20250530125665

Årsredovisning

för

ASSA ABLOY Euro Holding AB

559209-9153

Räkenskapsåret

2024

Fastställelseintyg

Undertecknad styrelseledamot i ASSA ABLOY Euro Holding AB intygar att resultaträkningen och balansräkningen i årsredovisningen har fastställts på årsstämma 2025-05-15. Årsstämman beslutade att godkänna styrelsens förslag till resultatdisposition.

Jag intygar också att innehållet i årsredovisningen och revisionsberättelsen stämmer överens med originalen.

Stockholm den 22 maj 2025

Jonas Gårdmark

20250530125665

Årsredovisning

för

ASSA ABLOY Euro Holding AB

559209-9153

Räkenskapsåret

2024

Innehållsförteckning

Förvaltningsberättelse	2
Resultaträkning	4
Balansräkning	5
Noter	7
Underskrifter	9

Document Name: Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB.pdf Transaction ID: CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

20250530126671

Styrelsen för ASSA ABLOY Euro Holding AB avger följande årsredovisning för räkenskapsåret 2024.

Årsredovisningen är upprättad i euro, EUR.

Förvaltningsberättelse

Information om verksamheten
Föremålet för bolagets verksamhet är att - direkt eller indirekt genom hel- eller delägda företag - äga och förvalta aktier eller andelar i företag som bedriver tillverkning och försäljning av lås- och säkerhetssystem samt att bedriva annan därmed förenlig verksamhet.

Ägarförhållanden
Bolaget är ett helägt dotterbolag till ASSA ABLOY Holding AB, Org.nr.559180-8646, med säte i Stockholm. ASSA ABLOY Holding AB är i sin tur helägt av ASSA ABLOY AB, org.nr. 556059-3575, Stockholm. Med stöd av ÅRL 7 kap 2§ upprättar bolaget inte koncernredovisning. Koncernredovisning har upprättats av moderbolaget, ASSA ABLOY AB.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret
Det har inte inträffat några väsentliga händelser under räkenskapsåret.

Bolagets förväntade framtida utveckling
Inga väsentliga förändringar i Bolagets verksamhet planeras under det kommande året.

Flerårsöversikt	**2024**	**2023**	**2022**	**2021**
Nettoomsättning	0	114 468	97 320	131 340
Balansomslutning	610 940 563	1 019 113 101	604 862 949	436 137 640
Kassalikviditet (%)	185 163	379 402	7	6
Soliditet (%)	100	100	96	95

Förändringar i eget kapital

	Aktie-kapital	**Balanserat resultat**	**Årets resultat**	**Totalt**
Belopp vid årets ingång	6 500	582 866 840	436 130 197	**1 019 003 537**
Disposition enligt beslut av årsstämman:		436 130 197	-436 130 197	**0**
Utdelning		-436 167 424		**-436 167 424**
Årets resultat			28 100 391	**28 100 391**
Belopp vid årets utgång	**6 500**	**582 829 613**	**28 100 391**	**610 936 504**

20250530126668

Förslag till vinstdisposition

Styrelsen föreslår att till förfogande stående vinstmedel (EUR):

balanserad vinst	582 829 613
årets vinst	28 100 391
	610 930 004
disponeras så att	
i ny räkning överföres	610 930 004
	610 930 004

Företagets resultat och ställning i övrigt framgår av efterföljande resultat- och balansräkning med noter.

20250530126659

Resultaträkning

	Not	2024-01-01 -2024-12-31	2023-01-01 -2023-12-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		0	114 468
Övriga rörelseintäkter		0	686
		0	**115 154**
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader		-4 701	-163 727
Övriga rörelsekostnader		-89	0
		-4 790	**-163 727**
Rörelseresultat		**-4 790**	**-48 573**
Resultat från finansiella poster			
Resultat från andelar i koncernföretag	4	21 299 255	434 370 058
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		7 198 784	2 425 009
Räntekostnader och liknande resultatposter		-370 742	-852 132
		28 127 297	**435 942 935**
Resultat efter finansiella poster		**28 122 507**	**435 894 362**
Bokslutsdispositioner		102 360	254 432
Resultat före skatt		**28 224 867**	**436 148 794**
Skatt på årets resultat		-17 985	-18 597
Övriga skatter		-106 491	0
Årets resultat		**28 100 391**	**436 130 197**

Document Name: Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB.pdf Transaction ID: CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

Balansräkning

	Not	2024-12-31	2023-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	2	603 424 806	603 424 806
		603 424 806	**603 424 806**
Summa anläggningstillgångar		**603 424 806**	**603 424 806**
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Fordringar hos koncernföretag		7 396 976	415 632 817
Aktuella skattefordringar		106 931	0
Övriga fordringar		8 827	54 432
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 023	1 046
		7 515 757	**415 688 295**
Summa omsättningstillgångar		**7 515 757**	**415 688 295**
SUMMA TILLGÅNGAR		**610 940 563**	**1 019 113 101**

20250530012670

20250530126711

Balansräkning

	Not	2024-12-31	2023-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		6 500	6 500
		6 500	**6 500**
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst eller förlust		582 829 613	582 866 840
Årets resultat		28 100 391	436 130 197
		610 930 004	**1 018 997 037**
Summa eget kapital		**610 936 504**	**1 019 003 537**
Kortfristiga skulder			
Aktuella skatteskulder		0	106 550
Övriga skulder		4 060	3 015
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		-1	-1
Summa kortfristiga skulder		**4 059**	**109 564**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**610 940 563**	**1 019 113 101**

20250530125T2

Noter

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Allmänna upplysningar
Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen och BFNAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning (K3).

Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

Intäktsredovisning
Intäkter har tagits upp till verkligt värde av vad som erhållits eller kommer att erhållas och redovisas i den omfattning det är sannolikt att de ekonomiska fördelarna kommer att tillgodogöras bolaget och intäkterna kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Andelar i dotterföretag
Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. I anskaffningsvärdet ingår köpeskillingen som erlagts för aktierna samt förvärvskostnader. Eventuella kapitaltillskott och koncernbidrag läggs till anskaffningsvärdet när de uppkommer. Utdelning från dotterföretag redovisas som intäkt.

Väreringsprinciper m.m
Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Koncernbidrag
Erhållna och lämnade koncernbidrag redovisas som bokslutsdispositioner.

Inkomstskatt
Skattekostnaden utgörs av summan av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Aktuell skatt
Aktuell skatt beräknas på det skattepliktiga resultatet för perioden. Skattepliktigt resultat skiljer sig från det redovisade resultatet i resultaträkningen då det har justerats från ej skattepliktiga intäkter och ej avdragsgilla kostnader samt för intäkter och kostnader som är skattepliktiga eller avdragsgilla i andra perioder.
Aktuell skatteskuld beräknas enligt de skattesatser som gäller per balansdagen.

Uppskjuten skatt
Företaget har ej redovisat någon uppskjuten skatt.

Document Name: Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB.pdf Transaction ID: CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

20250530126573

Nyckeltalsdefinitioner

Nettoomsättning
Rörelsens huvudintäkter, fakturerade kostnader, sidointäkter samt intäktskorrigeringar.

Balansomslutning
Företagets samlade tillgångar.

Kassalikviditet (%)
Omsättningstillgångar exklusive lager och pågående arbeten i procent av kortfristiga skulder.

Soliditet (%)
Justerat eget kapital (eget kapital och obeskattade reserver med avdrag för uppskjuten skatt) i procent av balansomslutning.

Not 2 Specifikation andelar i koncernföretag

Namn	Org.nr Säte	Antal aktier	Antal andelar	2024-12-31
ASSA ABLOY Entrance Systems Holding AG	CHE-312.128 Schweiz	98	100	603 424 806
				603 424 806

Not 3 Väsentliga händelser efter räkenskapsårets slut

Inga väsentliga affärsmässiga händelser för bolaget har skett efter räkenskapsårets utgång.

Not 4 Resultat från andelar i koncernföretag

	2024	2023
Erhållna utdelningar	21 299 255	434 370 058
	21 299 255	**434 370 058**

Utdelning från ASSA ABLOY Entrance Systems Holding AG

Document Name: Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB.pdf Transaction ID: CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

20250530125714

Undertecknade försäkrar härmed att årsredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och god redovisningssed, att aktuella redovisningsnormer har tillämpats och att lämnade uppgifter stämmer med faktiska förhållanden.

Stockholm den dag som framgår av respektive befattningshavares elektroniska underskrift

ANN-CHARLOTTE HÖGBERG
Digitally signed by ANN-CHARLOTTE HÖGBERG
Date: 2025-04-28 13:45:47+02:00

Ann - Charlotte Högberg
Ordförande

Digitalt signerat av JONAS GÅRDMARK
Datum: 2025-04-28 10:27:16+02:00

Jonas Gårdmark
Styrelseledamot

ANNA MARIA ECKERBERG
Digitally signed by ANNA MARIA ECKERBERG
Date: 2025-04-28 10:25:08+02:00

Maria Eckerberg
Styrelseledamot

Vår revisionsberättelse har lämnats den dag som framgår av vår elektroniska underskrift

Ernst & Young

Jan Daniel Åkeborg
Digitally signed by Jan Daniel Åkeborg
Date: 2025-04-28 15:23:28+02:00

Daniel Åkeborg
Auktoriserad revisor

Document Name: Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB.pdf
Transaction ID: CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB

Final Audit Report 2025-04-28

Created:	2025-04-28
By:	Iza Sjödin (iza.sjodin@assaabloy.com)
Status:	Signed
Transaction ID:	CBJCHBCAABAA0_4tJJI5SbxtWOI2A0AnA9COZ-hbrYK_

20250530125715

"Årsredovisning 2024 AA Euro Holding AB" History

Document created by Iza Sjödin (iza.sjodin@assaabloy.com)
2025-04-28 - 8:18:59 AM GMT

Document emailed to ann-charlotte.hogberg@assaabloy.com for signature
2025-04-28 - 8:20:09 AM GMT

Document emailed to maria.eckerberg@assaabloy.com for signature
2025-04-28 - 8:20:09 AM GMT

Document emailed to Jonas Gårdmark (jonas.gardmark@assaabloy.com) for signature
2025-04-28 - 8:20:09 AM GMT

Document emailed to daniel.akeborg@se.ey.com for signature
2025-04-28 - 8:20:10 AM GMT

Email viewed by maria.eckerberg@assaabloy.com
2025-04-28 - 8:20:46 AM GMT

Document digitally signed by ANNA MARIA ECKERBERG (maria.eckerberg@assaabloy.com)
Cloud Service Provider: BankID Sweden
Certificate issuer: Intesi Group Advanced Cloud Signature Short Term CA
Secure timestamp: 2025-04-28 - 8:25:09 AM GMT
Timestamp provider: Adobe Qualified Timestamp TSU8

Email viewed by Jonas Gårdmark (jonas.gardmark@assaabloy.com)
2025-04-28 - 8:26:34 AM GMT

Document digitally signed by JONAS GÅRDMARK (jonas.gardmark@assaabloy.com)
Cloud Service Provider: BankID Sweden
Certificate issuer: Intesi Group Advanced Cloud Signature Short Term CA
Secure timestamp: 2025-04-28 - 8:27:17 AM GMT
Timestamp provider: Adobe Qualified Timestamp TSU8

Adobe Acrobat Sign

Email viewed by ann-charlotte.hogberg@assaabloy.com

2025-04-28 - 11:43:10 AM GMT

Document digitally signed by ANN-CHARLOTTE HÖGBERG (ann-charlotte.hogberg@assaabloy.com)

Cloud Service Provider: BankID Sweden

Certificate issuer: Intesi Group Advanced Cloud Signature Short Term CA

Secure timestamp: 2025-04-28 - 11:45:48 AM GMT

Timestamp provider: Adobe Qualified Timestamp TSU8

Email viewed by daniel.akeborg@se.ey.com

2025-04-28 - 1:21:10 PM GMT

Document digitally signed by Jan Daniel Åkeborg (daniel.akeborg@se.ey.com)

Cloud Service Provider: BankID Sweden

Certificate issuer: Intesi Group Advanced Cloud Signature Short Term CA

Secure timestamp: 2025-04-28 - 1:23:29 PM GMT

Timestamp provider: Adobe Qualified Timestamp TSU8

Agreement completed.

2025-04-28 - 1:23:28 PM GMT

Adobe Acrobat Sign

20250530126737

Building a better working world

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i ASSA ABLOY Euro Holding AB, org.nr 559209-9153

Rapport om årsredovisningen

Uttalanden

Vi har utfört en revision av årsredovisningen för ASSA ABLOY Euro Holding AB för räkenskapsåret 2024-01-01 - 2024-12-31.

Enligt vår uppfattning har årsredovisningen upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en i alla väsentliga avseenden rättvisande bild av ASSA ABLOY Euro Holding ABs finansiella ställning per den 31 december 2024 och av dess finansiella resultat för året enligt årsredovisningslagen. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker därför att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt International Standards on Auditing (ISA) och god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt dessa standarder beskrivs närmare i avsnittet *Revisorns ansvar*. Vi är oberoende i förhållande till ASSA ABLOY Euro Holding AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för att årsredovisningen upprättas och att den ger en rättvisande bild enligt årsredovisningslagen. Styrelsen ansvarar även för den interna kontroll som den bedömer är nödvändig för att upprätta en årsredovisning som inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag.

Vid upprättandet av årsredovisningen ansvarar styrelsen för bedömningen av bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Den upplyser, när så är tillämpligt, om förhållanden som kan påverka förmågan att fortsätta verksamheten och att använda antagandet om fortsatt drift. Antagandet om fortsatt drift tillämpas dock inte om styrelsen avser att likvidera bolaget, upphöra med verksamheten eller inte har något realistiskt alternativ till att göra något av detta.

Revisorns ansvar

Våra mål är att uppnå en rimlig grad av säkerhet om att årsredovisningen som helhet inte innehåller några väsentliga felaktigheter, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, och att lämna en revisionsberättelse som innehåller våra uttalanden. Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men är ingen garanti för att en revision som utförs enligt ISA och god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka en väsentlig felaktighet om en sådan finns. Felaktigheter kan uppstå på grund av oegentligheter eller misstag och anses vara väsentliga om de enskilt eller tillsammans rimligen kan förväntas påverka de ekonomiska beslut som användare fattar med grund i årsredovisningen.

Som del av en revision enligt ISA använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Dessutom:

- identifierar och bedömer vi riskerna för väsentliga felaktigheter i årsredovisningen, vare sig dessa beror på oegentligheter eller misstag, utformar och utför granskningsåtgärder bland annat utifrån dessa risker och inhämtar *revisionsbevis som är tillräckliga och ändamålsenliga för* att utgöra en grund för våra uttalanden. Risken för att inte upptäcka en väsentlig felaktighet till följd av oegentligheter är högre än för en väsentlig felaktighet som beror på misstag, eftersom oegentligheter kan innefatta agerande i maskopi, förfalskning, avsiktliga utelämnanden, felaktig information eller åsidosättande av intern kontroll.
- skaffar vi oss en förståelse av den del av bolagets interna kontroll som har betydelse för vår revision för att utforma granskningsåtgärder som är lämpliga med hänsyn till omständigheterna, men inte för att uttala oss om effektiviteten i den interna kontrollen.
- utvärderar vi lämpligheten i de redovisningsprinciper som *används och rimligheten i styrelsens uppskattningar i redo*visningen och tillhörande upplysningar.
- drar vi en slutsats om lämpligheten i att styrelsen använder antagandet om fortsatt drift vid upprättandet av årsredovisningen. Vi drar också en slutsats, med grund i de inhämtade revisionsbevisen, om det finns någon väsentlig osäkerhetsfaktor som avser sådana händelser eller förhållanden som kan leda till betydande tvivel om bolagets förmåga att fortsätta verksamheten. Om vi drar slutsatsen att det finns en väsentlig osäkerhetsfaktor, måste vi i revisionsberättelsen fästa uppmärksamheten på upplysningarna i årsredovisningen om den väsentliga osäkerhetsfaktorn eller, om sådana upplysningar är otillräckliga, modifiera uttalandet om årsredovisningen. Våra slutsatser baseras på de revisionsbevis som inhämtas fram till datumet för revisionsberättelsen. Dock kan framtida händelser eller förhållanden göra att ett bolag inte längre kan fortsätta verksamheten.
- utvärderar vi den övergripande presentationen, strukturen och innehållet i årsredovisningen, däribland upplysningarna, och om årsredovisningen återger de underliggande transaktionerna och händelserna på ett sätt som ger en rättvisande bild.

Vi måste informera styrelsen om bland annat revisionens planerade omfattning och inriktning samt tidpunkten för den. Vi måste också informera om betydelsefulla iakttagelser under revisionen, däribland de eventuella betydande brister i den interna kontrollen som vi identifierat.

Penneo dokumentnyckel: FFUW3-9STCG-UZOQB-RH1Q1-RW8UM-WE917

Building a better working world

Rapport om andra krav enligt lagar och andra författningar

Uttalanden

Utöver vår revision av årsredovisningen har vi även utfört en revision av styrelsens förvaltning av ASSA ABLOY Euro Holding AB för räkenskapsåret 2024-01-01 - 2024-12-31 samt av förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust.

Vi tillstyrker att bolagsstämman disponerar vinsten enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Grund för uttalanden

Vi har utfört revisionen enligt god revisionssed i Sverige. Vårt ansvar enligt denna beskrivs närmare i avsnittet *Revisorns ansvar*. Vi är oberoende i förhållande till ASSA ABLOY Euro Holding AB enligt god revisorssed i Sverige och har i övrigt fullgjort vårt yrkesetiska ansvar enligt dessa krav.

Vi anser att de revisionsbevis vi har inhämtat är tillräckliga och ändamålsenliga som grund för våra uttalanden.

Styrelsens ansvar

Det är styrelsen som har ansvaret för förslaget till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust. Vid förslag till utdelning innefattar detta bland annat en bedömning av om utdelningen är försvarlig med hänsyn till de krav som bolagets verksamhetsart, omfattning och risker ställer på storleken av bolagets egna kapital, konsolideringsbehov, likviditet och ställning i övrigt.

Styrelsen ansvarar för bolagets organisation och förvaltningen av bolagets angelägenheter. Detta innefattar bland annat att fortlöpande bedöma bolagets ekonomiska situation och att tillse att bolagets organisation är utformad så att bokföringen, medelsförvaltningen och bolagets ekonomiska angelägenheter i övrigt kontrolleras på ett betryggande sätt.

Revisorns ansvar

Vårt mål beträffande revisionen av förvaltningen, och därmed vårt uttalande om ansvarsfrihet, är att inhämta revisionsbevis för att med en rimlig grad av säkerhet kunna bedöma om någon styrelseledamot i något väsentligt avseende:

- företagit någon åtgärd eller gjort sig skyldig till någon försummelse som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller
- på något annat sätt handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vårt mål beträffande revisionen av förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust, och därmed vårt uttalande om detta, är att med rimlig grad av säkerhet bedöma om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Rimlig säkerhet är en hög grad av säkerhet, men ingen garanti för att en revision som utförs enligt god revisionssed i Sverige alltid kommer att upptäcka åtgärder eller försummelser som kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, eller att ett förslag till dispositioner av bolagets vinst eller förlust inte är förenligt med aktiebolagslagen.

Som en del av en revision enligt god revisionssed i Sverige använder vi professionellt omdöme och har en professionellt skeptisk inställning under hela revisionen. Granskningen av förvaltningen och förslaget till dispositioner av bolagets vinst eller förlust grundar sig främst på revisionen av räkenskaperna. Vilka tillkommande granskningsåtgärder som utförs baseras på vår professionella bedömning med utgångspunkt i risk och väsentlighet. Det innebär att vi fokuserar granskningen på sådana åtgärder, områden och förhållanden som är väsentliga för verksamheten och där avsteg och överträdelser skulle ha särskild betydelse för bolagets situation. Vi går igenom och prövar fattade beslut, beslutsunderlag, vidtagna åtgärder och andra förhållanden som är relevanta för vårt uttalande om ansvarsfrihet. Som underlag för vårt uttalande om styrelsens förslag till dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust har vi granskat om förslaget är förenligt med aktiebolagslagen.

Halmstad den dag som framgår enligt digital signatur

Ernst & Young AB

Daniel Åkeborg
Auktoriserad revisor

Penneo dokumentnyckel: FFU3W-9STCG-UZOQB-RH1Q1-RWBUM-WE917

PENNEO

Signaturerna i detta dokument är juridiskt bindande. Dokumentet är signerat genom Penneo™ för säker digital signering. Tecknarnas identitet har lagrats, och visas nedan.

"Med min signatur bekräftar jag innehållet och alla datum i detta dokumentet."

Jan Daniel Åkeborg
Auktoriserad revisor
Serienummer: cc6cf29548a291[...]8a48ef903826f
IP: 147.161.xxx.xxx
2025-04-28 13:24:46 UTC

BankID

Penneo dokumentnyckel: FFUW3-9STCG-UZOQB-RH1Q1-RW8UM-WE917

Detta dokument är undertecknat digitalt via **Penneo.com**. De signerade uppgifternas integritet är validerad med hjälp av ett beräknat hashvärde för originaldokumentet. Alla kryptografiska bevis är inbäddade i denna PDF, vilket säkerställer både autenticitet och möjlighet till framtida validering.

Detta dokument är försett med ett kvalificerat elektroniskt sigill som innehåller ett certifikat och en tidsstämpel från en kvalificerad tillhandahållare av betrodda tjänster.

Så här verifierar du dokumentets äkthet:
När du öppnar dokumentet i Adobe Reader kan du se att det är certifierat av **Penneo A/S**. Detta bekräftar att dokumentets innehåll förblir oförändrat sedan tidpunkten för undertecknandet. Bevis för de enskilda undertecknarnas digitala signaturer bifogas dokumentet.

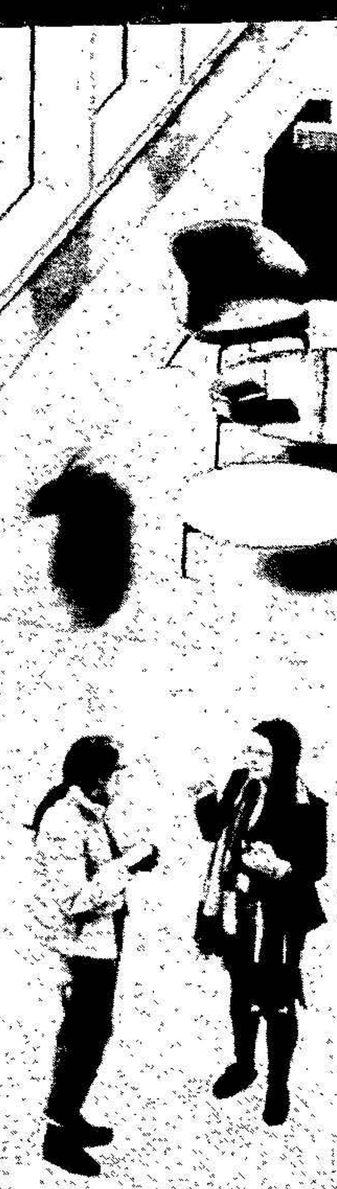
De kryptografiska bevisen kan kontrolleras med hjälp av Penneos validator, **https://penneo.com/validator**, eller andra valideringsverktyg för digitala signaturer.

Årsredovisning 2024

ASSA AB

Experience a s
and more ope





Upplev en säkrare och öppnare värld

Säkerställa hållbar, lönsam tillväxt

Vår vision är att vara en världsledande leverantör av innovativa access-lösningar som hjälper människor att känna sig trygga och säkra, så att de kan uppleva en öppnare värld. De senaste 30 åren har vi skapat betydande värde för våra intressenter genom investeringar i produktutveckling, effektiva produktionsprocesser och världsledande marknadsnärvaro. Vi strävar efter att fortsätta skapa långsiktigt värde för alla våra intressenter och säkerställa en hållbart lönsam framtid.



Våra mål

Tillväxt
10%

Årlig tillväxt genom en kombination av organisk och förvärvad tillväxt över en konjunkturcykel

Lönsamhet
16–17%

Rörelsemarginal över en konjunkturcykel

Innovation
25%

Omsättning från produkter som lanserats under de senaste tre åren

Skadefrekvens
–33%

Minskat antal skador per miljoner arbetade timmar fram till 2025 jämfört med 2019

Koldioxidavtryck
–25%

Minskat absoluta Scope 1 & 2 koldioxidutsläpp fram till 2025 jämfört med 2019

2025053012680

Innehåll

Inledning

Året i korthet 2

Kommentar från vår VD 4

Höjdpunkter 2024 6

Vilka vi är

Världsledande inom accesslösningar 8

ASSA ABLOY i din vardag 11

Värdeskapande affärsmodell 13

Medarbetare 14

Hållbarhet 15

30 år av innovation och tillväxt 16

ASSA ABLOY som investering

Gynnsam bransch 20

En ledande marknadsposition 22

En väl beprövad strategi 24

Finansiella mål 29

Divisionsöversikt

Översikt över höjdpunkter 33

Opening Solutions EMEIA 34

Opening Solutions Americas 36

Opening Solutions Asia Pacific 38

Global Technologies 40

Entrance Systems 42

Förvaltningsberättelse

Förvaltningsberättelse 45

Väsentliga risker och riskhantering 47

Bolagsstyrning 50

Styrelse 54

Koncernledning 56

Intern kontroll – finansiell rapportering 59

Hållbarhetsrapport 60

Allmänna upplysningar 65

Miljöinformation 81

Samhällsansvarsinformation 94

Styrningsinformation 103

Finansiella rapporter

Finansiell rapportering 111

Noter 123

Fem år i sammandrag 147

Kommentarer till fem år i sammandrag 148

Definitioner av nyckeltal 149

Styrelsens och verkställande direktörens försäkran 150

Revisionsberättelse 151

Revisorns granskningsberättelse av frivilligt upprättad hållbarhetsrapport 156

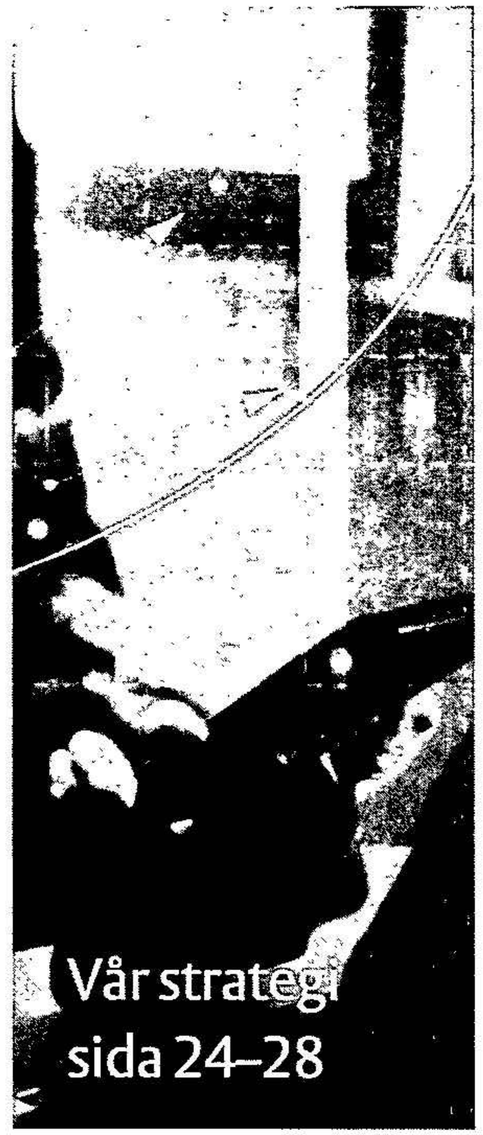
Aktieägarinformation 158

ASSA ABLOY-aktien 158

Information till aktieägare 161

Finansiell kalender och kontaktuppgifter 161







Året i korthet

Marginal i linje med vårt finansiella mål

- Omsättningen ökade med 7% till 150 162 MSEK (140 716), drivet av en stark förvärvad tillväxt på 8%, medan den organiska försäljningen minskade med 1%.
- Rörelseresultatet[1] ökade kraftigt med 10% till 24 296 MSEK (22 185) med en rörelsemarginal[1] på 16,2% (15,8).
- Vinsten per aktie[1] ökade med 4% till 14,09 SEK (13,54).

Förvärv under året

- 26 förvärv slutfördes, vilket bidrog till 8% förvärvad nettotillväxt.
- HHI, som förvärvades 2023, har utvecklats enligt plan och bidragit till 5% förvärvad tillväxt.

Produktutveckling

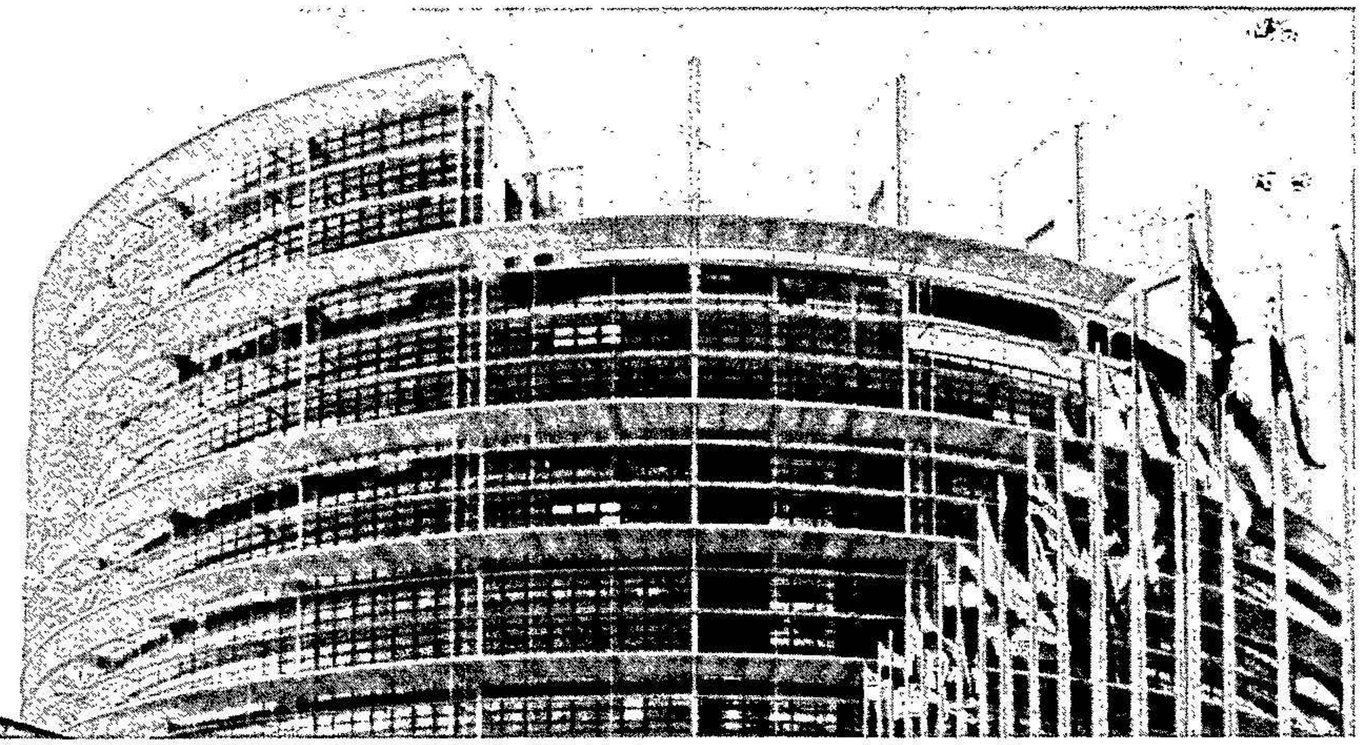
- Vi lanserade över 550 nya produkter och lösningar.
- Över 250 nya patent registrerades.
- Cirka 23% av omsättningen kom från produkter som lanserats under de senaste tre åren.

Hållbarhet

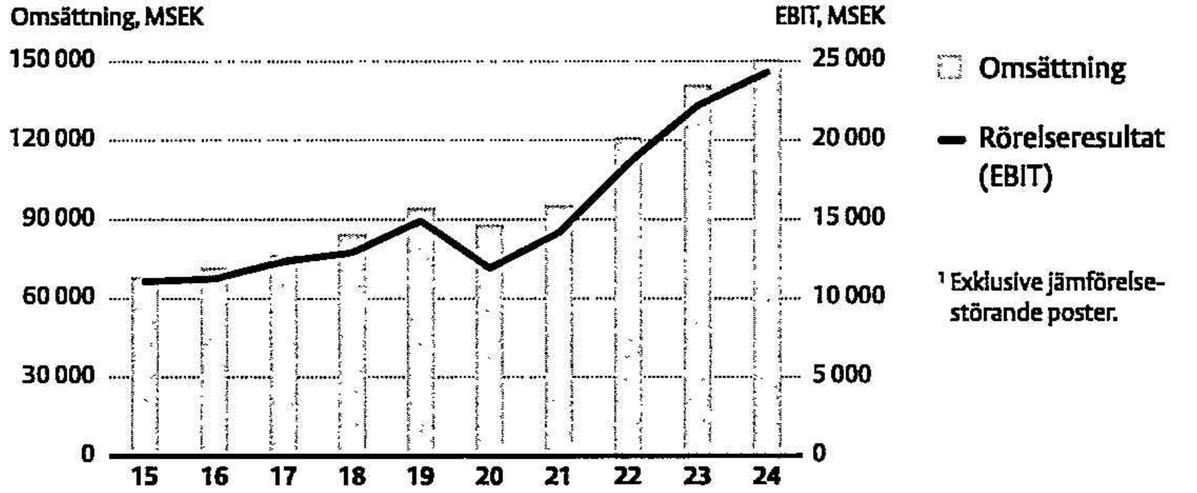
- Vi fortsatte att implementera vårt hållbarhetsprogram för 2025 och ligger i fas eller före plan.
- Scope 1 & 2 koldioxidutsläppen minskade med 20% jämfört med föregående år, varav 2% genom förbättrad energieffektivitet och 18% är kopplade till implementeringen av de senaste utsläppsfaktorerna. Sedan 2019 har Scope 1 & 2 utsläppen minskat med 36%.
- Scope 3 utsläppen minskade med 3% och har minskat med 10% sedan 2019.
- Skadefrekvensen var oförändrad jämfört med föregående år och har minskat med 17% sedan 2019.

”

Omsättningen ökade med 7% och rörelsemarginalen med 40 baspunkter till 16,2% tack vare starkt operativt genomförande.

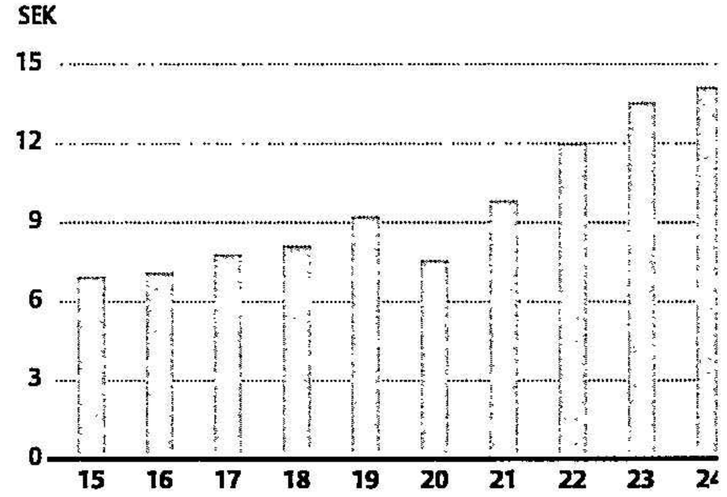


OMSÄTTNING OCH RÖRELSERESULTAT (EBIT)[1]



[1] Exklusive jämförelsestörande poster.

VINST PER AKTIE[1,2]



[1] Vinsten per aktie har omräknats med anledning av 2015 års aktiespli
[2] Exklusive jämförelsestörande poster.

Nyckeltal	2023	2024	Förä
Omsättning, MSEK	140 716	150 162	
varav: Organisk tillväxt, %	+3	-1	
varav: Förvärvad nettotillväxt, %	+8	+8	
varav: Valutaeffekt, %	+5	0	
Rörelseresultat (EBIT), MSEK[1]	22 185	24 296	
Rörelsemarginal, %[1]	15,8	16,2	+40 basp
Resultat före skatt (EBT), MSEK[1]	19 654	20 914	
Operativt kassaflöde, MSEK	25 232	23 052	
Avkastning på sysselsatt kapital, %[1]	15,6	14,4	–120 basp
Utdelning, SEK/aktie	5,40	5,90[2]	

[1] Exklusive jämförelsestörande poster.
[2] Enligt styrelsens förslag.

20250530126811

Mål och utfall

Vi har satt ambitiösa finansiella och hållbarhetsrelaterade mål. De finansiella målen har utformats för att balansera tillväxten med en avkastningsnivå som kan generera ett betydande och hållbart värde.

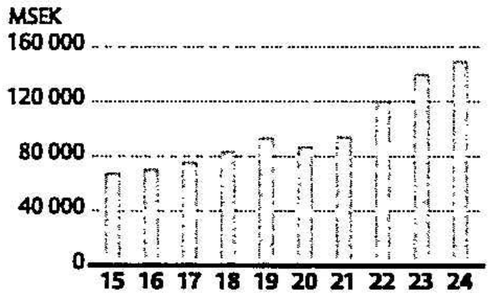
Hållbarhetsmålen för 2025 är ett steg på vägen mot målet att uppnå nettonollutsläpp senast 2050.



ÖVER EN KONJUNKTURCYKEL

10%

Årlig tillväxt som en kombination av organisk och förvärvad tillväxt

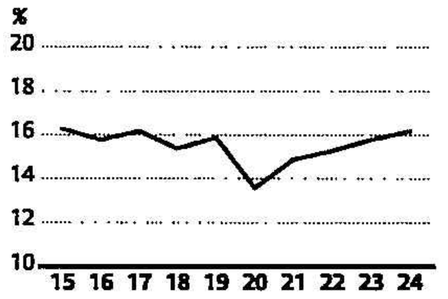


[1] Exklusive jämförelsestörande poster.

Tillväxt
Omsättningen ökade med 7% under 2024, drivet av en stark förvärvad tillväxt på 8% i och med förvärven av HHI, Integrated Warehouse Solutions och Evolis. Den organisk försäljningen minskade med 1%, med god tillväxt i Ameri stabil tillväxt i EMEIA och minskad organisk tillväxt i Entra Systems, Global Technologies och Asia Pacific.

16–17%

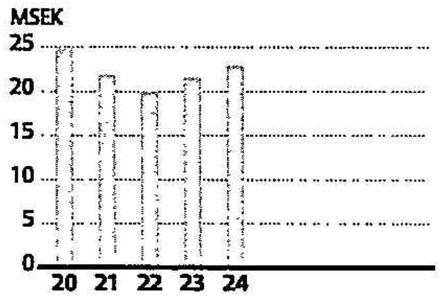
Rörelsemarginal[1]



Rörelsemarginal
Den justerade rörelsemarginalen nådde 16,2% (15,8), i lir med vårt finansiella mål, drivet av en stark operativ häv-stångseffekt till följd av lägre direkta materialkostnader o effektivitetsåtgärder. Marginalen hade en utspädning me 20 baspunkter, på grund av förvärv under året och förvär av HHI 2023.

25%

Innovation

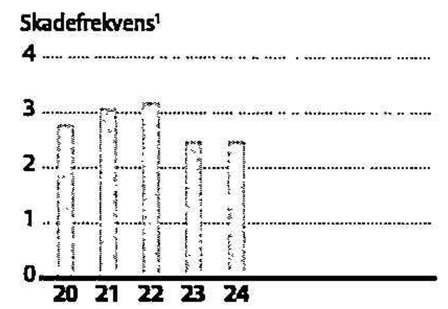


Innovation
Andel omsättning från produkter lanserade de senaste tr åren var cirka 23%, vilket är en ökning med 100 baspunkt jämfört med föregående år. Andelen ökade i alla division Global Technologies har den högsta andelen, som ett res av divisionens teknikinriktade produktsortiment. 2024 lanserade vi mer än 20% fler produkter än föregående år.

MÅL 2025 JÄMFÖRT MED 2019 (BASÅR)

–33%

Skadefrekvens

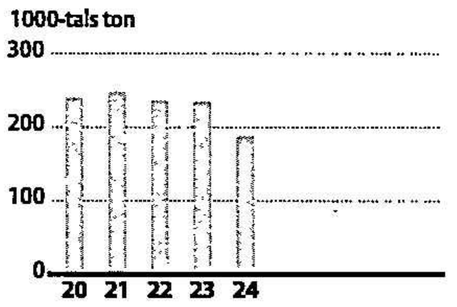


[1] Antal skador per miljoner arbetade timmar.

Skadefrekvens
Skadefrekvensen var oförändrad 2024 jämfört med föregående år och har minskat med 17% sedan 2019. Koncernen fortsatte att introducera systematiska aktivite i hela organisationen, särskilt i nyförvärvade bolag, med åtgärder och medvetenhetskampanjer för att minska skadefrekvensen.

–25%

Koldioxidavtryck



Koldioxidavtryck
Våra absoluta Scope 1 & 2 koldioxidutsläpp minskade m jämfört med föregående år, varav 2% genom förbättrad energieffektivitet och 18% är kopplade till implementerir senaste utsläppsfaktorerna. Dessa utsläpp har minskat m jämfört med basåret 2019. Utsläppen i Scope 3 minskad 3% under året och har minskat med 10% sedan 2019.



Marginal inom målspannet

Vi kan se tillbaka på ett framgångsrikt år där ASSA ABLOY uppnådde flera milstolpar. Trots utmanande marknadsförhållanden gjorde vi en rekordhög vinst med en rörelsemarginal i linje med vårt finansiella mål. Vi uppfyllde vårt mål för minskade koldioxidutsläpp i Scope 1 & 2 ett år tidigare än planerat. Under året har vi dessutom firat 30-årsjubileum för ASSA ABLOY och vår framgångsrika resa. ASSA ABLOY är världsledaren inom accesslösningar och genom att kontinuerligt fokusera och satsa på innovation har vi en stark position för att leda vår bransch framåt.

150 162 MSEK
total omsättning

24 296 MSEK
rörelseresultat

23 052 MSEK
operativt kassaflöde

Under 2024 ökade den totala omsättningen med 7%, drivet av en stark förvärvad nettotillväxt på 8%, medan den organiska försäljningen minskade något med 1%. Över 550 produkter lanserades och prisrealiseringen på 2% bidrog till vår organiska försäljning på en utmanande marknad med svag efterfrågan inom bostadssegmentet och låg aktivitet inom logistiksegmentet. Den minskade organiska försäljningen kompenserades mer än väl av de många förvärven, totalt 26 stycken. De senaste fem åren har vi genomfört 96 förvärv, som har bidragit starkt till vårt finansiella resultat. Genom förvärven har vi också fått tillgång till nya teknologier som har breddat vårt produkterbjudande.

Rörelseresultatet ökade med 10% till rekordhöga 24 296 MSEK med en marginal på 16,2%. Vi är åter inom marginalmålspannet, trots utmanande marknadsförhållanden och utspädning från integrationen av de nyligen förvärvade HHI, SKIDATA, Integrated Warehouse Solutions och Level Lock.

Kassaflödet var starkt, 23 052 MSEK (25 232), med en kassakonvertering på 110%. ASSA ABLOY är en starkt kassagenererande verksamhet och de senaste fem åren har det ackumulerade kassaflödet varit 91 917 MSEK, med en kassakonvertering på 111%.

Resultat på divisionsnivå
Våra divisioner genererade starka resultat trots utmanande marknadsförhållanden. Den organiska försäljningstillväxten var högst i Americas med 2%, drivet av robust efterfrågan i North America No Residential segmentet och stabil utveckling i North America Residential segmentet. Rörelse marginalen nådde 18,5%, trots utspädning från förvärvet av HHI. HHI:s marginal ökade under år tack vare realisering av synergier. EMEIA hade er stabil organisk försäljningstillväxt. Efterfrågan p bostadsmarknaden var svag, men tack vare starl utveckling inom övriga segment och i tillväxtlär hade divisionen en stabil tillväxt och ökade röre marginalen med 60 baspunkter till 14,2%. Den o niska försäljningstillväxten inom Entrance Syste minskade något med 1%. Segmenten Pedestriar Perimeter Security hade en stark utveckling, me minskad efterfrågan på lastkajer och svag efterfrågan på garageportar till bostäder i USA påver tillväxten negativt. Vår serviceverksamhet fortsa att växa kraftigt och bidrog till divisionens stark marginal på 17,2%, trots utspädning från förvärv baspunkter. Den organiska försäljningen inom C Technologies minskade med 2%, vilket berodde höga jämförelsesiffror på grund av en inhämtnir backlog inom Physical Access Control under 20 relsemarginalen nådde 17,5%. Slutligen, den kin byggmarknaden var fortsatt mycket svag, vilket den största anledningen till den negativa organi tillväxten på 6% i Asia Pacific. Tack vare stark kost kontroll ökade marginalen med 40 baspunkter t 6,8% under året.

202505301268Z



Nico Delvaux på vår Traka-fabrik i Olney, Storbritannien, vid ett besök 2024.

”

ASSA ABLOY har rönt stora framgångar de senaste 30 åren, men vi har många fler möjligheter framför oss.

Vidareutveckling av vår väl beprövade strategi

Under året har vi sett över och vidareutvecklat vår strategi i enlighet med utvecklingen på marknaden. De huvudsakliga delarna av strategin är oförändrade, såsom vår mission och vision, våra finansiella mål och de strategiska målsättningar som vägleder oss i det dagliga arbetet, men vi har förtydligat vårt fokus på tillväxt genom våra nio prioriteringar som beskrivs närmare på sidorna 26–28.

Behovet av trygghet och säkerhet är en grundläggande drivkraft för vår verksamhet, men vår största tillväxtmöjlighet är övergången till elektromekaniska produkter och lösningar. Under 2024 ökade elektromekaniska produkter och lösningar med 8% valutajusterat i våra regionala divisioner, med en genomsnittlig årlig tillväxt på 9% de senaste tio åren. Framöver förväntar vi oss att detta kommer att fortsätta vara vårt snabbast växande produktområde och vi fortsätter att göra viktiga investeringar i produktutveckling för att öka tillväxten ytterligare. Vårt arbete med hållbar innovation gör att vi kan växa snabbare på en marknad med ökat fokus på hållbarhet.

Framgångsrik implementering av vårt hållbarhetsprogram

Ett viktigt framsteg under året var minskningen av våra absoluta Scope 1 & 2 koldioxidutsläpp, som nu har minskat med 36% sedan 2019. Scope 3-utsläppen är emellertid en större utmaning och utgör 96% av våra totala koldioxidutsläpp. De senaste åren har vi arbetat metodiskt för att identifiera dessa utsläpp, och 2024 började vi vidta konkreta åtgärder för att åstadkomma framtida utsläppsminskningar. Eftersom det främst är våra leverantörer som ger upphov till dessa utsläpp samarbetar vi med dem för att uppnå målen.

Vårt arbete för att se till att ASSA ABLOY erbjuder en säker arbetsmiljö har gett resultat, och vår skadefrekvens har minskat med 17% sedan basåret 2019. Vi arbetar med att lansera vårt nästa hållbarhetsprogram, eftersom programmet för 2020–2025 snart avslutas.

Vi firar 30 år och blickar framåt

Under 2024 firade ASSA ABLOY 30-årsjubileum. Vi har utvecklats från ett regionalt låsföretag i Norden till den globala ledaren inom accesslösningar. Under dessa 30 år har vi haft en genomsnittlig årlig tillväxt på 13%, vi har betalat nästan 58 miljarder SEK i utdelning och vår aktiekurs har stigit med över 17 800%. Detta har varit möjligt tack vare våra engagerade medarbetare över hela världen. Jag vill tacka alla som har bidragit till denna framgångsrika resa!

