arbetar är att träffa entreprenörer som har sålt sina bolag till oss och har verklig erfarenhet av hur det är att ingå i Indutrade koncernen. Den här företagsbroschyren är tänkt att ge er ett "smakprov" på detta genom ett antal korta intervjuer med några av våra VD:ar.

Att vi är långsiktiga ägare som förvärv bolag för att utveckla dem, utan någon plan för att sälja dem igen, är ofta något som tilltalar privatägda bolag. Att vi dessutom arbetar väldigt decentraliserat och tror på kontinuitet brukar göra potentiella säljare än mer intresserade. Vi vill att ägarna stannar kvar även efter förvärvet och att man värnar om företagskulturen och behåller bolagsnamnet. Vi arbetar med en tydlig målstyrning med fokus på ett fåtal finansiella nyckeltal och delegerar ansvaret för bolaget till dess VD. Det skapar rätt engagemang och kunder, leveran-

törer och företagets personal uppskattar lokal beslutskraft.

När man är en del av Indutrade får man tillgång till mycket kunskap. Vi försöker skapa förutsättningar för relevant kunskapsöverföring som kan vara kopplat till specifika marknadssegment, teknologier eller produktområden, internationell expansion, digitalisering för att ge några exempel. Vi arbetar däremot inte med övergripande synergiprojekt som är "tvingande" utan det är upp till det enskilda bolaget att bestämma vad som är värdeskapande och de vill ta del av.

Indutrades framgång bygger i hög utsträckning på att vi har bra VD:ar i våra bolag. Vi lägger därför stor vikt vid att attrahera och rekrytera ledare, men framför allt vid att utveckla våra befintliga ledare. En stor del av den utvecklingen får man på olika sätt i sitt jobb som VD, men det finns alltid en coachande ordförande som stöd och konstruktiv utmanare. Vi arbetar även med ledarskapsprogram i vår egen regi som är anpassade till vår syn på affärs-mannskap, passar vår företagskultur och leder till ökade förutsättningar för hållbar lönsam tillväxt.



Läs gärna vidare om hur Gerd Ruhland arbetar med att utveckla företaget GEFA i Tyskland där vi bland annat stödjer honom i arbetet med en produktionsstrategi med ökade investeringar i maskinbearbetning in-house. Kevin Curran leder IPS Flow Systems i England på ett framgångsrikt sätt och arbetar med ett större projekt inom digitalisering där han får relevant stöd av systerbolag i koncernen. Claus Dall-Hansen och Jesper Trier, grundarna till Combilent, vill expandera internationellt och vi stödjer dem i arbetet med att genomföra ett värdeskapande förvärv.

Bo Annvik
VD Indutrade

Indutrades förvärv 2017

Förvärv	Tillträde	Land	Tillhör affärsområde	Omsättning, MSEK ¹⁾	Antal anställda
RS Technics BV	Januari	Nederländerna	Measurement & Sensor Technology	20	12
Sunflower Medical Ltd	Januari	Storbritannien	Special Products	50	45
Ellard Ltd	Februari	Storbritannien	Special Products	100	39
Türenfabrik Safenwil AG	Mars	Schweiz	Special Products	70	23
Pro-Flex AS	April	Norge	Flow Technology	100	28
MaxxVision GmbH	April	Tyskland	Industrial Components	80	10
Wennerström Ljuskontroll AB	Juli	Sverige	Industrial Components	110	23
Elma Instruments A/S	Juli	Danmark	Industrial Components	180	40
Young Black Ltd	Juli	Storbritannien	Special Products	110	29
Tubeworkx B.V.	Juli	Nederländerna	Special Products	50	20
Inovatools Group	November	Tyskland	Special Products	330	193
Tradinco B.V.	December	Nederländerna	Special Products	70	30
Totalt				1 270	492

¹⁾ Uppskattad årsomsättning vid tidpunkt för förvärvet.