Vår decentraliserade affärsmodell gör att vi kan fatta beslut nära kunderna baserade på vår goda lokalkännedom. Den lokala dynamiken inom vår verksamhet ger oss flexibilitet att agera snabbt på specifika marknadsförändringar, vilket har visat sig vara en stor konkurrensfördel. Vår globala räckvidd innebär dessutom att vi kan realisera viktiga skalfördelar. Detta resulterar i ökad innovation och högre operationell effektivitet.

ASSA ABLOY har gjort stora framsteg de senaste 30 åren, men vi har många fler möjligheter framför oss. Genom att vara fortsatt ödmjuka, nyfikna och engagerade kommer vi att fortsätta skapa stora värden i framtiden.

Tack för ert förtroende för ASSA ABLOY under dessa år.

Stockholm den 12 mars 2025

Nico Delvaux
VD och koncernchef

Höjdpunkter 2024

Produktutveckling

Produktledarskap är en av de viktigaste drivkrafterna för organisk tillväxt. 2024 kom cirka 23% av omsättningen från produkter som lanserats under de senaste tre åren. Vi har fokuserat på elektromekaniska produkter och lösningar, som är en dynamisk produktkategori under snabb utveckling. 2024 ökade vår försäljning av elektromekaniska produkter och lösningar med 8% valutajusterat i de regionala divisionerna. Över 550 produkter lanserades under året. Level Lock, som erbjuder ett "osynligt" smart lås utan behov av skrymmande beslag, har till exempel lanserat nya Matter-kompatibla Level Lock+. Denna lösning har stöd för Apple Home Key, Bluetooth och Matter i en och samma produkt, vilket gör att den kan användas med HomeKit, Google Assistant, Amazon Alexa och Samsung SmartThings.

I samarbete med Boston Dynamics har vi lanserat en ny accesslösning med robothunden Spot®. Tack vare inbyggda digitala kodbärare som kommunicerar med Signo-läsare från HID, kan Spot fritt passera genom kompatibla automatiska dörrar för att patrullera utanför byggnader eller ta sig in genom låsta innerdörrar. Fler innovationer och nya produktlanseringar beskrivs på olika ställen i denna årsredovisning.

Dessutom registrerade vi över 250 nya patent.



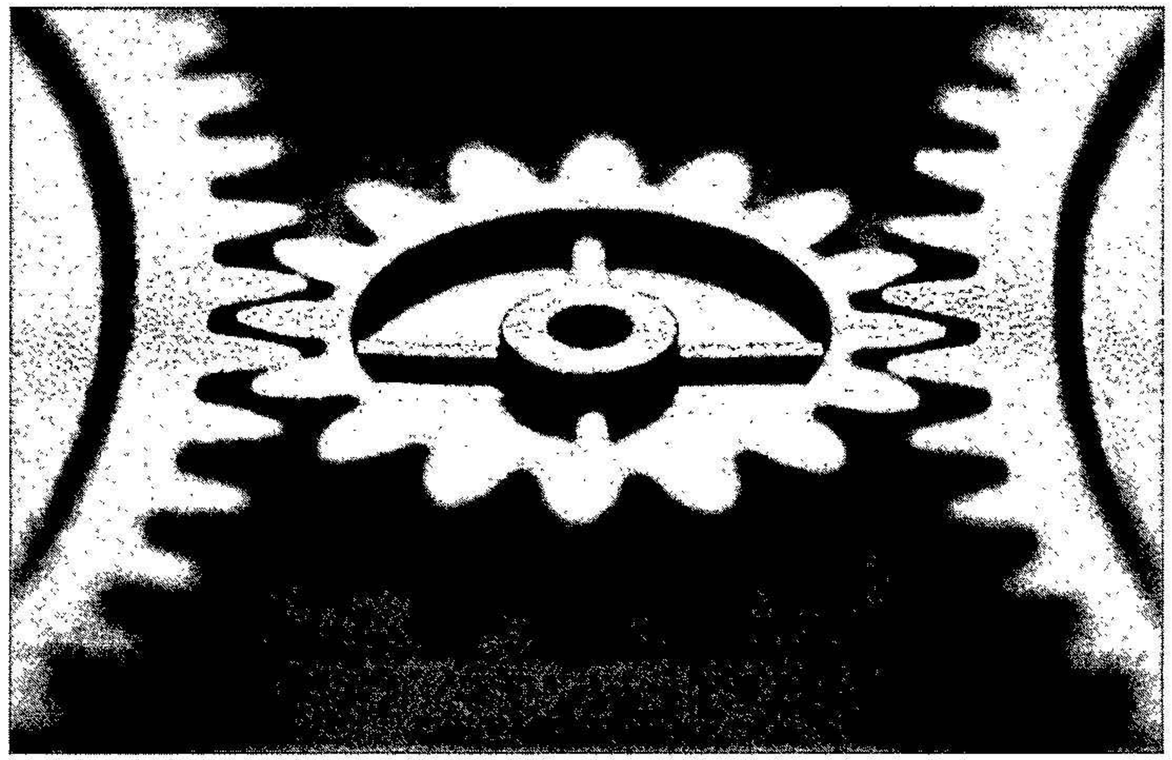
Robothunden Spot®, utrustad med våra läsare, öppnar en automatisk dörr på 2024 års Global Security Exchange (GSX) i Orlando, USA.

Starkt ekonomiskt utfall

16,2%
Rörelsemarginal

30%
försäljning av elektromekaniska produkter

25%
försäljning av mekaniska produkter



Strukturprogram

Vi har gjort besparingar på 684 MSEK inom ramen för våra strukturprogram. Under året har vi bland annat stängt tolv fabriker samt sex lager- och kontorsanläggningar. Sedan det första programmet 2006 har vi gjort besparingar på 7 823 MSEK.

Integrationen av HHI

Under 2023 köpte vi HHI, som är vårt största förvärv någonsin. Integrationen av HHI har fortsatt enligt plan. Till exempel har antalet elektromekaniska produktlanseringar ökat med cirka 50% under året som ett resultat av våra investeringar i produktutveckling. Ett exempel är nästa generations Halo Select, ett uppkopplat smart lås med en mängd avancerade funktioner för säkrare och bekvämare bostäder. Dessutom har Kwikset och Baldwin integrerats i vår programvara för specificering, och alla specifikatörer har fått utbildning i produkterna. Vi har också börjat integrera HHI:s patenterade SmartKey-teknologi med vårt Fenestration-team, som arbetar mot några av våra största fönster- och dörrkunder. I Kanada har vi använt ASSA ABLOYs försäljningsteam till HHI:s varumärke Weiser och börjat med korsförsäljning. Liknande initiativ har även startats i Oceanien och Sydamerika.

Operationellt har vi även börjat använda gemensamma ställeverantörer i Asien för att uppnå skalfördelar, och vi tillverkar kommersiella gångjärn för den nordamerikanska marknaden i vår fabrik i Asien. Dessutom har vi konsoliderat ett antal kontor för att minska kostnaderna och öka det interna samarbetet inom koncernen.

Hållbarhet

- Under 2024 uppfyllde vi vårt mål att minska utsläppen i Scope 1 & 2 med 25% ett år tidig planerat.
- I denna årsredovisning rapporterar vi för för gången hållbarhetsinformation enligt CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directi Se vår hållbarhetsrapport på sidorna 60–10
- Vårt mål om nettonollutsläpp senast 2050 ratificerats av Science Based Targets initiativ
- Vi har implementerat ett verktyg för hållbar produktplanering som hjälper oss att identi och minska koldioxidutsläppen i våra produ sortiment.

30-årsjubileum

Tillsammans har vi firat ASSA ABLOYs 30-årsjubileum under hela året, både lokalt och via en koncernövergripande webcast.



Medarbetarna i Kanada firar ASSA ABLOYs 30-årsjubileum.

Vilka vi är

ASSA ABLOY bildades 1994 och är världsledande inom accesslösningar. Vi är 63 000 medarbetare i över 70 länder med en unik decentraliserad affärsmodell. Vi har ledande positioner inom områden som effektiva dörröppningar, säkra identiteter och entréautomatik. Våra innovativa accesslösningar hjälper dagligen människor att känna sig trygga, säkra och uppleva en öppnare värld.



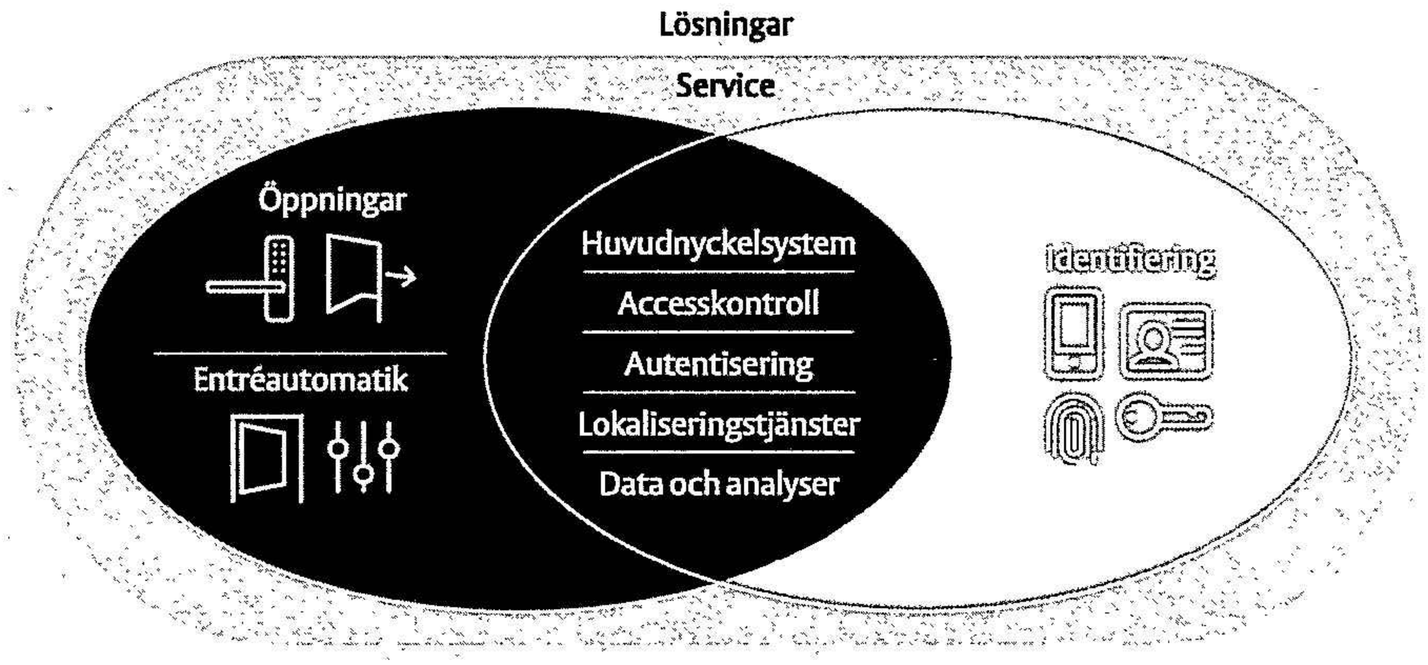
20250530126B5

Världsledande inom accesslösningar

ASSA ABLOY är världsledande inom accesslösningar. Vi hjälper dagligen miljarder människor att uppleva en öppnare värld genom innovationer som möjliggör trygga, säkra och bekväma accesslösningar för såväl fysiska som digitala platser.

Accesslösningar för alla behov

ASSA ABLOY erbjuder världens största sortiment av accesslösningar. Vår portfölj omfattar ett komplett sortiment av lösningar inom områden som mekaniska och elektromekaniska lås, access-kontroll, identifieringsteknologi, entréautomatik, säkerhetsdörrar, hotellsäkerhet och mobil access. Våra produkter och tjänster levereras både enskilt och tillsammans som kompletta accesslösningar. Genom kontinuerlig och hållbar innovation ser vi till att våra produkter och lösningar tillgodoser kundernas behov.





ASSA ABLOY

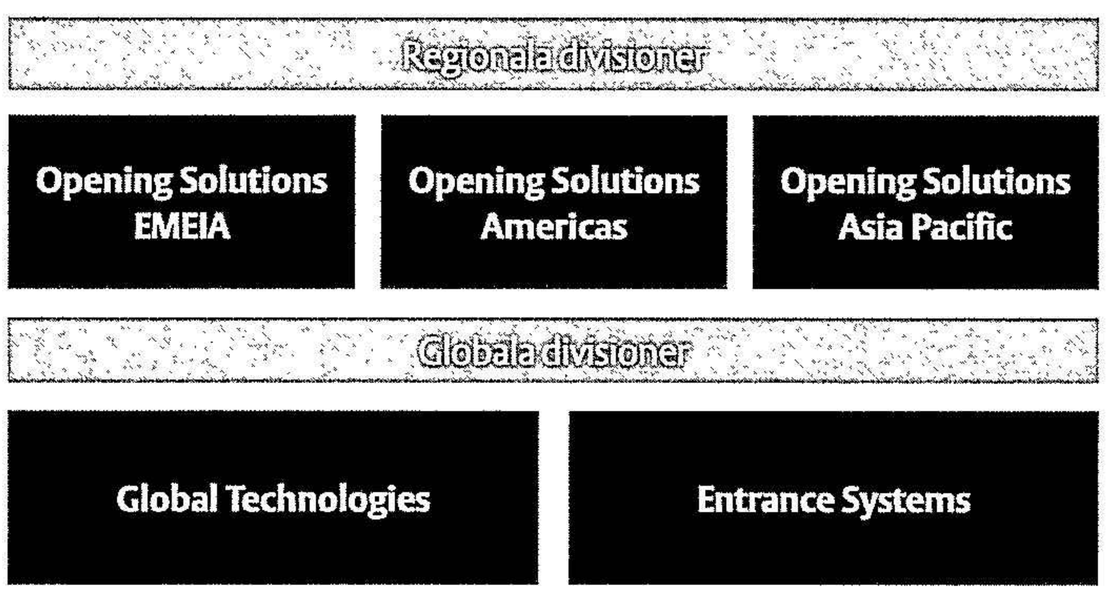
Koncern- och medarbetarvarumärke

HID Yale record Kwikset

Några av våra associerade varumärken

vingcard ASSA ABLOY SARGENT ASSA ABLOY ASSA ABLOY IKON ASSA ABLOY ASSA A

Några av våra starkt associerade varumärken



En decentraliserad organisation

Vi är en global koncern med en unik decentraliserad och kundfokuserad affärsmodell. Det gör att vi snabbt kan anpassa oss efter förändringar på marknaden, uppfylla kundernas behov och implementera skräddar-sydda lösningar för olika marknader och segment. Våra affärsenheter är väl insatta i lokala standarder och optimerar resurser och produkter efter lokala förutsättningar och behov.

De **regionala divisionerna** tillverkar och säljer mekaniska och elektro-mekaniska lås och säkerhetsdörrar anpassade för den lokala marknadens standarder och säkerhetskrav, som ofta skiljer sig åt mellan olika länder. De **globala divisionerna** tillverkar och säljer accesslösningar, identifie-ringsprodukter och entréautomatik som är mer standardiserade över kontinenter eller har en global räckvidd. Läs mer på sidorna 32–43.

Starka varumärken

Vi använder en flervarumärkesstrategi för att uti vår globala och lokala närvaro. Varumärkena spe en viktig roll i vår strategi när det gäller att skapa förtroende, lojalitet och differentiering på våra c marknader.

ASSA ABLOY är vårt koncern- och medarbetar märke. Vi har också starka globala och regionala märken, som Yale och Kwikset på bostadsmarkn och HID för identifierings- och accesslösningar.

Styrkan i våra över 200 globala, regionala och varumärken hjälper oss att göra ASSA ABLOY till världsledande inom accesslösningar.

20250530012684

Vi är globala och unikt lokala

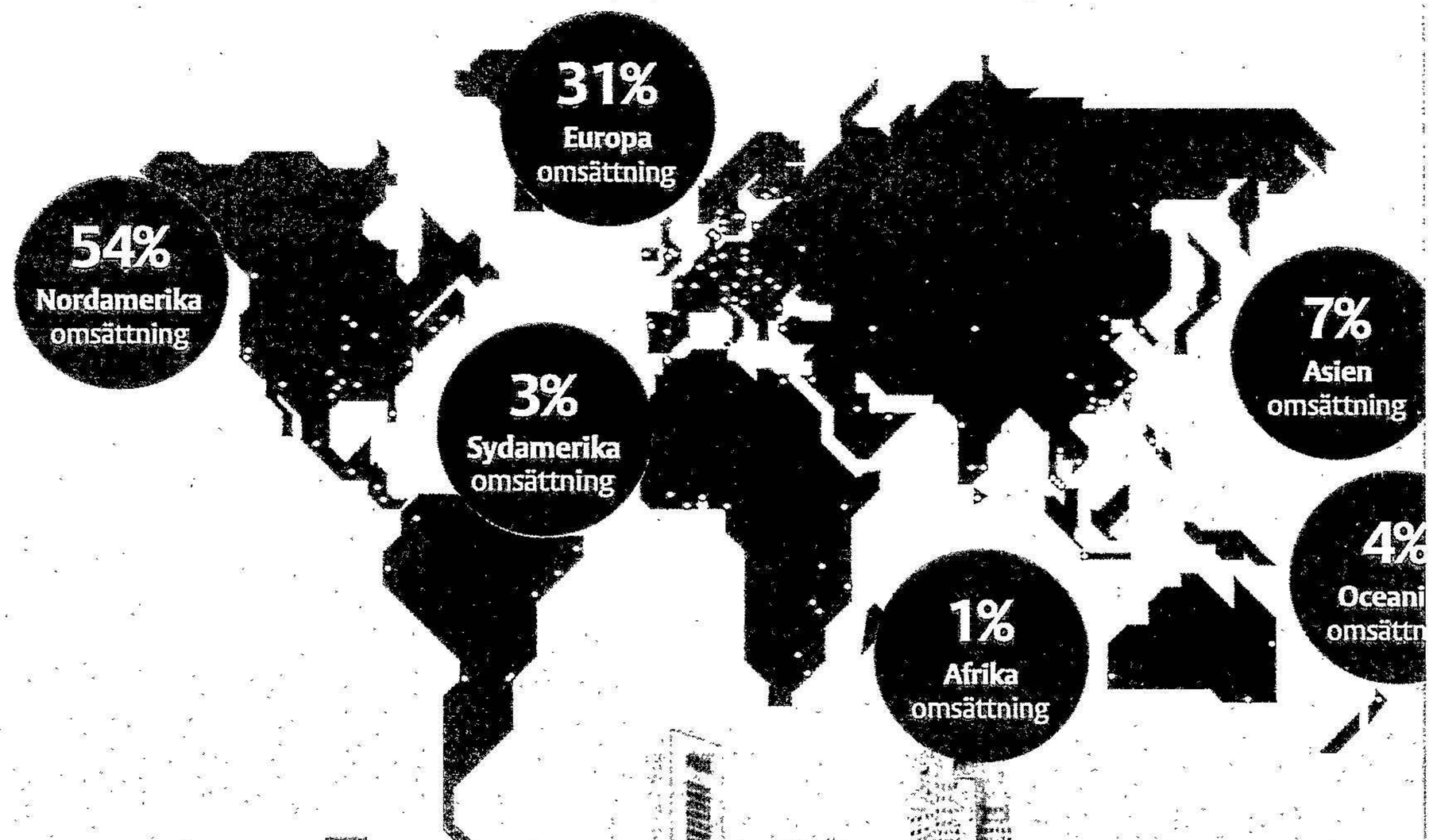
ASSA ABLOY har verksamhet i över 70 länder och försäljning i över 180 länder. Vi finns på över 1 000 platser, varav 195 FoU-anläggningar och över 200 produktionsanläggningar[1]. Övriga anläggningar utgörs av distributionscenter och kontor. I många länder är vår verksamhet baserad på något av de nästan 400 ledande accessföretag som vi har förvärvat de senaste 30 åren.

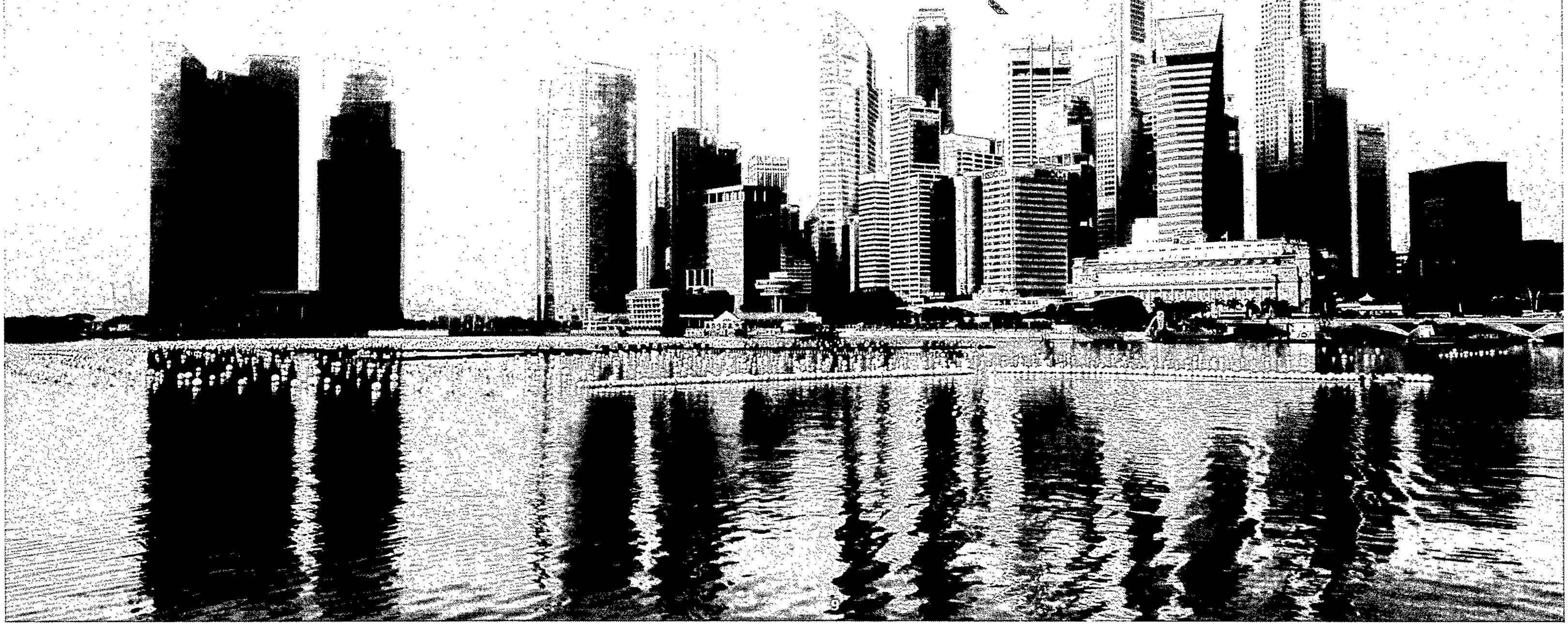
[1] Produktionsanläggningar och konfigurationshubbar större än 1 000 m².

63 000
Medarbetare

>70
Länder

195
FoU-anläggningar

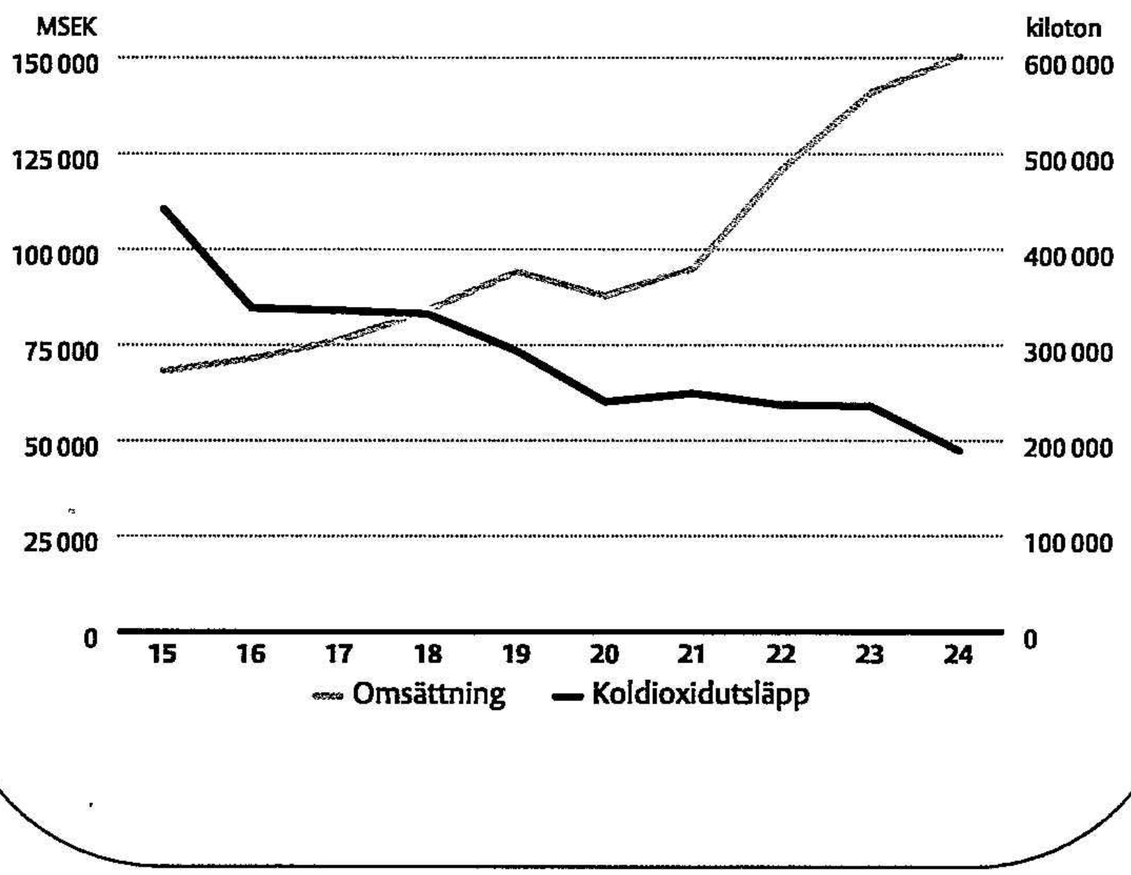




Vår hållbarhetsresa

Hållbarhet är integrerat i allt vi gör och en drivkraft genom hela vår värdekedja. Genom att erbjuda fler hållbara produkter, minska vår miljöpåverkan och tillhandahålla en säker och hälsosam arbetsplats, bidrar vi till att skapa en bättre värld samtidigt som vi ökar försäljningen och optimerar vår verksamhet.

Omsättning (MSEK) och koldioxidutsläpp (kiloton) 2015–2024





2050

Nettonollutsläpp
ASSA ABLOY har som mål att uppnå nettonollutsläpp senast 2050.

2030

Vetenskapligt baserade mål
ASSA ABLOY har fastställt vetenskapligt baserade mål för att begränsa den globala uppvärmningen till högst 1,5°C genom att halvera utsläppen till 2030.

2025

Nästa hållbarhetsprogram
Vårt nästa hållbarhetsprogram med mål fram till 2030 lanseras under 2025.

2020

Vetenskapligt baserade m
Vi åtog oss att uppfylla vete
skapligt baserade mål.

4:e hållbarhetsprogramm
Det fjärde hållbarhets-
programmet med mål fram
till 2025. Programmet foku
på de mest väsentliga områ
för att säkerställa att vi har
inverkan där det behövs m

2016

Hållbarhetskompass
Hållbarhetskompassen implementerades i våra produktutvecklingsprocesser.

2015

3:e hållbarhetsprogrammet
Det tredje hållbarhetsprogrammet för perioden 2015–2020 med mer ambitiösa mål. Här ingår även leverantörsrevisioner med fokus på lågkostnadsländer.

2010

2:a hållbarhetsprogrammet
Det andra hållbarhetsprogrammet för 2010–2015 med mätbara mål för vattenförbrukning, energieffektivitet, växthusgasutsläpp, kemikaliehantering och arbetsmiljö.

2007

1:a hållbarhetsprogrammet
Det första hållbarhetsprogrammet och vår första årliga hållbarhetsredovisning lanserades 2007. Programmet fokuserade på kvalitets- och miljöstyrning, med införande av strukturer som möjliggör ständiga förbättringar av hållbarhets-prestandan i den dagliga verksamheten.

20250530126B5

ASSA ABLOY i din vardag

Miljarder människor över hela världen kommer dagligen i kontakt med våra produkter. Vi tillhandahåller lösningar från skalskydd till invändig säkerhet. Du hittar våra produkter och lösningar i hemmet, på jobbet, i skolan och när du handlar eller reser. Vissa produkter är synliga, som nycklar, lås och dörrar, medan andra är inbyggda i lösningar för säker identifiering och mobil access.

Företag

1 Våra pollare, högsäkerhetsstaket och andra säkerhetsspärrar skyddar fotgängare från motorfordon i en byggnads yttre skalskydd. De finns i fasta, flyttbara och infällbara modeller och kan integreras sömlöst i säkerhets- och larmsystem.

2 Vi erbjuder automatiska skjutdörrar och karusselldörrar som är särskilt lämpade för entréer och inomhuspartier med ett stort flöde av människor, så att man kan gå in i byggnader utan att behöva öppna några dörrar manuellt.

3 Vi erbjuder ett komplett utbud av tjänster för underhåll och uppgradering av automatiska entréer och dockningsstationer som bidrar till en smidigare kundupplevelse.

4 På in- eller utsidan av byggnaden arbetar elektromekaniska lås och annan hårdvara, som exempelvis säkerhetsklassade dörrar, karmar och leveransskåp, tillsammans med system för fysisk accesskontroll (inklusive läsare och styrenheter), för att hantera åtkomst och paketleveranser. Vi har också system och lösningar för säkert utfärdande och hantering av identiteter med specifika säkerhetskrav, till exempel ID-kort för personal.

5 Vi erbjuder mobila nycklar och system för fysisk accesskontroll, inklusive läsare och styrenheter, för effektiv åtkomsthantering i byggnader.

Flerfamiljshus

6 Vi tillhandahåller kompletta lösningar för flerfamiljshus, alltifrån mekaniska lås till avancerade, skräddarsydda accessystem och garageportar. Våra digitala dörrlås kan enkelt öppnas med en kod eller mobilapp. Appen möjliggör smidig fjärrstyrning för att släppa in behöriga besökare.

Hotell/butik

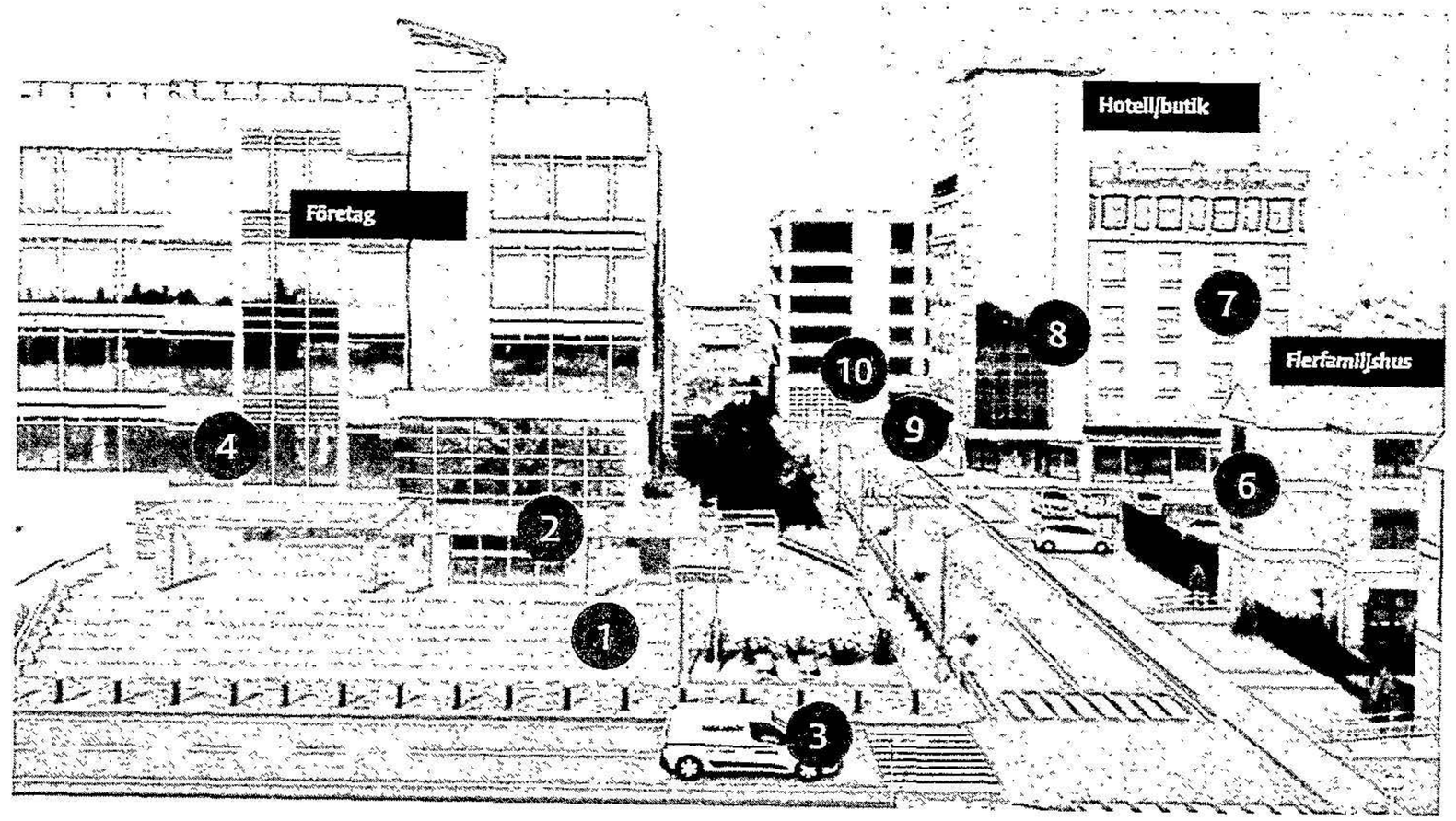
7 Vi tillhandahåller kompletta accesslösningar för butikslokaler och hotell. Vårt erbjudande för hotellbranschen omfattar mobila accesslösningar, accessystem, lösningar för personalsäkerhet, kassaskåp för hotellrum och energistyrningssystem.

8 Med våra mobila accesslösningar kan hotellgäster boka rum direkt via en smart mobiltelefon. Genom säker Seos-teknologi skickas en digital nyckel till gästens mobiltelefon, så att gästen kan gå direkt till rummet och låsa upp dörren utan att behöva köa i receptionen.

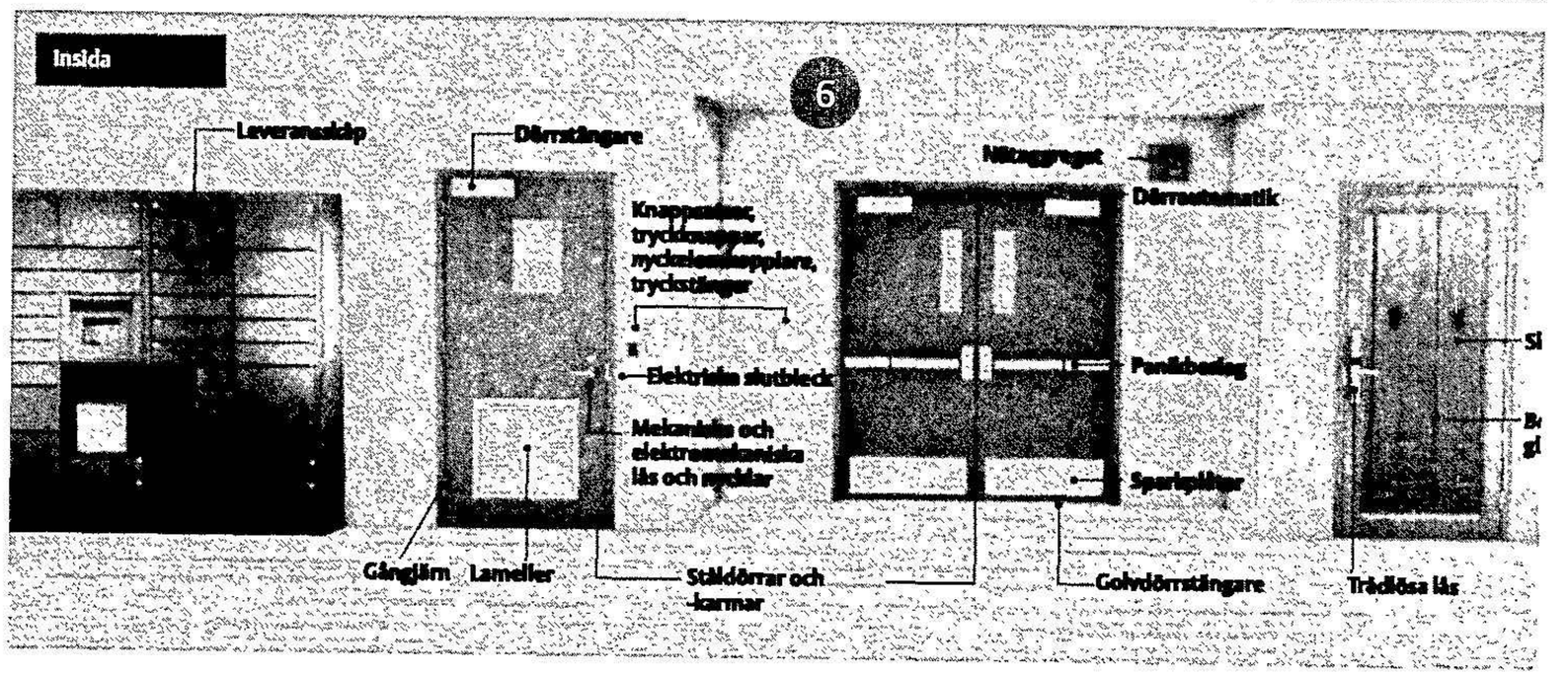
9 Våra karuselldörrar skapar rymliga och välkomnande entréer och är idealiska för utrymmen där klimatkontroll är prioriterad. De har avancerad sensorteknik som säkerställer smidig funktion, ett säkert flöde av människor och förbättrad separation av inomhus- och utomhusklimat. Dessutom kompletteras de med sidodörrar för ökad tillgänglighet och snabbare utrymning.

10 Vi erbjuder säkra garageportar som enkelt kan anslutas till byggnadens befintliga accessystem.

ASSA ABLOY erbjuder även accesslösningar med olika typer av mekanisk och digital teknik för kunder inom äldrevård, bygg- och anläggning, arenor och evenemang, datacenters, kritisk infrastruktur, säkerhetsmyndigheter och andra segment.









Next DC S3 Data Centre, Sydney

Den snabba tekniska utvecklingen har gjort datacenter till en megatrend inom byggbranschen, både i Australien och i de flesta andra länder. NEXT DC är Australiens största ägare/operatör av datacenter, och ASSA ABLOYs produkter har installerats i deras nya anläggning S3 Data Centre.

F *Vad var utmaningen med det här projektet?*

S – Den största utmaningen med låsen och beslagen var att de skulle hålla under själva byggfasen av projektet för att sedan fortsätta fungera under byggnadens hela livslängd. När det gäller de elektroniska accesslösningarna var en av utmaningarna under etapp två att upprätthålla verksamheten i byggnadens första del medan man slutförde arbetet med att bygga och installera utrustning i den andra delen. Vissa av högsäkerhetslåsen i projektet är unika för ASSA ABLOY – ingen annan i Australien har lås med så hög säkerhetsnivå.

F *Varför valde ni att samarbeta med ASSA ABLOY?*

S – När vi specificerar produkter som de ASSA ABLOY levererade till det här projektet, måste vi först och främst veta att produkterna kommer att fungera. Vi valde ASSA ABLOY för att deras produkter är säkra, tåliga och tillförlitliga.

En annan anledning till att ASSA ABLOY är vårt förstaval, är den kunskap och rådgivning de delar med sig av. Vår kontakt på ASSA ABLOY har över 25 års branscherfarenhet och kan allt om vilka produkter som uppfyller varje enskilt behov i våra projekt.

F *Skulle du rekommendera andra att välja ASSA ABLOY?*

S – Ja, absolut. När säkerheten har högsta prioritet vet vi att ASSA ABLOY är den ledande leverantören med unika produkter som ingen annan kan matcha. Ett exempel är deras elektriska högsäkerhetslås som används i många projekt med höga krav på säkerheten, såsom militäranläggningar och datacenters.

F *Hur bidrog ASSA ABLOY till att lösa utmaningen?*

S – Under byggprojektet kunde den elektroniska accesskontrollen anpassas på distans för att tillgodose behoven för de 350 arbetarna på plats, utan att kompromissa med den säkerhet, tillförlitlighet eller flexibilitet som krävdes för att skilja byggarbetsplatsen från övrig verksamhet. Resultatet blev ett robust och tillförlitligt system som uppfyller säkerhetsbehoven på lång sikt. Med ASSA ABLOYs produkter i dörrarna vet vi att det inte finns något bättre alternativ.

PROJEKTFAKTA

Projekt: Next DC S3 Data Centre, Sydney, Australien.

Produkter och lösnin från ASSA ABLOY: Lockwood elektriska och mekaniska instick elektriska slutbleck, dörrstängare och dörrbeslag i mässing.

20250530126B6

Hur vi skapar värde

Våra resurser

63 000
medarbetare i över 70 länder. Vi är globala och unikt lokala

4 100
medarbetare som arbetar med forskning och utveckling av våra hållbara innovationer

>200
starka varumärken och en diversifierad produktportfölj

~10 500
patent

200
effektiva produktions- och monteringsanläggningar

~50 000
leverantörer av direktmaterial och indirekta tjänster. Vi har strategiska och kostnadseffektiva leverantörer

107 mdr SEK
i eget kapital

Vår affärsmodell och hur vi arbetar

Vi har en global verksamhet med en decentraliserad affärsmodell, vilket gör att vi snabbt och effektivt kan leverera lokala accesslösningar som uppfyller kundernas krav och lokala standarder. Vi har en unik lokal närvaro på över 1 000 platser och tillverkar och säljer våra produkter och lösningar via återförsäljare i flera kanaler.

Våra över 4 100 produktutvecklare gör oss till en ledande aktör med branschens mest innovativa accesslösningar. Att förvärva relevanta bolag är en viktig drivkraft för ökad tillväxt, som även bidrar till vår innovation och marknadsnärvaro. Vi använder en flervarumärkesstrategi för att utnyttja våra globala och lokala styrkor och nå ut till olika marknads- och kundsegment. Vi arbetar lokalt med vår strategi (sid. 24), som hjälper oss att uppfylla vår vision om att vara en världsledande leverantör av innovativa accesslösningar.

Finansiella mål

10%
tillväxt/konjunkturcykel

16–17%
EBIT/konjunkturcykel

Prioriteringar

Drivkrafter för tillväxt
- Aktivt uppgradera den installerade basen
- Öka försäljningen inom service
- Generera mer återkommande intäkter
- Växa på tillväxtmarknader
- Effektiv prissättningsstrategi
- Fortsätta med framgångsrika förvärv

Förutsättningar för tillväxt
- Konsolidera verksamheten och fokus på värdeskapande
- Optimera logistiken
- Minska produktkostnaderna

Strategiska målsättningar

Tillväxt genom kundrelevans

Produktledarskap genom innovation

Kostnadseffektivitet i allt vi gör

Utveckling genom våra medarbetare

Hållbarhet

Hållbarhet är en del av allt vi gör genom hela ASSA ABLOYs värdekedja.

Tillsammans vägleds vi av våra värderingar och förhållningssätt

Handlingskraft
Vi litar på varandra

Innovation
Vi vågar förändra

Integritet
Vi står upp för vad som är rätt

Värdeskapande för intressenter 2024

Ägare och investerare
- Utdelning och värdeökning

Medarbetare
- Professionell utveckling
- Säker och stabil arbetsplats
- Inkluderande arbetsplats med lika möjligheter

Kunder
- Ökad säkerhet och konkurrenskraft för våra kunder
- Hållbara produkter med miljövarudeklarationer

Leverantörer och partners
- Teknisk utvecklir
- Stabil partner

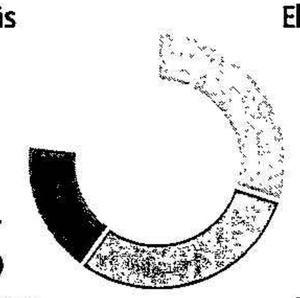
Samhälle
- Ökad säkerhet o trygghet
- Minskad miljöpåverkan
- Betalda skatter och arbetstillfäll

Vårt erbjudande

Vårt mål är att erbjuda **säkerhet, trygghet och bekvämlighet**. Vi erbjuder ett **komplett sortiment av unika och innovativa accesslösningar**

25%
Mekaniska lås

30%
Elektromekanisk produkter



15%
Säkerhetsdörrar och beslag

30%
Entréautomatik

Medarbetarna skapar framgången

Med en decentraliserad organisation och 63 000 medarbetare i över 70 länder, uppmuntrar vi till självständiga beslut samtidigt som vi utnyttjar vår storlek genom att samarbeta och realisera synergier. Det möjliggör flexibilitet och skalfördelar. Vi är engagerade i våra medarbetare, med vetskapen om att när de växer och utvecklas gör vi det också.

Våra medarbetare är vår viktigaste tillgång. Vår samlade expertis är drivkraften bakom våra innovativa lösningar och vår kontinuerliga tillväxt. Vi har verksamhet i olika regioner och en decentraliserad organisation med en mix av lokala produkter och centrala plattformar. Vi uppmuntrar till samarbete för att optimera och utnyttja vår kompetens, utbyta erfarenheter och arbeta med innovation över divisionsgränserna så att vi kan erbjuda kunderna världens bästa accesslösningar. En stark gemensam kultur är en förutsättning för framgångsrikt samarbete. Därför har vi utvecklat "Together we", ett program som definierar vår gemensamma kultur, baserat på våra värderingar: handlingskraft, innovation och integritet. "Together we" fungerar som en kompass för vår mångfacetterade och globala personalstyrka, så att vi utvecklas åt samma håll.

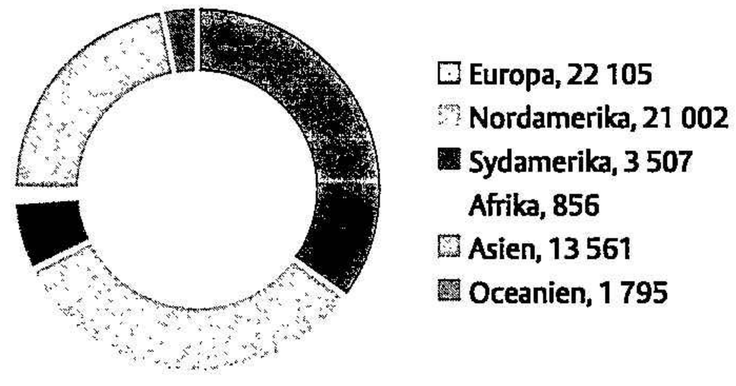
Det är viktigt att våra medarbetare känner sig trygga på jobbet. Vårt program för hälsa och säkerhet är en viktig del i vår strävan att erbjuda en trygg och produktiv arbetsplats. Detta initiativ ska se till att alla våra arbetsplatser uppfyller högsta möjliga säkerhetsstandarder, för att skydda vår mest värdefulla tillgång – våra medarbetare. Genom omfattande utbildning, proaktiva förbättringar samt fokus på kultur och beteende strävar vi efter att skapa en arbetsmiljö som är så säker som möjligt.

Dessutom främjar vi en kultur där människor känner sig delaktiga och kan utvecklas inom ASSA ABLOY. Vi har fantastiska medarbetare, och därför har vi också ett starkt fokus på intern rörlighet och personliga utvecklingsmöjligheter. Att behålla och utveckla kompetent personal är en förutsättning för vår framtida tillväxt och framgång.

Integrationen av våra förvärv är ett exempel på hur vi fokuserar på självständighet och handlingskraft. Nyckeln till ett framgångsrikt förvärv är att de nya medarbetarna känner sig välkomna och delaktiga. Många av grundarna till bolagen vi förvärvar fortsätter sin resa in om ASSA ABLOY, vilket vi är väldigt stolta över. Genom hela integrationsprocessen uppmuntrar vi våra nya kollegor att fortsätta sitt framgångsrika arbete med befintliga produkter och kunder. Vårt mål är att ge dem handlingskraft genom investeringar och skalfördelar samt erbjuda ett större nätverk och nya karriärmöjligheter. Det ger medarbetarna chansen att växa och utvecklas i arbetet.

Därmed kan vi maximera koncernens prestanda och räckvidd och se till att våra medarbetare känner sig delaktiga, motiverade och engagerade. Vår strategi är att förbättra våra resultat genom att bygga upp en kundfokuserad, motståndskraftig, innovativ och ansvarsfull organisation för att nå framgång på lång sikt.

Medelantal anställda per region





Richardo Thompson är ytbehandlare och Stewart Thompson är pressoperatör och har båda arbetat på vår Sargent-fabrik i New Haven, Connecticut, sedan 1988.

+27%
interna ansökningar per ledig tjänst jämfört med 2022

29
nationaliteter i ledande befattningar

29%
kvinnor i ledande befattningar

2025053012687

Hållbarhet i allt vi gör

ASSA ABLOY leder branschen mot en mer hållbar framtid. Genom att prioritera hållbarhet kan vi sänka kostnaderna, minska riskerna och utveckla innovativa, hållbara produkter och lösningar, vilket gör oss mer relevanta för våra kunder. Hållbarhet är viktigt för vår långsiktiga framgång och lönsamhet.

Vi är nu inne på vårt fjärde hållbarhetsprogram och gör stora framsteg mot våra mål för 2020–2025 när det gäller vattenförbrukning, energieffektivitet, koldioxidutsläpp, kemikaliehantering, arbetsmiljö och leverantörsrevisioner. Samtidigt som det nuvarande programmet är på väg att slutföras till 2025, pågår arbetet med att utveckla vårt femte hållbarhetsprogram till 2030, där vi kommer att höja ambitionsnivån ytterligare. Dessa program kompletterar vårt långsiktiga klimatrelaterade åtagande att uppfylla vetenskapligt baserade mål.

Vår väg till att minska utsläppen i Scope 1 & 2
För utsläpp inom den egna verksamheten har vi en fyrdelad strategi som kontinuerligt implementeras i alla divisioner, affärsenheter och fabriker (se sidan 85). Den här metoden fastställer och illustrerar de viktigaste stegen vi måste ta för att minska växthusgasutsläppen i Scope 1 & 2 med 50% senast 2030, jämfört med basåret 2019. Genom att tillämpa denna enhetliga strategi i hela ASSA ABLOY och övervaka framstegen kvartalsvis, kan vi se till att vi är på rätt väg för att uppfylla våra klimatmål.

Vår väg till att minska utsläppen i Scope 3
Växthusgasutsläpp i Scope 3 utgör cirka 96% av våra totala utsläpp. Över 70% av våra Scope 3-utsläpp sker uppströms i leveranskedjan och kommer från inköpta varor och material. Under året har vi fortsatt arbetet med våra åtgärdsplaner för att sänka våra utsläpp i Scope 3 i absoluta termer med 28% jämfört med basåret 2019.

ASSA ABLOYs vetenskapligt baserade mål

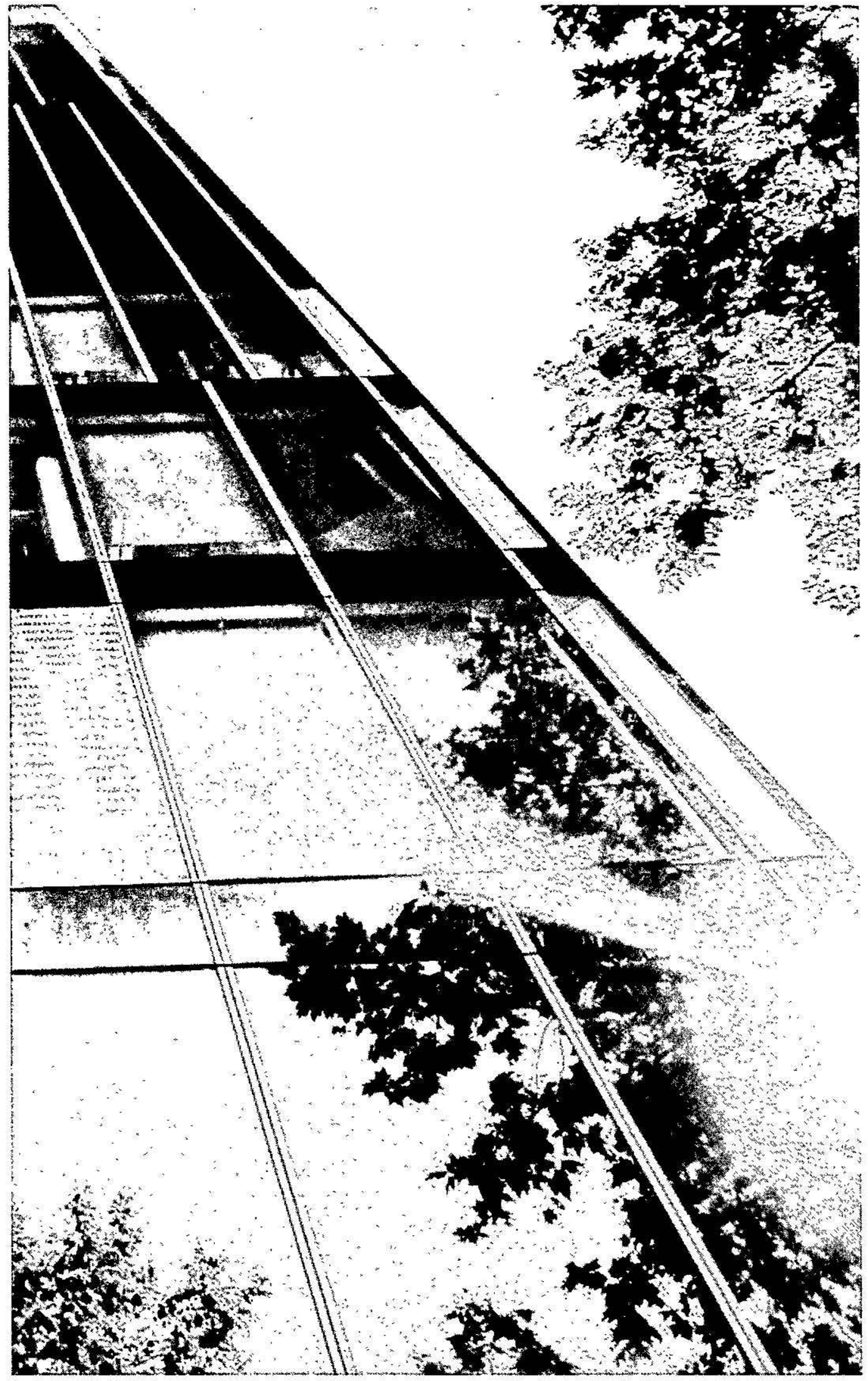
Scope 1 & 2

–50%
till 2030

Scope 3

–28%
till 2030

LÄS MER PÅ SIDORNA 85–89



Förändring 2024 jämfört med 2023

–20%
Minskade CO_2-utsläpp i Scope 1 & 2

0%
Minskad skadefrekvens

–10%
Minskad vattenintensitet

–10%
Minskad energiintensitet

+45%
Ökad specifikationsförsäljning av hållbara lösningar i EMEIA

2024

267
Miljövarudeklarationer

701
Hållbarhetsrevisic
av leverantöre

30 år av innovation och tillväxt

En tydlig och konsekvent strategi har varit en hörnsten i ASSA ABLOYs resa från ett regionalt låsföretag grundat 1994 till världsledaren inom accesslösningar.



1881

August Stenman grundade ASSA

August Stenman grundade företaget som i slutet av 1800-talet skulle komma att bli känt som ASSA. Stenman var en pionjär när det gäller automatisering och en ivrig förespråkare när det gäller att anställa fler kvinnor och erbjuda bättre arbetsförhållanden för medarbetarna.

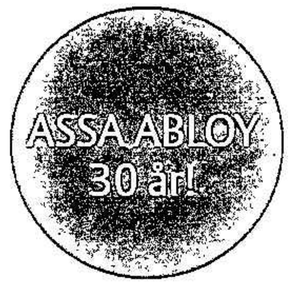
Stenman och Henriksson gav vår koncern dess namn. De är två av många entreprenörer som har bidragit till ASSA ABLOYs framgång.



1921

Emil Henriksson grundade Abloy.

Emil Henriksson, en ung finländare med ett brinnande intresse för precisionsteknik, uppfann den revolutionerande skivcylindern. Företaget han grundade fick namnet Abloy.



SE MER PÅ BAKSIDAN

1994

ASSA ABLOY

The World's Leading Lock Group

Fas 1 1994–2004

Sammanslagningen mellan ASSA och Abloy 1994 förde samman människor med djupa kunskaper om låsmarknaden. Våra första tio år präglades av snabb tillväxt och konsolidering. Vi förvärvade starka, ledande företag och varumärken på många marknader. Vi byggde "världens ledande låskoncern".

1994 slogs ASSA och Abloy samman. ASSA ABLOYs B-aktie noterades på Stockholmsbörsen den 8 november 1994 till kursen 1,82 SEK.

1997 förvärvades låskoncernen Vachette, med bolagen Vachette, JPM, Laperche och Bezault i Frankrike och Litto i Belgien.

1996 förvärvades American Essex, med Sargent och flera andra varumärken.

1999 etablerade vi oss på den australiska marknaden i och med förvärvet av Lockwood.

2000 förvärvades Yale. ASSA ABLOY blev dubbelt så stort och världens ledande låskoncern nästan över en natt.

2000 lanserades CLIQ, ett säkert låssystem med programmerbara nycklar och cylindrar.

2000 förvärvade vi HID, en världsledande leverantör av identifieringsteknologi för accesskontroll.

2002 adderade vi automatiska dörrar till vårt produktsortiment genom förvärvet av Besam.

2004

ASSA ABLOY

Världsledande inom lås- och dörrlösningar

Fas 2 2005–2018

I nästa fas fortsatte vi att växa organiskt och genom förvär Under denna fas arbetade vi med att kombinera våra produ och lösningar för att erbjuda kunderna kompletta dörröppningslösningar som sömlöst integrerades i byggna Vi blev "världsledande inom lås- och dörrlösningar".

2007 förvärvades iRevo, en stor aktör inom digitala lås i Sydkorea.

2007 lanserade vi vårt första hållbarhetsprogram.

2008 lanserades Aperio, en ny teknik utvecklad som ett komplement till befintliga elektroniska accessystem.

2010 kunde hotellgäster för första gången få sina nycklar och låsa upp dörren till sina rum via telefonen.

2011 förstärkte vi vårt erbjuda industriportar, dockningssyste garageportar genom förvärvet ford. Vi är nu en leverantör av k lösningar för entréautomatik.

2012 lanserades Sec första kommersiella för digitala nycklar.

2013 förvä Ameristar, ledande ar tillverkare områdessk högsäkerh sel och -gri

20

20250530126888

Vår framgångsrika resa fortsätter!

ASSA ABLOY

Världsledande inom accesslösningar

Fas 3 2018–

Vi hjälper dagligen miljarder människor att uppleva en öppnare värld genom innovationer som möjliggör trygga, säkra och bekväma accesslösningar för såväl fysiska som digitala platser. Vi förvaltar vårt arv och utnyttjar vår gemensamma styrka och expertis för att fortsätta utveckla banbrytande lösningar som gör världen tryggare, säkrare och mer tillgänglig. Idag är vi "världsledande inom accesslösningar".

Starkt värdeskapande

	1994		2024
Omsättning, SEK	3,6 mdr	→	150 mc
Rörelsemarginal	4,3%	→	16,2%
Medarbetare	4 700	→	63 00(

2009–2017
Expansion på tillväxtmarknader genom förvärv av stora aktörer i flera geografiska områden: PanPan, Kinas största tillverkare av högsäkerhetsdörrar i stål 2009; Mercor i Polen 2013; ODIS i Chile 2014; Papaiz och Udinese i Brasilien 2015; SMI i Indien och LOB i Polen 2017.

2017 förvärvade vi Mercury Security, vilket stärkte vår position avsevärt inom fysisk accesskontroll genom att HID:s sortiment utökades med fler styrenheter.

Mercury

2018

2018 var ASSA ABLOY för fjärde gången med på Forbes lista över världens 100 mest innovativa företag.

2018 förvärvade vi Phoniro och etablerade oss därmed inom ett nytt segment med digital nyckelhantering och larmlösningar för äldreomsorgen.

2019 förvärvade vi Luxer One, en ledande amerikansk leverantör av paketskåp.

phoniro LUXER

2019 förvärvade vi LUX-IDent, en ledande leverantör av RFID-teknik (Radio Frequency Identification).

2019 lanserade vi kampanjen "Together we", med koncernstrategin "Together we grow" och koncernidentiteten "Together we are".

Together we

2019 fick HID-kompatibla student-ID-kort stöd för Apple Wallet, följt av hotellnycklar 2021 och personalbrickor 2022.

2020 förvärvade vi agta record, en ledande tillverkare av system för entréautomatik.

2020 förvärvade vi Olimpia, ett ledande varumärke inom glasbeslag och -tillbehör i Latinamerika och Karibien.

2020 åtog vi oss att uppfylla vetenskapligt baserade mål och lanserade vårt fjärde hållbarhetsprogram.

record

OLIMPIA HARDWARE

BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C

2022 förvärvade vi Arran Isle, en ledande tillverkare och distributör av beslag för dörrar och fönster i Storbritannien och Irland.

2024

2023 förvärvade vi HHI, en ledande leverantör av säkerhetsprodukter och dörrbeslag inom det nordamerikanska bostadssegmentet.

2023 förvärvade vi Evolis, en ledande fransk tillverkare av skrivare för ID-kort och kringprodukter.

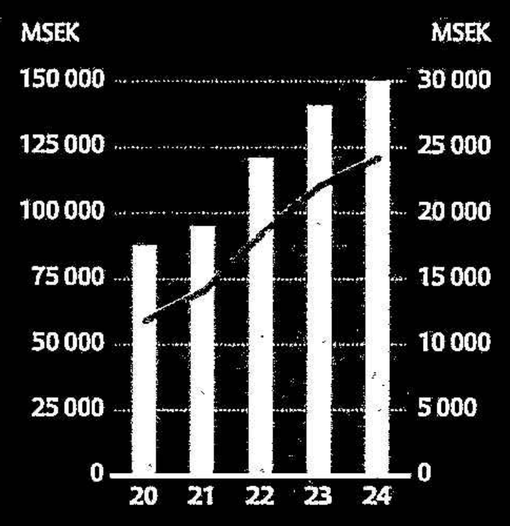
2024 förvärvade vi SKIDATA, en internationell ledande leverantör av lösningar för accesskontroll.



ASSA ABLOY som investering

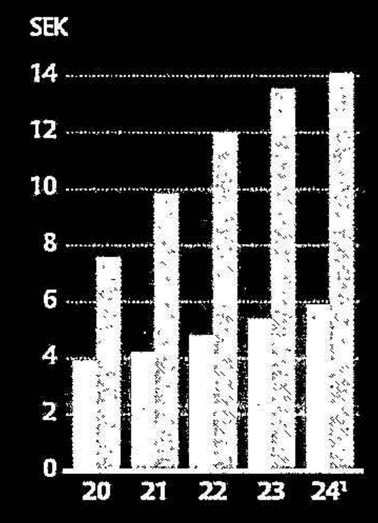
ASSA ABLOY bildades 1994 och är idag världsledande inom accesslösningar. Vi skapar betydande värde för kunder och aktieägare, genom att ständigt optimera vår produktion och utveckla nya, innovativa produkter som tillgodoser kundernas behov och efterfrågan.

Omsättning och rörelseresultat



¹ Exklusive jämförelsestörande poster.

Utdelning och vinst per aktie



¹ Av styrelsen föreslagen utdelning.
² Exklusive jämförelsestörande poster.

+164%
ökad försäljning under 10 år

+143%
ökad vinst per aktie under 10 år

41 mdr SEK
utdelning de senaste 10 åren



Hur vi skapar värde för kunder och aktieägare

1

Vi verkar i en **gynnsam bransch** med starka underliggande trender

Inom den globala branschen för access-lösningar, som är under ständig utveckling och som vi estimerar till över 100 miljarder USD årligen, finns det starka underliggande trender som skapar en långsiktig efterfrågan på våra produkter och lösningar. Efterfrågan på trygga och säkra accesslösningar ökar ständigt, drivet av ökande säkerhetshot, åtgärder för allmänhetens säkerhet, striktare lagstiftning, demografiska förändringar och ökat fokus på hållbarhet. Den pågående övergången till elektromekaniska och digitala accesslösningar skapar möjligheter att utveckla nya, bekväma accesslösningar och skapar möjligheter för återkommande intäkter.

LÄS MER PÅ SIDORNA 20–21

2

Vår **ledande position** inom denna bransch är en avgörande faktor

Vår ledande position inom branschen, med världens största installerade bas av produkter och lösningar, och vår strävan efter att leverera bästa möjliga kundupplevelse ger oss många konkurrensfördelar. Vi har branschens största innovationsresurser, omfattande kunskaper om lås och accesslösningar, bra relationer med våra kunder och återförsäljare samt välkända varumärken. Detta hjälper oss att leda övergången till elektromekaniska produkter och lösningar. Eftermarknaden står för ungefär två tredjedelar av vår försäljning, vilket ger oss motståndskraft över konjunkturcykler.

LÄS MER PÅ SIDORNA 22–23

3

En väl beprövad strategi som har skapat **kontinuerlig, lönsam tillväxt**

ASSA ABLOY har en väl beprövad strategi som ger våra medarbetare vägledning och stöd. Den gör att vi kan ta tillvara på möjligheterna som följer med att vara ledande inom en gynnsam bransch. Vår strategi har hjälpt oss att uppnå kontinuerlig, lönsam tillväxt. Vår valutajusterade omsättning har ökat med nästan 9% årligen de senaste 15 åren och vår justerade rörelsemarginal har under samma period varit stabil på cirka 16%. Vår strategi omfattar nio prioriteringar som hjälper oss att fortsätta skapa lönsam tillväxt i enlighet med våra finansiella mål.

LÄS MER PÅ SIDORNA 24–28





Gynnsam bransch | ASSA ABLOY som inv

Trender som driver vår bransch

Inom säkerhetsbranschen finns det starka underliggande trender som skapar en långsiktig efterfrågan på våra produkter. Behovet av trygghet och säkerhet är en grundläggande drivkraft för detta, och ytterligare möjligheter skapas genom kundernas behov av bekväma och effektiva accesslösningar samt ett allt större fokus på byggnaders energieffektivitet. Dessa förväntas vara viktiga drivkrafter inom vår bransch för en kontinuerlig och lönsam tillväxt under en överskådlig framtid.

Marknadsöversikt

Vi estimerar att den globala branschen för accesslösningar värderas till över 100 miljarder USD årligen. Tillväxten inom branschen har traditionellt sett varit stabil, med en stor och stabil eftermarknad, drivet av säkra och innovativa accesslösningar med fokus på bekvämlighet och förbättrad hållbarhetsprestanda i byggnader.

Människor har alltid haft ett behov av att skydda sig. I och med att det sociala skyddsnätet har utvecklats har även accesslösningarna utvecklats och anpassats efter de unika kraven på olika lokala marknader. Det har resulterat i en mängd lokala standarder, vilket i sin tur har lett till en fragmenterad marknad – framför allt i tillväxtländerna. ASSA ABLOY är världens största leverantör av accesslösningar, men på grund av marknadsfragmentering är vår globala marknadsandel fortfarande liten, vilket innebär att vi har stor tillväxtpotential.

Tillväxttrender

Det finns många gynnsamma trender som ökar efterfrågan på accesslösningar, med det grundläggande behovet av trygghet och säkerhet som den främsta underliggande drivkraften. Digitalisering innebär att vi kan erbjuda kunderna ännu smidigare lösningar samt utöka vårt servicebaserade erbjudande. Dessutom ökar efterfrågan på mer hållbara och motståndskraftiga produkter till följd av den starka tillväxten inom hållbara byggnader och stadsmiljöer runt om i världen.

Behov av trygghet och säkerhet

Efterfrågan på trygga och säkra accesslösningar ökar ständigt, vilket främst beror på fyra viktiga frågor.

Allt större säkerhetshot – den ökande förekomsten av säkerhetshot skapar ett allt större behov av säkerhetsåtgärder för att skydda byggnader och deras användare.

Åtgärder för allmänhetens säkerhet – nödsituationer, naturkatastrofer och andra kriser har ökat vikten av att vidta effektiva åtgärder för fysisk säkerhet i offentliga byggnader.

Striktare lagstiftning – efterlevnad av regler beträffande accessystem, övervakning och krisberedskap ökar efterfrågan på kraftfulla fysiska säkerhetslösningar.

Förändrad arbetsmiljö – utvecklingen mot mer distansarbete och flexibla arbetsplatser har ökat behovet av säkerhetslösningar anpassade för olika krav på access och närvaro.

ASSA ABLOYs svar:

ASSA ABLOY tillhandahåller toppmoderna produkter och tjänster relaterade till dörröppningar, entréautomatik och säker identifiering med fokus på kundernas trygghet och säkerhet. Vårt erbjudande hjälper människor att uppleva en säkrare och öppnare värld.

Människors rörlighet och demografiska förändringar

Ökad rörlighet och förändrade demografiska str
turer leder till en allt större efterfrågan på byggr
och accesslösningar. Man uppskattar till exempe
75% av de byggnader som kommer att behövas
inte har byggts än. Urbanisering sker runtom i vä
och FN räknar med att stadsbefolkningen komm
öka med 2,5 miljarder fram till år 2050. Utveckli
är särskilt tydlig på tillväxtmarknaderna, där ett
behov av bostäder, arbetsplatser och kommersi
byggnader driver efterfrågan på accesslösningar
Samtidigt ser vi en tendens till utflyttning från
städerna i vissa utvecklade länder. Det skapar et
behov av nya bostäder och kommersiella byggn
även i landsbygdsområden. Andra demografiska
trender som genererar efterfrågan på våra prod
och lösningar är en åldrande befolkning, migrati
nästa generations intåg på bostadsmarknaden c
övergången till smartare städer.

ASSA ABLOYs svar:

Ökad rörlighet är en viktig tillväxtfaktor när det
accesslösningar. Med våra lokala organisationer
vår goda lokalkännedom kan vi vara flexibla och
aktivt på marknader och accesslösningar där vi s
ökad rörlighet och demografiska förändringar. E
rande befolkning ökar tillväxten i vårt segment S
Care, medan nästa generations intåg på bostads
marknaden driver på digitaliseringen av bostäde
efterfrågan på elektromekaniska lösningar.



Digitalisering och nya teknologier

Den snabba utvecklingen av digitala lösningar fortsätter i alla delar av samhället, vilket ökar behovet av accesslösningar med ny teknik. Vi ser en fortsatt övergång till fler elektromekaniska produkter, vilket skapar möjligheter att utveckla nya, säkra och smidiga accesslösningar samtidigt som det genererar återkommande intäkter. Vi ser också att det utvecklas nya affärsmodeller, som exempelvis delningsekonomi, XaaS (Everything as a Service) och ekosystem, vilket skapar ökade möjligheter för våra produkter.

ASSA ABLOYs svar:
Vår starka FoU-organisation gör att vi ligger i framkant i utvecklingen av nya lösningar för att möta de ständigt föränderliga behoven av trygga och säkra accesslösningar. Försäljningen av våra elektromekaniska produkter och lösningar i de regionala divisionerna har haft en genomsnittlig årlig tillväxt på cirka 9% de senaste tio åren. För att kunna dra nytta av nya affärsmodeller investerar vi i strategiska produkter och lösningar samt ingår partnerskap med särskilt fokus på dessa nya affärsmodeller.

Hållbarhet

I takt med en växande oro för miljön, vill allt fler kunder ha hållbara produkter och lösningar. Det leder till en ökad efterfrågan på hållbara byggnader och accessystem. Cirka 50% av alla nya kommersiella byggnader förväntas idag vara miljöcertifierade. Det ställs allt högre krav på transparens vad gäller produkternas och tillverkningens effekter på människor och miljö. Dessutom införs allt fler regler beträffande energisnåla byggnader och accesslösningar.

ASSA ABLOYs svar:
Vi utvecklar ständigt nya, innovativa produkter som hjälper kunderna att minska sin miljöpåverkan. Ett exempel på hur vi tillgodoser kundernas behov är genom att erbjuda miljövarudeklarationer. Miljövarudeklarationerna gör våra produkter mer attraktiva, eftersom de hjälper kunderna att få högre poäng i miljöcertifieringar. Vårt arbete med hållbarhet ger resultat, speciellt i Europa där efterfrågan på hållbara specifikationer har ökat med över 200% sedan 2020.

Lokala regler

Regelverken för accesslösningar skiljer sig mellan olika marknader. Dessa skillnader, i kombination med ständigt skiftande regler, standarder och krav, skapar en stor komplexitet i vår bransch.

ASSA ABLOYs svar:
Vi är en av få globala leverantörer av accesslösningar som kan möta de ständigt skiftande reglerna på lokala marknader. Vi har en stark lokal närvaro med lokal verksamhet och produktutveckling på både mogna marknader och tillväxtmarknader. Vår decentraliserade organisation med verksamhet i över 70 länder möjliggör snabba leveranser och svar på lokala kundbehov. Det skapar goda kundrelationer och ökar efterfrågan på våra produkter och tjänster.

”

Starka och långsiktiga underliggande trender främjar tillväxten inom branschen. På ASSA ABLOY utvecklar vi accesslösningar som gör livet enklare för våra kunder.



En ledande marknadsposition

Innovation, framgångsrika förvärv, den största installerade basen, unik lokal expertis och en strävan efter att leverera bästa möjliga kundupplevelse har gjort ASSA ABLOY till en global ledare inom accesslösningar. Tillsammans skapar dessa styrkor en stor konkurrensfördel som driver vår lönsamma tillväxt på lång sikt.

Marknadsledande position med starka kundrelationer

ASSA ABLOY har ett starkt globalt ledarskap och en unik lokal närvaro i över 70 länder. Vi har världens största installerade bas av lås- och accesslösningar samt omfattande kunskaper om dessa lösningar. Genom uppgraderingar och nya lösningar bibehåller vi denna position. Vi delar in våra kunder och slutanvändare i olika marknadssegment för att få större förståelse för deras unika behov och kunna erbjuda skräddarsydda produkter och lösningar. Institutionella och kommersiella kunder står för cirka två tredjedelar av vår totala försäljning och bostadsmarknaden för cirka en tredjedel. Smarta hemlösningar, som digitala lås, driver tillväxten inom bostadssektorn. Vår stora installerade bas är en viktig faktor i övergången till elektromekaniska produkter och lösningar.

Eftermarknaden står för två tredjedelar av vår försäljning och skapar stabil efterfrågan över en konjunkturcykel. Renoveringar, utbyten, uppgraderingar och service fortsätter att generera intäkter oavsett rådande ekonomiska klimat. Det minskar ASSA ABLOYs exponering för den cykliska efterfrågan som påverkar många andra företag och branscher.

Vi har en lång historia av starka relationer med återförsäljare och andra affärspartners, och samarbetar med de bästa globala och lokala aktörerna via vårt stora nätverk. Detta nätverk gör det möjligt för oss att snabbt nå ut till kunderna och distribuera våra produkter och lösningar med exceptionell effektivitet.

Globala och unikt lokala varumärken

Vi utvecklar produkter, tjänster och accesslösningar som hjälper människor att känna sig trygga och säkra. En stark varumärkesportfölj är avgörande för att behålla befintliga och attrahera nya kunder.

Vårt koncern- och medarbetarvarumärke är ASSA ABLOY, som också är vårt ledande kommersiella varumärke. Dessutom har vi över 200 andra starka varumärken inom våra viktigaste verksamhetsområden och marknader, till exempel Yale, Kwikset och PanPan för bostadsmarknaden, Vingcard i Hospitality-segmentet och HID inom identitets och accesslösningar.

Våra välkända lokala produktvarumärken i kombination med vårt globala, branschledande varumärke ASSA ABLOY gör det möjligt för oss att hålla oss nära kunderna och leverera den trygghet och pålitlighet som vi är kända för.

Våra varumärken har ett unikt värde på marknaden och vi har en effektiv process för att skydda varumärkenas integritet och immateriella rättigheter. Vi samarbetar med lokala och regionala myndigheter för att övervaka användningen av våra varumärken på global nivå. Dessa unika tillgångar hjälper oss att uppfylla vår vision om att vara en världsledande leverantör av innovativa accesslösningar som hjälper människor att känna sig trygga och säkra, så att de kan uppleva en öppnare värld.

Hållbar innovation säkerställer långsiktigt tillväxt

Faktorer som digitalisering, hållbarhet, ändrade lagkrav och nya kundbehov bidrar till förändringar inom branschen för accesslösningar. Dessa förändringar innebär möjligheter att skapa större värde för våra kunder och därmed säkerställa hållbar tillväxt. F lyckas med detta satsar vi på innovation.

Under 2024 investerade vi cirka 4% av våra int i FoU. Det är en ökning med 2,2 miljarder SEK jär med 2020. Under samma period ökade vi antale anställda inom FoU med över 1 300 personer.

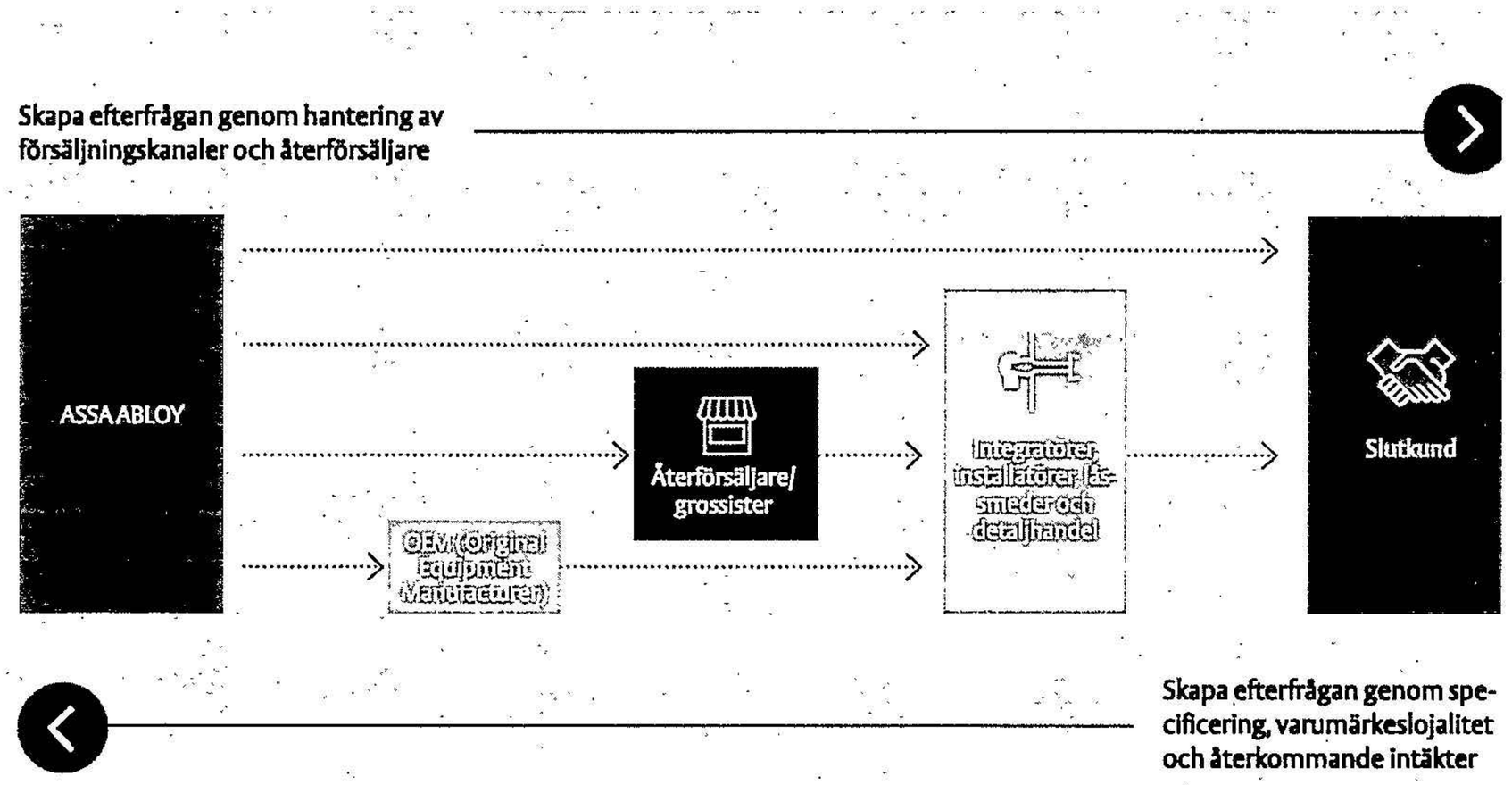
Vi använder teknologi för att säkerställa att vå kunderbjudande är så relevant som möjligt, idag i framtiden. Exempel på viktiga teknologier är er

> Att arbeta med ASSA ABLOYs varumärken innebär ett starkt partners För oss är det viktigt att de ser lång siktigt på vår relation.
>
> Citat från kundintervju

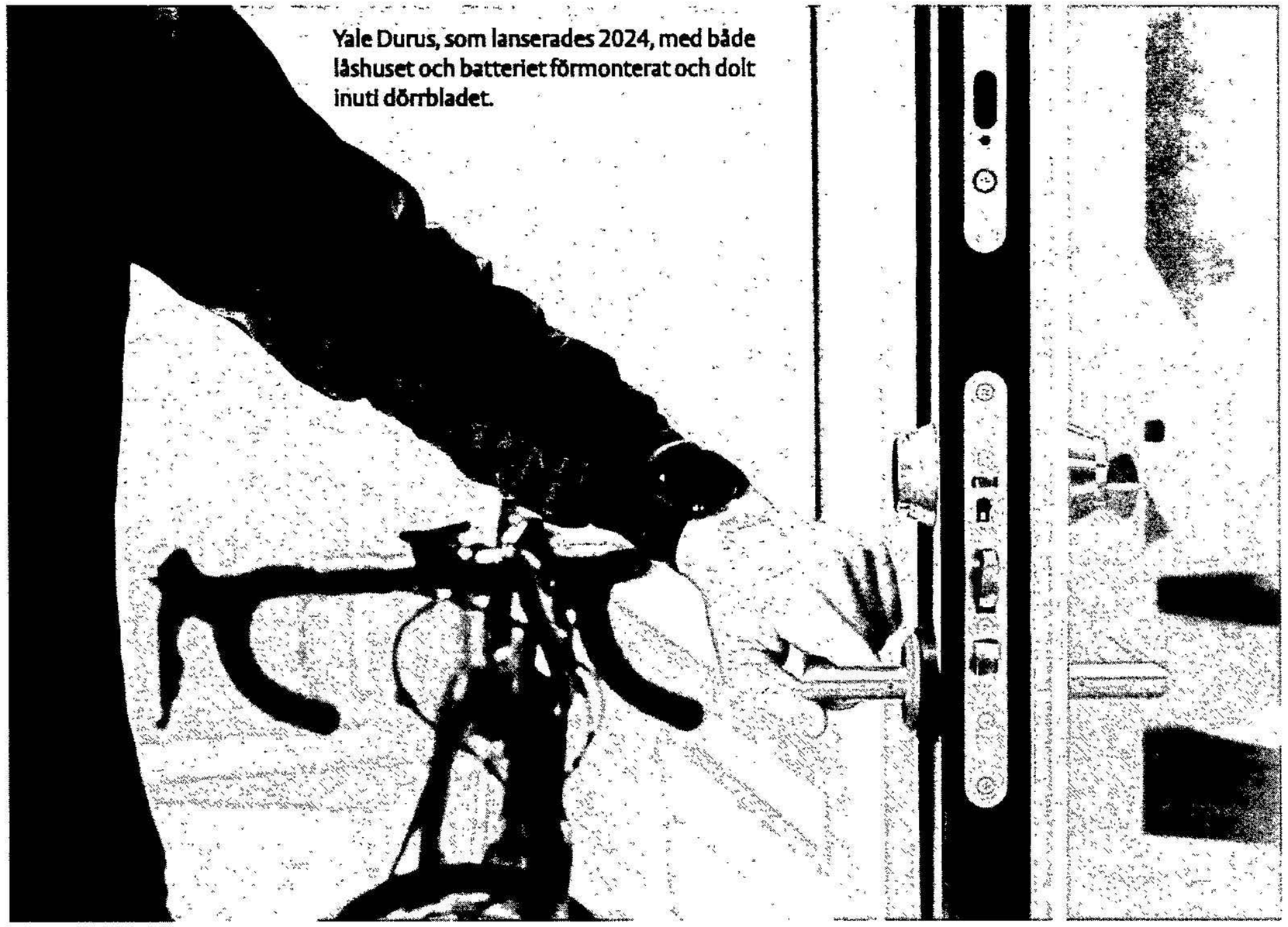
Försäljningskanaler

För att skapa varumärkes- och kundlojalitet måste vi erbjuda en kundupplevelse i världsklass. Målet är att våra varumärken ska förbättra kundupplevelsen vid alla kontaktpunkter, och genom dedikerade resurser och investeringar vill vi öka förståelsen för kundernas köpresa och identifiera förbättringsmöjligheter. Vi har till exempel analyserat våra kunders e-handelsresa i Hospitality-segmentet för att se hur vi kan förbättra köpupplevelsen. Vi har också gjort fortsatta satsningar för att få bättre förståelse för B2C-kundresan, och dessa projekt skapar både nya affärsmöjligheter och produktidéer för varumärket Yale.

Vi har en kontinuerlig dialog med våra partners där vi ger och tar emot feedback. Denna kommunikation hjälper oss att fokusera på vad som är viktigast för kunderna, så att vi kan fortsätta vara en attraktiv affärspartner.



20250530120911



Yale Durus, som lanserades 2024, med både låshuset och batteriet förmonterat och dolt inuti dörrbladet.

snåla lösningar, hållbara material, trådlös uppkoppling, artificiell intelligens och biometri.

Vi har väletablerade processer för att fastställa vilka produkter vi ska utveckla och hur vi ska utveckla dem. Produktutveckling sker i nära samarbete med slutanvändare och kunder för att säkerställa att vi skapar relevanta produkter. Vår flexibla innovationsstrategi innebär att vi snabbt kan reagera på förändringar, arbeta effektivare, maximera värde och kundnytta.

Vi levererar banbrytande lösningar genom att uppmuntra medarbetarna att utforska nya möjligheter och snabbt lära oss av misstag för att få en högre potentiell avkastning. Vi har fortsatt att driva tillväxtprogram för att systematiskt identifiera och utveckla affärsmöjligheter utanför vår dagliga verksamhet med hjälp av en "fast track-strategi". I slutet av 2024 lanserades "ecoLOGIC" inom ramen för ett av dessa program. Det är en AI-baserad prenumerationstjänst för automatiska dörrar som bidrar till energibesparingar genom att sammanställa data om dörren, vädret och flödet av människor för att optimera dörrens funktion och minimera tiden den står öppen i onödan. Med hjälp av AI-algoritmer kan en medelstor butik med entré ut mot gatan spara 14 000 kWh per år och minska slitaget på dörren med 2–7%. En annan fördel är förbättrad användarupplevelse, med ett behagligare inomhusklimat och mindre risk för att dörren stängs oväntat när en kund ska gå in eller ut.

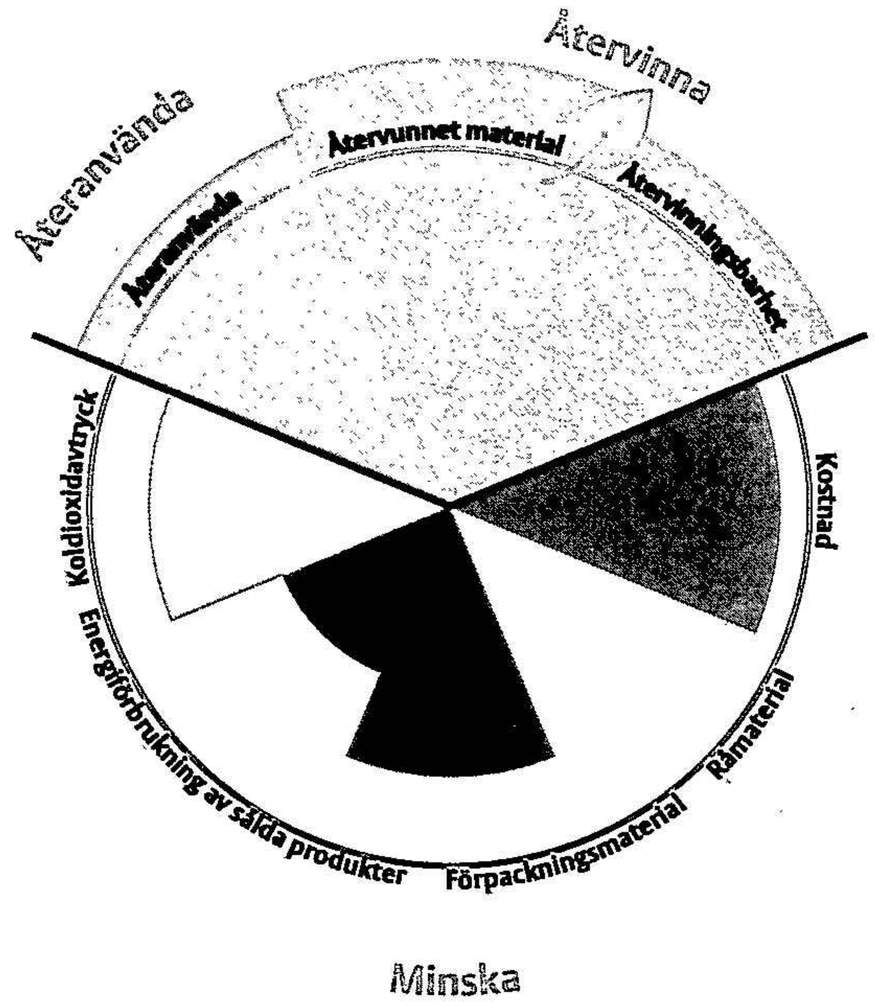
Byggnader står för en stor del av världens koldioxidutsläpp och klimatförändringarna har skapat ett behov av cirkularitet och hållbara städer. Hållbara lösningar är därför en viktig del av vårt innovationsarbete. Hållbarhet ska integreras från grunden i våra lösningar, så att de är energieffektiva och cirkulära i alla aspekter av vår produktportfölj. På så sätt kan vi leda branschen, våra kunder, affärspartners och slutanvändare att ta steget mot en mer hållbar framtid. Vi minimerar miljöpåverkan och koldioxidavtrycket för nya produkter, samtidigt som vi maximerar deras hållbara egenskaper som exempelvis energieffektivitet. Vår hållbarhetskompass visar vägen mot en livscykelinriktad strategi och synliggör hållbarhetsrelaterade konstruktionskriterier vid utvecklingen av nya produkter.

Vår globala räckvidd, branschens lokala karaktär, vårt breda sortiment och våra 195 FoU-anläggningar gör att vi kan maximera kundvärdet på alla marknader där vi är verksamma. Samtidigt utnyttjar vi koncernens storlek, vår breda expertis och vår organisation som underlättar samarbete över divisionsgränserna för att säkerställa att vi skapar synergier mellan olika lokala enheter och divisioner.

Vi förväntar oss att vissa investeringar ska ge ökade konkurrensfördelar på lång sikt, men ser även tydliga effekter på kort sikt. De senaste tre åren har vi lanserat över 1 400 nya produkter, vi har registrerat 750 patent och 23% av omsättningen kom från prod som lanserats under de tre senaste åren.

Ett exempel är det smarta låset Yale Durus, so lanserades 2024, där både låshuset och batterie förmonterade och dolda inuti dörrbladet. Låset varken från dörrens in- eller utsida, men har änd alla funktioner som finns i våra övriga smarta lås trådlös uppkoppling, automatisk upplåsning oc mobil access. Durus kan öppnas med en mekani nyckel, och eftersom det finns en mängd olika d handtag att välja mellan är det perfekt om man ha en lösning som harmonierar med hemmets i inredning.

Produktledarskap är, och kommer att fortsätt en viktig drivkraft för att säkerställa lönsam tillvä lång sikt.



ASSA ABLOYs Hållbarhetskompass

Vår hållbarhetskompass är integre vår produktutvecklingsprocess. Vi som mål att göra vår produktportf mer hållbar och konkurrenskraftig

En väl beprövad strategi som skapar kontinuerlig, lönsam tillväxt

ASSA ABLOY har en stark ställning i en attraktiv bransch och en väl beprövad strategi. ASSA ABLOYs strategihus är vårt gemensamma strategiska ramverk. Det innehåller alla byggstenar för vår strategi och skapar en bra grund för att öka vår lönsamma tillväxt och skapa ytterligare värde för aktieägarna.