Decentraliserat ansvar

Indutrade förvärvar lönsamma, välskötta bolag som vi stödjer och utvecklar så att de kan växa och bli ännu bättre. Det viktigaste verktyget i det arbetet är en tydlig delegering av befogenheter och ansvar. Vi menar att ansvaret att agera alltid ska ligga på den nivå i organisationen där konsekvenserna av besluten bäst kan bedömas. Det innebär att förvärvade bolag får fortsätta sin verksamhet som tidigare och behålla ledning, kultur och sitt namn. Vår övergripande styrmodell präglas av tydliga finansiella mål, informationsutbyte och decentraliserat ansvar. Att modellen fungerar har vi bevisat ända sedan starten 1978.

Entreprenörskapet bibehålls

Den decentraliserade strukturen med hög grad av självbestämmande även efter förvärvet är en viktig faktor för att kunna behålla nyckelpersoner i förvärvade bolag. Nyckelpersonerna är många gånger entreprenörer som är viktiga både för affärsutvecklingen, för relationerna till kunder och leverantörer och även för bolagskulturen och sättet att arbeta på.

Decentralisering är också en naturlig följd av koncernens nischinriktning. För att bygga upp den kompetens som krävs för att skapa kundvärde, och därmed lönsamhet, är det nödvändigt att koncentrera verksamheten till ett antal nischer där man har eller kan skapa en ledande position.

Förutsättningarna skiljer sig dock en hel del mellan olika nischer, vilket gör det nödvändigt att varje dotterbolag utformar sin egen strategi för verksamheten.

Målstyrning och kompetensutveckling

Indutrade stödjer dotterbolagen med tekniskt och industriellt kunnande, affärsutveckling, finansiering och målstyrning. Vi är en långsiktig ägare som tar ansvar för dotterbolagens utveckling. Koncernens finansiella styrka underlättar expansion och skapar stabilitet. Vid interna nätverksträffar ges möjlighet till informellt utbyte av idéer och erfarenheter mellan olika bolag. Tillsammans med bolagen sätter

vi upp tydliga mål för verksamheten på såväl kort som på lång sikt. Målen följs kontinuerligt upp, bland annat på styrelsenivå i respektive bolag. Utifrån ett antal finansiella nyckeltal görs kvartalsvis en intern sammanställning av koncernens samtliga bolag för att se utvecklingen bland bolagen.

Indutrades dotterbolag är många gånger problemlösare åt kunden – en förmåga som bygger på medarbetarnas affärsmässiga och tekniska kompetens. Vi lägger därför stor vikt vid kontinuerlig kompetensutveckling, något som även bidrar till att attrahera och behålla nyckelpersoner.

Affärsfilosofi



Bolag med
egna varumärken

40%

av Industrades försäljning

Bolag med
tradingvarumärken

60%

av Industrades försäljning



Nätverket ger värdefulla kunskaper

GEFA:s främsta styrka är förmågan att erbjuda specialanpassade produkter till olika typer av applikationer. – Kunden kommer ofta till oss med ett problem och vi skräddarsyr då en lösning som passar i kundens tillämpning. Många av våra konkurrenter har inte den förmågan, säger VD Gerd Ruhland.

Gefa

Grundat: 1964

Förvärvat av Indutrade: 2001

Verkställande direktör: Gerd Ruhland

e-mail: g.ruhland@gefa.com

www.gefa.com

GEFA grundades 1964 som ett tyskt försäljningsbolag för Göteborgsbaserade Gustaf Fagerberg AB. I slutet av 1970-talet förlo- rade GEFA viktiga agenturer på den tyska marknaden vilket ledde till att man star- tade egen produktion. Inledningsvis tillver- kades främst standardventiler, men efter hand inriktades produktionen mot alltmer unika produkter. Omsättningen består idag till 90 procent av olika typer av ventiler och kringprodukter till dessa. Den största pro- duktgruppen är vridspjällventiler, följd av skjutspjäll-, kul- och backventiler.

Kunderna återfinns främst inom pro- cessindustrin. Stora kundgrupper är före- tag inom kemi, läkemedel, livsmedel och bryggerier. Försäljningen sker till ungefär 70 procent på den tyska marknaden, men en växande andel går på export. Under 2009 bildades ett dotterbolag i Kina, främst för försäljning men även med en mindre sammansättningsfabrik för pro- dukter till den kinesiska marknaden.

GEFA förvärvades av Indutrade 2001 som en del av Göteborgsbaserade Gustaf Fagerberg AB, och var därmed ett av de första tillverkande företagen som införliva- des i Indutrade som fram till dess främst varit inriktat på handel.

– Indutrades decentraliserade affärs- modell ger oss frihet att utveckla verksam- heten utifrån våra egna förutsättningar, säger Gerd.

Samtidigt ser han stora fördelar genom det omfattande nätverk han har tillgång till i Indutrade.

– Jag känner flertalet av de övriga VD:arna i koncernen. De arbetar i liknande industriella miljöer som vi, vilket ger mig tillgång till värdefulla kunskaper och erfarenheter.

Ett konkret exempel är att GEFA av HP Valves, ett annat av koncernens till- verkande bolag, inspirerades till att implementera ett program för ständiga förbättringar, CIP. Programmet har nu använts i två år och bidragit till många positiva förändringar.

– CIP har hjälpt oss att lösa en del specifika problem, samtidigt som det generellt har lett till att vi arbetar mer strukturerat än tidigare.

I framtidsplanerna ingår att fortsätta utveckla kundanpassade speciallösningar, och konstruktionsavdelningen har i detta syfte nyligen förstärkts ytterligare. Vidare planeras maskininvesteringar för att öka flexibiliteten och automationen samt driva på digitaliseringsprocessen.

– Vi har också ambitionen att bli mer internationella. Det finns en lång lista på länder där vi har en mycket liten försälj- ning, eller ingen alls, säger Gerd Ruhland.