Vision

Att vara en världsledande leverantör av innovativa accesslösningar som hjälper människor att känna sig trygga och säkra, så att de kan uppleva en öppnare värld

Mission

- Skapa hållbart aktieägarvärde
- Skapa mervärde för våra kunder, samarbetspartners och slutanvändare
- Vara en världsledande organisation där medarbetare lyckas
- Bedriva verksamheten på ett etiskt och hållbart sätt

Finansiella mål

10%
tillväxt/konjunkturcykel

16–17%
EBIT/konjunkturcykel

Prioriteringar

Drivkrafter för tillväxt

- Aktivt uppgradera den installerade basen
- Öka försäljningen inom service
- Generera mer återkommande intäkter
- Växa på tillväxtmarknader
- Priseffektivitet
- Fortsätta med framgångsrika förvärv

Förutsättningar för tillväxt

- Konsolidera verksamheten och fokusera på värdeskapande
- Optimera logistiken
- Minska produktkostnaderna

Strategiska målsättningar

- Tillväxt genom kundrelevans
- Produktledarskap genom innovation
- Kostnadseffektivitet i allt vi gör
- Utveckling genom våra medarbetare

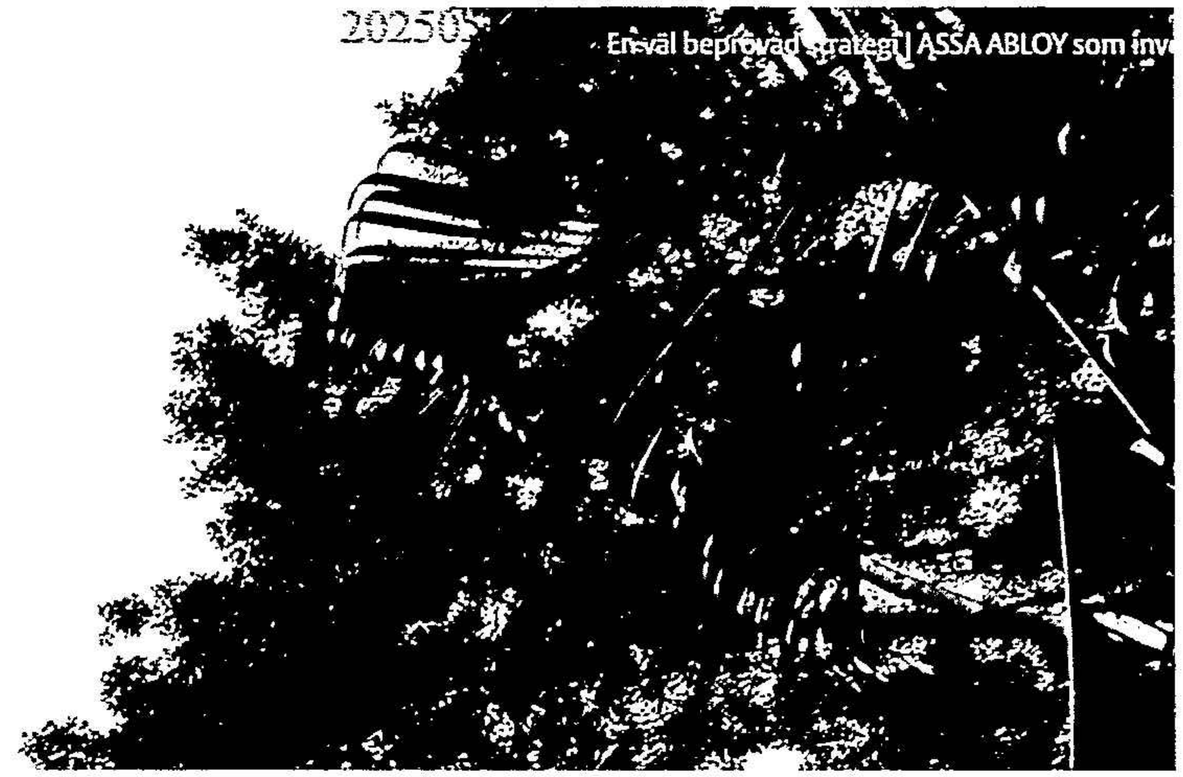
Hållbarhet

Värderingar och förhållningssätt

Handlingskraft
Vi litar på varandra

Innovation
Vi vågar förändra

Integritet
Vi står upp för vad som är rätt





Vision och mission

Vår vision vägleder oss och beskriver vad vi vill uppnå som organisation – att vara den världsledande leverantören av innovativa accesslösningar som hjälper människor att känna sig trygga och säkra, så att de kan uppleva en öppnare värld.

Vår mission beskriver vår roll som företag, varför vi finns och hur vi vill agera gentemot våra viktigaste intressenter.

Finansiella mål

Våra finansiella mål är vad vi vill åstadkomma finansiellt över en konjunkturcykel. Vårt mål om en försäljningstillväxt på 10% per år bygger på 5% organisk tillväxt och 5% tillväxt genom förvärv. Vårt mål för rörelsemarginalen är 16–17%. På sidan 29 kan du se hur ASSA ABLOY skulle kunna se ut 2028 om vi når dessa mål.

Prioriteringar

Våra prioriteringar är de viktigaste värdeskapande aktiviteterna för oss som koncern. De är indelade i drivkrafter för tillväxt och förutsättningar för tillväxt. Våra prioriteringar beskrivs mer ingående på sidorna 26–28.

Strategiska målsättningar

Våra fyra strategiska målsättningar vägleder oss i vårt dagliga arbete. "Tillväxt genom kundrelevans" handlar om att förstå kundernas föränderliga behov, så att vi kan förse dem med de bästa tänkbara lösningarna. "Produktledarskap genom innovation" är en viktig drivkraft för differentiering och organisk tillväxt. "Kostnadseffektivitet i allt vi gör" är vårt ständiga på hur vi kan förbättra vår kostnadseffektivitet fö möjliggöra ökade investeringar i innovation och tida tillväxt. "Utveckling genom våra medarbeta vår mission om att vara en världsledande organi där medarbetare lyckas.

Hållbarhet

Hållbarhet är integrerat i allt vi gör. För oss är hål veckling en ständigt pågående förbättringsproc bygger på öppenhet och integritet. Som bransch är det vårt ansvar att göra vad vi kan för att motv klimatförändringar och säkerställa medarbetarn hälsa och säkerhet.

Vårt åtagande att uppfylla vetenskapligt basera mål visar att vi vill leda branschen och stärka vår konkurrenskraft ytterligare med hållbara produl lösningar och processer. För att öka tillväxten ge kundrelevans är det viktigt att vi hjälper kunderr uppfylla sina hållbarhetsmål.

Värderingar och förhållningssätt

Våra grundläggande värderingar är handlingskra innovation och integritet. De förmedlar vad vi st som organisation och utgör grunden för hur vi u der mot varandra och våra intressenter. Våra vär ar skapar en känsla av trygghet, tillit, gemenskap samarbete. De inspirerar och vägleder oss i våra beslut, vilket skapar möjligheter för alla medarb att växa och utvecklas. Våra värderingar och förh ningssätt definieras i programmet "Together we

Prioriteringar

Vi har nio prioriteringar som är drivkrafter och skapar förutsättning för vår lönsamma tillväxt.

Drivkrafter för tillväxt

För att öka vår lönsamma tillväxt fokuserar vi på sex drivkrafter för tillväxt över hela organisationen. Dessa drivkrafter utgör grunden för vår tillväxt, effektivitet och hållbarhet.

Aktivt uppgradera den installerade basen

Den pågående övergången från mekaniska till elektromekaniska och digitala lösningar går allt snabbare på olika slutmarknader. Detta, i kombination med vår stora installerade bas, gör att vi kan erbjuda smidigare lösningar och öka vår lönsamma tillväxt ytterligare. Eftersom penetrationsgraden fortfarande är låg, är övergången till elektromekaniska lösningar fortfarande en långsiktig drivkraft för lönsam tillväxt. Vi bidrar aktivt till denna övergång genom att satsa på utveckling av våra elektromekaniska produkter och lösningar för att erbjuda kunderna mer flexibla och effektiva alternativ.

Övergången till elektromekaniska lösningar drivs främst av behovet av trygghet, säkerhet, men även av ökad effektivitet och bekvämlighet. Våra elektromekaniska lösningar erbjuder hög säkerhet, tack vare avancerade autentiseringsmetoder, unik krypteringsteknik, möjlighet till fjärrstyrning och -övervakning samt tillgång till loggar. Vi E2E-testar (end-to-end) alla våra nya lösningar med avseende på fysiska och digitala hot för att erbjuda kunderna högsta möjliga säkerhetsnivå. Våra lösningar ger dessutom fördelar som minskad energiförbrukning och ökad bekvämlighet och flexibilitet.

Med anledning av den ökade efterfrågan på energisnåla lösningar ökar vi satsningarna på avancerad teknik som energiutvinning och energistyrning för att minska eller eliminera behovet av batterier och därmed förbättra såväl kundupplevelsen som hållbarheten.

Dessutom har våra specifikatörer och tekniska rådgivare en aktiv dialog med slutkunderna för att erbjuda uppgraderingar som tillgodoser deras behov. Vasamuseet i Stockholm, som är Skandinaviens mest besökta museum, bytte till exempel ut sitt mekaniska huvudnyckelsystem mot en digital lösning med programmerbara nycklar och trådlösa cylindrar från ASSA ABLOY för att lösa problemet med borttappade nycklar. Ett annat exempel är Hippodrome Côte d'Azur i Frankrike, som installerade vårt flexibla och kostnadseffektiva SMARTair-system för att undvika problem med nyckelkopiering och låsbyten.

Under 2024 hade elektromekaniska produkter en valutajusterad försäljningstillväxt på 8% i våra regionala divisioner.

Öka försäljningen inom service

Vi fokuserar på att utöka vår serviceverksamhet, framför allt inom Entrance Systems. Vår kultur av proaktivt engagemang genom produktens och byggnadens hela livscykel resulterar i nöjdare kunder och ökad försäljning inom service.

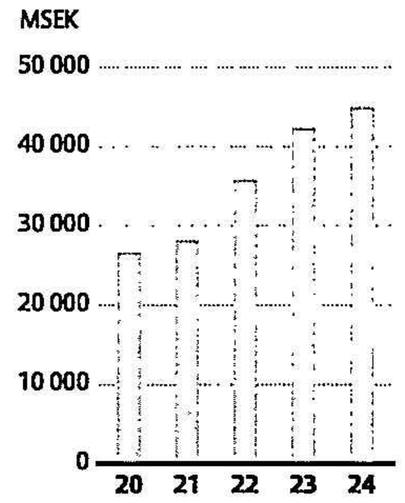
Vi levererar slitstarka, pålitliga system som uppfyller föränderliga behov och hållbarhetsmål och samarbetar med kunderna från planering och installation till drift och renovering. Genom högkvalitativa installationer, förebyggande underhåll och lyhörd support både på plats och distans, minimerar vi antalet driftstopp och ökar produkternas livslängd genom uppgradering och modernisering. Det hjälper oss att ytterligare minska vårt koldioxidavtryck.

Med vår globala räckvidd och lokala expertis erbjuder vi effektiv service av de flesta dörrar och varumärken. Vår storskaliga verksamhet gör att vi kan utveckla innovativa lösningar med hjälp av molnbaserade verktyg, AI och generativ AI, så att våra medarbetare kan leverera effektiv service. Våra satsningar på digitalisering och hållbarhet återspeglas i viktiga innovationer som renovering av reservdelar, uppgraderingspaket för dörrar och datadrivna lösningar för fjärrövervakning, support och förebyggande underhåll.

Vår uppkopplade lösning ASSA ABLOY Insight är ett exempel på hur vi gör dörrar smartare och effektivare genom funktioner som fjärrstyrning, realtidsövervakning, serviceplanering och värdefull information som bidrar till att spara tid och pengar. Den kan till exempel effektivisera distributionen genom att se till att lastbilarna skickas till rätt lastbrygga, vilket gör oss till en strategisk affärspartner och inte bara en underhållsleverantör.

Vårt utvecklingsprogram @your service guidar våra tekniker genom rekrytering och karriärsutveckling, i enlighet med vår vision och strategi. Vi utökar vår serviceverksamhet genom att rekrytera nya tekniker, förvärva service- och distributionsföretag och förbättra vår övergripande serviceeffektivitet för att säkerställa hållbar, långsiktig tillväxt.

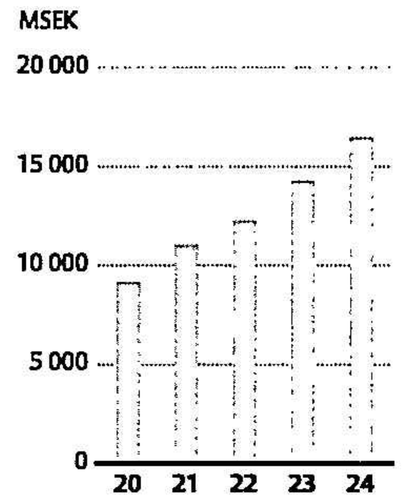
Försäljning av elektromekaniska produkter



14%

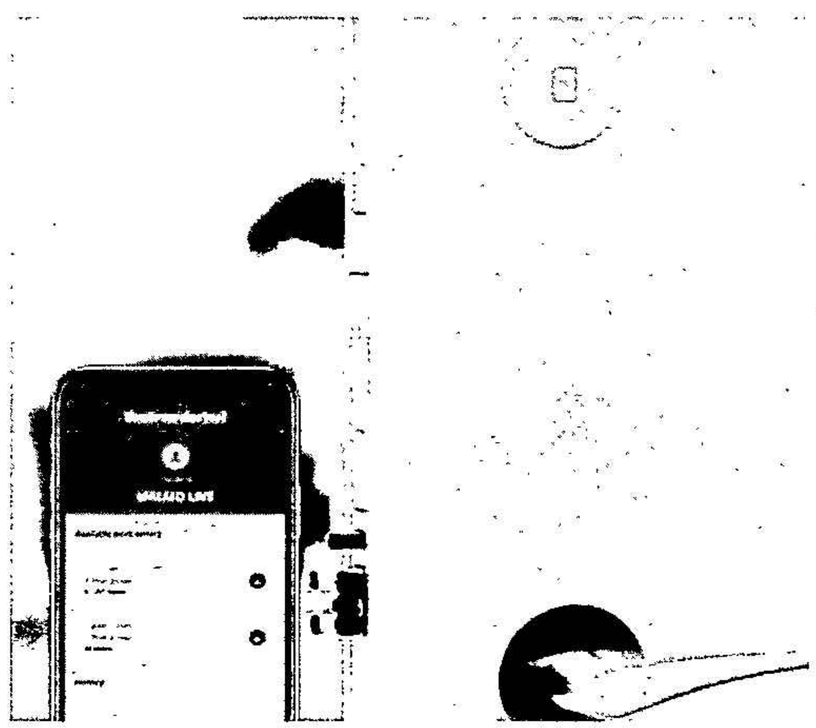
genomsnittlig årlig t
sedan 2020

Serviceförsäljning



16%

genomsnittlig årlig t
sedan 2020



Vostio förbättrar hotellgästernas upplevelse

Vostio är en molnbaserad accesslösning för hotell. Den förbättrar gästupplevelsen med funktioner som nyckell öppning via mobila plånböcker, samtidigt som den hjälper hotellen att förutse kostnader och skydda data. I vår försäljning av Vostio övergår vi från traditionella intäktskällor till en modell med prenumerationsbasera tjänster. Därmed moderniserar vi vårt serviceerbjudanc och skapar tillväxtmöjligheter, eftersom vi kan uppgradera vår globala installerade bas från "on-premise" till molnbaserade system.

202505301268



Produktionstekni-kern Daniel Ukązu bygger ett skåp på vår Traka-fabrik i Olney, Storbritannien.

Generera mer återkommande intäkter

Övergången till digitala produkter och tjänster, i kombination med vår stora installerade bas, skapar stora möjligheter till återkommande intäktsflöden. Genom att utöka vårt erbjudande med nya, innovativa produkter och lösningar som är smidiga att ansluta till våra befintliga system, kan vi få fler kunder att uppgradera sina installationer. Integrationen av SaaS-lösningar ökar denna potential ytterligare. Vi utvecklar kompletta lösningar som är smidiga att integrera i en prenumerationsbaserad modell. Här ingår samordnade insatser för att öka satsningarna på utbildningsprogram, försäljning, prissättning och marknadsföring, men även investeringar i infrastruktur, verktyg och processer för att främja och upprätthålla tillväxten. Med hjälp av uppkopplade plattformar och molnbaserade lösningar kan vi skapa kontinuerligt värde för kunder och slutanvändare.

För att öka de återkommande intäkterna från våra serviceavtal utvecklar vi produkter och lösningar anpassade för specifika kundsegment. Vi tillämpar värdebaserad prissättning och utökar vårt serviceerbjudande inom IoT och uppkopplad teknik för att öka försäljningen. Genom att säkerställa upptid och ökad livslängd för våra produkter skapar vi betydande mervärde för kunderna. Detta är inte bara positivt för försäljningen och lönsamheten, utan ökar dessutom vår kundlojalitet och hållbarhet.

Tillväxtmarknader

Tillväxtmarknader erbjuder en betydande tillväxtpotential. Försäljningen på dessa marknader, som utgör cirka 13% av vår totala försäljning, har haft en genomsnittlig årlig tillväxt på ungefär 10% per år de senaste tio åren, med undantag för Kina.

Vår strategi är att hitta lämpliga förvärv för att kunna etablera oss på en ny marknad samt lansera produkter och lösningar anpassade efter lokala behov och krav.

Vi fortsätter att investera i våra medarbetare för att öka vår lokala närvaro och kunskap. Vi öppnar till exempel lokala monterings- och produktionsanläggningar för att bättre tillgodose lokala behov, specificerar produkter från flera olika divisioner för att kunna erbjuda kunderna helhetslösningar samt inrättar lokala installations- och serviceteam.

Försäljningen i tillväxtländer ökade valutajusterat med 10% under 2024, med undantag för Kina.

Priseffektivitet

Vår prisstrategi återspeglar vår ledande position på många marknader, med fokus på satsningar inom områden som innovation och kundnöjdhet. Vi har en decentraliserad organisation med närhet till våra lokala marknader, för att säkerställa konkurrensfördelar och samtidigt uppfylla kundernas skiftande behov. Vi övervakar kontinuerligt vår prisstrategi, för att se till att den ligger i linje med våra strategiska målsättningar och skapar mervärde för kunder och aktieägare.

Våra priser fastställs utifrån en förståelse för vad kunderna värdesätter mest, vilket bidrar till ökad kundnöjdhet och lönsamhet. Vi använder således en värdebaserad strategi för prissättning, för att säkerställa att våra priser återspeglar de unika fördelar och den höga kvalitet som förknippas med våra produkter och lösningar.

Fortsätta med framgångsrika förvärv

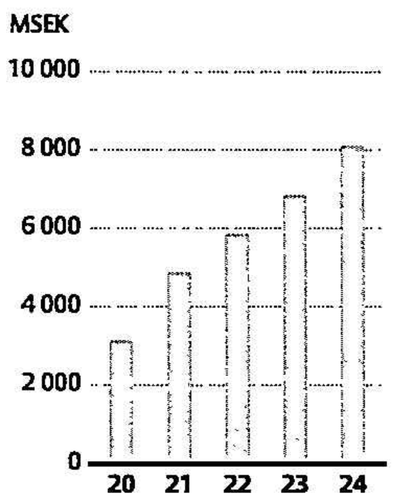
Sedan ASSA ABLOY bildades 1994 har vi genomfört nästan 400 förvärv över hela världen. I många fall utgörs förvärven av ledande accessleverantörer på sina respektive marknader med väletablerade kundbaser, marknadskanaler och varumärken. Vårt mål är att realisera synergier, samtidigt som verksamheterna växer och ökar sin lönsamhet. Varje förvärv faller inom ett av följande fyra områden och har tydligt definierade investeringskriterier:

- Utöka kärnverksamheten – för att expandera geografiskt eller få tillgång till en installerad bas på en befintlig marknad
- Utvidga kärnverksamheten – genom att hitta lämpliga närliggande segment eller utöka vårt erbjudande för att maximera kundrelevansen
- Få tillgång till ny teknik – för att komplettera vårt erbjudande och etablera oss inom nya marknadssegment
- Utöka vår service- och distributionsverksamhet – för att öka vår närvaro i den direkta kanalen och på eftermarknaden

Vår välstrukturerade strategi säkerställer en smidig process, från identifiering av potentiella förvärv till integrering och uppföljning. En viktig del är vår decentraliserade affärsmodell, där varje division har sitt eget förvärvsteam för att möjliggöra flera parallella p ser och utnyttja sin goda lokalkännedom. Dessu har vi standardiserade förfaranden för flexibelt c effektivt beslutsfattande. Tack vare tydliga kriter för bolagens särdrag och finansiella situation sat solida integrationsplaner kan vi skapa starka syn Eftersom vi vet hur viktiga medarbetarna är prio vi frågor som kultur och kompetens för att säker en lyckad integration. Våra förvärvade bolag har rerat betydande värde efter att de har integrerat

Under 2024 genomförde vi 26 förvärv, vilket g cirka 8 miljarder SEK i ökad försäljning. Med öve identifierade potentiella förvärv världen över oc solid finansiell ställning med stark balansräkning väl positionerade för att fortsätta vår framgångs förvärvsresa.

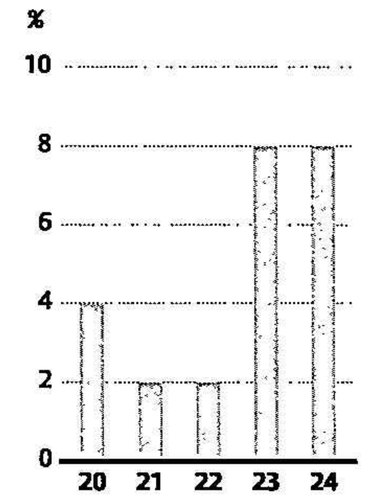
Prenumerationsbaserad försäljning



27%

genomsnittlig årlig t sedan 2020

Förvärvad tillväxt



SEK 2 mdr

förvärvad försäljn sedan 2020

Förutsättningar för tillväxt

För att öka vår lönsamma tillväxt genom drivkrafterna fokuserar vi på tre förutsättningar för tillväxt över hela organisationen. Dessa förutsättningar utgör grunden för vår tillväxt, effektivitet och hållbarhet.

Konsolidera verksamheten

Sedan 2006 har vi optimerat vår verksamhet genom att konsolidera och förbättra vår produktionsstruktur och effektivitet i tillverkningen. Vi har lanserat en rad strukturprogram som har resulterat i ackumulerade besparingar på totalt 7,8 miljarder SEK. Under 2024 resulterade våra strukturprogram i effektivitetsbesparingar på 684 MSEK och en nettopersonalminskning på 885 personer.

Normalt sett tillverkar vi strategiska komponenter, som cylindrar, låskistor, dörrstängare och elektromekaniska produkter, på våra egna produktionsanläggningar och köper in övriga komponenter från betrodda externa leverantörer. Vår strategi är att koncentrera sammansättning av produkter på avancerade fabriker nära kunderna, främst på mogna marknader, för att bättre kunna anpassa dem efter lokala behov. Där så är lämpligt investerar vi också i automatisering och robotisering för att förbättra effektiviteten i tillverkningen.

Med våra framtida strukturprogram kommer vi att förbättra vår operationella effektivitet och stärka vår konkurrenskraft ytterligare genom att optimera vår produktionsplattform samt våra lager och kontor. Genom optimering av resurser och tillverkningsstruktur kan ASSA ABLOY öka effektiviteten i verksamheten, förbättra samordningen och minska antalet uppsägningar.

Optimera logistiken

För att öka kostnadseffektiviteten och leveranskedjans motståndskraft samt förbättra leveranstiderna och kundernas upplevelse är det också viktigt att vi optimerar vårt logistiknätverk. Våra globala logistikstrategier är utformade för att främja samarbete mellan de olika regionerna och samtidigt tillgodose behoven inom varje division.

Under 2024 vidareutvecklade vi vår strategi för havstransporter genom att implementera en modell med fler än två samarbetspartners. Med hjälp av ett flexibelt och motståndskraftigt ramverk kan vi därmed säkerställa pålitlighet och kostnadskontroll i leveranskedjan. Själva kärnan i strategin är en samarbetsstruktur bestående av en direkt och två indirekta partners, vilket ger högre flexibilitet, bättre täckning och lägre risk tack vare dual sourcing. Strategin ger insyn och kontroll genom hela leveranskedjan, vilket ökar lagerflödet och optimerar konsolideringen för lägsta möjliga kostnad per kilo. Under 2024 resulterade den här strategin i besparingar på över 100 MSEK. Genom att uppmuntra till internt samarbete uppnår vi maximal effektivitet både vad gäller kostnader och logistik.

> Kostnadseffektivitet är förutsättning för lönsam tillväxt.

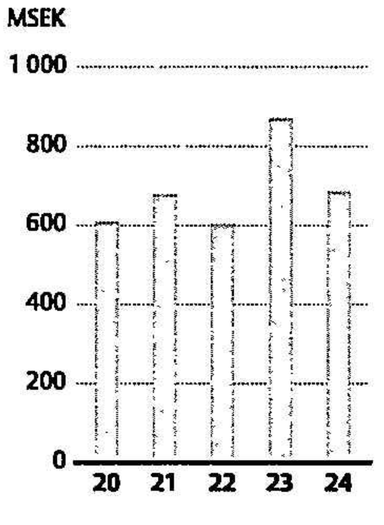
Minska produktkostnaderna

Professionella inköp är en viktig aspekt när det gäller att minska våra produkters kostnader och miljöpåverkan. Vårt globala inköpsarbete säkerställer bästa möjliga kvalitet, konkurrenskraft, leveranstider och kostnadseffektivitet. Vi ser ständigt över vår leverantörsbas och effektiviserar vårt sortiment för att dra nytta av våra stora volymer. Vi använder metoder som upphandlingar, "should cost"-analyser, benchmarking och koncernövergripande avtal för att utvärdera vår konkurrenskraft och optimera våra processer. Vi har till exempel inrättat ett globalt team som har utvecklat en gemensam strategi för halvledare, för att dra nytta av vår storlek och samarbeta effektivt med FoU och därmed säkerställa kontinuitet i leveranskedjan. Eftersom varuinköp utgör en stor del av vår kostnadsbas är detta en viktig faktor för att uppnå kostnadseffektivitet.

Value Analysis och Value Engineering (VA/VE) bidrar till att optimera kostnaderna för våra produkter och komponenter. Value Engineering tillämpas för produkter som ännu inte har lanserats, för att se var man kan sänka kostnaderna eller skapa mervärde utan att kompromissa med kvalitet och funktionalitet. När produkten har lanserats arbetar vi kontinuerligt med Value Analysis för att uppnå ständiga förbättringar. Genom omkonstruktion, standardisering eller optimering av material och minskad avfallsgenerering uppnår vi systematiska kostnadsreduceringar, effektivare resursanvändning och maximal kundnytta.



Årliga besparingar genom strukturprogram



Årliga besparingar gen
strukturprogram 2020

20250530126694

ASSA ABLOY 2028

Vi har satt ambitiösa finansiella mål för att balansera tillväxten med en lönsamhetsnivå som kan generera betydande värde.

Över en konjunkturcykel är målet en försäljningstillväxt på 10% per år, jämnt fördelat mellan organisk tillväxt och tillväxt genom förvärv, med en rörelsemarginal på 16–17%.

De senaste 15 åren har vi haft en genomsnittlig årlig försäljningstillväxt på cirka 9%, trots yttre utmaningar som pandemi, leveransproblem, geopolitisk osäkerhet och krig i Europa. Under samma period hade vi en genomsnittlig justerad rörelsemarginal på nästan 16%.

Vår position som en marknadsledare med en väl beprövad strategi i en bransch med starka tillväxtmöjligheter ger oss goda förutsättningar att nå våra finansiella mål. För att leverera i linje med vår strategi och våra mål ska vi utöka vårt sortiment av elektromekaniska produkter, skaffa oss en större närvaro i tillväxtländer och utveckla vår serviceverksamhet. Dessutom innebär detta att vår andel av återkommande intäkter kommer att öka, tack vare ökad efterfrågan på mobila accesslösningar och andra mjukvarulösningar för accesskontroll. Vi ska också växa genom förvärv som bidrar till ASSA ABLOYs framgångar.

Slutligen, om vi levererar i linje med vår strategi och våra finansiella mål, ska ASSA ABLOYs försäljning uppgå till cirka 220 miljarder SEK under 2028, med ett rörelseresultat på cirka 35 miljarder SEK.

...om vi uppfyller våra finansiella mål

5%
Organisk tillväxt

5%
Tillväxt genom förvärv

16–17%
Rörelsemarginal

Drivkrafter för tillväxt

- Aktivt uppgradera den installerade basen
- Öka försäljningen inom service
- Generera mer återkommande intäkter
- Växa på tillväxtmarknader
- Priseffektivitet
- Fortsätta med framgångsrika förvärv

Förutsättningar för tillväxt

- Konsolidera verksamheten och fokusera på värdeskapande
- Optimera logistiken
- Minska produktkostnaderna

2028

Försäljning på ~220 mdr SE

EBIT på ~35 mdr SEK



”

HID var med oss under hela resan och bidrog inte bara med tekniska lösningar i toppklass, utan även värdefull hjälp

Bättre bankupplevelse inom Erste Group

Erste Group, en av de största bankkoncernerna i Central- och Österuropa, vill erbjuda sina kunder en smidig, säker och digital bankupplevelse. Samtidigt är det viktigt för dem att uppfylla lokala krav på regelefterlevnad i olika länder och bibehålla en konsekvent användarupplevelse i bankplattformen George.

F *Berätta om projektet/utmaningen.*

S – Varje land hade sin egen version av George, och på grund av lokala regler, språkliga skillnader och olika förväntningar på kundservice var det svårt att säkerställa en enhetlig och effektiv autentisering med flera olika leverantörer av autentiseringstjänster.

– Vi behövde en lösning som kunde uppfylla kraven på efterlevnad och tillhandahålla en smidig bankupplevelse för miljontals användare.

F *Hur ser lösningen/produkten ut?*

S – HID Approve, som bygger på HID:s molnbaserade plattform för autentisering, integrerades i George, så att bankappen kunde användas i flera olika länder. Denna lösning ger snabb och säker användarautentisering och transaktionsverifiering via en skalbar molntjänst. Den flexibla plattformen uppfyllde behovet av stark kundverifiering (SCA), med stöd för exempelvis engångskod (OTP) och biometri. Under den gradvisa migreringen samarbetade HID Professional Services med Erste för att säkerställa en smidig övergång.

– Vi valde HID:s lösning för att den är skalbar och uppfyller kraven i PSD 2 (Payment Services Directive Two) och "Open Banking" med dynamisk länkning – en verklig "mobile-first"-strategi. Det var viktigt att kunderna hela tiden kunde logga in och flytta pengar, så vi implementerade lösningen i omgångar för att inte behöva återgå till den tidigare versionen.

F *Varför föll valet på ASSA ABLOY och hur löste vi utmaningarna?*

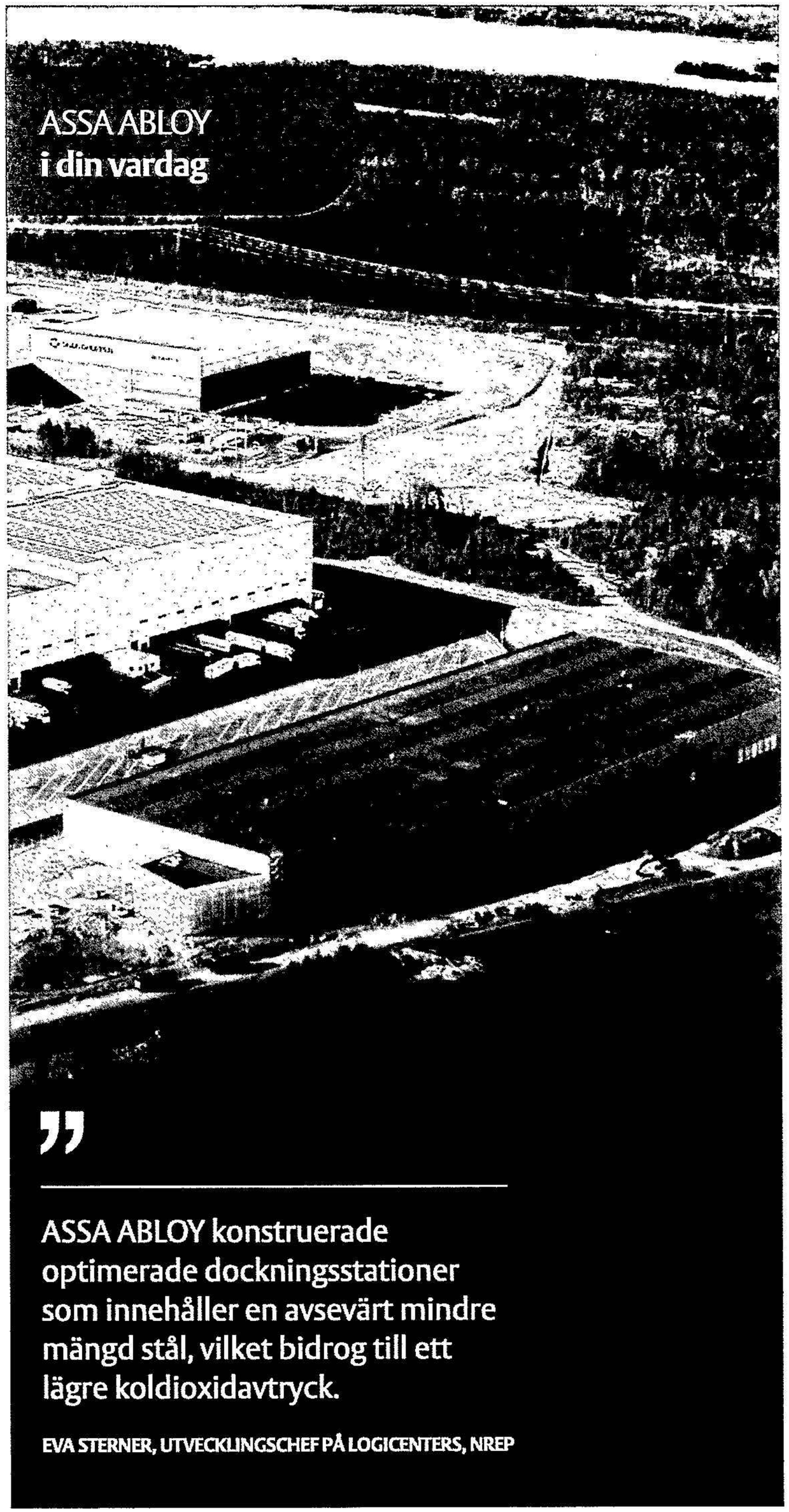
S – Samarbetet med HID var avgörande för att kunna leverera en väldesignad lösning genom hela projektet. HID var med oss under hela resan och bidrog inte bara med tekniska lösningar i toppklass, utan även med värdefull hjälp som gjorde att den digitala övergången till George blev smidig, säker och användarvänlig för alla våra kunder.

PROJEKTFAKTA

Projekt: Erste Group, Central- och Österuro

Produkter och lösnin från ASSA ABLOY:
HID Approve

20250530126695



”

ASSA ABLOY konstruerade optimerade dockningsstationer som innehåller en avsevärt mindre mängd stål, vilket bidrog till ett lägre koldioxidavtryck.

EVA STERNER, UTVECKLINGSCHEF PÅ LOGICENTERS, NREP

BREEAM-certifierad logistikanläggnin med skräddarsydda lösningar som uppfyller hållbarhetsmål

ASSA ABLOY Entrance Systems har levererat skräddarsydda portar och dockningssystem som uppfyller Logicenters ambitiösa hållbarhetsmål till en ny, BREEAM-certifierad logistikanläggning i Bålsta, utanför Stockholm.

F *Berätta om projektet!*

S – Målet var att bygga en 20 000 m² stor BREEAM-certifierad logistikanläggning med minsta möjliga koldioxidavtryck, som uppfyllde traditionella krav på fri takhöjd, golvbärighet, antal dockningsstationer, pelarindelning med mera. Vi har också satsat mycket på arkitektur, biologisk mångfald och välbefinnande hos byggnadens användare.

F *Vilka var era specifika behov?*

S – Den största utmaningen var att hitta produkter som inte bara var certifierade och godkända enligt relevanta standarder, utan dessutom hade genomgått fullskaliga tester. Många leverantörer som erbjuder nya, hållbara alternativ är start-ups med produkter som ännu inte har testats i någon större utsträckning. Därför är det svårt att garantera effektiv och tillförlitlig användning av materialen. Det är anledningen till att vi valde ASSA ABLOY – de kunde erbjuda produkterna som vi behövde.

F *Vilka lösningar valde ni?*

S – Till det här projektet har ASSA ABLOY levererat 17 kompletta dockningsstationer, inklusive last-bryggor, vädertätningar och takskjutportar. Tillsammans med ASSA ABLOY utvecklade vi dessutom lasthus i trä med uppblåsbara väder-tätningar anpassade efter våra specifika behov.

F *Hur har ASSA ABLOY bidragit till era hållbarhetsmål?*

A – ASSA ABLOY konstruerade optimerade dock-ningsstationer som innehåller en avsevärt mindre mängd stål, vilket bidrog till ett lägre koldioxid-avtryck. De fokuserar på att minska koldioxidutsläp-pen från sina lösningar, vilket ligger helt i linje med våra mål och ambitioner. Med deras hjälp har vi hittat rätt balans mellan operationell effektivitet och miljö-mässigt ansvar i det här projektet.

PROJEKTFAKTA

Projekt: Bålsta, Stockholm

Produkter och lösnin från ASSA ABLOY: Lastbryggor, takskjut-portar och lasthus i trä med uppblåsbara vädertätningar.

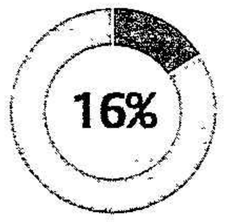
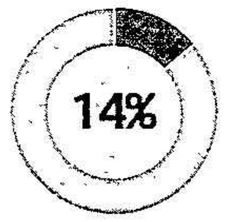
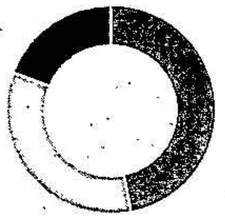
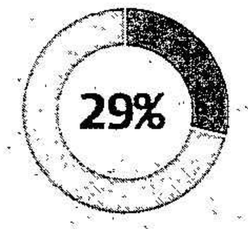
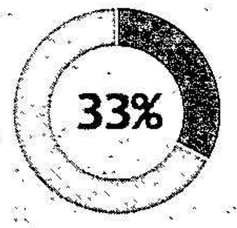
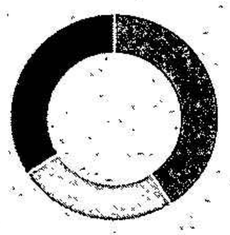
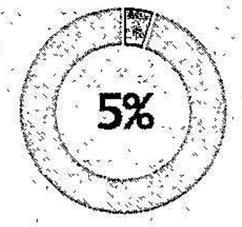
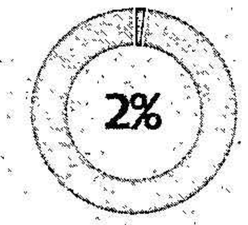
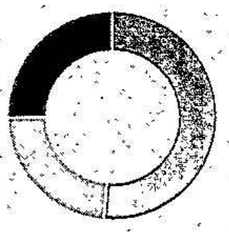
Divisions-översikt

ASSA ABLOY har en decentraliserad organisation, med lokala verksamheter som snabbt kan anpassa sig för att möta utvecklingen på den lokala marknaden. Vår verksamhet är organiserad i tre regionala och två globala divisioner.

2025053012696

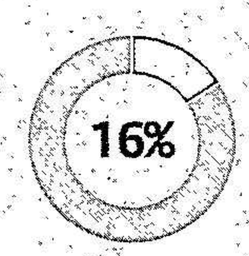
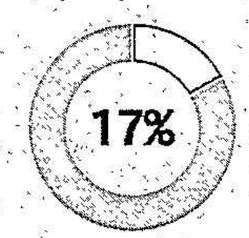
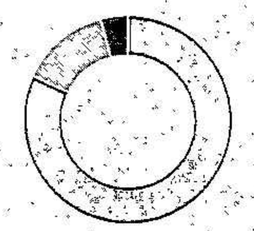
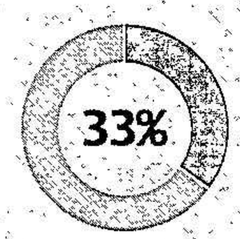
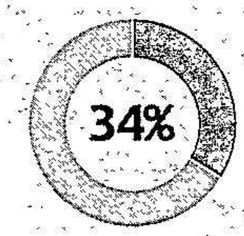
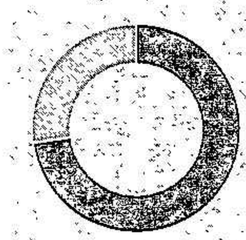
Regionala divisioner

De regionala divisionerna tillverkar och säljer mekaniska och elektromekaniska lås, digitala dörrlås, smarta accesslösningar för bostäder, högsäkerhets- och branddörrar samt beslag anpassade för den lokala marknadens standarder och säkerhetskrav. Av de regionala divisionerna, som står för cirka 50% av koncernens försäljning, är Americas den största divisionen, följt av EMEIA och Asia Pacific.

	Finansiellt i korthet 2024	Andel av omsättningen	Andel av rörelseresultatet	Omsättning per produktgrupp
Opening Solutions EMEIA	◦ Omsättning: 25 098 MSEK (24 831) med 0% organisk tillväxt. ◦ Rörelseresultat (EBIT): 3 552 MSEK (3 388).[1] ◦ Rörelsemarginal: 14,2% (13,6).[1]			 ▩ Mekaniska lås, låssystem och tillbehör, 47% □ Elektromekaniska och elektroniska lås, 34% ■ Säkerhetsdörrar och beslag, 1
Opening Solutions Americas	◦ Omsättning: 44 340 MSEK (38 009) med +2% organisk tillväxt. ◦ Rörelseresultat (EBIT): 8 207 MSEK (7 186).[1] ◦ Rörelsemarginal: 18,5% (18,9).[1]			 ▩ Mekaniska lås, låssystem och tillbehör, 49% □ Elektromekaniska och elektroniska lås, 24% ■ Säkerhetsdörrar och beslag, 2
Opening Solutions Asia Pacific	◦ Omsättning: 9 120 MSEK (10 284) med -6% organisk tillväxt. ◦ Rörelseresultat (EBIT): 619 MSEK (662).[1] ◦ Rörelsemarginal: 6,8% (6,4).[1]			 ▩ Mekaniska lås, låssystem och tillbehör, 57% □ Elektromekaniska och elektroniska lås, 18% ■ Säkerhetsdörrar och beslag, 2

Globala divisioner

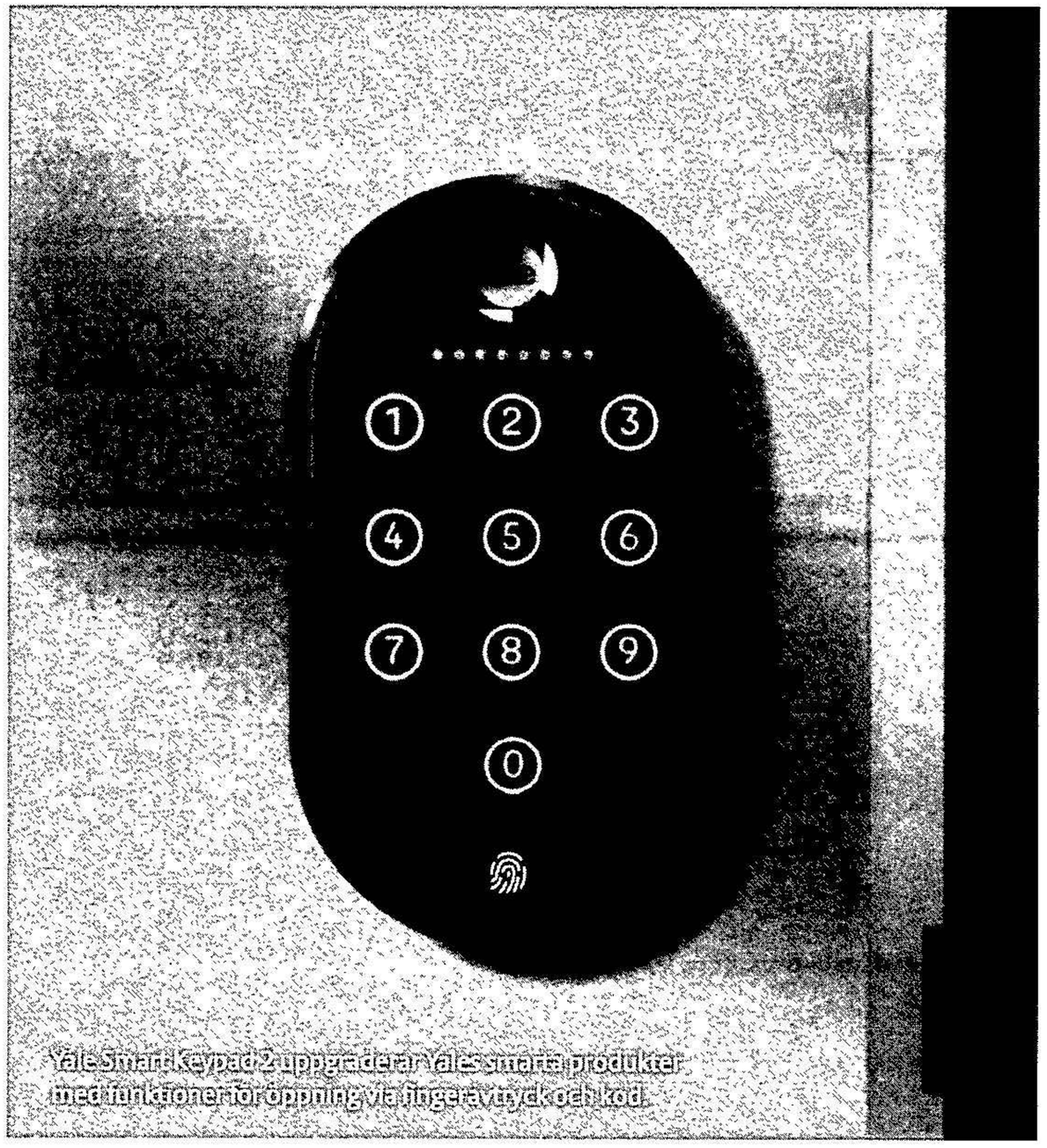
De globala divisionerna tillverkar och säljer accesslösningar, identifieringsprodukter och entréautomatik på den globala marknaden. Global Technologies står för cirka 16% av koncernens försäljning och Entrance Systems för cirka 33%.

	Finansiellt i korthet 2024	Andel av omsättningen	Andel av rörelseresultatet	Omsättning per produktgrupp
Global Technologies	◦ Omsättning: 24 179 MSEK (23 099) med -2% organisk tillväxt. ◦ Rörelseresultat (EBIT): 4 224 MSEK (3 996).[1] ◦ Rörelsemarginal: 17,5% (17,3).[1]			 □ Accesslösningar, 79% □ Hotellås, 17% ■ Service, 4%
Entrance Systems	◦ Omsättning: 49 451 MSEK (46 665) med -1% organisk tillväxt. ◦ Rörelseresultat (EBIT): 8 493 MSEK (7 807).[1] ◦ Rörelsemarginal: 17,2% (16,7).[1]			 ▩ Produkter, 71% □ Service, 29%

[1] Exklusive jämförelsestörand

Opening Solutions EMEIA

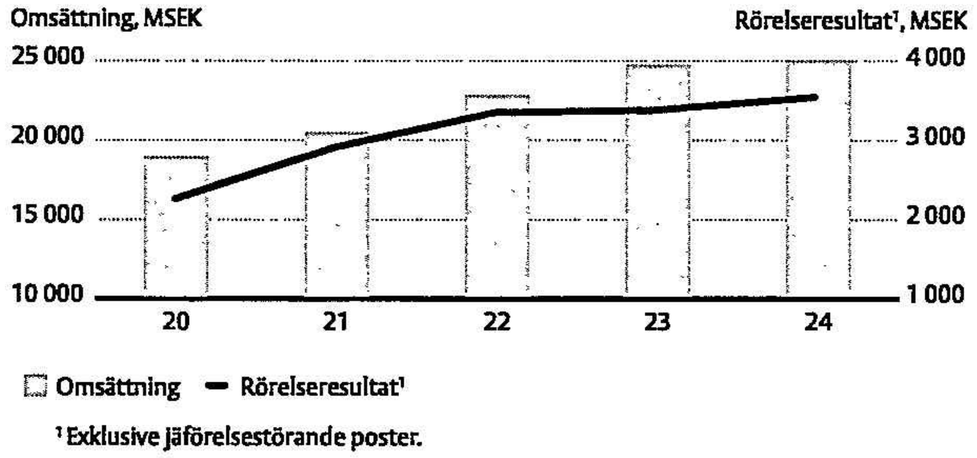
Övergången till elektromekaniska och digitala lösningar går allt snabbare



Yale Smart Keypad 2 uppgraderar Yales smarta produkter med funktioner för öppning via fingeravtryck och kod.

”

Med hjälp av prisstyrning, strukturprogram och ett starkt kostnadsfokus lyckades vi förbättra rörelsemarginalen med 60 baspunkter till 14,2%.



¹ Exklusive jäförelsestörande poster.