Nettoomsättning

MEUR

28,2

Antal anställda

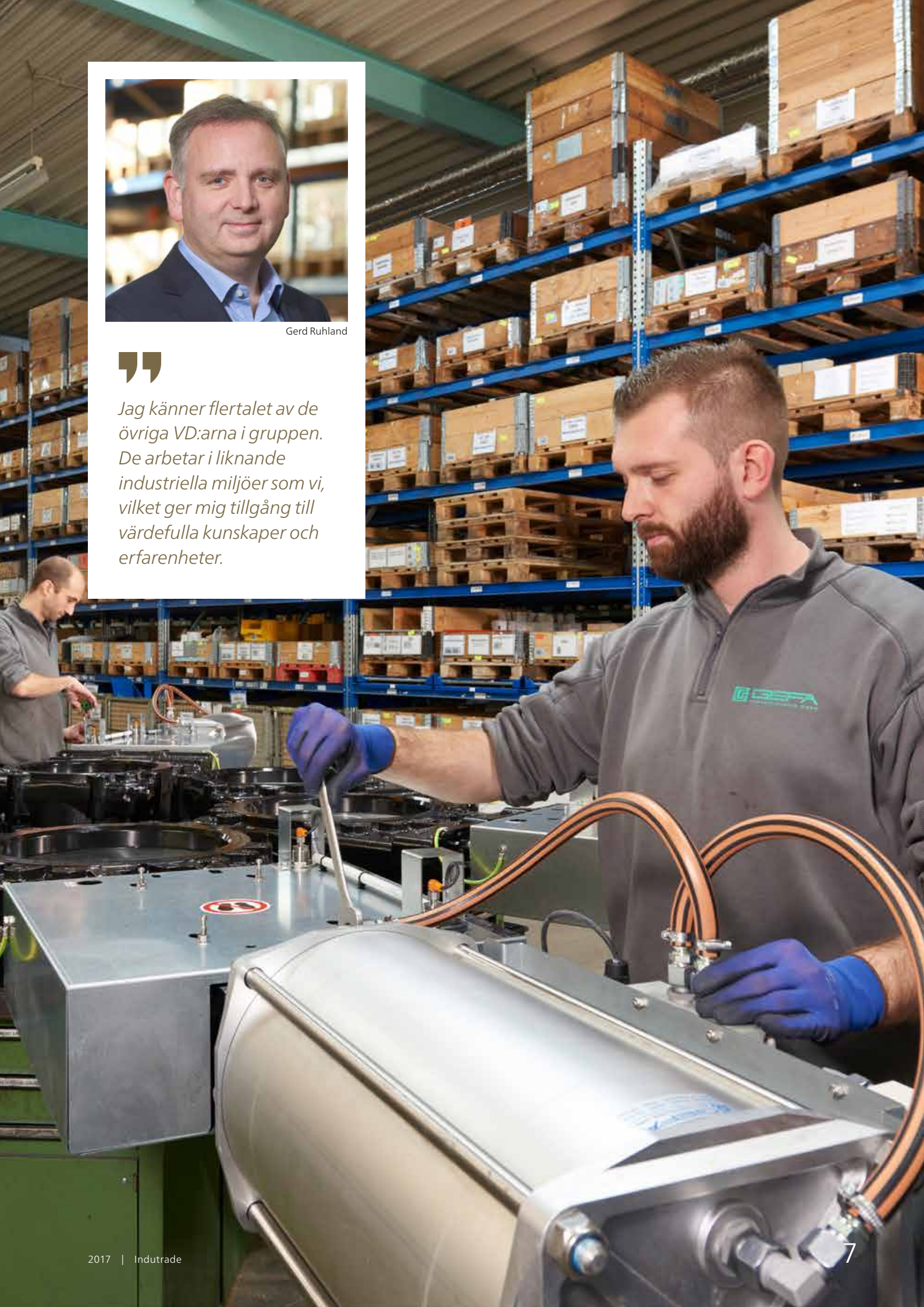
117



Gerd Ruhland

”

Jag känner flertalet av de övriga VD:arna i gruppen. De arbetar i liknande industriella miljöer som vi, vilket ger mig tillgång till värdefulla kunskaper och erfarenheter.



Digitalisering med stöd från systerföretag

IPS Flow Systems har åstadkommit långsiktig stabil tillväxt genom att kombinera traditionell distribution av rörsystem med teknisk problemlösning.

IPS Flow Systems

Grundat: 1990

Förvärvat av Indutrade: 2007

Verkställande direktör: Kevin Curran

e-mail: kcurran@ipsflowsystems.com

www.ipsflowsystems.com

Nettoomsättning

MGBP

14,6

Antal anställda

49

IPS Flow Systems är en av Storbritanniens ledande leverantörer av rörsystem och ventiler. Under 2016 etablerades också ett kontor och lager i Dublin på Irland. Utbudet är främst plastprodukter, men produktportföljen kompletteras även av Press-Fit rörsystem i stål. Det enskilt största kundsegmentet är brandskydd, främst sprinkler- och dimsysteem, och stora kundgrupper finns även inom dränering, badanläggningar, kemi- och byggindustrin. Bolaget har de senaste tio åren haft en stark utveckling, med en genomsnittlig årlig tillväxt på 8–9 procent.

– 2017 var ett fantastiskt år för oss, mycket tack vare en stark utveckling för nya produkter som Kessel dräneringssystem och rostfria stålrör. En annan viktig faktor var att vi blev mer strukturerade i vår marknadsföring genom att vi varje kvartal valde ut en specifik produkt eller bransch att fokusera på, säger Kevin Curran, VD för IPS.

IPS lägger också stort fokus på att marknadsföra företaget genom sociala medier, som LinkedIn, Youtube och Twitter, och därigenom styra fler besökare till hemsida och webbshop.

– Vi ser hur antalet besökare på hemsidan stiger månad för månad.

Ett viktigt konkurrensmedel för IPS är att kombinera traditionell distribution med teknisk problemlösning.

– Vi skapar kundvärde genom att medverka i tidiga konstruktionsfaser, och bidrar bland annat med rådgivning och utbildning. De flesta av våra konkurrenter tar bara ner en låda från hyllan och skickar till kunden.

IPS bildades 1990 och blev 2007 det första företag som Indutrade förvärvade i Storbritannien. Redan då hade IPS ett starkt varumärke på den brittiska marknaden och var finansiellt starkt och lönsamt.

– Indutrade har förmågan att identifiera och förvärva framgångsrika företag, och sedan låta oss fortsätta att vara framgångsrika.

– Vid de årliga VD-konferenserna träffar jag ungefär 150 andra VD:ar som jag kan

inspireras av och dela erfarenheter med. Det kan till exempel handla om hur man utvecklar ett produktutbud, eller om digitalisering som är en stor fråga som alla företag behöver hantera nu.

Ett exempel är att IPS planerar att införa ett PIM-system (Product Information Management) för att sammanföra bolagets affärssystem, hemsida och webbshop till en gemensam plattform. Ett projekt som väntas ta 12–18 månader.

– Vi har besökt GPA Flow Systems, vårt systerföretag i Sverige, som redan installerat ett liknande system. För ett så komplicerat projekt är det till stor nytta för oss att kunna lära av de frågor och hinder som de stötte på.

Kevin Curran strävar efter att långsiktigt "framtidssäkra" verksamheten genom att anställa yngre personer som kan växa in i företaget. Medelåldern bland nuvarande medarbetare är 45 år och under 2017 anställde bolaget tre lärlingar som alla var under 21 år.

– Mitt eget personliga mål är att nå en omsättning på 20 miljoner GBP år 2020, säger Kevin.



Kevin Curran



Vid de årliga VD-konferenserna träffar jag ungefär 150 andra VD:ar som jag kan inspireras av och dela erfarenheter med.

Koncernens styrka kan driva global tillväxt

Danska Combilent har byggt upp en stark position inom samhällsviktiga radiosystem i Europa. Nu vill VD Claus Dall-Hansen expandera, och han ser Indutrade som den perfekta ägaren att hjälpa honom med detta.

Combilent

Grundat: 2004

Förvärvat av Indutrade: 2015

Verkställande direktör: **Claus Dall-Hansen** och medgrundare **Jesper Trier**

e-mail: cdh@combilent.com

www.combilent.com

Nettoomsättning

MEUR

15

Antal anställda

24

Combilent utvecklar, tillverkar och marknadsför utrustning för professionella kommunikationssystem (Professional Mobile Radio, PMR). Bolagets produkter (filter, förstärkare och så kallade combiners) tar hand om filtrering och förstärkning av signaler till och från radiostationerna. Fokus ligger på samhällsviktiga system och användarna finns till exempel inom polis, brandkår och ambulanser samt transportsektorn och militären. Combilents kunder är främst de stora europeiska tillverkarna av radiosystem, som Airbus, Motorola och Teltronic. Under 2017 nådde försäljningen en ny rekordnivå.

Combilent är teknikledande i sin bransch. En viktig fördel med bolagets combiners är att de är möjliga att fjärrstyra. När inställningar behöver justeras kan det alltså göras utan att lämna det centrala kontrollrummet. I många andra system måste en tekniker åka ut till var och en av radiostationerna, vilket är vanligt i stora nationella system som till exempel RAKEL i Sverige eller BOSNET i Tyskland.

Produkterna är också miljövänliga. Detta dels genom att de genomgående är små, ofta bara en fjärdedel så stora som alternativen, vilket innebär mindre användning av metaller som koppar och silver. Dessutom är de energieffektiva genom att de avger mindre värme och därmed bland annat minskar behovet av luftkonditionering i radiostationerna.

– Ett exempel på detta är att ett system som vi levererade till holländska staten betalade av sig på sex månader, enbart tack vare sänkta energikostnader, säger Claus Dall-Hansen, VD och tillsammans med Jesper Trier, en av grundarna av Combilent.

Combilents teknikledande ställning bygger på ett starkt fokus på forskning och utveckling.

– Vi fungerar ofta som en förlängning av våra kunders FoU-avdelningar. Praktiskt taget allt vi gör är helt skräddarsytt för att passa respektive kunds radiosystem.

Skräddarsydda produkter innebär också, åtminstone kortsiktigt, att kunderna

inte har några andra alternativa leverantörer.