Finansiell utveckling

EMEIA avslutade 2024 med en stabil organisk utveckling och har successivt återhämtat sig efter en svag start på året till följd av låg aktivitet i bostadssegmentet. Försäljningstillväxten i Centraleuropa var god, driven av stark tillväxt i Östeuropa, samtidigt som Mellanöstern/Indien/Afrika och Norden uppvisade en stabil tillväxt. Utvecklingen i Sydeuropa var stabil, medan Storbritannien och Irland upplevde en minskad försäljning till följd av svag efterfrågan på bostadsmarknaden. Den förvärvade tillväxten uppgick till 1%. Tack vare prisstyrning, strukturprogram och ett starkt kostnadsfokus lyckades EMEIA förbättra rörelseresultatet med 5%, med en motsvarande rörelsemarginal på 14,2% (13,6). Kassaflödet var 3 872 MSEK med en kassakonvertering på 109%. Vi har fortsatt att investera i forskning och utveckling, eftersom detta är en förutsättning för framtida tillväxt och bidrar till att upprätthålla våra konkurrensfördelar. Nya produkter som lanserats under de senaste tre åren stod för 23% av försäljningen.

Förvärv

Två förvärv genomfördes under 2024. Vi förvärvade Amecor, en sydafrikansk tillverkare av kommunikationsutrustning för larmtjänster, och Roger, en polsk tillverkare av accesskontrollsystem och relaterad hårdvara.

Översikt EMEIA

- Divisionens huvudkontor ligger i Woking, Storbritannien.
- EMEIA är uppdelat i fem marknadsregioner: Norden (Skandinavien och Finland); Centraleuropa (Tyskland, Österrike, Schweiz, Benelux och Östeuropa); Storbritannien/Irland; Sydeuropa (Frankrike, Spanien, Portugal, Italie och Grekland) och MEIAI (Mellanöstern, Afrika Indien och Israel).
- Exempel på produkter är mekaniska och elektromekaniska lås, beslag och säkerhetsdörrar, anpassade efter standarder och krav på de lokala marknaderna.
- Produkter för det kommersiella segmentet och bostadssegmentet säljs under varumärke ASSA ABLOY och associerade varumärken såsom Yale, ABLOY, Vachette och TESA.
- EMEIA har en ledande marknadsposition i Europa, Mellanöstern, Indien och Afrika.
- EMEIA har cirka 12 200 anställda.

Andel av försäljningen, kommersiella/institutionella segmentet resp. bostadssegmentet



20250530126 97

Strategiska prioriteringar

Den pågående övergången från mekaniska till elektromekaniska och digitala lösningar går allt snabbare på olika slutmarknader i hela EMEIA-regionen. Detta, i kombination med vår stora installerade bas, gör att vi kan erbjuda ännu smidigare lösningar och öka vår lönsamma tillväxt ytterligare. För att möta efterfrågan på energisnåla lösningar har vi fokuserat på avancerad teknik som energiutvinning och energistyrning för att eliminera behovet av batterier eller förlänga batteritiden.

Återkommande intäkter är fortsatt en viktig strategisk fråga, i och med övergången till elektromekaniska lösningar. Vi har utökat vårt erbjudande över hela EMEIA med en mängd olika prenumerationsbaserade modeller. Vi erbjuder årliga service- och underhållsavtal som ger kunderna ökad trygghet.

Vi har fortsatt växa på tillväxtmarknader. I Mellanöstern har vi samarbetat över divisionsgränserna på regionens nya, toppmoderna huvudkontor, för att erbjuda kunderna ett komplett sortiment av ASSA ABLOY-produkter, vilket har resulterat i många nya projekt – särskilt på marknaden för flerbostadshus.

Höjdpunkter

Marknadsaktiviteter

- Deltagande på många högprofilerade mässor i EMEIA, såsom BAU 2024 i Tyskland
- Över 1 miljon Yale Doorman smarta dörrlås sålda i Norden sedan lanseringen 2011
- Fortsatt utveckling av produktmixen för att utnyttja möjligheterna med digitala och molnbaserade lösningar

Kostnader

- Inflationen på materialpriser har resulterat i fortsatt svåra marknadsförhållanden, vilket vi har hanterat genom samordnade upphandlingar där vi utnyttjar vår stora leverantörsbas, prisstyrning och accelererad Value Engineering
- Utveckling av ett nätverk av distributionscenter över hela Europa för att förbättra vår effektivitet och service genom hela leveranskedjan

Innovation

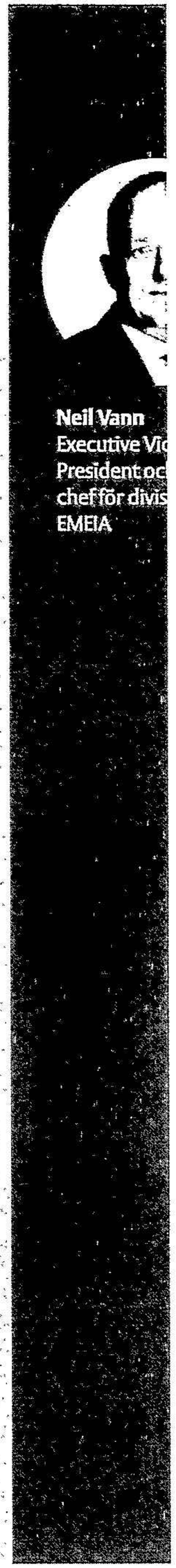
Vi har fortsatt utveckla produktmixen för att utnyttja möjligheterna med digitala och molnbaserade lösningar. Vi lanserade 43 nya produkter, till exempel:

- Yale Linus L2 Smart Lock, Smart Keypad 2 med fingeravtrycksläsning och en mängd nya produkter för smarta bostäder som är kompatibla med Yale Smart Ecosystem
- En ny elektromagnetisk dörr som säkrar konfidentiella uppgifter samt militär-, regerings- och ambassadbyggnader
- Produktfamiljen Aperio har utökats med ett serverskåpslås

Hållbarhet

- Lansering av 13 nya miljövarudeklarationer, vilket bekräftar vårt engagemang för insyn och hållbarhet samt hjälper kunderna att få högre poäng i miljöcertifieringar som BREEAM och LEED
- Installation av solcellsanläggningar i flera länder, vilket innebär att 82% av 2024 års elförbrukning kom från förnybara källor
- Energiöversyn på två strategiska anläggningar i Frankrike, vilket bidrog till en total energibesparing på 370 ton koldioxid och cirka 2 100 MWh

Kommentar från divisionschefen



Neil Vann
Executive Vi
President oc
chef för divis
EMEIA

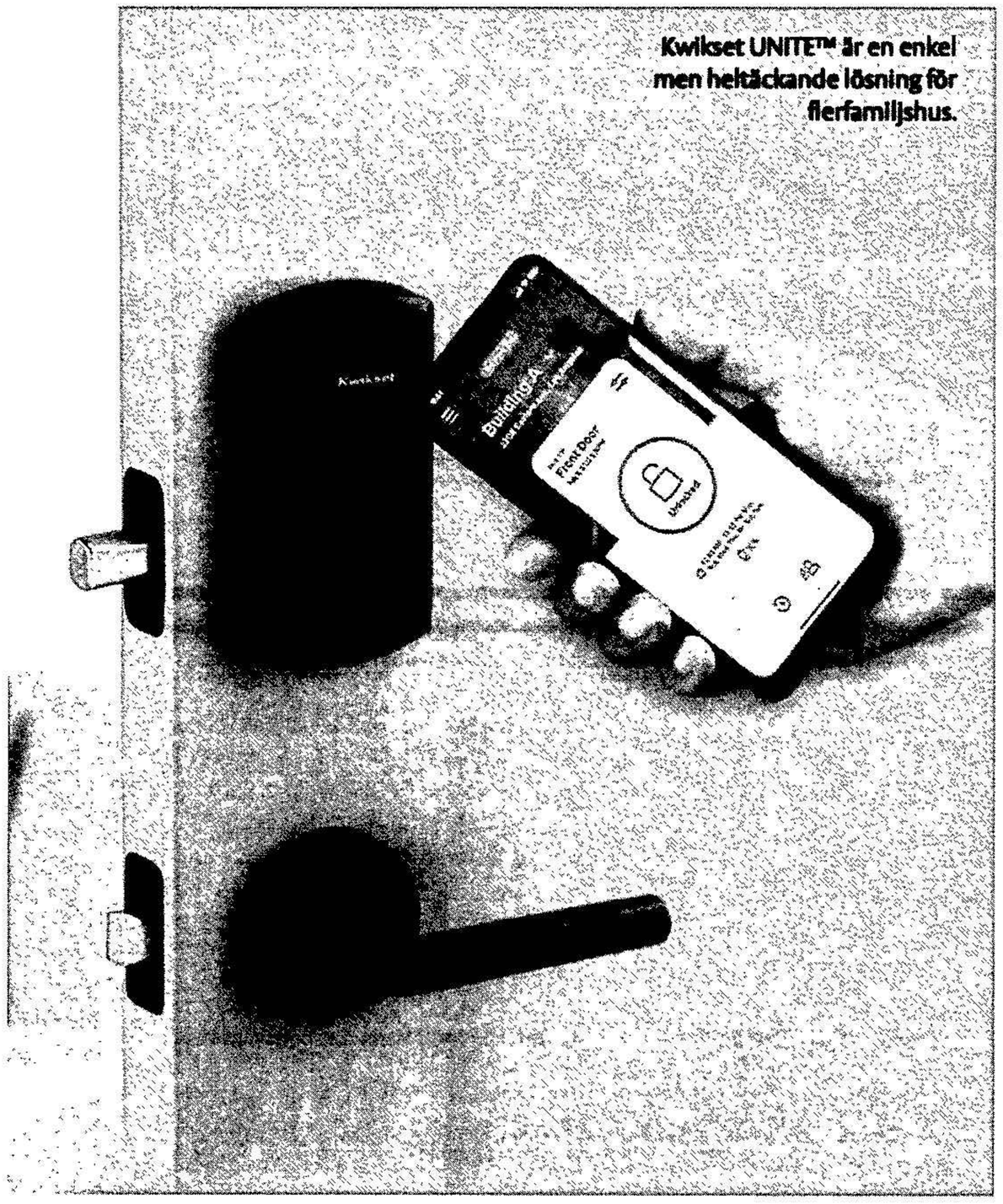
Vad har ni fokuserat mest på under 2024?
– Vi har fortsatt att hantera det tuffa ekonomiska läget, framför allt inom bostadssegmentet där hög inflation och höga räntor har haft stor inverkan på både nybyggnation och renovering. Digitaliseringen har fortsatt, i och med övergången från mekaniska till digitala lösningar på såväl den kommersiella marknaden som bostadsmarknaden. Vårt fokus på helhetslösningar och kompletta accessystem som kopplar samman alla delar av dörrmiljön driver på tillväxten och gör att vi kan erbjuda kunderna bästa möjliga lösningar. Genom att tillhandahålla miljövarudeklarationer ökar vi chanserna att vinna upphandlingar, eftersom branschens strävan mot avkarbonisering leder till en ökad efterfrågan på miljöcertifieringar.

Vilka är EMEIAs viktigaste prioriteringar för att öka den lönsamma tillväxten?
– Vår första prioritering är den mekaniska kärnverksamheten, med fokus på produkter som cylinderplattformar, låshus och tätningar. Vår andra prioritering är att dra nytta av digitaliseringen inom bostadssektorn, till exempel genom att fokusera på Yale Smart Security Ecosystem. Vi strävar hela tiden efter att utöka vårt accesserbjudande, inklusive digitala och elektromekaniska lösningar, för att ta hem viktiga projekt på den kommersiella marknaden. Att hålla oss nära kunderna är fortsatt en prioriterad fråga. Vi uppnår detta genom våra affärsområden, som arbetar för att skapa goda relationer och ökad kundnöjdhet med hjälp av tydliga, samordnade produktstrategier.

Var befinner ni er i övergången från mekaniska till elektromekaniska lösningar och hur gör ni för att påskynda utvecklingen?
– Vårt sortiment är mer sammankopplat än någonsin och vi hjälper kunderna att digitalisera och framtidssäkra sina byggnader med en mängd olika accesslösningar, men vi befinner oss fortfarande i ett tidigt skede av övergången från mekaniska till elektromekaniska produkter och lösningar. Vår lösningsorienterade strategi kopplar samman vårt sortiment och underlättar kundernas val, vilket har resulterat i hög användningsgrad i Norden och Centraleuropa.

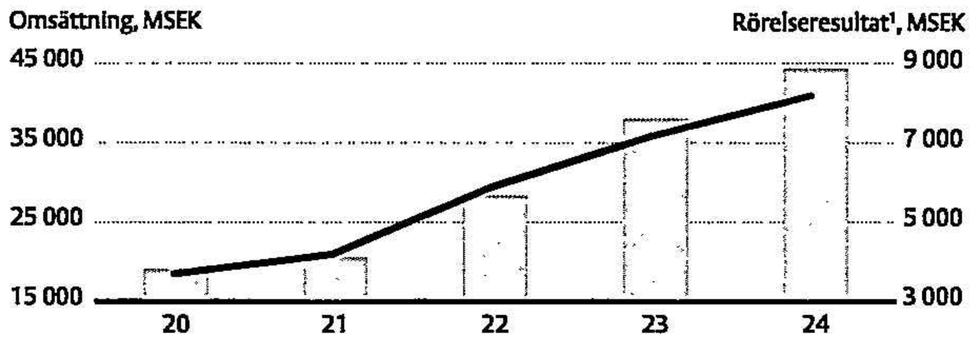
För några år sedan förvärvade ni Arran Isle, ert största förvärv på över 20 år. Hur har integrationen gått?
– Arran Isle är en ledande tillverkare av dekorativa och funktionella dörr- och fönsterbeslag, med spännande produkter som kompletterar vårt sortiment på ett bra sätt. De har en utmärkt marknadsstrategi och är kända för sin höga servicenivå, vilket är en viktig faktor för vår OEM-kanal. Integrationen har gått enligt plan och det är fantastiskt att se hur kollegor från både Arran Isle och ASSA ABLOY Storbritannien/Irland samarbetar för att öka både tillväxten och effektiviteten.

Opening Solutions Americas
Integreringen av HHI fortskrider



”

Vi ser fortsatt stora tillväxtmöjligheter inom elektromekaniska produkter och lösningar, både på bostadsmarknaden och den kommersiella marknaden.



¹ Exklusive jäförelsestörande poster.

Finansiell utveckling

Americas hade en god försäljningsutveckling på 2%, främst drivet av stark tillväxt i Latinamerika. Tillväxten var stabil inom North America Residential segmentet och god inom North America Non-Residential segmentet. Efter en nedgång under föregående år har aktiviteten på bostadsmarknaden stabiliserats under året och delvis ökat, medan övriga marknader har haft en positiv utveckling. Rörelseresultatet, exklusive jämförelsestörande poster, ökade med 14% och rörelsemarginalen var 18,5%. Kassaflödet var 7 581 MSEK med en kassakonvertering på 92%. Nya produkter som lanserats under de senaste tre åren stod för 25% av försäljningen.

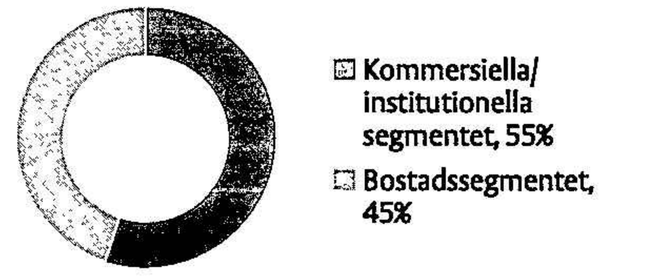
Förvärv

Under året genomfördes fem förvärv. Vi förvärvade Wesko Locks, en kanadensisk tillverkare och leverantör av elektroniska lås och speciallås; Cole Kepro, en ledande amerikansk leverantör av spelautomater, terminaler, postlådor och förvaringsskåp; Level Lock, en amerikansk leverantör av tekniklösningar; Premier Steel Doors and Frames, en amerikansk tillverkare av ihåliga metalldörrar och karmar, dörrsystem i metall och aluminiumfönster; och Norshield Security Products, en amerikansk tillverkare av högsäkerhetsdörrar och karmar.

Översikt Americas

- Divisionens huvudkontor ligger i New Haven, Connecticut, USA.
- Americas är uppdelat i tre affärssegment: Nor America Non-Residential, North America Residential och Latin America.
- Exempel på produkter är mekaniska och elektromekaniska lås, beslag, säkerhetsskåp, accesskontroll, säkerhetsdörrar och VVS-utrustning.
- Americas har en stark varumärkesportfölj med starkt associerade och associerade varumärken. I Nordamerika har vi starka varumärken i bostadssegmentet såsom Kwiks Baldwin och Weiser. I det kommersiella segmentet har vi starka varumärken såsom Sargent, Curries och NortonRixson. Vi använd starka lokala varumärken i Sydamerika, såsom Papaiz, Odis, Philips och Yale.
- Americas har en ledande marknadsposition i USA, Kanada, Mexiko och Sydamerika.
- Americas har cirka 17 900 anställda.

Andel av försäljningen, kommersiella/institutionella segmentet resp. bostadssegmentet



Strategiska prioriteringar

Vi har fortsatt att stärka vår kärnverksamhet, expandera till nya marknader och utveckla vår teknikportfölj med ett kontinuerligt flöde av förvärv. Under året genomförde vi fem förvärv som reflekterar vår strategiska ambition att växa kärnverksamhet på mogna marknader och samtidigt öka vår närvaro i angränsande marknader.

För att ytterligare differentiera vårt produkterbjudande kommer vi närmare våra kunder, både på bostadsmarknaden och den kommersiella marknaden. I Orlando har vi öppnat ett nytt servicecenter för dörrar, som servar kunder i sydvästra USA, och i San Francisco Bay Area har vi öppnat en ny FlashShip-anläggning för att kunna erbjuda snabba leveranser till vår allt större kundkrets på den amerikanska västkusten.

Vi har utökat vårt digitala utbud med lösningar som Centrios, en "mobile-first"-plattform för småföretag som via en app erbjuder olika abonnemang beroende på slutanvändarnas behov. Vi har också lanserat Kwikset UNITE™, en smart, mobilkompatibel plattform för smidig accesskontroll i flerfamiljshus i Nordamerika.

Höjdpunkter

Marknadsaktiviteter
- Control iD har utökat sitt erbjudande inom biometri och ansiktsigenkänning över hela Latinamerika
- På GSX 2024 i Orlando visade vi upp en ny lösning som gör det möjligt för robothunden Spot från Boston Dynamics att låsa upp och öppna automatiska dörrar med accesskontroll
- Vi fortsatte vår geografiska expansion i Latinamerika genom att öppna två nya lager för att förbättra servicenivåerna i regionen

Kostnader
- Vi har realiserat flera synergier kopplade till HHI-förvärvet
- Fortsatt fokus på kostnadseffektivitet genom målinriktade satsningar på Lean, Kaizen och Value Analysis/Value Engineering
- Dual sourcing och leverantörsförhandlingar har genererat stora besparingar
- Flera bolag har gjort satsningar för att optimera logistiken och leveranskedjan
- Besparingsinitiativ inom områden som robotisering, automatisering, kvalitetsförbättring och Smart Factory

Innovation
Under året har vi samarbetat med University of Connecticut för att minska koldioxidavtrycket inom dörrtillverkning och utveckla hållbara material till nya produkter. Dessutom lanserade vi 265 nya produkter, inklusive:
- Läsaren Control iD UHF för portar och den biometriska läsaren iDFace
- Nya elektromekaniska lås med EcoFlex-teknik från Corbin Russwin och Sargent
- Norton Rixson energisnåla dörröppnare/-stängare i 4500- och 5200-serien
- De nya designtryckena Grammercy, Briarcrest och Nashville från Baldwin

Hållbarhet
Vi fortsätter att satsa på hållbarhet, med flera initiativ över hela divisionen för att minska vårt koldioxidavtryck och vår vattenintensitet samt implementera olika säkerhetsåtgärder, såsom:
- Vattencirkulationssystem på olika fabriker som har bidragit till avsevärt lägre vattenförbrukning
- Förbättringar i form av luftkompressorer, värmeaggregat och galvaniseringsprocesser för att minska utsläppen
- Säkerhetsåtgärder på flera fabriker för att aktivt förebygga olyckstillbud

Kommentar från divisionschefen



Lucas Bosell
Executive Vi
President oc
chef för divis
Americas

Vad har ni fokuserat mest på under 2024?
– Integrationen av HHI i det nordamerikanska Residential-segmentet är alltjämt ett viktigt fokusområde för division Americas, och erfarenheterna är fortsatt positiva. Vi har också betonat vikten av att marknadsföra nya produkter över hela divisionen, för att se till att våra kunder får ta del av innovationerna så snabbt som möjligt. Som ett led i detta arbete fokuserar vi på att öka vår närvaro för att komma närmare kunderna.

Vilka är era viktigaste prioriteringar för att öka den lönsamma tillväxten?
– Operationell effektivitet har alltid varit en framgångsfaktor för oss inom division Americas. Vi har fortfarande ett starkt fokus på att upprätthålla stabil logistik, effektiv hantering av leveranskedjan och korta leveranstider för våra kunder. Utöver detta har vi tre huvudsakliga prioriteringar för att öka tillväxten: för bostadsmarknaden behöver vi fortsätta investera i vår operativa verksamhet och vår leveranskedja samt lansera innovativa produkter för den amerikanska och kanadensiska marknaden. I Latinamerika är vår främsta prioritering att växa inom det kommersiella segmentet och inom accesskontrollmarknaden. Här är det viktigt med snabba leveranser, så vi fortsätter att fokusera på vår lokala närvaro. Slutligen, i det kommersiella segmentet är vi fortsatt fokuserade på att växa den elektromekaniska verksamhet och hjälpa kunderna att ta steget från mekaniska till digitala lösningar.

Var befinner ni er i övergången från mekaniska till elektromekaniska lösningar och hur gör ni för att påskynda utvecklingen?
– Övergången från traditionella mekaniska låssystem till elektromekaniska produkter går helt enligt planerna. Vi ser fortsatt stora tillväxtmöjligheter inom elektromekaniska produkter och lösningar, både på bostadsmarknaden och den kommersiella marknaden. För att underlätta övergången fokuserar vi på att utöka vårt sortiment med elektromekaniska produkter i olika prisklasser och med olika funktioner. Förvärvet av Level Lock ger oss dessutom möjlighet att snabbare lansera produkter med ny teknik och förstklassig design från flera olika varumärken och inom flera olika marknadssegment.

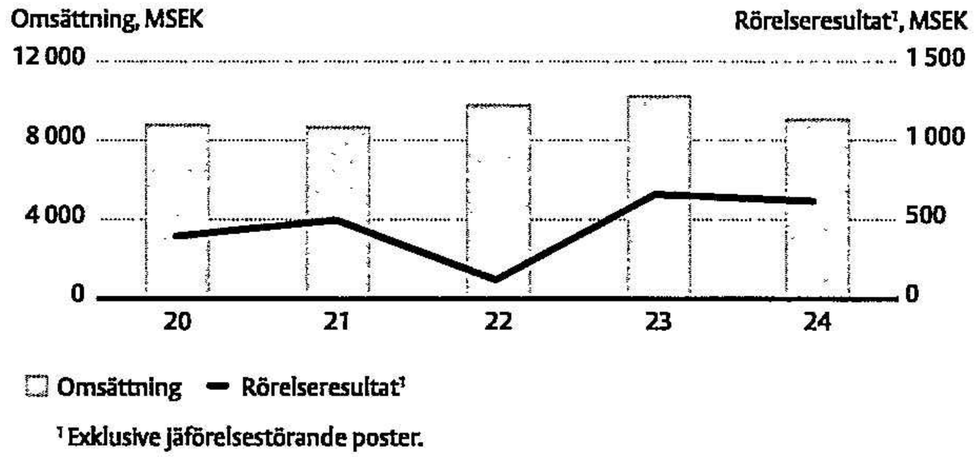
Vilka synergier har skapats i och med 2023 års förvärv av HHI och vilka är de viktigaste prioriteringarna under de närmaste åren?
– Förvärvet av HHI är det största i ASSA ABLOYs historia och integrationen går mycket bra. Vi delar samma värderingar, vilket har varit oerhört positivt för integrationsprocessen. De har medverkat i många av våra divisionsprogram och vi ser goda tillväxtmöjligheter när det gäller flerfamiljshus, specificering och tekniskt samarbete mellan olika segment. På kostnadssidan gör vi stora besparingar inom områden som råvaror, kontorskonsolidering, inköp av komponenter och transporter.

Opening Solutions Asia Pacific

Förbättrad marginal trots mycket svag efterfrågan i Kina



Det nya smarta låset Yale Unity lanserades i Australien under året.



¹ Exklusive jäförelsestörande poster.

”

En viktig prioritering är att växa kärnverksamheten, för att uppfylla de ständigt förändrade lagstiftningskraven och kundernas behov av hållbara lösningar.

Finansiell utveckling

Under 2024 minskade den organiska försäljningen i Asia Pacific med 6%, på grund av fortsatt mycket svaga marknadsförhållanden på den kinesiska byggmarknaden samt låg efterfrågan på bostadsmarknaden i Sydkorea och Australien/Nya Zeeland. Sydostasien hade en stabil tillväxt, men redovisade en negativ försäljningsutveckling under det andra halvåret 2024 till följd av höga jämförelsesiffror från föregående år.

Trots minskad försäljning lyckades Asia Pacific förbättra rörelsemarginalen med 40 baspunkter till 6,8% och rörelseresultatet landade på 619 MSEK (662). Kassaflödet var 997 MSEK (1 213) med en kassakonvertering på 161%. Nya produkter som lanserats under de senaste tre åren stod för 27% av försäljningen.

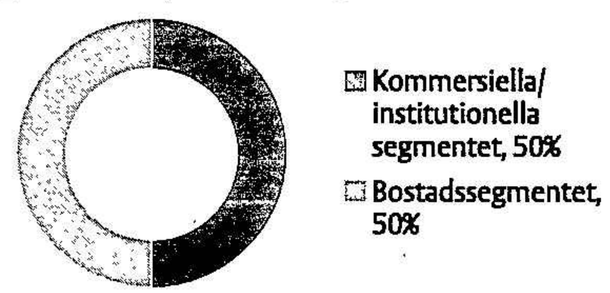
Förvärv

Under året genomfördes inga förvärv.

Översikt Asia Pacific

- Divisionen är organiserad i två affärsenheter: Greater China & South East Asia och Pacific & North East Asia. Den försäljningsmässigt störs marknaden är Kina, följt av Australien och Sydkorea.
- Den lokala organisationen i Kina är uppdelad per marknadssegment och övriga regioner i Asien och Oceanien per marknadssegment eller region/land.
- Exempel på produkter är mekaniska och elektromekaniska lås, beslag och säkerhetsdörrar, anpassade efter standarder och krav på de lokala marknaderna.
- ASSA ABLOY är huvudvarumärke för den kommersiella marknaden. Produkter för bostadssegmentet säljs under ett flertal starka lokala och globala varumärken såsom Yale, PanPan, Gateman och Lockwood.
- Asia Pacific har en ledande position i Australie och Nya Zeeland samt vissa asiatiska länder.
- Asia Pacific har cirka 6 800 anställda.

Andel av försäljningen, kommersiella/institutionella segmentet resp. bostadssegmentet



20250530126999

Strategiska prioriteringar

Övergången till elektromekaniska och digitala lösningar är en viktig tillväxtfaktor, och vi har utökat vårt produkterbjudande och vår supportverksamhet för att möta den allt snabbare utvecklingen. Vi har till exempel lanserat en särskild kundportal för våra Aperio-återförsäljare, för att det ska bli enklare och mer attraktivt att välja våra produkter.

Vi fokuserar också på att växa kärnverksamheten genom specificering, och många av våra basprodukter för mekaniska och elektromekaniska lås samt smarta bostäder väljs till stora projekt som Olympic Park Foreon, Sydkoreas hittills största lägenhetskomplex.

Under året har vi bland annat fokuserat på segment som datacenters i tillväxtländer och kollektivtrafik i Kina. Dessutom har vi etablerat oss på den kinesiska marknaden för nya energifordon, för att kapitalisera på utvecklingen inom branschen.

Vi har också öppnat en fabrik för dörrstängare i Vietnam, vilket ökar vår produktionskapacitet och vår strategiska närvaro i regionen.

Höjdpunkter

Marknadsaktiviteter
- Omstrukturering av försäljnings- och marknadsorganisationen som en del av integreringen av Fenestration, för att utnyttja möjligheterna med ett gemensamt produktsortiment
- Ökad varumärkeskännedom och Yale-försäljning genom interaktiva terminaler, live-demos och reklam för Yale Home-appen i välbesökta köpcentrum, dialoger med återförsäljare och influencerdrivna kampanjer på sociala medier
- Införande av strikt priskontroll med bland annat ett nytt prissättningsverktyg i Oceanien

Kostnader
- Kostnadsbesparingar genom Value Analysis/Value Engineering i form av ny produktdesign, materialersättning, ökat kapacitetsutnyttjande, förbättrat emballage och satsningar på minskade koldioxidutsläpp
- Fortsatt konsolidering av kontor i alla divisioner
- Ökad effektivitet genom optimerade materialstrategier, till exempel minskade materialkostnader i Kina tack vare strategiska inköp

Innovation
Under året har vi fortsatt investera i digitala och elektromekaniska lösningar för att driva på övergången till elektromekaniska lås. Vi lanserade 126 nya produkter, till exempel:
- TwinX specialnyckelsystem, som är baserat på vårt traditionella Lockwood Twin-nyckelsystem och ger utökad nyckelkontroll med det koncerngemensamma patentet F2P
- Nytt smart portlås med dubbla sensorer för fingeravtryck
- Aeron, ett smart system för öppning och stängning av fönster, har lanserats i Australien. Systemet är enkelt att installera och kan styras via en app eller en panel på väggen

Hållbarhet
- Utökat program för miljövarudeklarationer med extra fokus på kommersiella applikationer
- Optimerad energimix och minskat koldioxidavtryck genom installation av solpaneler på två kinesiska anläggningar
- Stort projekt i Sydkorea för att säkerställa att så många som möjligt av våra vanligaste produkter uppfyller ANSI och andra internationella hållbarhetsstandarder

Kommentar från affärsenhetscheferna

Vad har ni fokuserat mest på under 2024?
– Bostadssektorn har påverkats av det makroekonomiska läget, men inom det kommersiella segmentet har tillväxten varit god tack vare statliga investeringar i hälsa och utbildning samt ökade satsningar på datacenters. Volymtillväxt är fortfarande vår viktigaste prioritering. Vi ser fortsatt stora expansionsmöjligheter i vår kärnverksamhet, med särskilt fokus på specificering och fönsterlösningar i USA. Specificeringen har ökat på alla marknader, och efterfrågan är extra hög i Nya Zeeland och Sydkorea. Vi har även fokuserat på att öka tillväxten inom det kommersiella segmentet i Kina samt att prioritera tvärregionalt samarbete och exportkapaciteten inom vårt produktionsbolag, vilket har resulterar i en betydande ökning av antal försäljningsställen.

Vilka är Asia Pacifics viktigaste prioriteringar för att öka den lönsamma tillväxten?
– En viktig prioritering är att utöka kärnverksamheten, för att möta de ständigt förändrade lagstiftningskraven och det ökade intresset för elektromekaniska produkter i kommersiella byggnader och smarta bostäder. En annan prioritering är den växande eftermarknaden inom bostadssegmentet. Genom att öka antalet lokala försäljningsställen kommer vi närmare kunderna. För att uppnå en ökad tillväxt på eftermarknaden är det också viktigt att vi utnyttjar nya försäljningskanaler och erbjuder god kundservice.

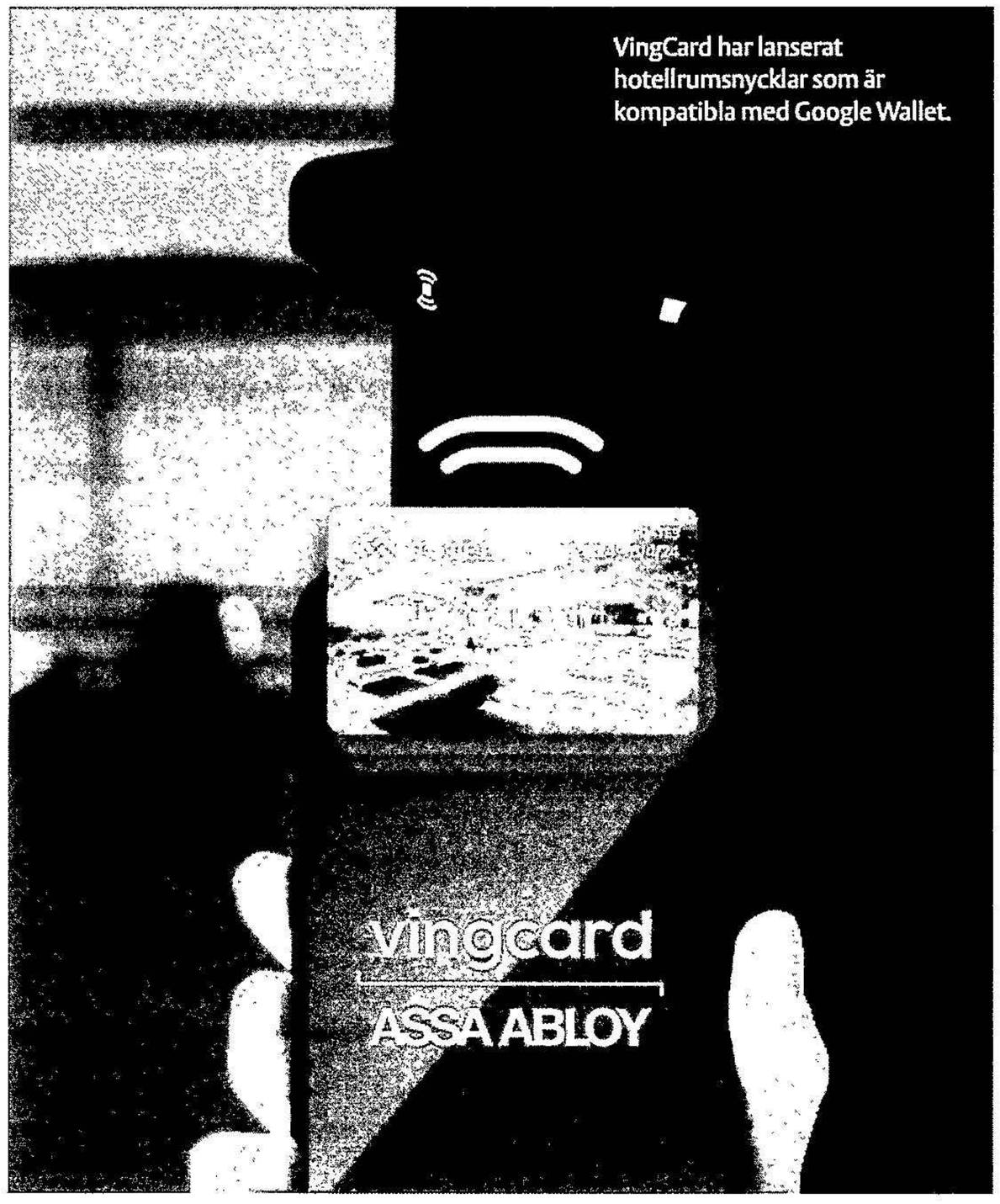
Var befinner ni er i övergången från mekaniska till elektromekaniska lösningar och hur gör ni för att påskynda utvecklingen?
– Övergången till elektromekaniska lösningar är fortfarande i en tidig fas. För att påskynda utvecklingen satsar vi på att modernisera våra kommersiella lösningar genom att integrera accesskontroll i traditionella mekaniska lås och panikreglar, vilket skapar ytterligare tillväxtmöjligheter. På bostadsmarknaden strävar vi efter att öka varumärkeskännedomen för Yale, för att påskynda övergången till digitala lås. Vi upplever en ökad efterfrågan på uppkopplade lås, vilket gör att vår Yale Home-app spelar en allt viktigare roll.

Vilka områden fokuserar ni på för att vända utvecklingen i Kina?
– Fokus ligger på att bibehålla lönsamheten trots att marknaden har krympt, genom att öka antalet försäljningsställen och förbättra resultaten för de enskilda butikerna. Vi kontrollerar kostnaderna genom satsningar på Value Analysis/Value Engineering och Lean Manufacturing och optimerar vår organisationsstruktur för att öka effektiviteten. Vi fokuserar på att stärka vår position ytterligare inom det kommersiella segmentet.

Det har gått cirka två år sedan ni förvärvade Caldwell och D&D Technologies. Hur har det gått med integreringen av dessa två bolag?
– Integrationen av Caldwell har varit framgångsrik och verksamheten bedrivs nu som en enskild enhet. Den konsoliderade enheten har ett av USA:s bredaste utbud av fönsterprodukter, både för utåtgående och skjutbara fönster. Verksamheten är väl positionerad för att fortsätta tillväxtresan efter att ha ökat sina volymer avsevärt under 2024. Vi har även integrerat D&D Technologies, som har fortsatt växa under året. Det ser ljust ut inför 2025, med många nya, spännande produkter på gång.

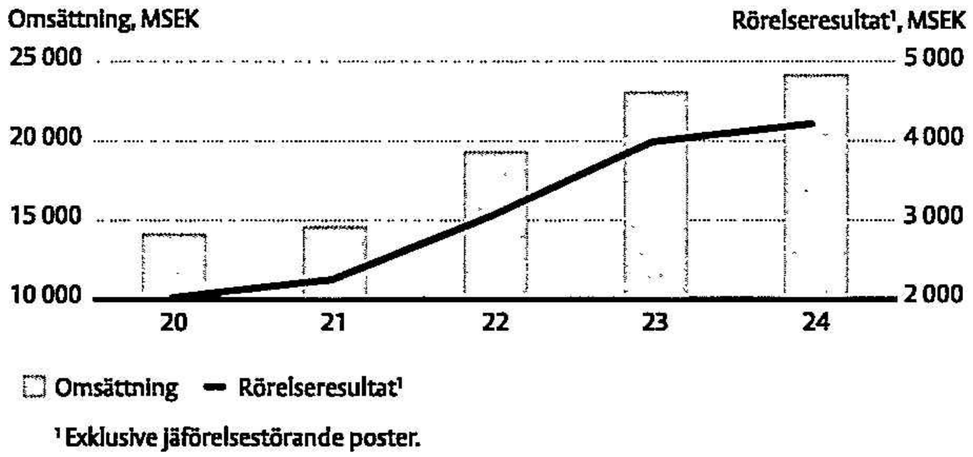


Global Technologies
Intensivt förvärvsår



”

Vi har arbetat hårt för att möjliggöra och driva utvecklingen av mobila identiteter, särskilt inom accesskontroll.



¹ Exklusive jäförelsestörande poster.

Finansiell utveckling

Global Technologies hade ett svagt första halvår, drivet av höga jämförelsesiffror föregående år på grund av minskning av backlog inom Physical Access Control. Trots god tillväxt för Global Technologies under det andra halvåret minskade den organiska försäljningen med 2% sett till hela året. Trots minskad försäljning ökade rörelsemarginalen till 17,5% (17,3%), tack vare en positiv mix under andra halvåret och förbättringar inom Global Solutions. Kassaflödet var starkt med en kassakonvertering på 109%, drivet av ökade intäkter och förbättrat rörelsekapital. Nya produkter som lanserats under de senaste tre åren stod för 31% av försäljningen, som ett resultat av våra fortsatta investeringar i forskning och utveckling.

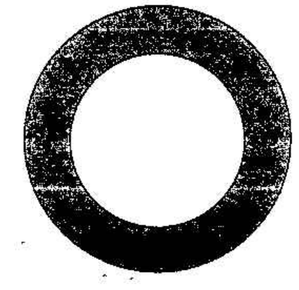
Förvärv

Nio förvärv genomfördes under 2024. Vi förvärvade Cemoel, en spansk systemintegratör specialiserad på säkerhetslösningar för kritisk infrastruktur; Kadex, en nederländsk utvecklare och tillverkare av elektronik; Axxess Industries, en innovatör inom elektronik och smart teknik för hotell och bostäder; Messerschmitt Systems, en tysk utvecklare och tillverkare av hård- och mjukvara till accesskontrollösningar för hotellmarknaden; Nomadix i USA och Global Reach i Storbritannien, två leverantörer av Wi-Fi access och interaktionslösningar för hotell och kommersiella fastigheter; Vizzia Technologies, en leverantör av hårdvaruagnostiska, kompletta system för positionering i realtid inom sjukvården; Sewio, en leverantör av ultrabredbandsteknik för positionering i realtid inom Asset Management, intralogistik och övergripande utrustningseffektivitet; IXLA, en italiensk tillverkare av avancerade laser- och färganpassningssystem för kort och pass; och 9Solutions, en finsk leverantör av integrerade AI-drivna lokaliseringslösningar i realtid för hälsovården.

Översikt Global Technologies

- Divisionen utgörs av HID (cirka 65%) och Global Solutions (cirka 35%).
- HID är organiserat i sex affärsområden, varav Physical Access Control Solutions är det största. HID är marknadsledande inom säkra och smidiga identifieringslösningar som ger fysisk och digital access och kopplar upp sake som kan identifieras, verifieras och spåras digitalt.
- Global Solutions är organiserat i sju globala affärsområden, varav Hospitality är det störst Global Solutions har en ledande marknadsposition inom segmenten Hospitality, Marine Senior Care, Construction, Key and Asset Management, Critical Infrastructure och Self-Storage.
- Global Technologies har cirka 8 700 anställda och närvaro på alla kontinenter.

Andel av försäljningen, kommersiella/institutionella segmentet resp. bostadssegmentet



20250530127OO

Strategiska prioriteringar

Global Technologies fortsätter att satsa på strategiska förvärv som förstärker vår produktportfölj, teknik och expertis, och under året genomförde vi nio förvärv.

Vi har utökat vårt erbjudande genom att lansera nästan 80 nya, konkurrenskraftiga produkter och lösningar under 2024. Integreringen av våra VingCard nyckelkort i Google Wallet visar till exempel hur mobil access revolutionerar hotellgästernas upplevelse. Vi har också utvecklat lösningar som genererar återkommande intäkter i form av tjänster och abonnemang. HID:s återkommande intäkter fortsätter att öka med tvåsiffriga tal. De senaste fyra åren har Identity and Access Management Solutions, HID:s programvaruorienterade affärsområde, infört en modell för prenumerationsbaserad försäljning. Även inom mobil access har vi börjat fokusera mer på prenumerationsbaserad försäljning, i form av mobila identiteter och mervärdestjänster.

En annan viktig del av vår strategi är att expandera geografiskt, även på tillväxtmarknader. Vi investerar på tillväxtmarknader för att öka försäljning och produktlanseringar inom områden som accesskontroll, utökad access och individanpassning. För att effektivisera verksamheten och ha en så lokal närvaro som möjligt flyttar vi vår tillverkningsstruktur närmare kunderna.

Höjdpunkter

Marknadsaktiviteter

- Utökat försäljningsavtryck när det gäller HID:s produkter för ansiktsigenkänning genom fokus på olika segment
- Utökat marknadsfokus, inklusive utveckling av vertikaler och ekosystem med industripartners
- Deltagande i flera mässor som exempelvis ISC West, Seatrader och HITEC för att stärka kundrelationerna

Kostnader

- Ökade kostnadsbesparingar över hela HID:s sortiment, med åtgärder för att skapa synergier med nyligen förvärvade Evolis och öka användningen av Value Analysis och Value Engineering
- Fortsatt utveckling av gemensamma teknikresurser för att öka produktiviteten inom forskning och utveckling genom snabbare marknadslanseringar, ökad prestanda och minskade kostnader
- Översyn av leverantörsavtal, hyresavtal samt kostnader för el, frakt och andra tredjepartskostnader

Innovation

Under året har vi fortsatt att investera i applikationer för mobila identiteter. Vi har också vidareutvecklat vårt sortiment av accesslösningar, bland annat med fler läsare. Vi lanserade 78 nya produkter, till exempel:

- Världens första mobila hotellrumsnyckel i Google Wallet, vilket ger en flexibel lösning utan app
- Mobila identiteter i Apple Wallet och Google Wallet för accesskontroll och utökad access, för exempelvis hissar, vändkors och laddning av elbilar
- Nästa generations Mercury MP-kontrollenhet

Hållbarhet

- På HID:s största fabrik i Malaysia installerades solpaneler under året, som genererar förnybar energi motsvarande 12% av anläggningens behov
- ASSA ABLOYs koncernbolag KEYper har skapat robusta stålstativ för frakt av väggpaneler och skåpsdörrar, vilket minskar behovet av emballage, pallar och transportutrymme
- HID har börjat titta närmare på emissionsfaktorer för strategiska produktserier för att identifiera förbättringsmöjligheter och utvärdera Scope 3-utsläppen
- Lansering av ett pappersbaserat, miljövänligt accesskort för besökshantering

Kommentar från affärsenhetscheferna

Vad har ni fokuserat mest på under 2024?
– Året har präglats av makroekonomisk motvind med stor osäkerhet på marknaden, men de långsiktiga underliggande drivkrafterna har varit fortsatt stabila. Under 2024 har vi framför allt fokuserat på tillväxt, både kommersiellt och produktmässigt. På den kommersiella sidan har vi arbetat hårt för att möjliggöra och driva utvecklingen av mobila identiteter, särskilt inom accesskontroll. Dessutom har vi fortsatt att bygga upp våra försäljningsresurser. Vi har till exempel förstärkt flera försäljningsteam genom ett målmedvetet fokus på specifika marknader. Vi har också lanserat en högkvalitativ lösning för ansiktsigenkänning, med kamera, modul och programvara som vi nu skalar upp för fler användningsområden. Operativt har vi under året arbetat för att uppnå ökad kostnadseffektivitet. Fokus på kostnadsbesparingar och automatisering har ökat vår kapacitet, vilket har möjliggjort geografisk expansion och smidig integration av förvärv. Denna strategi säkerställer en effektiv verksamhet och främjar hållbar tillväxt.

Vilka är Global Technologies viktigaste prioriteringar för att öka den lönsamma tillväxten?
– En viktig prioritering är att fortsätta öka andelen återkommande intäkter och prenumerationsbaserade affärsmodeller. Genom att lansera nya, innovativa lösningar anpassade efter kundernas behov kan vi stärka vår marknadsposition, förbättra kundnöjdheten och öka vår adresserbara marknad. Vi strävar också efter att växa inom ett antal viktiga marknadssegment, som accesskontroll, accessläsare, RFID-komponenter, biometri, tjänster för positionering i realtid och PKI (Public Key Infrastructure). Som ett komplement till vår organiska tillväxt fortsätter vi att fokusera på förvärv för att utöka vår kapacitet, vårt sortiment och vår räckvidd.

Vilka områden fokuserar ni på när det gäller produktutveckling?
– Arbetet är inriktat på flera nyckelområden för att förbättra användarnas upplevelse och säkerhet. Vi fokuserar på mobil access, framför allt integrering av våra hotellnyckelkort med mobila plånböcker, för smidig och säker access. Vi använder en gemensam plattform till vårt ekosystem för mobil autentisering av våra accesslösningar och övriga tjänster. Dessutom har vi fokuserat på att utveckla och bygga ut vår plattform för nästa generations läsare och IoT-produkter.