– Det ställer höga krav på vår kvalitet, pålitlighet och leveranssäkerhet, och vi strävar hela tiden efter att erbjuda en hög-effektiv "leveransmaskin" nära kopplad till kundernas produktion.

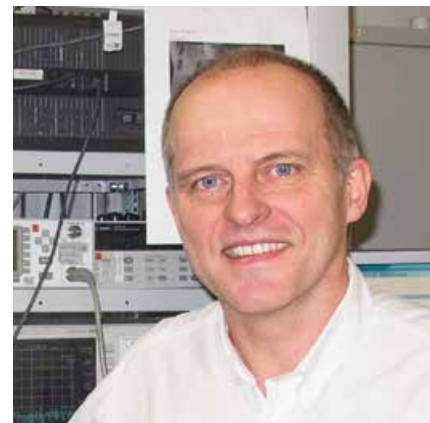
Avancerade produkter och hög leveranssäkerhet har gett Combilent en marknadsandel på hela 80 procent inom TETRA-systemet, som är EU-standarden för samhällsviktiga radiosystem. Någon global standard finns inte eftersom stora länder som USA och Kina föredragit att utveckla egna standards. Combilents teknik kan användas till alla olika standards, men framgångarna utanför TETRA har hittills varit begränsade.

Det är här som Indutrade kommer in.

– Vi har tekniskt sett mycket väl positionerade produkter och vill satsa på att ta ytterligare marknadsandelar även i andra radiosystem och regioner. Vår bedömning är att i vissa regioner kommer detta att behöva göras via förvärv och där kan vi ha nytta av Indutrades finansiella styrka och erfarenhet av förvärv.

Det finns flera skäl till att växa genom förvärv. Ett är att det är ett sätt att snabbare komma in på marknaden. Ett annat är att kunderna inom vissa marknadssegment vill ha leverantörer med ett bredare produktutbud. En nackdel med att vara en så relativt liten spelare som Combilent är också att vissa kunder tvekar att ge riktigt stora kontrakt till ett så litet företag.

– Jag ser stora möjligheter att växa i en värld som tenderar att bli allt mer osäker, och där stater investerar stora pengar för att skydda sina invånare, säger Claus.



Claus Dall-Hansen

”

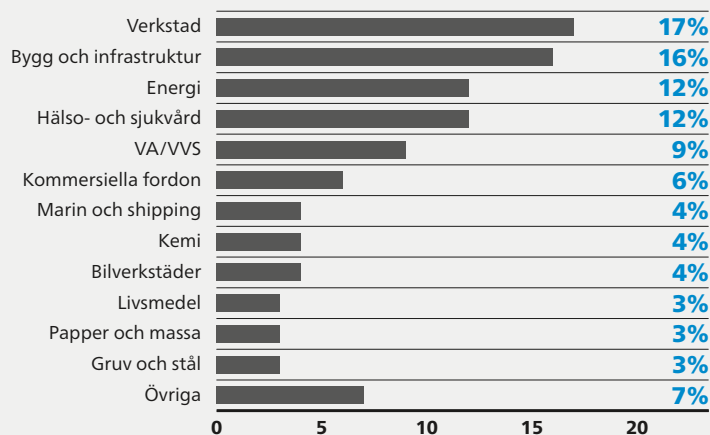
*Vi kan ha nytta av
Indutrades finansiella
styrka och erfarenhet av
förvärv.*

Indutrade i siffror

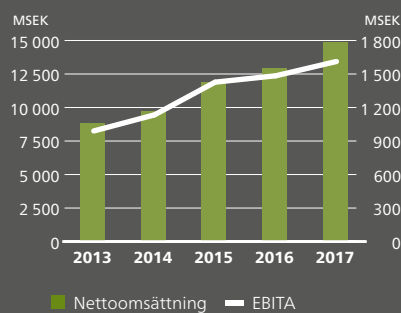
Nyckeltal

MSEK	2017	2016
Nettoomsättning	14 847	12 955
Rörelseresultat	1 380	1 272
EBITA	1 613	1 484
EBITA-marginal, %	10,9	11,5
Justerad EBITA-marginal, %	11,8	n.a.
Resultat före skatt	1 310	1 194
Årets resultat efter skatt	1 030	936
Resultat per aktie före utspädning, SEK	8,54	7,80
Avkastning på operativt kapital, %	19	20
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 554	1 207
Nettoskuldsetningsgrad, %	74	82
Medelantal anställda	6 156	5 495

Nettoomsättning per kundsegment



Nettoomsättning och resultat



Omsättning (miljarder SEK)

15

Omsättningstillväxt

15%

Antal förvärv

12

Justerad EBITA-marginal

11,8%

Fyra skäl att investera i Indutrade

1

Hållbar tillväxt

- Genomsnittlig årlig omsättningstillväxt på 12 procent sedan börsnoteringen 2005
- 625 procent totalavkastning, inklusive återinvesterade utdelningar den senaste tioårsperioden
- Lång erfarenhet av framgångsrika företagsförvärv
- Möjligheter att bredda produktutbud, öka värdet som skapas samt att expandera geografiskt

2

Stabil lönsamhet och starkt kassaflöde

- Historiskt stabil lönsamhet
- Genomsnittlig EBITA-marginal på 11,4 procent de senaste fem åren
- Genomsnittlig avkastning på operativt kapital på 20 procent de senaste fem åren
- Starkt operativt kassaflöde genererat över åren
- Hög genomsnittlig utdelning, 43 procent av nettovinsten de senaste fem åren
- Soliditeten uppgick till 41 procent vid utgången av 2017

3

Attraktiv marknadsställning och riskprofil

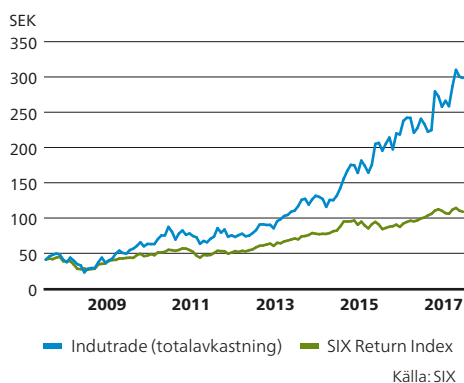
- Ledande ställning i utvalda, nischade branscher
- Fokus på hög kvalitet och tekniskt avancerade produkter för repetitiva behov
- Diversifierad och stabil kundbas
- Stabila långsiktiga relationer med ledande leverantörer
- Ej beroende av en enda leverantör

4

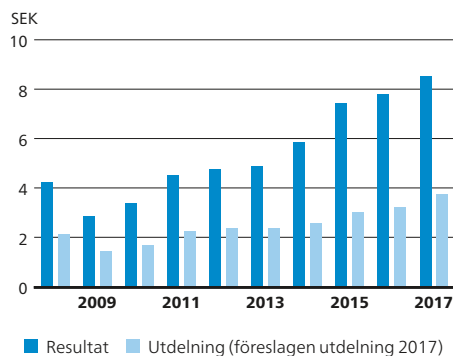
Stark kultur och stort kunnande

- Decentraliserad organisation
- Entreprenörsanda
- Strikt intäkts- och kostnadskontroll
- Säljorganisation med omfattande tekniskt kunnande

Aktiens totalavkastning 2008–2017



Resultat och utdelning per aktie



Analysfirmor som följer Indutrade

- ABG Sundal Collier
- Carnegie Investment Bank
- Danske Bank Markets
- Handelsbanken
- Kepler Cheuvreux
- Nordea
- SEB



Att vi är långsiktiga ägare som förvärvar bolag för att utveckla dem, utan någon plan för att sälja dem igen, är ofta något som tilltalar privatägda bolag.

Bo Annvik
VD Indutrade



Indutrade AB, Box 6044, 164 06 Kista, Sverige
Besöksadress: Raseborgsgatan 9
Org.nr. 556017-9367
Tel: +46 (0)8 703 03 00
E-mail: info@indutrade.se, www.indutrade.se