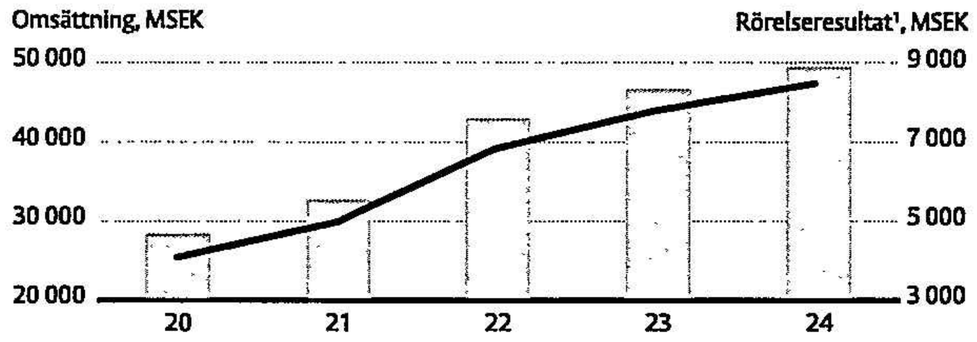
Entrance Systems
Rekordhög marginal



ecoLOGIC, ett smart AI-drivet system som optimerar dörrens funktion för att spara energi och sänka kostnaderna.

”

Service är fortfarande ett av Entrance Systems mest snabbväxande områden



¹ Exklusive jäförelsestörande poster.

Finansiell utveckling

Entrance Systems rapporterade en organisk försäljningsminskning på 1%. Den starka tillväxten inom affärssegmenten Pedestrian och Perimeter Security dämpades av minskad försäljning inom segmenten Industrial och Residential. Affärssegmentet Industrial påverkades negativt av svagare efterfrågan på dockningsstationer, medan den fortsatt svaga bostadsmarknaden i USA påverkade försäljningen inom affärssegmentet Residential. Rörelsemarginalen fortsatte att öka till 17,2% (16,7%), främst drivet av stabil servicetillväxt och en mycket stark operativ hävstång. Kassaflödet var starkt med en kassakonvertering på 118%. Nya produkter lanserade under de senaste tre åren utgjorde 17% av försäljningen.

Förvärv

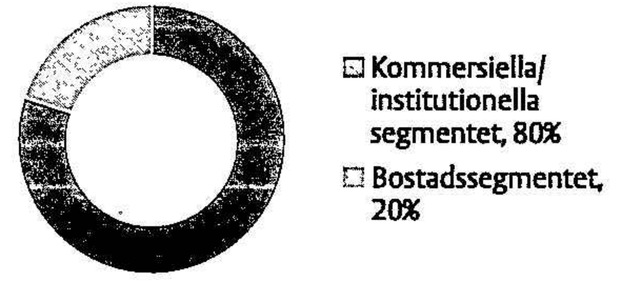
Tio förvärv genomfördes under 2024. Vi förvärvade Integrated Warehouse Solutions, en amerikansk tillverkare av dockningsutrustning för lastkajer; Industrial Door Company, en stor oberoende återförsäljare av kompletta lösningar för lastkajer och lastportar; Spaltabdichtung, en tysk tillverkare av patentskyddade tätningar för takskjutportar, lastbryggor och entréautomatik; G-MAC, Elite Entrances och Modern Entrance Systems, tre oberoende återförsäljare av dörrautomatik i USA; SKIDATA, en internationell ledande leverantör av lösningar för accesskontroll med huvudkontor i Österrike; Beyron Door, en svensk tillverkare av industriportar; Lawrence Doors, en amerikansk tillverkare av rullportar i stål, stålnätspaneler och jalusier; och Door-Team, en finsk helhetsleverantör av dörrar, portar, staket och tillhörande service.

Vi avyttrade PACA, vår hisserviceverksamhet i Frankrike.

Översikt Entrance Systems

- Entrance Systems tillverkar och säljer entréautomatik, service och lösningar för högsäkerhetsstaket och grindar.
- Divisionens huvudkontor ligger i Schweiz.
- Entrance Systems är en global organisation med fyra affärssegment: Pedestrian, Industria Residential och Perimeter Security. Industrial det största segmentet.
- Vi använder oss av både direkta och indirekta försäljningskanaler, med ASSA ABLOY som huvudvarumärke i den direkta kanalen och et antal övriga varumärken i den indirekta kanalen.
- Entrance Systems har cirka 17 000 anställda.

Andel av försäljningen, kommersiella/institutionella segmentet resp. bostadssegmentet



20250530127O1

Strategiska prioriteringar

Att öka försäljningen inom service är fortfarande en viktig strategisk prioritering för oss. Under året har vi utökat våra digitala tjänster för att möjliggöra fjärrstyrning, övervakning och kontroll av dörrar samt förbättrat våra uppgraderingspaket som förser dörrar med den senaste tekniken. Vi har fortsatt att förvärva återförsäljare av entréautomatik i Nordamerika för att ytterligare stärka vårt serviceerbjudande. Service är fortfarande ett av Entrance Systems mest snabbväxande områden.

Vi har också fortsatt att satsa på e-handel och digital transformation. 2024 lanserade vi kundcentrerade plattformar som exempelvis ecoLOGIC, som integrerar hållbarhet och använder intelligent sensorteknik för att tillgodose marknadens behov. Lösningen ecoLOGIC är ett tekniskt framsteg som gör att vi kan skapa återkommande intäkter i form av abonnemang och bygga långvariga relationer med våra kunder.

Under året har vi förstärkt vår marknadsposition och utökat vår kapacitet genom strategiska förvärv som exempelvis SKIDATA. Detta förvärv gör det möjligt för oss att erbjuda ett komplett sortiment av lösningar för besökshantering samt skapa synergier. Detta ligger i linje med vår strategi att växa på mogna marknader genom att integrera kompletterande produkter och lösningar i vår kärnverksamhet och öka vår närvaro i angränsande marknader.

Höjdpunkter

Marknadsaktiviteter

- Ökat samarbete med andra divisioner vad gäller specificering
- Snabbare utveckling i tillväxtländer genom att exempelvis anpassa produkterna efter behoven på dessa marknader
- Utökat vårt produktsortiment och vår geografiska räckvidd genom strategiska förvärv som Integrated Warehouse Solutions, SKIDATA och återförsäljare i Nordamerika

Kostnader

- Utökat vårt strukturprogram med åtgärder för operationell effektivitet, bl.a. genom att flytta tillverkningen av lufttäta dörrar från Tyskland till Nederländerna och slå samman två produktionsanläggningar i Frankrike
- Vidtagit kortsiktiga besparingsåtgärder i olika regioner till följd av minskade volymer
- Uppnått kostnadsbesparingar för både indexerade och icke-indexerade produkter genom strategisk upphandling

Innovation

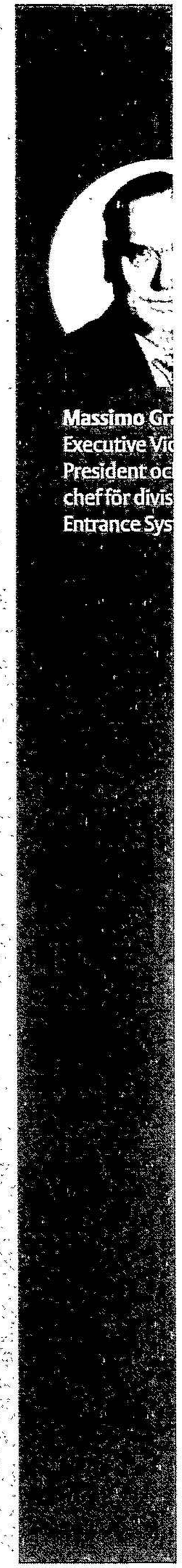
Under året uppdaterade vi vårt sortiment av karusselldörrar med ny design och nya tekniska funktioner. Vi lanserade 40 nya produkter, till exempel:

- ASSA ABLOY SG Expression, en ny speedgate som dessutom har tilldelats flera utmärkelser, som exempelvis Red Dot Award i kategorin Produktdesign
- Spark från Normstahl och Crawford och Ditec Air, garageportsöppnare som kan integreras sömlöst med Yales ekosystem
- Digitala verktyg som förbättrar kundupplevelsen, inklusive apparna IDD Part, Ditec Gate Connect och Amarr Quality

Hållbarhet

- Vi har fortsatt att implementera "Together we are safe", ett utbildningsprogram för alla anställda som ska öka engagemanget för hälsa och säkerhet
- Ökat samarbete med leverantörer för att identifiera och främja åtgärder för minskade utsläpp
- Lansering av en ny energisnål garageportsöppnare som uppfyller framtida krav på energiförbrukning
- Drivit på utvecklingen av en fullständigt hållbar snabbport

Kommentar från divisionschefen



Massimo Gr
Executive Vic
President oc
chef för divis
Entrance Sys

Vad har ni fokuserat mest på under 2024?
– Vi har fokuserat på servicetillväxt genom att utöka vårt erbjudande och säkerställa bästa möjliga kundupplevelse vid alla kontaktpunkter. Genom programmet @yourservice har vi fortsatt arbetet med att minska personalomsättningen och utveckla medarbetarnas tekniska kunskaper, för att ge våra kunder en utmärkt serviceupplevelse. Vi har också fokuserat på att maximera vår marknadsnärvaro med hjälp av en flerkanals- och flervarumärkesstrategi. Målet är att öka försäljningen i den indirekta kanalen samt i tillväxtländer som Indien och Brasilien, samtidigt som vi ökar vår geografiska närvaro i Nordamerika. Vi har också fokuserat på att växa inom viktiga sektorer som säkra entréer, sjukvård och flygplatser, som erbjuder stora tillväxtmöjligheter och ligger i linje med vår vision för framtida tillväxt.

Vilka är Entrance Systems viktigaste prioriteringar för att öka den lönsamma tillväxten?
– Vi utökar vår marknadsnärvaro och uppgraderar vårt serviceerbjudande. Vi lanserar plattformar som är kopplade till vårt erbjudande och smart teknik som tillgodoser marknadens behov. Dessutom utvecklar vi hållbara produkter och lösningar som minskar miljöpåverkan och hjälper kunderna att öka sin energieffektivitet. Operativt förbättrar vi vår tillverkningsstruktur och vidtar kostnadsbesparande åtgärder genom att ställa om produktionen och omfördela produkter för att möta orderutvecklingen. Strategiska förvärv, som exempelvis SKIDATA med lösningar för parkering, sport och underhållning, Integrated Warehouse Solutions, och flera återförsäljare kommer också att bidra till en starkare marknadsposition och ökad kapacitet.

Uppkopplade dörrar är ett fokusområde för er inom forskning och utveckling. Vilka är möjligheterna här?
– Uppkopplade dörrar är utrustade med smart teknik som möjliggör övervakning i realtid och insamling av data, vilket ökar säkerheten och den operationella effektiviteten för våra kunder. Intresset för uppkopplade dörrar blir allt större inom flera olika sektorer. Uppkopplade dörrar ger värdefull information om användarmönster och underhållsbehov, vilket gör att vi kan erbjuda förebyggande service och minska antalet driftstopp. De genererar nya återkommande intäkter genom servicekontrakt och uppgraderingar, vilket säkerställer kontinuerlig kontakt med kunderna. För våra kunder är det viktigt att förstå dörrarnas beteende och funktion. Det hjälper dem att optimera sin verksamhet, planera in underhåll på ett mer effektivt sätt och se till att dörrarna håller länge. Detta ligger i linje med vår strategi att öka servicetillväxten och säkerställa största möjliga mervärde vid alla kundkontakter.

Förvaltnings-berättelse



20250530127O2

Förvaltningsberättelse

ASSA ABLOY ABs (publ.), org.nr 556059-3575, årsredovisning innehåller koncernens redovisning för verksamhetsåret 1 januari–31 december 2024, inklusive upplysningar om verksamhetens art och inriktning. ASSA ABLOY är världsledande inom accesslösningar som uppfyller slutanvändarnas krav på trygghet, säkerhet och användarvänlighet.

Väsentliga händelser

Omsättning och resultat

Organisk försäljning var stabil i Nordamerika och Europa, påverkat av en svagare efterfrågan för privatbostadsmarknaden generellt sett. Organisk tillväxt var stark för Latinamerika och Afrika medan den var negativ för Asien och Oceanien.

Omsättningen ökade med 7 procent för helåret 2024 och uppgick till 150 162 MSEK (140 716). Organisk tillväxt uppgick till –1 procent (3) och förvärvad och avyttrad tillväxt netto var 8 procent (8). Valutaeffekten på omsättningen uppgick till 0 procent (5).

Rörelseresultatet (EBIT) ökade med 11 procent till 24 275 MSEK (21 785), motsvarande en rörelsemarginal om 16,2 procent (15,5). Resultatökningen var främst hänförlig till en stark tillväxt i fast valuta, god hävstång från försäljningspris i relation till materialkostnader samt kontinuerliga effektiviseringar och besparingar.

Finansnettot uppgick till –3 382 MSEK (–2 531), främst på grund av ökade räntekostnader under året. Resultatet före skatt var 20 893 MSEK (19 254), en ökning med 9 procent. Effektiv skattesats uppgick till 25,2 (29,4) procent. Den effektiva skattesatsen för jämförelseperioden var väsentligt påverkad av jämförelsestörande poster.

Vinst per aktie efter full utspädning ökade med 15 procent till 14,08 SEK (12,27). Vinst per aktie efter full utspädning exklusive jämförelsestörande poster ökade med 4 procent till 14,09 SEK (13,54).

Det operativa kassaflödet för året var fortsatt mycket starkt och uppgick till 23 052 MSEK (25 232), vilket motsvarar en kassakonvertering på 1,10 (1,28).

Jämförelsestörande poster

Jämförelsestörande poster för 2024 och 2023 redovisas nedan:

2024: Avyttringseffekter. Emtek och Smart Residential-verksamheten i USA and Kanada avyttrades under 2023. Justerad köpeskilling och avvecklingskostnader under 2024, relaterat till avyttringen, uppgick till en kostnad om 21 MSEK. Motsvarande kostnad efter inkomstskatt uppgick till 15 MSEK.

2023: Avyttringseffekter. Emtek och Smart Residential-verksamheten i USA and Kanada avyttrades 2023. Rörelsevinsten från avyttringen, inklusive avvecklingskostnader, uppgick till 3 588 MSEK. Motsvarande vinst efter inkomstskatt uppgick till 2 066 MSEK.

2023: Nedskrivning av immateriella tillgångar. Nedskrivning av goodwill och andra immateriella tillgångar under 2023 uppgick till 2 271 MSEK, främst hänförlig till Citizen ID i division Global Technologies. Motsvarande kostnad efter skatt var 2 129 MSEK.

2023: Omstruktureringskostnader. Ett nytt omstruktureringsprogram lanserades under det första kvartalet 2023. Rörelsekostnaden uppgick till 1 250 MSEK. Motsvarande kostnad efter skatt var 997 MSEK.

2023: Lageromvärderingar. Förvärvat lager för HHI har omvärderats till verkligt värde, som en följd av förvärvsanalysen. Lageromvärderingen av engångskaraktär uppgick till 466 MSEK före skatt och har kostnadsförts under 2023. Motsvarande kostnad efter skatt uppgick till 350 MSEK.

Omstruktureringar

Det senaste omstruktureringsprogrammet lanserades under 2023. Nedläggning av fabriker och kontor i programmet förväntas ske under en tvåårsperiod. Rörelsekostnaden för programmet förväntas uppgå till 1 250 MSEK och kostnadsfördes i sin helhet under 2023. Förväntad återbetalningstid inklusive investeringar uppgår till cirka två år.

Samtliga pågående omstruktureringsprogram har fortlöpt väl under 2024 med mycket goda besparingseffekter. Under året lämnade cirka 900 anställda koncernen i samband med förändringar i produktions- och kontorsstrukturen. 12 fabriksnedläggningar och ett antal kontorsstängningar genomfördes under året liksom ett antal övriga aktiviteter, bland annat konvertering från tillverkning till slutmontering i tillverkningsenheter.

Koncernens tillverkning har koncentrerats i allt större omfattning under senare år till egna enheter i Asien och Central- och Östeuropa.

Utbetalningar för samtliga omstruktureringsprogram uppgick till 748 MSEK (613) för året. Vid utgången av 2024 uppgick återstående avsättningar för strukturåtgärder till 39 MSEK (767).

Organisation

Inga väsentliga verksamheter har överförts mellan divisionerna under året. Överföring av verksamheter i den mån de sker redovisas, från tidpunkten överföringen skedde, som interna förvärv/avyttringar mellan divisionerna utan någon retroaktiv finansiell omräkning.

Förvärv

I januari 2024 förvärvades Integrated Warehouse Solutions, en amerikansk tillverkare av dockningsutrustning för lastkajer. Verksamheten har sitt huvudkontor i Burleson, USA. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 1 850 MSEK.

I april 2024 förvärvades Nomadix och Global I i USA och Storbritannien, ledande leverantörer Wi-Fi access och interaktionslösningar för hotell kommersiella fastigheter. Bolagen erbjuder en k plett teknikplattform för hård- och mjukvara sar analysverktyg för att säkert ansluta och interage med kunder och enheter via WiFi-nätverk. Resp huvudkontor ligger i Los Angeles, USA och Lond England. Försäljningen 2023 uppgick sammanta till cirka 300 MSEK.

I april 2024 förvärvades Messerschmitt Syster en väletablerad tysk utvecklare och tillverkare a hård– och mjukvara för accesskontrollösningar f hotellmarknaden, inklusive produkter för access troll och styrning av hotellrum. Verksamheten h huvudkontor i Schwaig, Tyskland. Försäljningen uppgick till cirka 130 MSEK.

I maj 2024 förvärvades Amecor, en sydafrikan tillverkare av kommunikationsutrustning för lar tjänster för den sydafrikanska säkerhetsmarknac Verksamheten har sitt huvudkontor i Johannesb Sydafrika. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 1 MSEK.

I juni 2024 förvärvades Wesko Locks, en kanad sisk tillverkare och leverantör av elektroniska lås och speciallås. Verksamheten har sitt huvudkon Toronto, Kanada. Försäljningen 2023 uppgick til 170 MSEK.

I september 2024 förvärvades Skidata, en inte tionell ledande leverantör av lösningar för acces troll. Verksamheten har sitt huvudkontor i Salzb Österrike. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 3 MSEK.

I september 2024 förvärvades Level Lock, en a rikansk leverantör av tekniklösningar. Verksamh har sitt huvudkontor i Redwood City, USA. Försä ningen 2023 uppgick till cirka 170 MSEK.

I november 2024 förvärvades Lawrence Door amerikansk tillverkare av rullportar i stål, stålnät neler och jalusier. Verksamheten har sitt huvudk i Baldwin Park, USA. Försäljningen 2023 uppgick cirka 320 MSEK.

I november 2024 förvärvades IXLA, en italiensk tillverkare av avancerade laser- och färganpassningssystem för kort och pass. Verksamheten har sitt huvudkontor i Romano Canavese, Italien. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 150 MSEK.

I december 2024 förvärvades Premier Steel Doors and Frames, en amerikansk tillverkare av ihåliga metalldörrar och karmar, dörrsystem i metall och aluminiumfönster. Verksamheten har sitt huvudkontor i Monroe, USA. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 420 MSEK.

I december 2024 förvärvades 9Solutions, en finsk leverantör av integrerade AI-drivna lokaliseringslösningar i realtid för kritisk kommunikation och samarbete inom hälsovården, med fokus på äldreomsorg. Verksamheten har sitt huvudkontor i Oulu, Finland. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 110 MSEK.

I december 2024 förvärvades Roger, en polsk tillverkare av accesskontrollsystem och relaterad hårdvara. Verksamheten har sitt huvudkontor i Gosciszewo, Polen. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 110 MSEK.

I december 2024 förvärvades Norshield Security Products, en amerikansk tillverkare av högsäkerhetsdörrar och karmar. Verksamheten har sitt huvudkontor i Montgomery, USA. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 170 MSEK.

Den sammanlagda köpeskillingen för de 26 verksamheter som förvärvades under året, inklusive justeringar för förvärv från tidigare år, uppgick till 12 957 MSEK. De preliminära förvärvsanalyserna indikerar att goodwill och andra immateriella tillgångar med obestämd livslängd uppgick till 9 820 MSEK. Beräknade tilläggsköpeskillingar för årets förvärv uppgick till 678 MSEK.

Kompletterande förvärv av innehav utan bestämmande inflytande uppgick till 33 MSEK (38).

Avyttringar

I oktober 2024 ingick ASSA ABLOY avtal om försäljning av verksamheten inom Citizen ID till TOPPAN. Citizen ID tillverkar, designar och implementerar fysiska och digitala identitetslösningar för statliga identitetsprogram över hela världen. Citizen ID har cirka 450 anställda med tillverkningsenheter på Irland, Malta och i USA. Försäljningen 2024 uppgick till cirka 1 400 MSEK.

Avyttringen kräver uppfyllandet av sedvanliga villkor, regulatoriska godkännanden, och medarbetarkonsultationer. Transaktionen kommer att ha en svagt positiv effekt på ASSA ABLOYs rörelsemarginal framöver.

I februari 2024 avyttrade ASSA ABLOY sin hisserviceverksamhet i Frankrike, PACA ascenseur, till KONE. Försäljningen 2023 uppgick till cirka 300 MSEK. Realisationsresultatet före skatt uppgick till 45 MSEK.

Forskning och utveckling

ASSA ABLOYs kostnader för forskning och utveckling uppgick under året till 6 101 MSEK (5 712), vilket motsvarar 4,1 procent (4,1) av omsättningen.

Innovationstakten har varit fortsatt mycket hög under året, tack vare en fortsatt kontinuerlig satsning på forskning och utveckling. Antalet tjänster inom forskning och utveckling ökade under året som en följd av både rekryteringar och förvärv. Antalet tjänster uppgick vid årets slut till cirka 4 100 (3 500).

Hållbar utveckling

Ett flertal av ASSA ABLOYs enheter utanför Sverige bedriver tillståndspliktig verksamhet och innehar motsvarande tillstånd enligt lokal lagstiftning. ASSA ABLOYs enheter världen över arbetar systematiskt och målmedvetet med att reducera sin miljöpåverkan.

ASSA ABLOY har valt att upprätta hållbarhetsrapporten som en integrerad del av årsredovisningen från och med 2024.

Se hållbarhetsrapporten i förvaltningsberättelsen för mer detaljerad information om årets aktiviteter inom hållbarhet.

Internkontroll och finansiell rapportering

ASSA ABLOYs funktion för internrevision och internkontroll har dedikerade internrevisorer anställda i samtliga divisioner. Internrevisionsfunktionen har fortsatt sitt arbete med att stärka finansiell rapportering, internkontroll kring den finansiella rapporteringen och regelefterlevnad i verksamheten i allmänhet. Antalet revisioner har varit på en fortsatt hög nivå under året.

Transaktioner med närstående

Några transaktioner mellan ASSA ABLOY och närstående som väsentligen påverkat företagets ställning och resultat har inte ägt rum, förutom ordinarie transaktioner i den löpande verksamheten såsom betalning av utdelning till aktieägare.

Väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång

ASSA ABLOY avyttrade huvuddelen av verksamheten inom Citizen ID till TOPPAN i slutet av januari 2025. Avyttringen av återstående del av Citizen IDs verksamhet till TOPPAN kräver uppfyllandet av sedvanliga villkor och regulatoriska godkännanden.

Förslag till vinstdisposition

Till årsstämmans förfogande står följande vinstmedel:

Överkursfond:	787 314 216 SEK
Balanserade vinstmedel:	8 744 090 215 SEK
Årets resultat:	7 548 053 618 SEK
Summa:	**17 079 458 049 SEK**

Styrelsen föreslår att dessa vinstmedel disponeras enligt följande:

till aktieägarna utdelas 5,90 kr per aktie	6 553 580 371 SEK
i ny räkning överföres	10 525 877 679 SEK
Summa:	**17 079 458 049 SEK**[1]

Styrelsens förslag till utdelning om 5,90 kronor (5,40) per aktie motsvarar en ökning med 9 procent. Det föreslås att utdelningen betalas ut i två lika stora delar, den första med avstämningsdag den 25 april 2025 och den andra med avstämningsdag den 11 november 2025. Om förslaget antas av årsstämman beräknas första utbetalningen ske den 30 april 2025 och den andra utbetalningen den 14 november 2025.

Framtidsutsikter

Långsiktiga utsikter

Kriget i Ukraina och konflikten i Mellanöstern ka en negativ affärsmässig påverkan för ASSA ABLO både kort- och lång sikt, men den direkta affärsn ga påverkan bedöms vara begränsad.

Långsiktigt förväntar sig ASSA ABLOY att efter gan på säkerhet kommer att öka. Arbetet med a fokusera på kundnytta, innovationer och att utn ASSA ABLOYs starka position kommer att påskyr tillväxten och förbättra lönsamheten. Den orgar försäljningstillväxten förväntas vara god. Rörelse ginalen (EBIT) och det operativa kassaflödet förv att utvecklas väl.

[1] Utdelningsbeloppet och balanserade vinstmedel att överföra i ny räkning är beräknade på antalet utestående aktier per den 4 februari 2025. För ASSA A ABs innehav av egna aktier, vars exakta antal fastställs på respektive avstämningsdag för utdelning, utgår ingen utdelning. ASSA ABLOY ABs innehav av e aktier uppgick till 1 800 000 B-aktier per 4 februari 2025.

20250530 M30

Väsentliga risker och riskhantering

Riskhantering

Osäkerhet om framtida utveckling och händelseförlopp är ett naturligt riskmoment i all affärsverksamhet. Risktagandet som sådant ger möjligheter till fortsatt ekonomisk tillväxt, men riskerar även att negativt påverka affärsverksamheten och dess uppsatta målsättningar. Det är därför av stor vikt att ha en systematisk och effektiv process för riskbedömning samt en väl fungerande riskhantering generellt. Riskhanteringen inom ASSA ABLOY syftar ej till att undvika risker utan att på ett kontrollerat sätt identifiera, hantera och reducera effekterna av dessa risker. Detta arbete sker utifrån en bedömning av riskernas sannolikhet och potentiella effekt för koncernen.

ASSA ABLOY är en internationell koncern med stor geografisk spridning, vilket innebär en exponering för olika former av såväl strategiska, operativa som finansiella risker. Strategiska risker avser förändringar i affärsverksamhetens omgivning med potentiellt betydande effekter på ASSA ABLOYs verksamhet och affärsmål. Operativa risker utgörs av risker direkt hänförliga till affärsverksamheten medförande en potentiell påverkan på koncernens resultat och finansiella ställning. Finansiella risker utgörs främst av finansieringsrisk, valutarisk, ränterisk, kreditrisk samt risker kring koncernens pensionsåtaganden.

Organisation

ASSA ABLOYs styrelse har det övergripande ansvaret för koncernens riskhantering och beslutar om koncernens strategiska inriktning baserat på koncernledningens rekommendationer. I den decentraliserade anda som genomsyrar ASSA ABLOY, samt i syfte att hålla riskanalysen och riskhanteringen så nära de faktiska riskerna som möjligt, sker en stor del av arbetet med operativa risker på divisions- och affärsenhetsnivå.

Ansvar

ASSA ABLOYs styrelse har det övergripande ansvaret för koncernens strategiska inriktning i nära samråd med koncernledningen. Divisioner och affärsenheter har det övergripande ansvaret för hantering av de operativa riskerna i enlighet med den decentraliserade syn på organisation, ansvar och befogenheter som råder inom ASSA ABLOY. Vad gäller finansiella risker regleras ansvarsfördelning och kontrollen av koncernens finansieringsverksamhet i en finanspolicy vilken fastställs av styrelsen. En centraliserad treasuryavdelning har sedan det huvudsakliga ansvaret för finansiella risker inom de ramar som finanspolicyn fastställer, med undantag för kreditrisker relaterade till den operativa affärsverksamheten, vilka hanteras lokalt på bolagsnivå och följs upp på divisionsnivå.

Uppföljning

Uppföljning av strategiska risker, till exempel konkurrenter, varumärkespositionering med mera sker löpande på ASSA ABLOY ABs styrelsemöten. Koncernens operativa riskarbete följs upp löpande av koncernledningen via återrapportering från divisionerna samt via divisionsstyrelsemöten. Finansverksamheten är centraliserad till en treasuryavdelning som hanterar huvuddelen av alla finansiella transaktioner samt koncernens finansiella risker med ett koncernövergripande fokus. Treasury inom ASSA ABLOY följer upp koncernens kort- och långfristiga finansiering, finansiell cash management, valutarisker samt övrig finansiell riskhantering.

Strategiska risker

Till de risker som ASSA ABLOY möter av denna karaktär hör olika former av omvärldsrisker med påverkan på säkerhetsmarknaden generellt, främst förändringar av kundbeteenden, konkurrenter, varumärkespositionering, förtroenderisker, geopolitiska risker samt landspecifika risker. Under senare år har det även tydliggjorts att världsomspännande hälsorisker i form av pandemier väsentligt kan påverka samhällen samt den globala efterfrågan runtom i världen.

Geopolitiska risker

ASSA ABLOY tillverkar och levererar accesslösningar, säkra identiteter och andra varor och tjänster i ett stort antal länder runtom i världen. Olika geopolitiska risker, i form av militära konflikter och krig, terrorhot, handelskonflikter med mera, kan påverka den globala ekonomin och efterfrågan av koncernens varor och tjänster.

Landspecifika risker

ASSA ABLOY har en global marknadstäckning med försäljning och tillverkning i ett stort antal länder. Tyngdpunkten finns i Nordamerika och Västeuropa. Koncernen har en viss exponering mot de så kallade tillväxtmarknaderna, vilket kan innebära en högre riskprofil för landspecifika risker i form av bristande regelefterlevnad, politiska beslut, övergripande förändringar av regelverk med mera.

Kundbeteende

Förändringar i kundbeteenden generellt liksom konkurrenters agerande påverkar efterfrågan av olika produkter och dess lönsamhet. Kunder och leverantörer, inklusive relationerna med dessa, är föremål för löpande lokal översyn.

Konkurrenter

Vad gäller konkurrenter genomförs riskanalys både centralt och lokalt.

Varumärkespositionering

Koncernen innehar ett flertal av branschens starkaste varumärken, varav flera är globala och väl kompletterar koncernens huvudvarumärke ASSA ABLOY. Till huvudvarumärket kopplas även lokala produktvarumärken successivt i en allt högre grad.

Förtroenderisker

Aktiviteter pågår kontinuerligt i syfte att bibehålla och ytterligare förstärka ASSA ABLOYs goda anseende. Det innebär bland annat att tillse efterlevnad av ASSA ABLOYs uppförandekod för medarbetare samt uppförandekod för affärspartners. Dessa ger uttryck för koncernens värderingar inom bland annat affärsetik, mänskliga rättigheter och arbetsförhållanden, n hälsa och säkerhet.

Operativa risker

Operativa risker utgörs av risker direkt hänförlig till affärsverksamheten med en potentiell påverk på koncernens resultat och finansiella ställning. operativa risker hör legala och miljömässiga risk skatterisker, förvärv av nya verksamheter, strukt åtgärder, prisfluktuationer och tillgång på råmat kundförluster med mera. Risker kring efterlevna lagar och förordningar, informationsteknologi (I och intern kontroll och finansiell rapportering ir även i denna kategori. Hanteringen av dessa risk presenteras närmare på sidan 49.

Finansiella risker

Koncernens finansiella risker utgörs i huvudsak a finansieringsrisk, valutarisk, ränterisk, kreditrisk: risker avseende koncernens pensionsåtaganden hanteringen av dessa risker används en stor mär finansiella instrument. Redovisningsprinciper, riskhantering och riskexponering beskrivs mer i i not 1 och not 36 samt not 25 för ersättningar t anställda efter avslutad anställning.

Finansieringsrisk

Med finansieringsrisk avses risken att finansierin av koncernens kapitalbehov samt refinansiering utestående lån försvåras eller fördyras. Finansier risken kan minskas genom att hålla en jämn förf profil för upplåningen samt genom att upprätth en god kreditvärdighet. Risken minskas ytterliga betydande outnyttjade bekräftade kreditlöften.

Valutarisk

Eftersom ASSA ABLOY säljer sina produkter i läni över hela världen och har bolag i ett stort antal l exponeras koncernen för effekter av förändringa valutakurser. Dessa förändringar påverkar result i koncernen både när utländska dotterbolags re räkningar omräknas till svenska kronor, så kallad

omräkningsexponering, och när produkter exporteras och säljs i länder utanför tillverkningslandet, även kallad transaktionsexponering. Omräkningsexponeringen är främst relaterad till resultat i USD och EUR. Denna typ av exponering säkras inte. Valutarisken i form av transaktionsexponering, det vill säga export respektive import av varor, förväntas öka över tiden som ett resultat av rationaliseringar inom tillverkning och inköp. Koncernen har under 2024, i enlighet med finanspolicyn, endast säkrat en mycket begränsad del av de löpande valutaflödena vilket innebär att valutaförändringar slår igenom direkt i affärsverksamheten.

Förändringar i valutakurser påverkar också koncernens skuldsättning och eget kapital. Skillnaden mellan de utländska dotterbolagens tillgångar och skulder i respektive utländsk valuta påverkas av valutakursförändringar och ger upphov till en omräkningsdifferens som påverkar koncernens totalresultat. En generell försvagning av SEK leder till en ökning av nettoskulden men ökar samtidigt koncernens eget kapital. Vid årsskiftet var de största utländska nettotillgångarna i USD och EUR.

Ränterisk

När det gäller ränterisker har förändringar i räntenivån en direkt inverkan på ASSA ABLOYs räntenetto. Räntenettot påverkas också av storleken på koncernens nettoskuld och dess valutasammansättning. Nettoskulden uppgick till 70 253 MSEK (64 109) vid utgången av 2024. Det operationella kassaflödet var fortsatt mycket starkt, vilket påverkade nettoskulden positivt, men nivån på skulden påverkades även av en fortsatt hög förvärvsaktivitet och valutaeffekter. Skulden var främst denominerad i USD, EUR och SEK. Treasury mäter koncernens ränteexponering och beräknar resultateffekten av förändringar i räntenivån över rullande 12 månader. Förutom att ta upp lån i rörlig eller fast ränta används olika räntederivat för att justera räntekänsligheten.

Kreditrisk

Kreditrisker uppstår både inom den vanliga affärsverksamheten och genom finansiella transaktioner. Kundfordringar är spridda över ett stort antal kunder, vilket minskar kreditrisken. Kreditrisker relaterade till den operativa affärsverksamheten hanteras lokalt på bolagsnivå och följs upp på divisionsnivå.

Den finansiella riskhanteringen medför vissa motpartsrisker för ASSA ABLOY. Denna exponering uppstår bland annat genom placeringar av likviditet, via upplåning och derivatinstrument. Motpartslimiter sätts för varje finansiell motpart och följs upp löpande.

Pensionsåtaganden

ASSA ABLOY hade vid utgången av 2024 åtaganden för pensioner och övriga ersättningar efter avslutad anställning om 9 800 MSEK (9 177). Koncernen förvaltar pensionstillgångar till ett värde av 8 322 MSEK (7 742). Avsättningar i balansräkningen för förmåns- och avgiftsbestämda pensionsplaner och sjukvårdsersättningar efter avslutad anställning uppgick till 1 478 MSEK (1 435). Förändringen av tillgångarnas och skuldernas värde från år till år beror dels på hur aktie- och räntemarknaderna utvecklas och dels på vilka aktuariella antaganden som görs. Väsentliga omvärderingar av åtaganden och förvaltningstillgångar redovisas löpande i balansräkningen och i övrigt totalresultat. De antaganden som görs avser bland annat diskonteringsräntor och förväntade inflations- och pensionsökningsnivåer.

ASSA ABLOYs risker

Strategiska risker

Förändringar i omvärlden med potentiellt betydande effekter på verksamhet och affärsmål.

- Geopolitiska risker
- Landspecifika risker
- Kundbeteende
- Konkurrenter
- Varumärkespositionering
- Förtroenderisker
- Pandemier och andra globala hälsorisker

Operativa risker

Risker direkt hänförliga till affärsverksamheten med potentiell påverkan på resultat och finansiell ställning.

- Legala risker och miljömässiga risker
- Skatterisker
- Förvärv och avyttring av verksamheter
- Omstruktureringsåtgärder
- Prisfluktuation och tillgång på råmaterial
- Kundförluster
- Försäkringsrisker
- Risker relaterade till intern kontroll
- Risker relaterade till IT

Finansiella risker

Finansiella risker med potentiell påverkan på resultat och finansiell ställning.

- Finansieringsrisk
- Valutarisk
- Ränterisk
- Kreditrisk
- Risker avseende pensionsåtaganden

ASSA ABLOYs operativa risker och riskhantering

Operativa risker	Riskhantering	Kommentar
Legala risker	Förväntade och genomförda förändringar i lagstiftning följs löpande upp i de länder där koncernen är verksam. Utestående och potentiella tvister inrapporteras regelbundet till koncernens centrala juristfunktion. Policyer och riktlinjer kring efterlevnad av tillämplig konkurrens-, antikorruptions-, exportkontroll/ sanktions- och dataskyddslagstiftning är införda.	Det bedöms vid utgången av 2024 ej finnas utestående legala tvister med väsentlig resultatpåverkan koncernen.
Miljörisker	Utestående och potentiella miljörisker följs regelbundet upp i verksamheten. Extern expertis tas in för miljömässiga utvärderingar vid behov.	Prioriterade miljöaktiviteter samt övrig information om hållbar utveckling presenteras i hållbarhetsr porten i förvaltningsberättelsen.
Skatterisker	Utestående och potentiella skatteärenden inrapporteras regelbundet till koncernens centrala skattefunktion.	Det bedöms vid utgången av 2024 ej finnas utestående skatteärenden med väsentlig resultatpåverk koncernen.
Förvärv och avyttring av verksamheter	Förvärv och avyttringar genomförs av ett antal personer med stor erfarenhet inom området samt med stöd av konsulter inom till exempel juridiska och ekonomiska områden. Förvärv genomförs i enlighet med en enhetlig och fördefinierad koncernövergripande process. Den består av fyra dokumenterade faser: strategi, utvärdering, genomförande och integration.	Under året var förvärvsaktiviteten inom ASSA ABLOY fortsatt hög med 26 (24) genomförda förvärv av verksamheter. Det ingicks även avtal om två avyttringar. Koncernens förvärv och avyttringar under 2(redovisas mer utförligt i förvaltningsberättelsen samt vad gäller förvärv även i not 34 Rörelseförvärv.
Omstruktureringsåtgärder Omstruktureringsprogrammen innebär främst att en del tillverkningsenheter läggs ned eller ändrar inriktning till i huvudsak slutmontering, kombinerat med kontorsstängningar.	Respektive omstruktureringsprogram drivs i projektform med fastställda aktiviteter och tidplan. De olika projekten inom respektive strukturprogram följs upp systematiskt och på regelbunden basis.	Det senaste omstruktureringsprogrammet lanserades under 2023. Nedläggning av ett antal fabriker kontorsstängningar beräknas ske under en tvåårsperiod. Aktivitetsnivån i samtliga pågående prograr har varit fortsatt hög under året. Programmens omfattning, kostnader och besparingar presenteras r utförligt i förvaltningsberättelsen.
Prisfluktuationer och tillgång till råmaterial	Inköp och hantering av råmaterial sker främst på divisions-/affärsenhetsnivå. Koordinering sker med hjälp av regionala råd samt via övergripande ansvariga för utvalda materialkomponenter.	Marknadspriserna på, för koncernen, viktiga råmaterialkomponenter, t ex stål, har varierat under året För ytterligare information kring materialinköp, se not 7 Kostnader fördelade på kostnadsslag och funktion.
Kundförluster	Kundfordringarna är spridda över ett stort antal kunder på ett stort antal marknader. Kundkoncentrationen har dock ökat i någon mån inom koncernen som en följd av 2023 års förvärv av HHI. Kommersiella kreditrisker hanteras lokalt på bolagsnivå och följs upp på divisionsnivå.	Fordran på varje enskild kund är i förhållande till total kundfordran relativt liten. Risken för väsentliga kreditförluster för koncernen bedöms vara begränsad.
Försäkringsrisker	Ett koncernövergripande försäkringsprogram finns etablerat, främst avseende egendoms-, avbrotts-, och ansvarsrisker. Försäkringsprogrammet omfattar samtliga affärsenheter. Exponeringen för ovannämnda riskområden inom koncernen regleras bland annat med hjälp av eget återförsäkringsbolag, så kallat captive.	Koncernen bedöms i stort ha ett adekvat försäkringsskydd och en rimlig balans mellan bedömd riske nering och försäkringskostnad.
Risker relaterade till intern kontroll	Organisationen bedöms som förhållandevis transparent och med tydliga ansvarsfördelningar. En väl etablerad controllerorganisation på både divisions- och koncernnivå övervakar kvaliteten på finansiell rapportering. För att etablera en strukturerad process för att implementera och upprätthålla tillförlitlig finansiell rapportering och interna kontroller över kritiska affärsprocesser samt minimera risker har ASSA ABLOY sedan tidigare infört ett internkontrollramverk. En årlig självutvärdering genomförs på utvalda bolag för att säkerställa efterlevnad. Internrevisionen spelar en viktig roll i att granska bolagens processer och hantera risker. Den genomför riskbaserade revisioner för att säkerställa efterlevnad av det interna kontrollramverket.	ASSA ABLOYs funktion för internrevision och internkontroll har dedikerade internrevisorer anställda samtliga divisioner. Antalet granskningar har varit på en fortsatt hög nivå under året. Intern kontroll (övriga relaterade frågor presenteras mer utförligt i förvaltningsberättelsen, avsnittet för bolagsstyrni Ytterligare information om riskhantering kring finansiell rapportering återfinns i förvaltningsberättel avsnittet för bolagsstyrning. Se även avsnittet "Viktiga uppskattningar och antaganden för redovisnir ändamålet" i not 1.
Risker relaterade till informationsteknologi (IT)	Förebyggande åtgärder sker fortlöpande för att skydda affärskritisk information från obehöriga individer och organisationer.	IT-säkerhet är ett högt prioriterat område inom ASSA ABLOY där ett ständigt arbete pågår i syfte att bibehålla samt förstärka säkerhetsnivån för koncernens affärsinformation.

Bolagsstyrning

ASSA ABLOY AB är ett svenskt publikt aktiebolag, med säte i Stockholm, Sverige, vars aktie av serie B är noterad på Nasdaq Stockholm.

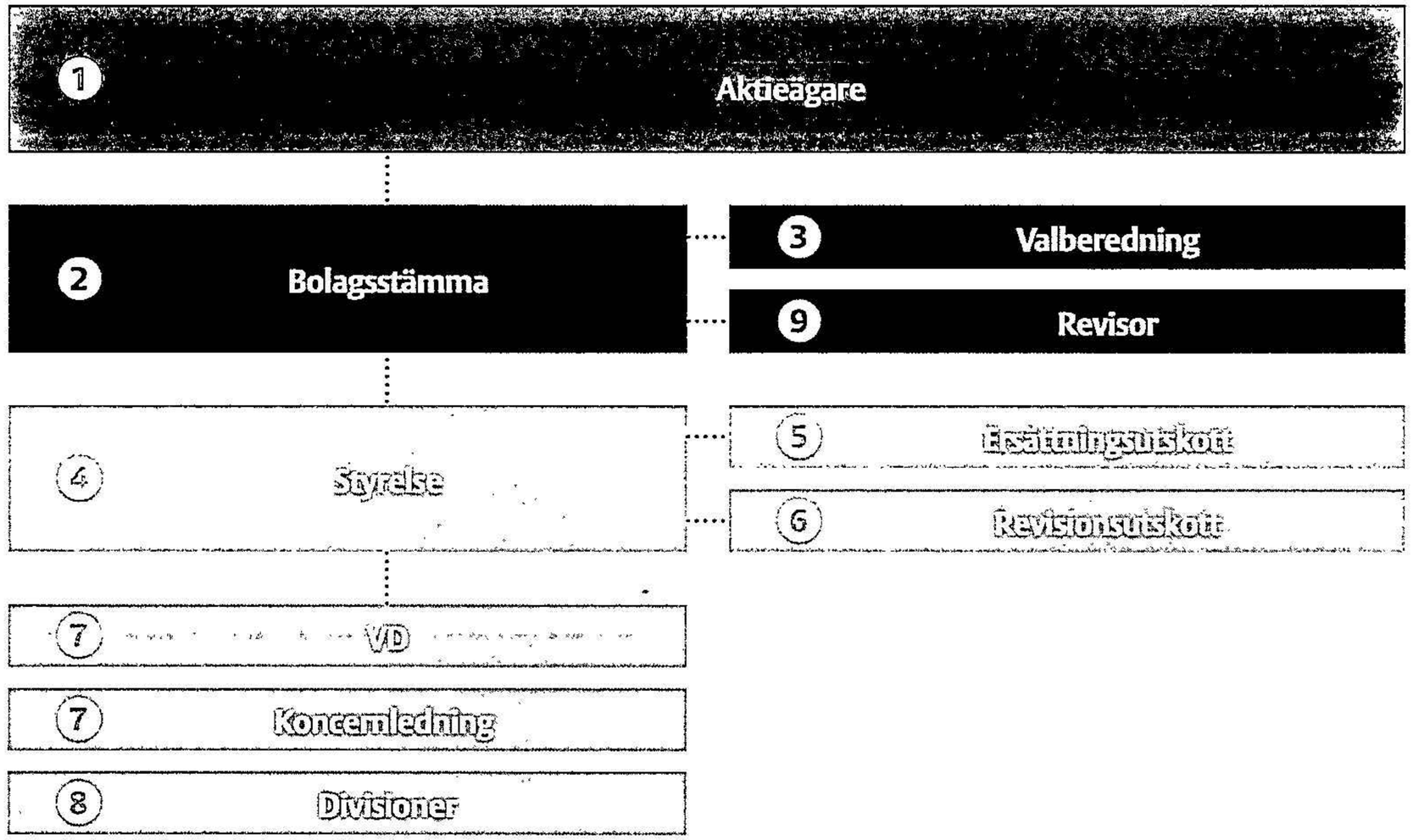
Till grund för styrningen av ASSA ABLOY ligger den svenska aktiebolagslagen, årsredovisningslagen, Nasdaqs regelverk för aktieemittenter på huvudmarknaden (Nasdaq Nordic Main Market Rulebook for Issuers of Shares), EUs marknadsmissbruksförordning och Svensk kod för bolagsstyrning (koden), liksom andra tillämpliga externa lagar och regler samt interna regelverk.

Denna bolagsstyrningsrapport har upprättats som en del av ASSA ABLOYs tillämpning av koden. ASSA ABLOY har inga avvikelser från koden under 2024.

Bolagsstyrningsrapporten är granskad av ASSA ABLOYs revisor.

ASSA ABLOY verkar för att verksamheten ska generera god långsiktig avkastning för aktieägare och andra intressenter. En effektiv bolagsstyrning inom ASSA ABLOY kan sammanfattas i ett antal samverkande komponenter som beskrivs till höger.

Bolagsstyrningsstruktur



1 Aktieägare

Vid utgången av 2024 hade ASSA ABLOY 59 699 aktieägare. ASSA ABLOYs huvudägare är Investment AB Latour (9,5 procent av aktiekapitalet och 29,4 procent av rösterna) samt Melker Schörling AB (3,1 procent av aktiekapitalet och 10,9 procent av rösterna). Utländska aktieägares ägarandel uppgick till 64,1 procent av aktiekapitalet och 43,7 procent av rösterna. De tio största aktieägarna representerade motsvarande 35,1 procent av aktiekapitalet och 55,7 procent av rösterna. För ytterligare information om aktieägare, se sidan 159.

I ASSA ABLOYs bolagsordning finns ett hembudsförbehåll för ägare av aktier av serie A avseende aktier av serie A. Ett aktieägaravtal som bland annat innehåller en överenskommelse om förköpsrätt vid någondera parts avyttring av aktier av serie A finns mellan familjerna Douglas och Schörling och till dem närstående bolag. Styrelsen för ASSA ABLOY känner därutöver

Viktiga externa regelverk

- Svensk aktiebolagslag
- Årsredovisningslag
- Nasdaqs regelverk för aktieemittenter på huvudmarknaden
- EUs marknadsmissbruksförordning
- Svensk kod för bolagsstyrning (www.bolagsstyrning.se)

Viktiga interna regelverk

- Bolagsordning
- Styrelsens arbetsordning
- Finanspolicy
- Redovisningsmanual
- Kommunikationspolicy
- Insiderpolicy
- Internkontroll ramverk
- Uppförandekod samt policy mot korruption

20250530127O5

inte till några aktieägaravtal eller andra överenskommelser mellan aktieägare i ASSA ABLOY.

Aktiekapital och rösträtt

ASSA ABLOYs aktiekapital uppgick vid utgången av 2024 till 370 858 778 SEK fördelat på totalt 1 112 576 334 aktier, varav 57 525 969 aktier av serie A och 1 055 050 365 aktier av serie B. Samtliga aktier har ett kvotvärde om cirka 0,33 SEK och ger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Det totala antalet röster uppgick till 1 630 310 055 där en aktie av serie A motsvarar tio röster och en aktie av serie B en röst.

Återköp av egna aktier

Sedan 2010 har styrelsen begärt och fått mandat av årsstämman att köpa tillbaka och överlåta ASSA ABLOY aktier av serie B. Syftet har bland annat varit att kunna säkra bolagets förpliktelser med anledning av bolagets långsiktiga aktiesparprogram (LTI). Årsstämman 2024 gav styrelsen bemyndigande att under perioden fram till nästa årsstämma förvärva högst så många aktier av serie B att ASSA ABLOY efter varje förvärv innehar högst 10 procent av det totala antalet aktier i bolaget.

Totalt 1 800 000 aktier av serie B innehas av ASSA ABLOY efter återköp. Anskaffningsvärdet för dessa aktier uppgår till 103 MSEK. Aktierna utgör cirka 0,2 procent av aktiekapitalet och varje aktie har ett kvotvärde om cirka 0,33 SEK. Inga återköp av aktier genomfördes under 2024.

Aktien och utdelningspolicy

ASSA ABLOYs aktie av serie B är noterad på Nasdaq Stockholm, Large Cap-listan. ASSA ABLOYs börsvärde uppgick vid utgången av 2024 till 363 590 MSEK, beräknat på både aktier av serie A och serie B. Styrelsens målsättning är att utdelningen långsiktigt ska motsvara 33–50 procent av resultatet efter schablonskatt, dock med beaktande av ASSA ABLOYs långsiktiga finansieringsbehov.

2 Bolagsstämma

Aktieägarnas rätt att besluta i ASSA ABLOYs angelägenheter utövas vid bolagsstämman. Aktieägare som är registrerade i aktieboken per avstämningsdagen och är anmälda i tid har rätt att delta på bolagsstämman, personligen eller genom ombud. Beslut vid bolagsstämman fattas normalt med enkel majoritet. För vissa frågor föreskriver dock aktiebolagslagen att ett förslag ska biträdas av en högre majoritet. Enskilda aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på bolagsstämman kan begära detta hos ASSA ABLOYs styrelse under särskild adress som publiceras på bolagets hemsida i god tid före stämman.

Årsstämma ska hållas inom sex månader efter räkenskapsårets utgång. Vid årsstämman prövas frågor avseende bland annat utdelning, fastställande av resultat- och balansräkning, ansvarsfrihet för styrelseledamöterna och VD, val av styrelseledamöter, styrelseordförande och revisor och arvode till styrelse och revisor. Extra bolagsstämma kan hållas om styrelsen anser att behov finns eller om ASSA ABLOYs revisor eller ägare till minst 10 procent av aktierna begär det.

Årsstämma 2024

Vid årsstämman den 24 april 2024 deltog aktieägare som representerade 60,1 procent av aktiekapitalet och 72,8 procent av rösterna. Årsstämman beslutade bland annat om följande.

- Utdelning om 5,40 SEK per aktie, jämnt fördelat vid två olika betalningstillfällen.
- Omval av styrelseledamöterna Johan Hjertonsson, Carl Douglas, Erik Ekudden, Sofia Schörling Högberg, Lena Olving, Victoria Van Camp, Joakim Weidemanis och Susanne Pahlén Åklundh.
- Omval av Johan Hjertonsson som styrelsens ordförande samt Carl Douglas som vice ordförande.
- Omval av revisionsbolaget Ernst & Young AB till bolagets revisor.
- Ersättning till styrelsen.
- Godkännande av styrelsens rapport över ersättningar enligt 8 kap 53 a § aktiebolagslagen (ersättningsrapport).
- Bemyndigande till styrelsen om återköp och överlåtelser av egna aktier av serie B.
- Ett långsiktigt aktiesparprogram för ledande befattningshavare och andra nyckelpersoner inom koncernen (LTI 2024).

För ytterligare information om årsstämman, inklusive protokoll, se ASSA ABLOYs hemsida assaabloy.com.

Årsstämma 2025

ASSA ABLOYs nästa årsstämma hålls den 23 april 2025 i Stockholm. Mer information kommer att finnas i kallelsen till årsstämman och på ASSA ABLOYs hemsida assaabloy.com.

3 Valberedning

Årsstämman 2023 antog nuvarande instruktioner för valberedningen, innefattande en procedur för att utse valberedningen, som gäller tills vidare. Enligt instruktionerna ska valberedningen utgöras av representanter för de fem röstmässigt största ägarregistrerade aktieägarna i den av Euroclear Sweden AB förda aktieboken den 31 augusti året före årsstämman. För de fall aktieägare avstår från att delta i valberedningen ska ersättare hämtas från nästa aktieägare som storleksmässigt står på tur. För det fall ledamot lämnar valberedningen innan dess arbete är slutfört och valberedningen finner det önskvärt att ersättare utses, ska sådan ersättare hämtas från samme aktieägare eller, om denne inte längre tillhör de röstmässigt största aktieägarna, från aktieägare som storleksmässigt står näst i tur.

Inför årsstämman 2025 utgörs valberedningen av Johan Menckel (Investment AB Latour), Mikael Ekdahl (Melker Schörling AB), Marianne Nilsson (Swedbank Robur Fonder), Yvonne Sörberg (Handelsbanken Fonder) och Carina Silberg (Alecta). Johan Menckel är valberedningens ordförande. Bolagets styrelseordförande, Johan Hjertonsson, är adjungerad till valberedningen.

Valberedningen har till uppgift att på aktieägarnas uppdrag lämna förslag till stämmoordförande, styrelse, styrelseordförande, vice styrelseordförande, revisor, styrelsearvode med uppdelning mellan ordföranden, vice ordförande och övriga ledamöter ersättning för utskottsarbete, arvode för bolagsrevisor samt eventuella förändringar av instruktina för valberedningen. Revisionsutskottet biträder valberedningen i arbetet med förslag till val av e revisor.

Inför årsstämman 2025 gör valberedningen en bedömning av huruvida den nuvarande styrelsen ändamålsenligt sammansatt och uppfyller de kr som ställs på styrelsen till följd av bolagets nuvarande situation och framtida inriktning. Den årliutvärderingen av styrelsen och dess arbete är er av underlaget för denna bedömning. Vidare tillä valberedningen ASSA ABLOYs mångfaldspolicy för styrelsen, vilken utgörs av kodens regel 4.1, v framtagande av förslag till val av styrelse. Sökanc efter lämpliga styrelseledamöter pågår kontinuerligt under året och förslag till nya ledamöter sker i vissa enskilt fall med utgångspunkt i en av valberedni fastställd kravprofil.

Aktieägare som vill lägga fram förslag till valberedningen kan göra detta via e-post till: nominationcommittee@assaabloy.com.

Valberedningens förslag till årsstämman 2025 offentliggörs senast i samband med kallelsen till årsstämman som beräknas publiceras omkring den 19 mars 2025.

4 Styrelse

Styrelsen ansvarar enligt aktiebolagslagen för koncernens organisation och förvaltning samt för kontrollen av bokföringen, medelsförvaltningen och ekonomiska förhållanden i övrigt är betryggande. Styrelsen beslutar om koncernens övergripande mål och strategier, koncernpolicyer, förvärv och avyttringar samt investeringar av större betydelse. Förvärv och avyttringar med ett värde på skuldfri basis överstigande 200 MSEK beslutas av styrelsen. Beloppsgränsen förutsätter att ärendet avser förvärv eller avyttring enligt en i styrelsen överenskommen strategi. Styrelsen godkänner bland annat årsredovisning och delårsrapporter, föreslår utdelning till årsstämman samt fattar beslut rörande koncernens finansiella stru

Till styrelsens övriga uppgifter ingår bland annat att fortlöpande:

- tillsätta, utvärdera och vid behov entlediga VD,
- godkänna VD:s väsentliga uppdrag utanför bolaget,
- identifiera hur hållbarhetsfrågor påverkar bolagets risker och affärsmöjligheter,
- fastställa erforderliga riktlinjer för bolagets uppträdande i samhället i syfte att säkerställa dess långsiktigt värdeskapande förmåga,
- se till att det finns ändamålsenliga system för uppföljning och kontroll av bolagets verksamhet och de risker för bolaget som dess verksamhet är förknippad med,
- se till att det finns en tillfredsställande kontroll av bolagets efterlevnad av lagar och andra regler som gäller för bolagets verksamhet samt bolagets efterlevnad av interna riktlinjer, samt
- säkerställa att bolagets informationsgivning präglas av öppenhet samt är korrekt, relevant och tillförlitlig.

Styrelsen ser årligen över och fastställer styrelsens arbetsordning, som är det dokument som styr styrelsens arbete och fördelning av uppgifter mellan styrelse och VD. Arbetsordningen inkluderar VD-instruktion, instruktioner för ekonomisk rapportering, hållbarhetsrapportering och intern kontroll samt instruktioner till ersättningsutskott och revisionsutskott.

I arbetsordningen beskrivs rollen för styrelsens ordförande. Ordföranden ska, förutom att organisera och leda styrelsearbetet, bland annat fortlöpande genom kontakter med VD följa koncernens verksamhet och utveckling, samråda med VD i strategiska frågor, företräda bolaget i frågor som rör ägarstrukturen, se till att styrelsen erhåller tillfredsställande beslutsunderlag och att styrelsens beslut verkställs samt att styrelsens arbete årligen utvärderas.

Styrelsen har minst fyra ordinarie möten samt ett konstituerande möte per år. I anslutning till bolagets avgivande av helårsbokslut respektive delårsrapporter hålls alltid ordinarie styrelsemöte. Minst en gång årligen sker ett besök vid någon av koncernens verksamheter, kombinerat med ett styrelsemöte. Därutöver hålls extra styrelsemöten vid behov. Samtliga möten följer en godkänd dagordning. Inför varje möte tillhandahålls förslag till dagordning, inklusive dokumentation, till samtliga styrelseledamöter.

Inom styrelsen finns ett ersättningsutskott och ett revisionsutskott. Syftet med utskotten är att fördjupa och effektivisera styrelsens arbete samt bereda ärenden inom respektive område. Utskottsledamöterna utses årligen av styrelsen vid det konstituerande styrelsemötet.

Styrelsens sammansättning

Styrelsen, inklusive styrelsens ordförande och vice ordförande, väljs årligen vid årsstämman för tiden intill slutet av nästa årsstämma och ska enligt bolagsordningen bestå av lägst sex och högst tio stämmovalda ledamöter. Styrelsen består dessutom av två ledamöter som utses av arbetstagarorganisationerna enligt svensk lag. Arbetstagarorganisationerna utser även två suppleanter. Styrelsen har under 2024 bestått av åtta stämmovalda ledamöter samt två arbetstagarrepresentanter. Ingen av styrelsens ledamöter ingår i koncernledningen. För en presentation av styrelsen, se sidorna 54–55.

ASSA ABLOYs mångfaldspolicy som tillämpas avseende bolagets styrelse, utgörs av kodens regel 4.1. Målsättningen är att styrelsen ska ha en med hänsyn till bolagets verksamhet, utvecklingsskede och förhållanden i övrigt ändamålsenlig sammansättning präglad av mångsidighet och bredd avseende de stämmovalda ledamöternas kompetens, erfarenhet och bakgrund, samt att jämn könsfördelning ska eftersträvas. Under 2024 har valberedningen beaktat mångfaldspolicyn vid framtagandet av sitt förslag till val av styrelseledamöter inför årsstämman. Efter valet vid årsstämman 2024 innebär styrelsesammansättningen av stämmovalda ledamöter att 50 procent är kvinnor och 50 procent är män, vilket ligger i linje med Kollegiet för svensk bolagsstyrnings ambitionsnivå om att respektive kön ska representera en andel om minst 40 procent av styrelsen. Vidare har det under året gjorts fördjupad genomgång av verksamheter i division Asia Pacifics affärsenhet Opening Solutions Pacific and North East Asia, division Americas och division Global Technologies affärsenhet Global Solutions i syfte att bland annat bredda styrelsens kompetens inom ASSA ABLOY.

Styrelsens arbete under 2024

Styrelsen har under året hållit nio möten (varav två per capsulam). Vid de ordinarie styrelsemötena har VD redogjort för koncernens resultat och finansiella ställning, inklusive utsikter för de kommande kvartalen.

Viktigare frågor som styrelsen behandlat under året omfattar koncernens strategi och hållbarhetsfrågor, inkluderande nytt regelverk kring hållbarhetsrapportering. Styrelsen har även behandlat ett antal förvärv bland annat av Nomadix och Global Reach, Wesko Locks, Skidata, Level Lock, Lawrence Doors, IXLA, Premier Steel Doors and Frames, 9Solutions och Norshield Security Products. Vidare har styrelsen behandlat avyttringen av verksamheten inom Citizen ID till TOPPAN. Styrelsen träffade under året även divisioner med verksamhet i Europa i samband med ett styrelsemöte i Frankrike, vilket även inkluderade besök hos en av divisionen Global Technologies affärsenhet HIDs verksamheter i Frankrike. En översikt över styrelsens arbete framgår av tidslinjen på sidan 53.

En utvärdering av styrelsens arbete sker årligen i form av en webbaserad enkät som varje styrelseledamot besvarar individuellt. En sammanfattning av resultatet av enkäten presenteras för styrelsen. De styrelseledamöter som önskar får även tillgång till utvärderingens fullständiga resultat. Styrelsens ordförande presenterar det fullständiga resultatet av styrelseutvärderingen för valberedningen.

Ersättningsutskott

Under 2024 har ersättningsutskottet utgjorts av Johan Hjertonsson (ordförande) och Erik Ekudden.

Ersättningsutskottet har till uppgift att utarbeta de riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som styrelsen föreslår årsstämman att besluta om. Styrelsen ska upprätta förslag till nya riktlinjer åtminstone vart fjärde år. För ASSA ABLOYs nuvarande riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare som beslutades av årsstämman 2022, se not 35.

Ersättningsutskottet bereder, följer och utvärderar även frågor rörande lön, bonus, pension, avgångsvederlag och incitamentsprogram för VD och övriga ledande befattningshavare. Utskottet har inte n beslutsbefogenhet.

Utskottet har under 2024 haft ett möte. Ersät ningsutskottet har bland annat till styrelsen ber förslag till ersättningsrapport, förslag till ersättn till koncernledningen, utvärderat befintliga incit mentsprogram och berett förslaget till nytt lång tigt aktiesparprogram. Möten i ersättningsutsko protokollförs, protokollen bifogas styrelsemate och avrapporteras muntligen vid styrelsemöten

Revisionsutskott

Under 2024 har revisionsutskottet utgjor Susanne Pahlén Åklundh (ordförande), Victoria Camp och Lena Olving.

I revisionsutskottets arbetsuppgifter ingår att tinuerligt övervaka och kvalitetssäkra ASSA ABL finansiella rapportering och hållbarhetsrapport En löpande dialog förs med bolagets externa rev bland annat angående revisionens inriktning oc fattning samt granskningen av hållbarhetsrappo Revisionsutskottet ska informera styrelsen om r tatet av revisionen och granskningen av hållbarh rapporten. Revisionsutskottet ansvarar vidare fö utvärdera revisionsinsatsen och hålla sig inform om resultatet av Revisorsinspektionens kvalitets troll av revisorn samt att informera bolagets sty om resultatet av utvärderingen. Revisionsutskot har även till uppgift att stödja valberedningen m förslag vid val av extern revisor. Vidare ska revisi utskottet granska och övervaka revisorns oparti och självständighet och då särskilt uppmärksam om revisorn tillhandahåller bolaget andra tjänst än revisionstjänster och granskning av hållbarhe rapporter. Revisionsutskottet fastställer riktlinje upphandling av andra tjänster än revisorstjänste från ASSA ABLOYs revisorer, och i tillämpliga fall godkänner sådana tjänster enligt dessa riktlinjer samt fastställer riktlinjer för tillsättning av nya lo revisionsbyråer. I övrigt har utskottet ingen besl befogenhet.

Utskottet har under 2024 haft fyra möten. Äv bolagets externa revisor och representanter frå företagsledningen deltog vid dessa möten. Vikti frågor som revisionsutskottet behandlat under

20250530127O6

inbegriper intern kontroll och intern revision, redovisningsregler, nytt regelverk kring hållbarhetsrapportering, boksluts- och värderingsfrågor, skattefrågor, försäkrings- och risk managementfrågor, finansfrågor, informationssäkerhet samt legala risker. Möten i revisionsutskottet protokollförs, protokollen bifogas styrelsematerialet och avrapporteras muntligen vid styrelsemötena.

Ersättning till styrelsen

Bolagsstämman beslutar om den ersättning som ska utgå till styrelseledamöterna. Årsstämman 2024 beslutade att arvode till styrelsen ska utgå med ett sammanlagt belopp om 9 945 000 SEK (ersättning för utskottsarbete inte inkluderat) att fördelas mellan ledamöterna enligt följande; 3 160 000 SEK till ordföranden, 1 175 000 SEK till vice ordföranden samt 935 000 SEK till envar av övriga av årsstämman valda ledamöter. Som ersättning för utskottsarbete ska ordföranden för revisionsutskottet erhålla 440 000 SEK, ordföranden för ersättningsutskottet 180 000 SEK, ledamöter av revisionsutskottet (förutom ordföranden) 300 000 SEK vardera samt ledamot av ersättningsutskottet (förutom ordföranden) 90 000 SEK.

Styrelsens ordförande och övriga styrelseledamöter har inga pensionsförmåner eller avtal om avgångsvederlag. Till arbetstagarrepresentanter utgår inga styrelsearvoden. För ytterligare information om arvode till styrelsens ledamöter för 2024, se not 35.

Närvaro vid styrelse- och utskottsmöten 2024

Styrelseledamöter	Styrelse	Revisions-utskott	Ersättnings-utskott
Johan Hjertonsson	9		1
Carl Douglas	8		
Erik Ekudden	8		1
Sofia Schörling Högberg	8		
Lena Olving	9	4	
Victoria Van Camp	9	4	
Joakim Weidemanis	9		
Susanne Pahlén Åklundh	9	4	
Rune Hjälm	9		
Bjarne Johansson	9		
Totalt antal möten	**9**	**4**	**1**

Översikt styrelsens arbete samt utskottsmöten 2024

Januari	Februari	Mars	April	Maj	Juni	Juli	Augusti	September	Oktober	November	December
	Ordinarie styrelsemöte Helårsbokslut Förslag utdelning Årsredovisning Hållbarhetsrapport Rapport från revisionsutskott Rapport från ersättningsutskott Förslag årsstämman Utvärdering av koncernledningen Styrelseutvärdering Förvärv		**Ordinarie styrelsemöte** Delårsrapport första kvartalet Rapport från revisionsutskott HR-strategi Hållbarhetsfrågor Presentation Pacific and North East Asia Förvärv			**Ordinarie styrelsemöte** Delårsrapport andra kvartalet Rapport från revisionsutskott Förvärv **Extra styrelsemöte** Förvärv	**Ordinarie styrelsemöte** Presentation Americas Förvärv		**Ordinarie styrelsemöte med verksamhetsbesök** Besök Frankrike Förvärv **Ordinarie styrelsemöte** Delårsrapport tredje kvartalet Rapport från revisionsutskott Strategi, inkluderande hållbarhetsfrågor Presentation Global Solutions Förvärv		
	Ersättningsutskottsmöte **Revisionsutskottsmöte**	**Extra styrelsemöte (per capsulam)** Kallelse årsstämma	**Revisionsutskottsmöte** **Konstituerande styrelsemöte (per capsulam)** Val utskottsledamöter Fastställande styrelsens arbetsordning och koncernpolicyer Firmateckning			**Revisionsutskottsmöte**			**Revisionsutskottsmöte**		

Vid de ordinarie styrelsemötena har VD även redogjort för koncernens resultat och finansiella ställning, inklusive utsikter för de kommande kvartalen.

Styrelse

Valda av årsstämman 2024

① Johan Hjertonsson
Styrelseordförande sedan 2023.
Styrelseledamot sedan 2021.
Född 1968.
Civilekonom.
VD och koncernchef för Investment AB Latour sedan 2019. Tidigare VD och koncernchef för AB Fagerhult och Lammhults Design Group AB samt ett antal ledande befattningar inom Electrolux-koncernen.
Övriga uppdrag: Ordförande i Alimak Group AB och Tomra Systems ASA. Styrelseledamot i Investment AB Latour och Sweco AB.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 10 000 B-aktier.

② Carl Douglas
Vice styrelseordförande sedan 2012.
Styrelseledamot sedan 2004.
Född 1965.
BA (Bachelor of Arts) och D. Litt (h.c.) (Doctor of Letters).
Egen företagare.
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Investment AB Latour.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 41 595 729 A-aktier och 63 864 435 B-aktier genom Investment AB Latour.

③ Erik Ekudden
Styrelseledamot sedan 2022.
Född 1968.
Civilingenjör i elektroteknik.
Senior Vice President, Chief Technology Officer och chef för koncernfunktionen Technology hos Telefonaktiebolaget LM Ericsson sedan 2018. Innan dess ett flertal chefsbefattningar inom Ericsson-koncernen sedan 1993.
Övriga uppdrag: Ledamot och vice preses i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) samt medlem i Bredbandskommissionen för hållbar utveckling.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): –

④ Sofia Schörling Högberg
Styrelseledamot sedan 2017.
Född 1978.
Civilekonom.
Övriga uppdrag: Vice ordförande i Melker Schörling AB. Styrelseledamot i Securitas AB och Hexagon AB.
Aktieinnehav och innehav i andra finansiella instrument (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 15 930 240 A-aktier och 18 106 557 B-aktier genom Melker Schörling AB samt 310 600 B-aktier genom Edeby-Ripsa Skogsförvaltning AB. ASSA ABLOY AB obligationer om 200 MSEK genom Melker Schörling AB.

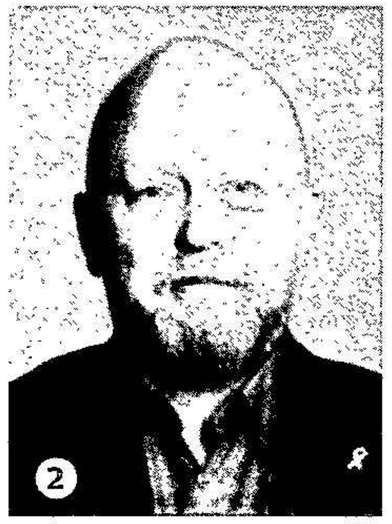
⑤ Lena Olving
Styrelseledamot sedan 2018.
Född 1956.
Civilingenjör i maskinteknik.
VD och koncernchef för Mycronic AB 2013–2019. Operativ chef och vice VD för Saab AB 2008–2013. Diverse befattningar inom Volvo Car Corporation 1980–1991 och1995–2008 av vilka sju år i koncernledningen. VD för Samhall Högland AB 1991–1994.
Övriga uppdrag: Ordförande i Nodica Group AB. Styrelseledamot i Investment AB Latour, NXP Semiconductor N.V., Stena Metall AB och Vestas A/S. Ledamot i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademin (IVA).
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 600 B-aktier.

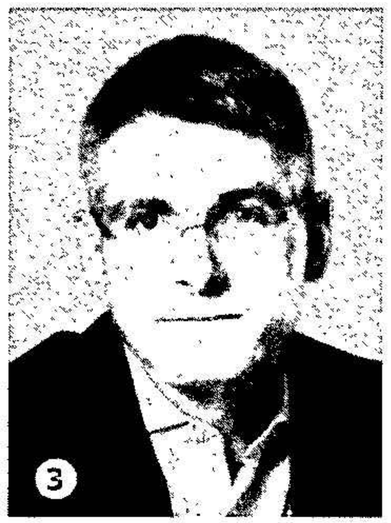
⑥ Victoria Van Camp
Styrelseledamot sedan 2023.
Född 1966.
Civilingenjör i maskinteknik, teknologie doktor i maskinelement.
Driver sedan 2022 det egna konsultbolaget Axa Consulting med fokus på rådgivning inom teknikutveckling för att snabba på grön omställning. Dessförinnan flera ledande befattningar inom AB SKF 1996–2022.
Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Billerud AB, Alleima AB, SR Energy AB, LumenRadio AB och Chalmersstiftelsen. Adjungerad professor i maskinelement vid Luleå Tekniska Universitet. Ledamot i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademin (IVA).
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 6 800 B-aktier.

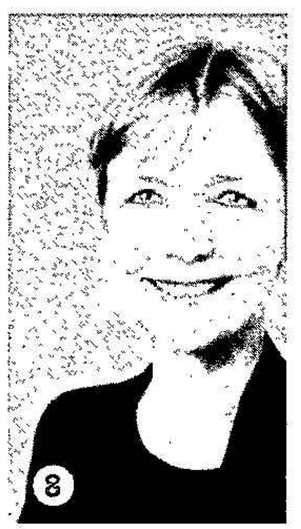
⑦ Joakim Weidemanis
Styrelseledamot sedan 2020.
Född 1969.
Civilekonom.
Executive Vice President och Corporate Officer på Danaher Corporation 2017-2024. Innan dess ett flertal ledande befattningar inom Danaher 2011–2017. Head of Product Inspection och Corporate Officer på Mettler Toledo 2005–2011. Innan dess ett flertal operativa och affärsutvecklande roller inom ABB 1995–2005.
Övriga uppdrag: –
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): –

⑧ Susanne Pahlén Åklundh
Styrelseledamot sedan 2021.
Född 1960.
Civilingenjör.
Chef för Energydivisionen på Alfa Laval AB 2017–augusti 2021. Innan dess ett flertal befattningar i Alfa Lavals koncernledning sedan 2009.
Övriga uppdrag: Ordförande i Alfdex AB. Styrelseledamot i Alleima AB och Sweco AB.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 2 500 B-aktier.







Uppdrag och aktieinnehav per 31 december 2024 om ej annat anges.

20250530127O7

Utsedda av arbetstagarorganisationer









⑨ Rune Hjälm

Styrelseledamot sedan 2017.
Född 1964.
Arbetstagarrepresentant, IF Metall.
Ordförande i ASSA ABLOY Europeiska Företagsråd (EWC).
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): –

⑩ Bjarne Johansson

Styrelseledamot sedan 2023.
Född 1966.
Arbetstagarrepresentant, IF Metall.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): –

⑪ Fredrik Bergvall

Styrelsesuppleant sedan 2024.
Född 1988.
Arbetstagarrepresentant, Unionen.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 10 B-aktier.

⑫ Annika Åkerblom

Styrelsesuppleant sedan 2023.
Född 1981.
Arbetstagarrepresentant, Sveriges Ingenjörer.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): –

Uppdrag och aktieinnehav per 31 december 2024 om ej annat anges.

ASSA ABLOYs styrelse uppfyller kraven på oberoende enligt Svensk kod för bolagsstyrning.

Styrelsens oberoende

Namn	Befattning	Oberoende i förhållande till bolaget och bolagsledningen	Oberoende i förhållande till bolag större aktieägare
Johan Hjertonsson	Ordförande	Ja	Nej
Carl Douglas	Vice ordförande	Ja	Nej
Erik Ekudden	Ledamot	Ja	Ja
Sofia Schörling Högberg	Ledamot	Ja	Nej
Lena Olving	Ledamot	Ja	Nej
Victoria Van Camp	Ledamot	Ja	Ja
Joakim Weidemanis	Ledamot	Ja	Ja
Susanne Pahlén Åklundh	Ledamot	Ja	Ja

Styrelsens sammansättning och aktieinnehav

Namn	Befattning	Invald	Född	Ersättningsutskottet	Revisionsutskottet	A-aktier[1]	B
Johan Hjertonsson	Ordförande	2021	1968	Ordförande	–	–	
Carl Douglas	Vice ordförande	2004	1965	–	–	41 595 729	63
Erik Ekudden	Ledamot	2022	1968	Ledamot	–	–	
Sofia Schörling Högberg	Ledamot	2017	1978	–	–	15 930 240	18
Lena Olving	Ledamot	2018	1956	–	Ledamot	–	
Victoria Van Camp	Ledamot	2023	1966	–	Ledamot	–	
Joakim Weidemanis	Ledamot	2020	1969	–	–	–	
Susanne Pahlén Åklundh	Ledamot	2021	1960	–	Ordförande	–	
Rune Hjälm	Ledamot, arbetstagarrepresentant	2017	1964	–	–	–	
Bjarne Johansson	Ledamot, arbetstagarrepresentant	2023	1966	–	–	–	
Fredrik Bergvall	Suppleant, arbetstagarrepresentant	2024	1988	–	–	–	
Annika Åkerblom	Suppleant, arbetstagarrepresentant	2023	1981	–	–	–	

[1] Inklusive genom bolag och fysisk närstående.

Koncernledning

① Nico Delvaux
VD och koncernchef sedan 2018, chef för division Global Technologies sedan 2018 samt för division Asia Pacific sedan 2021.
Född 1966.
Civilingenjör i elektromekanik och executive MBA.
Tidigare befattningar: VD och koncernchef för Metso Corporation augusti 2017–februari 2018. Innan dess olika befattningar inom Atlas Copco-koncernen såsom chef för affärsområdet Compressor Technique 2014–2017, chef för affärsområdet Construction Technique 2011–2014, samt flera olika befattningar inom försäljning, marknadsföring, service, integration av förvärv och ledande befattningar i Benelux, Italien, Kina, Kanada och USA 1991–2011.
Aktieinnehav (inklusive genom bolag och fysisk närstående): 392 686 B-aktier och 44 787 köpoptioner.

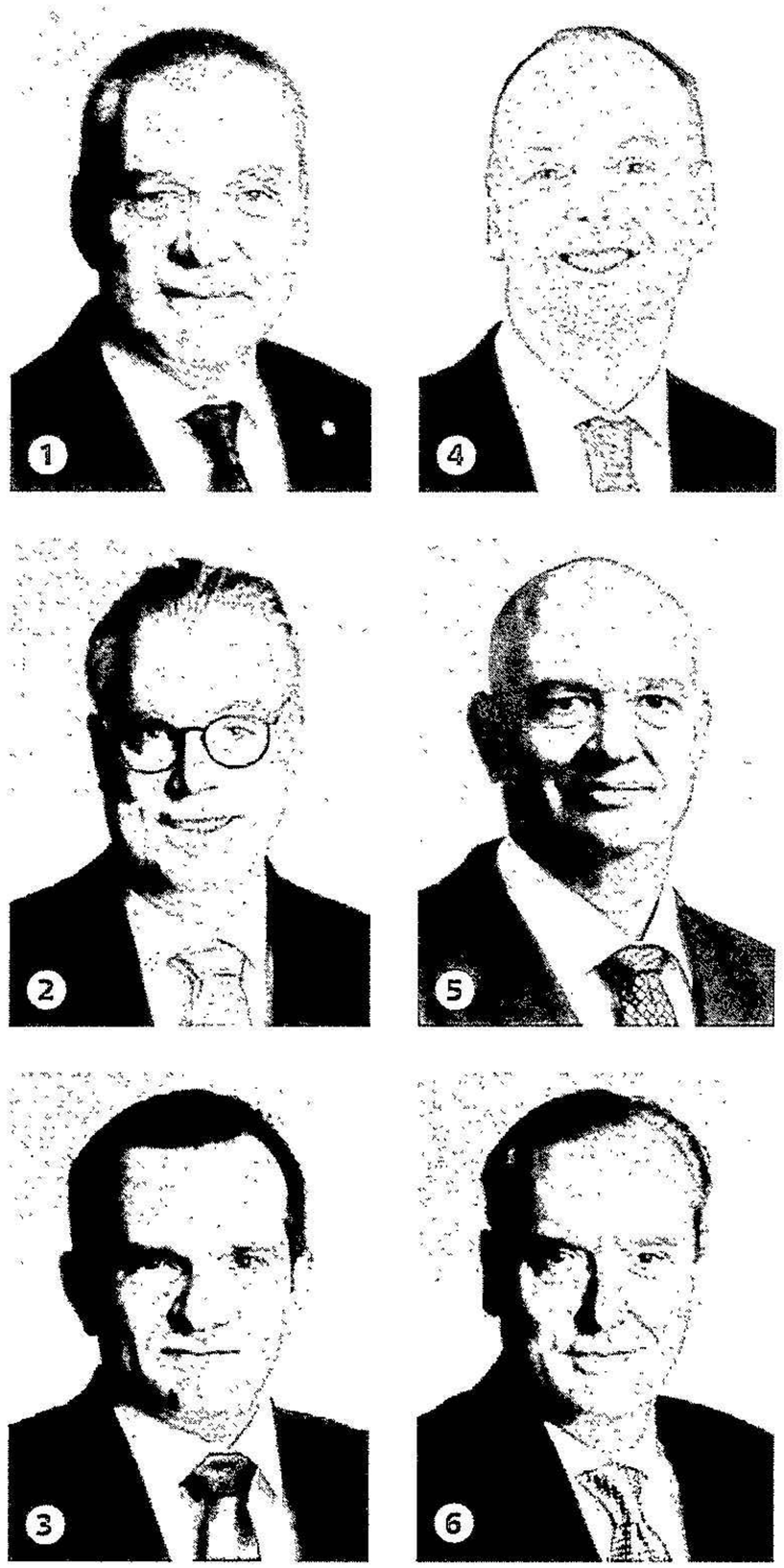
② Erik Pieder
Executive Vice President samt ekonomi- och finansdirektör sedan 2019.
Född 1968.
MBA och Jur kand.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom Atlas Copco-koncernen 1996–2019, senast som Vice President Business Control Compressor Technique.
Aktieinnehav: 20 239 B-aktier.

③ Lucas Boselli
Executive Vice President samt chef för division Americas sedan 2018.
Född 1976.
Högskoleingenjör.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen såsom chef för ASSA ABLOY Central and South America 2014–2018 och chef för Yale Latin America 2012–2014. Tidigare olika befattningar inom Ingersoll Rand 2000–2010.
Aktieinnehav: 111 858 B-aktier.

④ Allan Cooper
Executive Vice President samt personaldirektör sedan 2024.
Född 1968.
Masterexamen i Human Resources Development. Fellow Chartered Institute of Personnel & Development.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen såsom SVP och chef för HR EMEIA 2017–2024 samt HR Director UK, Africa & Middle East 2007-2017. Dessförinnan HR Director Hozellock 2003–2007, HR Manager JCB 2000-2003 samt HR Manager Amada 1990–2000.
Aktieinnehav: 6 129 B-aktier.

⑤ Simon Ellis
Executive Vice President samt chef för Asia Pacific affärsenhet ASSA ABLOY Opening Solutions Pacific and North East Asia sedan 2021.
Född 1974.
MBA.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen såsom chef för Opening Solutions Pacific Region and Japan 2016–2020 samt chef för Opening Solutions New Zealand 2013–2016, VD för Security Merchants Australia 2010–2013. Dessförinnan olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen 1997–2010.
Aktieinnehav: 8 156 B-aktier.

⑥ Massimo Grassi
Executive Vice President samt chef för divisionen Entrance Systems sedan 2021.
Född 1961.
Civilingenjör.
Tidigare befattningar: Divisionschef, IMI Precision Engineering 2015–2020. Olika befattningar inom Stanley Black & Decker koncernen såsom chef för Stanley Security Europe 2012–2015, global chef för Industrial Automotive Repair 2010-2012 och Europachef 2007–2010. Dessförinnan olika befattningar inom Pentair Inc., BWT AG och Pirelli.
Aktieinnehav: 15 228 B-aktier.



Uppdrag och aktieinnehav per 31 december 2024 om ej annat anges.

2025053012708

Koncernledning, forts.

7 Björn Lidefelt

Executive Vice President samt chef för Global Technologies affärsenhet *HID sedan 2020.*
Född 1981.
Civilingenjör i industriell ekonomi.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen såsom marknadsdirektör 2017–2020 och General Manager ASSA ABLOY China (säkerhetsprodukter) 2013–2016.
Aktieinnehav: 44 339 B-aktier.

8 Stephanie Ordan

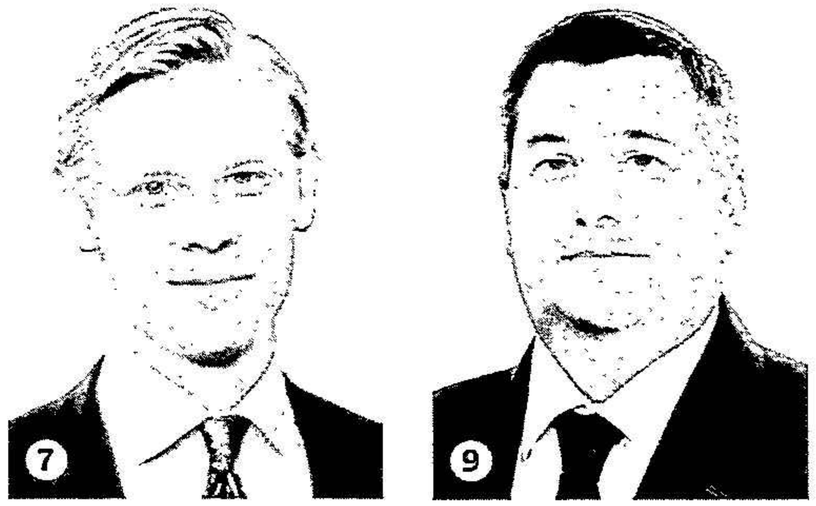
Executive Vice President samt chef för Global Technologies affärsenhet Global Solutions sedan 2021.
Född 1976.
MBA samt ingenjörsexamen.
Tidigare befattningar: Vice President Digital and Access Solutions ASSA ABLOY EMEIA 2018–2021, chef för verksamheten Energy Storage samt chef för marknadsföring och kommunikation Eaton 2014–2018. Chef för strategisk marknadsföring och ny produktutveckling General Electric 2013–2014. Dessförinnan applikationsingenjör, teknisk säljare, chef för strategi och produktledning STMicroelectronics 1999–2013.
Aktieinnehav: 8 825 B-aktier.

9 Martin Poxton

Executive Vice President samt chef för Asia Pacific affärsenhet *ASSA ABLOY Opening Solutions Greater China and South East* Asia sedan 2021.
Född 1972.
Utbildning i maskin- och produktionsteknik.
Tidigare befattningar: Vice President Operations ASSA ABLOY Opening Solutions Asia Pacific 2017–2020, Operations Director Adient China 2013–2017, Business Unit General Manager och Launch Director Johnson Controls China 2008–2012. Olika befattningar inom Faurecia China 2004–2008. Dessförinnan olika befattningar inom Keiper, Johnson Controls och Flowform B'ham UK 1992-2004.
Aktieinnehav: 6 759 B-aktier.

10 Neil Vann

Executive Vice President samt chef för division EMEIA sedan 2018.
Född 1971.
Utbildning i produktionsteknik.
Tidigare befattningar: Olika befattningar inom ASSA ABLOY-koncernen såsom Market Region Manager för ASSA ABLOY UK 2014–2018, Market Region Manager Italy and Greece 2012–2014 samt Vice President Operations EMEA 2011–2012. Dessförinnan olika positioner inom ASSA ABLOY, Yale och Chubb 1987–2001.
Aktieinnehav: 41 233 B-aktier.



Förändringar i koncernledningen
Allan Cooper tillträdde som Executive Vice President samt personaldirektör den 1 november 2024 efter att ha varit interim på positionen sedan 1 september 2024. Han efterträdde Helle Bay som lämnade ASSA ABLOY den 31 augusti 2024.

Uppdrag och aktieinnehav per 31 december 2024 om ej annat anges.

7 Organisation

VD och koncernledning

Koncernledningen består av VD, cheferna för koncernens divisioner, cheferna för affärsenheterna HID, Global Solutions, Opening Solutions Greater China and South East Asia och Opening Solutions Pacific and North East Asia, ekonomi- och finansdirektören samt personaldirektören. För en presentation av VD och övriga koncernledningen, se sidorna 56–57.

8 *Divisioner – decentraliserad organisation*

ASSA ABLOYs verksamhet är decentraliserad. Verksamheten är organisatoriskt uppdelad i fem divisioner: EMEIA, Americas, Asia Pacific, Global Technologies samt Entrance Systems. Den bärande principen är att divisionerna i så stor utsträckning som möjligt ska vara ansvariga för affärsverksamheten medan olika funktioner på ASSA ABLOYs huvudkontor ansvarar för samordning, uppföljning, policyer och riktlinjer på övergripande nivå. Decentraliseringen är ett medvetet strategiskt val baserat på branschens lokala karaktär och en övertygelse om den divisionaliserade styrningsmodellens fördelar. Sammansättningen av koncernen ger ett geografiskt och strategiskt fördelat ansvar i syfte att erhålla korta beslutsvägar.

ASSA ABLOYs operativa struktur är anpassad för att skapa största möjliga transparens, underlätta finansiell och operationell uppföljning samt främja flödet av information och kommunikation i koncernen. De fem divisionerna är fördelade på affärsenheter. Affärsenheterna består sedan i sin tur av ett större antal sälj- och produktionsenheter beroende på strukturen i respektive affärsenhet. Förutom uppföljning per enhet görs även en uppföljning av produkter och marknader.

Policyer och riktlinjer

Väsentliga policyer och riktlinjer inom koncernen inkluderar finansiell styrning, kommunikationsfrågor, insiderfrågor, informationssäkerhet och dataskydd, hållbarhetsfrågor, affärsetik, konkurrensrätt samt exportkontroll och sanktioner. ASSA ABLOYs finanspolicy och redovisningsmanual sätter ramarna för finansiell styrning och uppföljning. ASSA ABLOYs kommunikationspolicy syftar till att säkerställa att information lämnas i rätt tid och på ett korrekt sätt i relation till gällande regelverk. ASSA ABLOY har antagit en insiderpolicy som komplement till gällande insiderlagstiftning. Insiderpolicyn är tillämplig på personer i ledande ställning i ASSA ABLOY AB (inklusive dotterbolag) samt även vissa andra kategorier av anställda. Policyer och riktlinjer avseende informationssäkerhet avser att skydda affärskritisk information från obehöriga individer och organisationer.

ASSA ABLOY har antagit en uppförandekod (Code of Conduct) för medarbetare och en särskild ASSA ABLOY uppförandekod för affärspartners. Uppförandekoderna, som är baserade på internationellt vedertagna konventioner, är ett uttryck för vilka värderingar och riktlinjer som gäller inom koncernen, respektive för ASSA ABLOYs affärspartners, med avseende på bland annat affärsetik, mänskliga rättigheter och arbetsförhållanden, miljö, hälsa och säkerhet.

ASSA ABLOY har vidare antagit policyer och riktlinjer kring efterlevnad av för koncernen tillämplig konkurrens-, antikorruptions-, exportkontroll/sanktions-, och dataskyddslagstiftning. Det finns dedikerad personal i varje division som följer upp efterlevnaden av dessa policyer.

9 Revisor

Vid årsstämman 2024 omvaldes Ernst & Young AB (EY) till bolagets externa revisor fram till slutet av årsstämman 2025. Auktoriserade revisorn Hamish Mabon är huvudansvarig revisor. Hamish Mabon är född 1965 och har andra större revisionsuppdrag i SEB och Northvolt AB. Han är medlem i FAR sedan 1992 och är FAR licensierad revisor i finansiella företag. Han äger inga aktier i ASSA ABLOY AB.

EY avger revisionsberättelse avseende ASSA ABLOY AB, koncernen och en övervägande majoritet av dotterbolagen runt om i världen. Revisionen av ASSA ABLOY AB omfattar även styrelsens och VDs förvaltning. Huvudansvarig revisor deltar vid möten i revisionsutskottet samt på styrelsens möte i februari där han rapporterar sina observationer och rekommendationer från årets koncernrevision.

Den externa revisionen utförs i enlighet med International Standards on Auditing, ISA, och god revisionssed i Sverige. Revisionen av årsredovisningshandlingar för legala enheter utanför Sverige sker i enlighet med lagstadgade krav och andra tillämpliga regler i respektive land. För information om arvoden till revisorer samt utförda uppdrag i koncernen för de tre senaste räkenskapsåren, se not 3 samt Årsredovisning 2023 not 3.

20250320 2709

Intern kontroll – finansiell rapportering

ASSA ABLOYs process för intern kontroll avseende den finansiella rapporteringen har utformats i syfte att ge en rimlig försäkran om tillförlitlig finansiell rapportering samt att denna är upprättad i överensstämmelse med god redovisningssed, tillämpliga lagar och förordningar samt övriga krav på noterade bolag.

Kontrollmiljö

Styrelsen är ytterst ansvarig för en väl fungerande intern kontroll och har i detta syfte fastställt grundläggande dokument av betydelse för den finansiella rapporteringen. Här kan nämnas styrelsens arbetsordning och instruktion till VD, uppförandekod, finanspolicy, årlig plan för finansiella utvärderingar med mera. Regelbundna möten sker med revisionsutskottet. Koncernen har en funktion för internrevision vars primära mål är att säkerställa en tillförlitlig finansiell rapportering och en god internkontroll.

Finansiell rapportering regleras av ASSA ABLOY Accounting and Reporting Manual. Den innehåller detaljerade instruktioner rörande redovisningsprinciper och rutiner för den finansiella rapporteringen som ska tillämpas av samtliga enheter. Finansiell rapportering sker i ett koncerngemensamt system med fördefinierade rapportmallar. ASSA ABLOY har ett internkontrollramverk innehållande affärskritiska delar som definierar ett minimum av obligatoriska kontrollaktiviteter som bidrar till att reducera risknivån. Ramverket skall tillämpas av samtliga bolag inom koncernen, och efterlevnad av kontroller granskas årligen genom en självutvärdering på utvalda bolag.

Riskbedömning

Riskbedömningen är inbyggd i berörda processer och olika metoder används för att värdera och begränsa risker samt för att säkerställa att risker hanteras i enlighet med fastställda policyer och riktlinjer. I riskbedömningen ingår att identifiera och utvärdera risken för väsentliga fel i redovisning och rapportering på koncern- och divisionsnivå samt på lokal nivå. De väsentliga risker ASSA ABLOY specifikt har identifierat kopplat till den finansiella rapporteringen är felaktigheter i affärskritiska processer som till exempel försäljning, inköp, bokslut, varulager, anläggningshantering, skatt, legala frågor, arbetsmiljöskador samt risk för bedrägeri, förlust eller förskingring av tillgångar.

Kontrollaktiviteter

Koncernens controller- och redovisningsorganisation, både på central- och divisionsnivå, spelar en betydelsefull roll vad gäller tillförlitlig finansiell information. Den är ansvarig för en fullständig, korrekt och i tid lämnad finansiell rapportering. En internrevisionsfunktion är upprättad och genomför revisioner i enlighet med den av revisionsutskottet årligt fastställda planen. Resultaten från revisionerna kommuniceras till revisionsutskottet och de externa revisorerna. Varje division har anställda internrevisorer på heltid som gör granskningar samt följer upp internkontroll i bolagen.

Information och kommunikation

Rapport- och redovisningsmanualer samt övriga riktlinjer för den finansiella rapporteringen kommuniceras till berörda anställda via koncernens intranät. En regelbunden granskning och analys av ekonomiskt utfall sker såväl på affärsenhets- och divisionsnivå som på den operativa styrelsestruktur som finns etablerad. Det finns även etablerade rutiner för extern kommunikation av finansiell information i enlighet med de regelverk som finns för noterade bolag.

Uppföljning

Styrelse och revisionsutskott utvärderar och går igenom årsredovisning och kvartalsrapporter inför publicering. Revisionsutskottet följer upp den finansiella rapporteringen samt andra närliggande frågor och diskuterar regelbundet dessa frågor med de externa revisorerna. Samtliga affärsenheter rapporterar varje månad ekonomiskt utfall, redovisat enligt koncernens redovisningsprinciper. Rapporteringen utgör underlag för kvartalsrapporter samt månatlig legal och operativ uppföljning. Den operativa uppföljningen sker enligt en struktur där försäljning, resultat, kassaflöde, kapitalbindning och andra för koncernen viktiga nyckeltal och trender sammanställs och utgör underlag för analys och åtgärder från ledning och controllers på olika nivåer. Den ekonomiska uppföljningen sker kvartalsvis på divisionsstyrelsemöten, månatligen i form av resultatgenomgångar och genom mer informell analys. Andra viktiga koncerngemensamma delar i den interna kontrollen är den årliga affärsplansprocessen samt regelbundna prognoser.

Divisioner, lokala bolagsledningar och processägare ansvarar för den löpande testningen av den interna kontrollen genom en årlig självutvärdering i enlighet med kraven i ASSA ABLOYs ramverk för internkontroll. Resultatet från självutvärderingen samt handlingsplaner följs upp årligen och rapporteras till revisionsutskottet. Divisionerna, de lokala bolagens ledning samt processägare ansvarar för att de överenskomna åtgärderna är implementerade.

Internrevision

Internrevisionen tillhör koncernens finansorganisation och chefen för internrevision rapporterar till ekonomi- och finansdirektören. Varje division har anställda internrevisorer på heltid som gör revisioner samt följer upp internkontroll i bolagen. Dessa granskningar syftar till att utvärdera och säkerställa att interna processer, system och kontroller fungerar effektivt och i enlighet med ASSA ABLOYs policyer och riktlinjer. Efter varje revision utfärdas detaljerade revisionsrapporter till den lokala bolagsledningen, processägare och divisioner. Rapporterna innehåller observationer och rekommendationer med syfte att förbättra verksamheten och minska potentiella risker.

Internrevision ger även regelbundna uppdateringar om statusen för revisionsplanen, överenskomna åtgärder och efterlevnad av intern kontroll till ledning och revisionsutskott.

Hållbarhets-rapport

Hållbarhet är en central del i vår affärsstrategi och ger oss förmågan att minimera vår miljöpåverkan och vårt koldioxidavtryck samtidigt som vi skapar tillväxt. Vårt långsiktiga hållbarhetsåtagande frigör stora möjligheter att sänka kostnader, motverka klimatrisker och utveckla mer hållbara lösningar som uppfyller våra kunders behov. Hållbarhet är integrerat i allt vi gör och är en viktig affärsmöjlighet.

Allmän information

ESRS 2

sidan 65

Miljöinformation

Taxonomi

sidan 81

Miljöinformation
Klimatförändringar

E1

sidan

Miljöinformation
Vattenresurser och marina resurser

E3

sidan 90

Miljöinformation
Resursanvändning och cirkulär ekonomi

E5

sidan 92

Samhällsansvarsinformation
Den egna arbetskraften

S1

sidan

Samhällsansvarsinformation
Arbetstagare i värdekedjan

S2

sidan 98

Samhällsansvarsinformation
Konsumenter och slutanvändare

S4

sidan 102

Styrningsinformation
Ansvarsfullt företagande

G1

sidan

20250530012710

Höjdpunkter 2024

Dow Jones Sustainability Index Europe

ASSA ABLOY är med i Dow Jones Sustainability Index Europe för fjärde året i rad. Indexet följer utvecklingen av 20 procent av de 600 största europeiska företagen i S&P Global Broad Market IndexSM, som är ledande inom hållbarhet.

Minskat koldioxidavtryck

Under 2024 minskade koncernen sina absoluta koldioxidutsläpp i Scope 1 och 2 med 36 procent jämfört med referensåret 2019.

Minskad vattenförbrukning

Under 2024 minskade vattenintensiteten med 56 procent jämfört med referensåret 2019.

Mindre avfall

Under 2024 minskade koncernen intensiteten av icke miljöfarligt avfall med 29 procent jämfört med referensåret 2019.

SKADEFREKVENS

↓ 0%

Vår skadefrekvens var oförändrad jämfört med 2023.

VATTENINTENSITET

↓ 10%

Vår vattenintensitet har minskat med 10 procent jämfört med 2023.

ENERGIINTENSITET

↓ 10%

Vår energiintensitet har minskat med 10 procent jämfört med 2023.

KOLDIOXIDAVTRYCK

↓ 20%

Koncernens absoluta växthusgas-utsläpp i Scope 1 och 2 minskade med 20 procent jämfört med 2023.

HÅLLBARHETSREVISIONER

701

Koncernen genomförde 701 hållbarhetsrevisioner av direkta materialleverantörer under 2024.

MILJÖVARUDEKLARATIONER

267

I slutet av 2024 hade koncernen verifierat och publicerat 267 miljövarudeklarationer.

WORLD GREEN BUILDING COUNCIL

FTSE4Good

Member of Dow Jones Sustainability Indices Powered by the S&P Global CSA

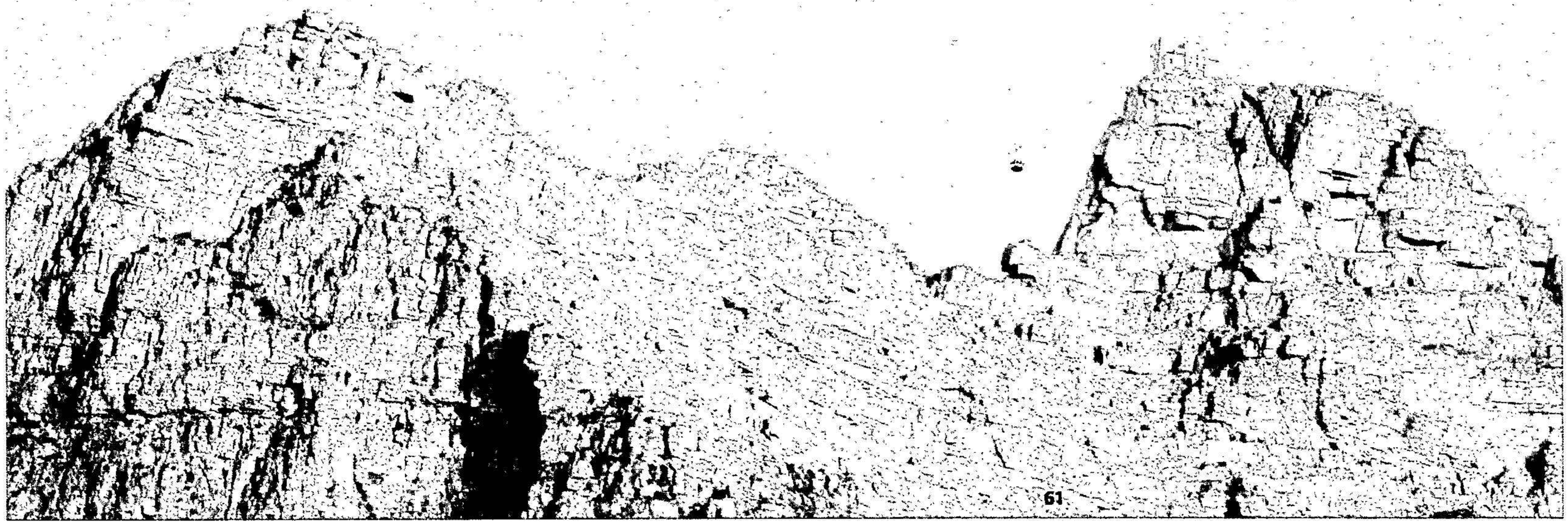
OMXSUSTAIN NASDAQ OMX INDEX OMX GES SUSTAINABILITY SWEDEN

Erkännande och medlemskap

ASSA ABLOY ingår i FTSE4Good, OMX GES Sustainability Sweden PI Index och i Kempen SNS SRI Universe.

År 2017 blev ASSA ABLOY en officiell, regional partner i Wor Green Building Councils europeiska nätverk. Nätverket repr senterar en sammanslutning av drygt 20 Green Building Councils, åtta regionala partners och närmare 5 000 medlemsföretag.

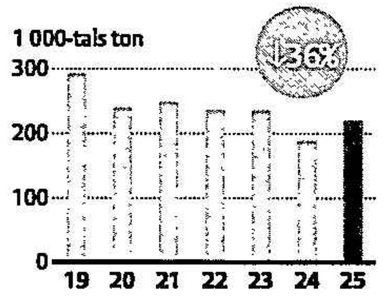
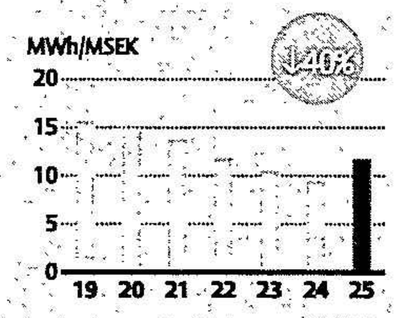
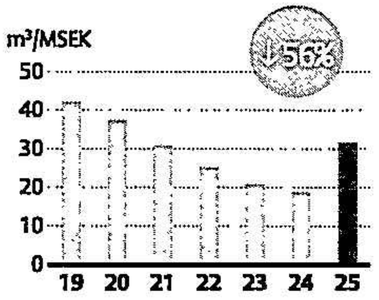
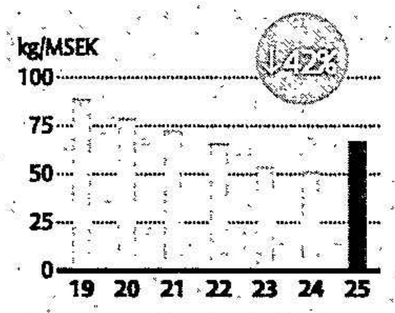
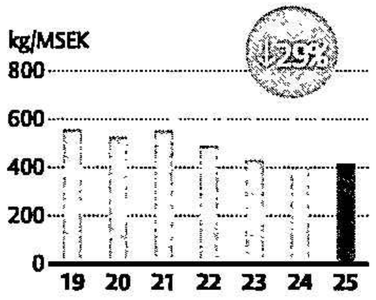
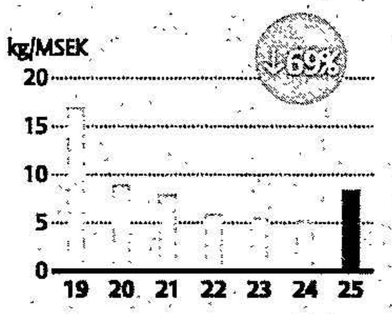
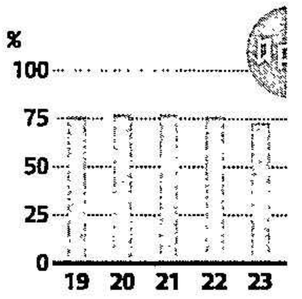
Andra viktiga medlemskap är:
Svenskt Näringsliv, Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademier (IVA), Connectivity Standards Alliance (CSA), FiRa Consortiu och Security Industry Association (SIA).



Resultat och mål för 2025

Under året uppnådde vi betydande framsteg i förhållande till de flesta målen för 2025 på basis av referensåret 2019, men vi siktar på att nå ännu bättre resultat. Vi lyckades framför allt uppnå avsevärda förbättringar av vår vatten- och energiintensitet.

Verksamhet

	Koldioxidavtryck (absoluta utsläpp, Scope 1 & 2, i tusentals ton)	Energiintensitet (MWh/MSEK)	Vattenintensitet (m^3/MSEK)	Intensitet av farligt avfall (kg/MSEK)	Intensitet av icke-miljöfarligt avfall (kg/MSEK)	Intensitet av organiska lösningsmedel (kg/MSEK)	ISO 14001 – procer anläggningar certifiera området för rapport
MÅL 2025	↓ 25%	↓ 25%	↓ 25%	↓ 25%	↓ 25%	↓ 50%	100%
UTVECKLING 2019–2024							
KOMMENTARER OM 2024 JÄMFÖRT MED 2023	Under 2024 minskade de absoluta koldioxidutsläppen i Scope 1 & 2 med 20 procent. Här beror 2 procent på fokuserade förbättringar av energieffektiviteten och 18 procent är kopplade till implementeringen av de senaste emissionsfaktorerna.	Energiintensiteten minskade med 10 procent under 2024 tack vare fortsatt fokus på energieffektivitet och effektivitetsinitiativ samt ökat produktionsresultat som resulterat i högre värdeskapande.	Vattenintensiteten minskade med 10 procent 2024. Detta är ett resultat av det pågående arbetet med att öka vatteneffektiviteten inom koncernen och fortsatta förbättringar av vatteninfrastrukturen.	Under 2024 minskade intensiteten av farligt avfall med 5 procent. Detta uppnåddes genom åtgärder för avfallsbegränsning där produktionsmetoderna förbättrades ytterligare i syfte att minimera farligt avfall.	Under 2024 minskade intensiteten av icke miljöfarligt avfall med 8 procent. Alla anläggningar upprätthåller avfallshierarkin, vilket innebär att de i möjligaste mån förebygger avfall samt maximerar återanvändning och materialåtervinning.	Under 2024 minskade intensiteten av organiska lösningsmedel med 5 procent. Detta är ett resultat av det fortsatta arbetet med att övergå till vattenbaserad färg i våra dörrprodukter.	Under 2024 certifie 77 procent av de ar läggningar i koncer som behöver ISO 1 enligt denna stand Vi fortsätter att imp mentera ISO 1400 relevanta anläggni
RELATERADE GLOBALA MÅL	6 12 13	8 12 13	6 8 12	6 12	6 12	6	12

[1] Förvärv har tre år på sig att bli certifierade.
[2] Procentenheter.

RELATERADE GLOBALA MÅL



202505301271

Resultat och mål för 2025, fortsättning

Leverantörsstyrning

MÅL 2025

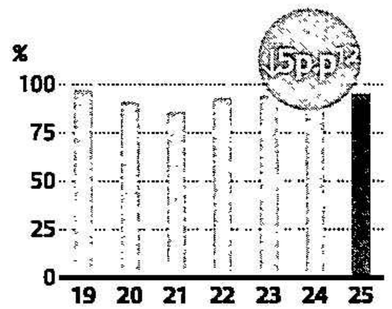
95%

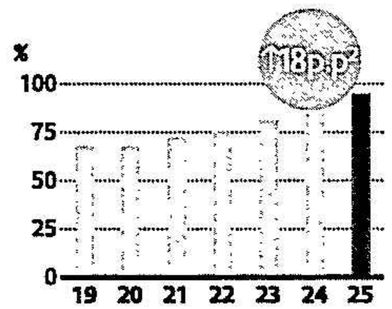
Hållbarhetsrevisioner av leverantörer (procent av inköp av direktmaterial[1])

95%

Uppförandekod för affärspartners (procent av direkta och indirekta materialinköp)

UTVECKLING 2019–2024





KOMMENTARER OM 2024 JÄMFÖRT MED 2023

Under 2024 granskades 92 procent av våra relevanta, direktmaterialsleverantörer baserat på kostnad genom vår hållbarhetsrevision av leverantörer.

Under 2024 har 86 procent av våra direkta och indirekta materialleverantörer, baserat på kostnad, undertecknat vår uppförandekod för affärspartners. Vi fortsätter implementeringen bland våra indirekta leverantörer.

RELATERADE GLOBALA MÅL

8

8

[1] Inköp i identifierade riskländer.
[2] Procentenheter.

Medarbetare

MÅL 2025

↓ 33%

Skadefrekvens (antal skador per miljoner arbetade timmar)

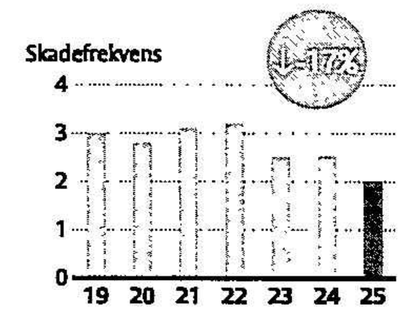
↓ 33%

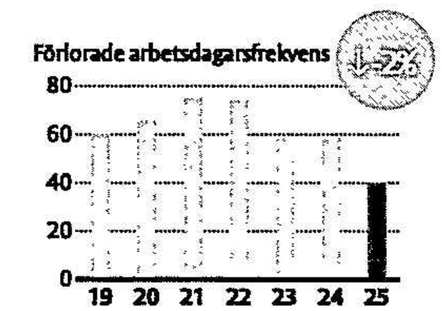
Förlorade arbetsdagarsfrekvens (antal förlorade arbetsdagar p.g.a. skador per miljoner arbetade timmar)

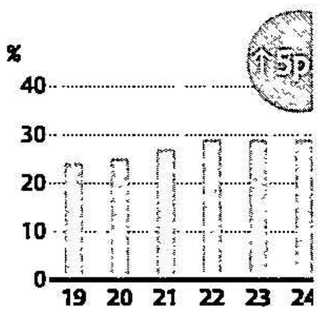
30%

Könsfördelning (procentandel kvinn i ledande befattning

UTVECKLING 2019–2024







KOMMENTARER OM 2024 JÄMFÖRT MED 2023

Vår skadefrekvens var oförändrad 2024.

Vår förlorade arbetsdagarsfrekvens var oförändrad 2024.

Mångfald och inklud är ett viktigt fokuson för koncernen. Ande kvinnor i ledande befattningar ökade t procent 2024.

RELATERADE GLOBALA MÅL

8

8

8

RELATERADE GLOBALA MÅL



Måluppfyllelse

Framsteg i hållbarhetsprogrammet till 2025:

Område		2019	2020	2021	2022	2023	2024[1]	Mål 2019–2025		Förändring 2019–2024	Relat globa
Miljörelaterade nyckeltal											
ISO 14001 – procent av anläggningar certifierade inom området för rapportering[2,4]		76%	77%	77%	76%	73%	77%	100%	○	+1%-enhet	12
Koldioxidavtryck – utsläpp av växthusgaser i Scope 1 & 2 (absoluta, i ton)[3,4]		293 508	240 604	249 482	237 209	236 065	189 230	–25%	○	–36%	6 12
Energiintensitet (MWh/MSEK)[4]		15,7	14,9	13,7	11,8	10,5	9,4	–25%	○	–40%	8 12
Vattenintensitet (m^3/MSEK)[4]		42,2	37,5	30,9	25,1	20,8	18,8	–25%	○	–56%	6 8
Intensitet av farligt avfall (kg/MSEK)[4]		89,7	79,0	73,6	66,1	54,4	51,6	–25%	○	–42%	6 12
Intensitet av icke-miljöfarligt avfall (kg/MSEK)[4]		559	530	557	490	432	399	–25%	○	–29%	6 12
Intensitet av organiska lösningsmedel (kg/MSEK)[4]		16,9	9,1	8,3	6,0	5,6	5,3	–50%	○	–69%	6
Sociala nyckeltal											
Skadefrekvens (antal skador per miljoner arbetade timmar)[4]		3,0	2,8	3,1	3,2	2,5	2,5	–33%	○	–17%	8
Förlorade arbetsdagarsfrekvens (antal förlorade arbetsdagar p.g.a. skador per miljoner arbetade timmar)[4]		60,0	65,5	75,0	73,9	58,5	58,8	–33%	●	–2%	8
Andel leverantörskostnader för direkt material från hållbarhetsreviderade leverantörer i identifierade riskländer		97%	91%	86%	93%	94%	92%	95%	○	–5%-enheter	8
Andel leverantörskostnader för direkt och indirekt material från leverantörer som har undertecknat koncernens uppförandekod för affärspartners		68%	68%	73%	76%	81%	86%	95%	○	+18%-enheter	8
Jämställdhet Andel kvinnor i ledande befattningar	Nivå 2:	20%	9%	9%	18%	18%	9%			–11%-enheter	8
	Nivå 3:	17%	21%	12%	11%	14%	16%			0%-enhet	
	Nivå 4:	20%	21%	25%	26%	26%	27%			+7%-enheter	
	Nivå 5:	25%	26%	28%	30%	30%	30%			+5%-enheter	
	Nivå 2–5:	24%	25%	27%	29%	29%	29%	30%	○	+5%-enheter	

[1] För jämförbara enheter, definierade som alla juridiska enheter som förvärvades fram till 30 juni 2023, exklusive HHI.

[2] Förvärv har tre år på sig att bli certifierade.

[3] Utsläpp av växthusgaser i Scope 1 & 2 i relation till energiförbrukning och industriprocesser, exklusive fordon under Scope 1.

[4] Jämförelsesiffror har justerats med pro forma data.

○ Nyckeltal enligt plan

● Nyckeltal i riskzon

2025053012712

Allmän information

ESRS 2

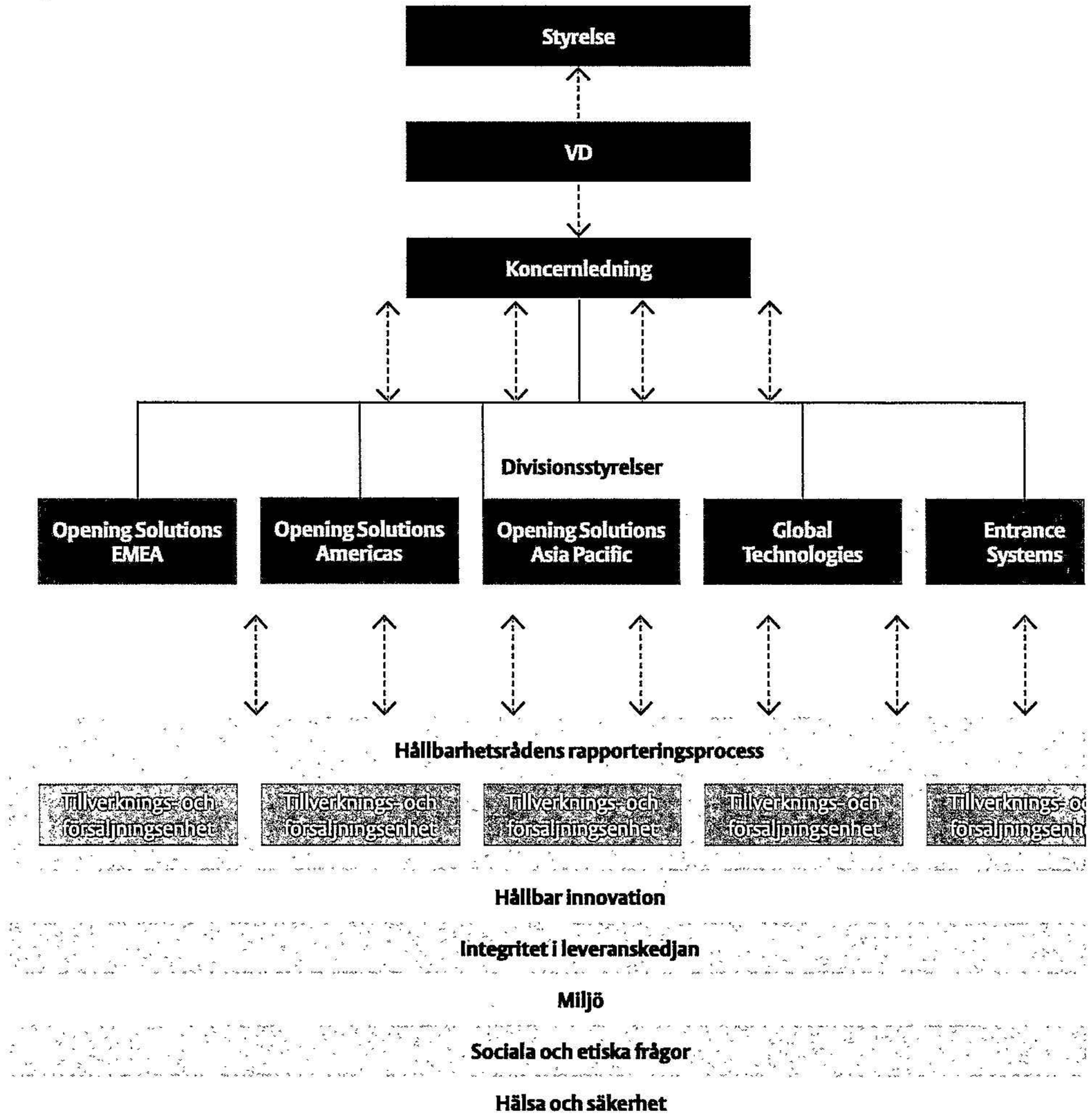
Allmän bakgrund för utarbetandet av rapporten
Hållbarhetsrapporten har utarbetats enligt ESRS (European Sustainability Reporting Standards) och uppfyller alla obligatoriska krav som har utfärdats av EFRAG (European Financial Reporting Advisory Group). Denna rapport fungerar som ASSA ABLOYs hållbarhetsredovisning i enlighet med den svenska årsredovisningslagen och är upprättad enligt kraven som förelåg innan den 1 juli 2024, samtidigt som den inkorporerar de nya kraven som föreskrivs i CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) efter direktivets genomförande. Eftersom detta är första gången som dessa tillämpas finns det luckor mellan ESRS och ASSA ABLOYs rapportering. Se sidan 105 för ESRS-index och sidan 106 för punkter som härrör från övrig EU-lagstiftning. Uppgifterna under Miljöinformation, Samhällsansvarsinformation och Styrningsinformation grundar sig på vår dubbla väsentlighetsanalys. Våra utsläpp av växthusgaser i Scope 1, 2 och 3 har beräknats enligt Greenhouse Gas Protocol. Vi har fastställt kortsiktiga (2030) och långsiktiga (2050) mål för minskade koldioxidutsläpp, som har godkänts av SBTi (Science Based Targets initiative).

Vi har utvärderat vår innovationspolicy, våra processer och våra resultat och valt att utelämna känsliga uppgifter som skulle kunna äventyra vår konkurrensfördel, i enlighet med ESRS 1, avsnitt 7.7. Vi kommer att fortsätta övervaka våra metoder för offentliggörande av information och ompröva behovet av utelämnade uppgifter i takt med att lagstiftningen och vår verksamhet utvecklas, samtidigt som vi upprätthåller vårt åtagande för öppenhet och skyddar våra immateriella rättigheter. Redovisningsprinciperna ligger i linje med den finansiella rapporteringen för räkenskapsåret. Informationen har sammanställts på koncernnivå, enligt samma principer som de finansiella rapporterna, förutom förvärv som nämns i not 34 i årsredovisningen med förvärvsdatum fr.o.m. juli 2024 och senare, eftersom de för närvarande integreras i vår hållbarhetsrapportering. Enheterna som inte ingår i 2024 bedöms inte ha någon betydande inverkan på de sammanställda siffrorna med undantag för det som eventuellt uppges vid varje uppgift i denna rapport.

Vår hållbarhetsrapport ger en översikt över våra arbetsmetoder och resultat och den täcker värdekedjorna både uppströms och nedströms. På så sätt säkerställer vi att den täcker effekter och möjligheter under produkternas hela livscykel. ASSA ABLOY anlitar leverantörer ur ett hållbarhetsperspektiv och kräver att de följer uppförandekoden och genomför revisioner. Vi föredrar leverantörer som fokuserar på resurseffektivitet, avfallsminimering och minskade utsläpp. Vi samarbetar med leverantörer för att utveckla hållbara lösningar som minskar utsläppen i vår värdekedja. Vi samarbetar även med kunder för att förstå deras hållbarhetsbehov och utveckla lösningar som minskar deras utsläpp genom energieffektivitet, produkttransparens och längre produktlivslängd. Våra produkter utformas med hjälp av vår hållbarhetskompass för att optimera deras koldioxidavtryck och säkerställa maximal återvinningsbarhet i slutet av livscykeln.

För att mäta och rapportera om vår hållbarhetsprestanda följer vi upp nyckeltal. Uppströms övervakar vi hur stor procentandel av leverantörerna som undertecknat vår uppförandekod för affärspartners och vi genomför hållbarhetsrevisioner hos 92 procent av direkta leverantörer i identifierade riskländer. Nedströms bedömer vi energieffektiviteten hos våra lösningar genom att använda emissionsfaktorer för den nationella elmixen. Vi planerar att utveckla nyckeltal för hållbar innovation inom ramen för vårt nästa hållbarhetsprogram fram till 2030.

Organisatoriskt ansvar



Vi strävar efter att förbättra vår hållbarhetsprestanda inom hela värdekedjan genom att sätta upp ambitiösa mål, följa upp våra framsteg och samarbeta med intressenter. Vår hållbarhetsrapport kommer att uppdateras årligen så att den återspeglar vårt arbete och våra framsteg. Genom att övervaka hållbarheten i värdekedjorna både uppströms och nedströms vill vi påverka miljön, samhället och ekonomin i positiv riktning och begränsa koldioxidutsläppen, spara på resurserna och bidra till bättre socialt välbefinnande under produkternas hela livslängd.

Vi har rapporterat enligt GRI (Global Reporting Initiative) sedan 2010, vilket utgör grunden för vårt ramverk för hållbarhetsredovisning och ligger i linje med upplysningskraven i CSRD. Där det har varit möjligt har vi använt verifierade uppgifter från våra mätare på plats samt från våra leverantörer av bland annat vatten och energi. För mindre enheter utan tillgång till direkta uppgifter har vi gjort uppskattningar baserade på proxydata. Våra utsläpp i Scope 3 beräknas med hjälp av både utgiftsbaserade metoder och metoder baserade på genomsnittsdata, för att vår redovisning ska bli mer tillförlitlig. Vi strävar efter att samla in verklig data från vår leverantörsbas, för att uppgifterna ska bli ännu mer exakta.

ASSA ABLOY fortsätter att växa genom förvärv, och nya förvärv måste rapportera sina hållbarhetsuppgifter senast sex månader efter att de blivit en del av koncernen. Detta innebär vanligtvis att bolag som förvärvas under det första halvåret ingår i uppgifterna för innevarande helår, medan bolag som förvärvas under det andra halvåret ingår i uppgifterna för nästkommande år. För större förvärv kan det ta mer än sex månader att integrera hållbarhetsuppgifterna i vårt system. Orsaken till detta är att företagen som förvärvas av ASSA ABLOY sällan har en mogen företagsstruktur och därför saknar formella processer för hållbarhetsrapportering. ASSA ABLOY anordnar utbildningar och samarbetar nära den lokala ledningen för att säkerställa att koncernens riktlinjer följs.

Vår hållbarhetsrapport och tillhörande uppgifter har översiktigt granskats av ASSA ABLOYs revisor EY som avgett en granskningsberättelse.

ESRS 2 Styrelsens sammansättning[1,2]

Namn	Befattning	Bakgrund	Oberoende i förhållande till bolaget och dess ledning	Oberoende i förhållande till bolagets större aktieägare	Kön
Johan Hjertonsson	Styrelseordförande	VD och koncernchef i Investment AB Latour sedan 2019. Tidigare VD och koncernchef i AB Fagerhult och Lammhults Design Group AB samt ett antal ledande befattningar inom Electrolux-koncernen. Övriga uppdrag: Ordförande i Alimak Group AB och Tomra Systems ASA. Styrelseledamot i Investment AB Latour och Sweco AB.	Ja	Nej	Man
Carl Douglas	Vice styrelseordförande	Egen företagare. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Investment AB Latour.	Ja	Nej	Man
Erik Ekudden	Styrelseledamot	Senior Vice President, Chief Technology Officer och chef för koncernfunktionen Technology hos Telefonaktiebolaget LM Ericsson sedan 2018. Innan dess ett flertal chefsbefattningar inom Ericsson-koncernen sedan 1993. Övriga uppdrag: Ledamot och vice preses i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) samt medlem i Bredbandskommissionen för hållbar utveckling.	Ja	Ja	Man
Sofia Schörling Högberg	Styrelseledamot	Övriga uppdrag: Vice ordförande i Melker Schörling AB. Styrelseledamot i Securitas AB och Hexagon AB.	Ja	Nej	Kvinna
Lena Olving	Styrelseledamot	VD och koncernchef för Mycronic AB 2013–2019. Operativ chef och vice VD för Saab AB 2008–2013. Diverse befattningar inom Volvo Car Corporation 1980–1991 och 1995–2008 av vilka sju år i koncernledningen. VD för Samhall Högland AB 1991–1994. Övriga uppdrag: Ordförande i Nodica Group AB. Styrelseledamot i Investment AB Latour, NXP Semiconductor N.V., Stena Metall AB och Vestas A/S. Ledamot i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademin (IVA).	Ja	Nej	Kvinna
Victoria Van Camp	Styrelseledamot	Driver sedan 2022 det egna konsultbolaget Axa Consulting med fokus på rådgivning inom teknikutveckling för att snabba på grön omställning. Dessförinnan flera ledande befattningar inom AB SKF 1996–2022. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Billerud AB, Alleima AB, SR Energy AB, LumenRadio AB och Chalmersstiftelsen. Adjungerad professor i maskinelement vid Luleå Tekniska Universitet. Ledamot i Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademin (IVA).	Ja	Ja	Kvinna
Joakim Weidemanis	Styrelseledamot	Executive Vice President och Corporate Officer på Danaher Corporation 2017–2024. Innan dess ett flertal ledande befattningar inom Danaher 2011–2017. Head of Product Inspection och Corporate Officer på Mettler Toledo 2005–2011. Innan dess ett flertal operativa och affärsutvecklande roller inom ABB 1995–2005.	Ja	Ja	Man
Susanne Pahlén Åklundh	Styrelseledamot	Chef för Energydivisionen på Alfa Laval AB 2017–augusti 2021. Innan dess ett flertal befattningar i Alfa Lavals koncernledning sedan 2009. Övriga uppdrag: Ordförande i Alfdex AB. Styrelseledamot i Alleima AB och Sweco AB.	Ja	Ja	Kvinna
Könsfördelning (män:kvinnor)					4:4
Könsmångfald (andel kvinnor)					50%

[1] Styrelsen består även av två arbetstagarrepresentanter med en suppleant var som utses av arbetstagarorganisationerna.
[2] Uppdrag per den 31 december 2024.

20250530127 13

Styrning

Våra divisioner har det operativa ansvaret för sitt hållbarhetsarbete, inklusive ansvarsfullt företagande. Arbetet och framstegen övervakas av koncernledningen under ledning av VD och ytterst av styrelsen för ASSA ABLOY AB. Vår strategi, våra hållbarhetsmål, vår uppförandekod och vår uppförandekod för affärspartners utgör grunden för vårt hållbarhetsarbete. Mer vägledning ges i koncernens policyer, som antagits av styrelsen, liksom i våra övriga riktlinjer, processer och verktyg som framgår av hållbarhetsrapporten. Hållbarhetsmålen har satts på koncernnivå och hanteras inte på divisionsnivå. Ansvaret för övervakning av hanteringen av hållbarhetsrelaterade inverkningar, risker och möjligheter är tydligt fastlagd i vår styrningsstruktur. VD och styrelsen ser till att hållbarhet integreras i företagets beslutsprocesser, verksamhet, styrningsstruktur, riskhanteringsprocesser och strategiska beslutsfattande. På det viset skapas transparens och ansvar i hanteringen av hållbarhetsrisker och hållbarhetsmöjligheter.

Det är styrelsens och VD:s ansvar att se till att informationen i hållbarhetsrapporten redovisas i enlighet med kraven i CSRD. De övervakar utformningen av hållbarhetsrapporten och granskar dess innehåll och styrelsen godkänner i sista hand hållbarhetsrapporten.

Styrelsens revisionsutskott ansvarar för att förbereda styrelsens arbete med hållbarhetsrapportering. Hållbarhet är en integrerad del av rapporten som överlämnas till revisionsutskottet inför utskottets alla kvartalsmöten. Revisionsutskottets ordförande rapporterar från utskottets alla möten till styrelsen vid varje efterföljande styrelsemöte. Hållbarhetsfrågor inklusive väsentlig inverkan, risker och möjligheter, tillämpning av due diligence och resultat av och effektivitet hos policyer, åtgärder, nyckeltal och mål som används för att hantera dem samt hållbarhetsuppgifter behandlas av styrelsen vid behov och minst en gång om året.

I styrelsen och revisionsutskottet finns ledamöter med lång erfarenhet från olika ledande befattningar, inklusive VD och andra chefspositioner, i globala industriföretag. Det betyder att de har omfattande erfarenhet från att hantera de områden som i allmänhet täcks av hållbarhetskonceptet, inklusive ansvarsfullt företagande. I hållbarhetsfrågor har styrelsen stöd av relevanta funktioner inom koncernen, som exempelvis koncernens hållbarhetschef.

Hållbarhetsfrågor hanteras på ett systematiskt och konsekvent sätt på divisionsnivå. Varje division ansvarar för genomförande av vårt hållbarhetsarbete, identifiering och hantering av risker och möjligheter inom ramen för sin respektive verksamhet samt efterlevnad av uppförandekoden och relaterade policyer. Chefer för hållbarhet, inköp och innovation på koncern- och divisionsnivå säkerställer att nödvändiga policyer, processer och verktyg för hantering av miljöfrågor tillhandahålls och implementeras. HR-funktioner på koncern- och divisionsnivå har motsvarande ansvar för hantering av sociala och etiska frågor. Varje anläggning eller affärsenhet har det operativa ansvaret inom respektive division. Varje division ansvarar dessutom för att säkerställa att befintliga och nya leverantörer förstår och uppfyller våra krav.

För att driva arbetet framåt har fem hållbarhetsråd inrättats. På koncernens intranät finns två sektioner som fokuserar på hållbarhet – en för alla anställda med allmän information och en för hållbarhetschefer med verktyg, bästa praxis och åtkomst till databasen för hållbarhetsredovisning.

ASSA ABLOY har en komplex leveranskedja för inköp av råvaror, komponenter och färdiga varor. Denna leveranskedja har stor inverkan på vår värdekedja, i synnerhet när det gäller utsläpp av växthusgaser och resursanvändning. Precis som med alla leveranskedjor finns det risker i samband med rättvisa arbetsförhållanden. Vi arbetar för att systematiskt motverka sådana risker genom att kräva att alla leverantörer undertecknar och följer vår uppförandekod för affärspartners och genom att utföra hållbarhetsrevisioner av leverantörer. Positiva möjligheter uppstår genom samarbete och innovation som syftar till att minska hållbarhetsinverkningar genom användning av koldioxidsnåla material och förbättrad resurseffektivitet.

I vår verksamhet och på våra tillverkningsanläggningar har våra anställdas hälsa och säkerhet högsta prioritet. Vi ser till att alla anställda behandlas rättvist och får lika möjligheter. Vi arbetar för att minska vårt koldioxidavtryck, vår avfallsgenerering samt användningen av vatten och potentiellt farliga material. Vår styrningsstruktur och koncernens hållbarhetsmål utgör ett tydligt ramverk som hjälper oss att minimera vår påverkan.

Vi samarbetar med logistikpartners för att optimera vårt logistikavtryck genom att prioritera klimatsmarta transportalternativ. Vi levererar till vår mångsidiga kundbas via olika vägar till marknaden, inklusive återförsäljare och direktförsäljning. Våra produkter ger våra kunder och deras tillgångar skydd och säkerhet med integrerad hållbarhet i form av energieffektivitet, koldioxidsnåla material, lång produktlivslängd och återvinningsbarhet i slutet av livscykeln.

Våra hållbarhetsmål har utformats för att stödja företagets långsiktiga, strategiska mål och ligga i linje med vår vision att bidra till att människor känner sig trygga, säkra och upplever en mer öppen värld. De ska skapa värde för intressenter och samtidigt adressera globala hållbarhetsutmaningar. Dessa mål fokuserar på områden där vår verksamhet, våra produkter och vår värdekedja har störst inverkan och möjligheter. Följande hållbarhetsrelaterade mål har fastställts. Våra vetenskapligt baserade mål är våra klimatåtgärder där vårt kortsiktiga mål är en minskning av koldioxidutsläppen i Scope 1 & 2 med 50 procent och en minskning av koldioxidutsläppen i Scope 3 med 28 procent till 2030 jämfört med referensåret 2019. Vårt långsiktiga mål är att uppnå nettonollutsläpp senast 2050, vilket innebär att utsläppen i alla Scope minskar med 90 procent. Detta stöder vår omställning till en koldioxidsnål ekonomi och ligger i linje med Parisavtalets mål att begränsa den globala uppvärmningen till 1,5 °C. Det stöder även vår strategiska målsättning att uppnå kostnadseffektivitet i hela vår verksamhet. Vårt fokus på resurseffektivitet innebär att energi- och vattenintensiteten samt intensiteten av icke miljöfarligt och farligt avfall ska minska med 25 procent till 2025. Intensiteten av organiska lösningsmedel ska minska med 50 procent till 2025. Samtliga relevanta tillverkningsanläggningar ska vara certifierade enligt ISO 14001 till 2025. Detta minskar avfallet och optimerar resursanvändningen och stöder vår strategiska målsättning att uppnå kostnadseffektivitet i hela vår verksamhet. Mångfald och inkludering är en viktig del av våra hållbarhetsmål. Vi ska öka andelen kvinnor i ledande positioner till 30 procent fram till 2025. Detta hjälper oss att främja den sociala jämställdheten och återspeglar vårt åtagande att skapa en inkluderande arbetsplats.

Våra mål baseras på kontakt med intressenter, dubbla väsentlighetsanalyser och riktmärken för branschen. Våra mål för klimatåtgärder har godkänts av SBTi. Våra sociala mål jämförs med ledande p i vår bransch och är i linje med internationella st darder som exempelvis FN:s hållbarhetsmål (SD Framstegen följs upp varje kvartal genom använ av nyckeltal och rapporteras varje år i vår hållbar rapport baserad på CSRD. Vårt divisionsöverskri hållbarhetsråd granskar framstegen och kontrol att de ligger i linje med de övergripande affärsm Exempel på nyckeltal är årliga växthusgasutsläpp CO_2eq), andel återvunnet material och könsmår Alla nyckeltal presenteras i vår hållbarhetsrappo Enligt vår styrningsstruktur är det VD och styrels som ansvarar för att målen uppnås.

Vi kan inte presentera omsättning per ESRS-se på grund av hur koncernens omsättning är uppd men som framgår av not 2 är omsättningen upp lad på geografi och produktgrupp. I takt med att gör våra hållbarhetsinverkningar mer synliga på finansiellt plan kommer vi att undersöka möjligh att införa ESRS-kartläggning av omsättningen d är praktiskt genomförbart.

ASSA ABLOY har inte bedömt de finansiella effe na av väsentliga risker och möjligheter på den fin la ställningen, finansiella resultat och kassaflöden väsentliga risker och möjligheter där det, på grun begränsade data, finns en markant risk för väsent justeringar av redovisade värden på tillgångar och skulder som rapporterats i finansiella rapporter i den kommande, årliga rapporteringsperioden. A ABLOYs konsumenter och slutanvändare ingår i r porteringen av S4. ASSA ABLOY har inte en fullstä uppsättning interna kontroller på plats för ESRS-rapportering, detta kommer utvecklas under 202

Ledningens arvoden

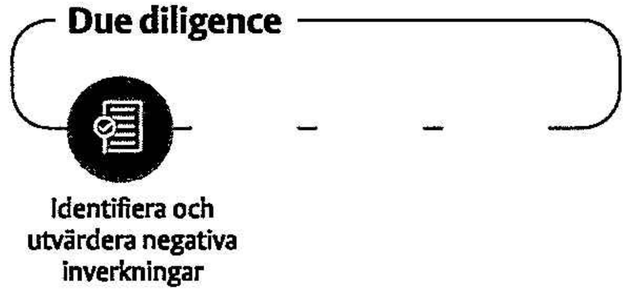
Klimatrelaterade och andra hållbarhetsrelaterad vägs in i den rörliga ersättningen till alla medlem i koncernledningen som rapporterar till VD sam ersättningen till divisionernas ledningsgrupper. mål är ofta kopplade till minskad energiförbruk som är en viktig drivkraft för våra utsläpp i Scope & 2, och målen för minskade utsläpp ligger i linj med våra årliga utsläppsminskningar inom ram för våra vetenskapligt baserade mål. Detta och a hållbarhetsrelaterade mål, såsom hälsa och säke och personalstrategi, utgör normalt 3–5 procen den totala kortsiktiga rörliga ersättningen.

Due diligence-process (tillbörlig aktsamhet) och stödåtgärder

ASSA ABLOY följer riktlinjerna för ansvarsfullt företagande från Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). OECD:s krav att "Införliva ansvarsfullt företagande i policyer och ledningssystem" beskrivs under Styrning och Policymatris. Kravet att "Identifiera och utvärdera negativa inverkningar i verksamhet, leveranskedjor och affärsförbindelser" beskrivs under Dubbel väsentlighetsanalys. Kraven att "upphöra med, förhindra eller begränsa negativa inverkningar" och "följa upp implementering och resultat" behandlas i avsnitten Miljö och Samhällsansvar. Denna publikation är en del av hur vi uppfyller kravet att "kommunicera hur inverkningarna hanteras."



Dubbel väsentlighetsanalys (DMA) och kontakt med intressenter



Som förberedelse för CSRD har vi genomfört en dubbel väsentlighetsanalys under 2023 och 2024. Tidigare har vi gjort en enkel väsentlighetsanalys i form av en inverkansväsentlighetsanalys, vilket ger ett inifrån-ut-perspektiv för att bedöma ASSA ABLOYs påverkan på världen.

Inverkansväsentlighetsanalysen är en del av den dubbla väsentlighetsanalysen. Den andra delen utgörs av en finansiell väsentlighetsanalys. Detta ger ett utifrån-in-perspektiv för att bedöma de finansiella följderna som potentiella väsentliga frågor kan ha på koncernen. Vi har rapporterat enligt TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosures) sedan 2021, vilket ger oss en stabil grund när vi förbereder vår finansiella väsentlighetsanalys.

Process för dubbel väsentlighetsanalys

Processen för dubbel väsentlighetsanalys utgörs av följande nyckelaktiviteter, som alla bidrar med information till analysen.

- Intressentundersökning
- Workshop 1: Inverkansväsentlighet
- Workshop 2: Finansiell väsentlighet
- Analys av undersökning, workshoppar och skriftliga dokument
- Workshop 3: Validering av utkast till lista över väsentliga frågor

Faktorer för inverkansväsentlighet

Allvarlighetsgrad och sannolikhet bedöms enlig följande:

- Skala: *Stor eller liten* (hur allvarlig den negativa inverkan är eller hur fördelaktig den positiva inverkan är)
- Omfattning: *Stor eller liten* (hur utbredd inver till exempel geografiskt eller antal människor
- Irreparabilitet: *Hög eller låg* (i vilken utsträckn en negativ inverkan kan avhjälpas)
- Sannolikhet: *Hög eller låg* (för potentiell eller f inverkan)

Tröskel för inverkansväsentlighet

En hållbarhetsfråga anses som väsentlig om:

- Det finns en faktisk eller potentiell inverkan m hög sannolikhet
- Minst två av tre negativa faktorer (storlek, om ning, irreparabilitet) har värdet stor/hög, och/
- Minst en av två positiva faktorer (storlek, omfa ning) har värdet stor

Övriga inverkningar granskas individuellt för att avgöra om enbart storlek, omfattning eller irrep litet gör en negativ inverkan tillräckligt allvarlig f den ska anses vara väsentlig.

Faktorer för finansiell väsentlighet

Sannolikheten och den potentiella omfattninge finansiella effekter bedöms enligt följande:

- Sannolikhet: *Hög eller låg*
- Omfattning: *Stor eller liten*

Tröskel för finansiell väsentlighet

En hållbarhetsfråga anses som väsentlig om:

- Den har hög sannolikhet och stor omfattning gäller antingen risk eller möjlighet, eller både

De väsentliga delfrågorna för finansiellt väsentli frågor matchar delfrågorna som är väsentliga ur inverkansperspektiv.