

ÅRSREDOVISNING 1999



☆☆☆
SWEDISH MATCH

Innehåll

Kort om Swedish Match	I
Koncernchefens kommentar	2
Den globala tobaksmarknaden	5
Strategier och mål	7
Koncernöversikt	8
Rökfri tobak	14
Brun tobak	18
Tändstickor och Tändare	22
Stora värden i varumärken	26
Kompetensutveckling	29
Corporate Governance	30
Bokslut för koncernen	31
Bokslut för moderbolaget	47
Förslag till vinstdisposition	53
Revisionsberättelse	54
Definitioner	55
Flerårsöversikt	56
Swedish Match-aktien	58
Styrelse	60
Koncernledning	62
Information till våra aktieägare	64

Produktion: Koncernstaberna Corporate Affairs och Finance, Swedish Match AB, Hallvarsson & Halvarsson
Grafisk design: Blomström
Omslagsfoto: Victor Brott
Foto: Fabian Björnstierna, Victor Brott, Håkan Moberg, Stig-Göran Nilsson
Repro: Reproanstalten
Tryck: Tryckcentra i Västerås

Swedish Match 1999

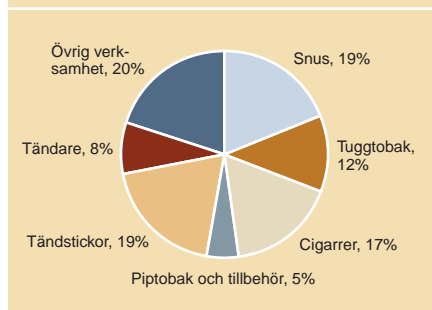
- ★ *Försäljningen ökade med 15 procent till 9 420 MSEK (8 194).*
- ★ *Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, ökade med 13 procent till 1 689 MSEK (1 489).*
- ★ *Rörelseresultatet, inklusive reavinst på 4 102 MSEK och en avsättning för omstruktureringsreserv i tändsticksverksamheten på 395 MSEK, ökade till 5 396 MSEK (1 381).*
- ★ *Kraftig försäljnings- och resultatökning för cigarrer, snus och piptobak.*
- ★ *Ny inriktning av koncernen: cigarettverksamheten avyttrad, fokusering på rökfri tobak (snus, tuggtobak) samt brun tobak (cigarrer, piptobak).*
- ★ *Styrelsen föreslår höjd utdelning till 1:25 SEK (1:10).*
- ★ *Styrelsen föreslår aktieinlösen på cirka 1 000 MSEK och införande av ett långsiktigt program för återköp av aktier.*

NYCKELTAL

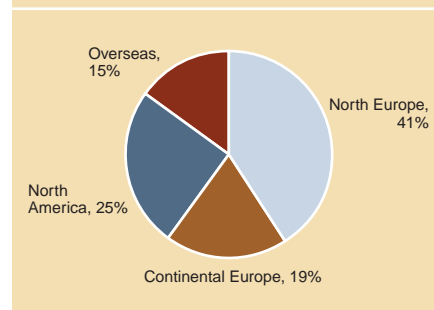
MSEK	1999	1998
Nettoomsättning	9 420	8 194
Rörelseresultat	5 396	1 381
Rörelseresultat före avskrivningar	5 777	1 713
Årets resultat	4 656	726
Vinst per aktie efter skatt, SEK	10:79	1:59
Utdelning per aktie, SEK	1:25*	1:10
Avkastning på eget kapital, %	115,0	28,3

* Styrelsens förslag

FÖRSÄLJNING PER PRODUKTGRUPP



FÖRSÄLJNING PER MARKNAD



Koncernchefens kommentar

1999 blev ett intensivt arbetsår för Swedish Match med stora förändringar. Som en följd av en revidering och precisering av våra strategier genomförde vi ett omfattande handlingsprogram.

Vi sålde cigarettverksamheten, förvärvade flera betydande cigarrverksamheter och inledde ett arbete för att minska

kostnaderna. För att stödja strategierna och driva på våra handlingsprogram ändrades organisationen. Åtgärderna syftar till att öka expansionstakten, förbättra resultat och lönsamhet och därmed skapa mer värde för våra aktieägare.

När jag nu summerar detta mitt första fulla kalenderår som VD kan jag kon-

statera att strategiarbetet och den ökade förändringstakten givit resultat. Försäljningsuppgången blev den högsta sedan bolaget börsintroducerades med en ökning på 15 procent till 9 420 MSEK. Inom våra kvarvarande produktområden, Rökfri tobak (snus och tuggtobak), Brun tobak (cigarrer och piptobak), samt Tändstickor och Tändare steg försäljningen med 29 procent.

”Strategiarbetet och den ökade förändringstakten har givit resultat”

Resultattrenden vände uppåt under 1999. Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster, ökade med 13 procent till 1 689 MSEK och var högre andra halvåret jämfört med samma period året innan, trots avyttringen av cigarettverksamheten. Rörelseresultatet, inklusive realisationsvinst på 4 102 MSEK och en avsättning för omstruktureringsreserv i tändsticksverksamheten på 395 MSEK, ökade till 5 396 MSEK (1 381). Resultatet efter finansnetto uppgick till 5 280 MSEK (1 198).

Det innebär att Swedish Match ytterligare lyckades stärka sin finansiella position. Vår rörelsemarginal var oförändrad 18 procent, och avkastningen på det egna kapitalet 115 procent. Koncernens balansräkning stärktes väsentligt under året genom avyttringen av cigarettverksamheten. Soliditeten ökade till 37 procent. Kassa och kortfristiga placeringar överskrider räntebärande skulder med 1 267 MSEK.

Swedish Match kan alltså peka på betydande framsteg vad gäller expansion, lönsamhet och finansiell stabilitet. För att få en optimal kapitalstruktur föreslår styrelsen därför bolagsstämman att be-



sluta om ett inlösenprogram om ca 1 miljard SEK. Samtidigt föreslås styrelsen erhålla mandat att återköpa utestående egna aktier upp till 5 procent.

Strategier för tillväxt

Att fortsätta skapa värden för aktieägarna är styrelsens och ledningens främsta uppgift. De reviderade strategierna stakar ut vägen, och jag vill gärna kommentera hur långt vi har kommit i den strategiska utvecklingen.

”Koncernen har en rad distinkta konkurrensfördelar som strategierna syftar till att renodla och förstärka”

Bakgrunden till våra vägval är en global tobaksbransch i snabb omstrukturering. Den i intäkter dominerande cigarettkonsumtionen minskar eller har nått en plåtå i de allra flesta västländer. För Swedish Match var därför avyttringen av cigarettverksamheten ett naturligt steg. Vi var en stark lokal aktör, men mycket små i jämförelse med de ledande konkurrenterna.

Koncernen har dock en rad distinkta konkurrensfördelar som strategierna syftar till att renodla och förstärka. Dessa är en unik bredd i produktsortimentet med en internationellt ledande position inom de två områdena i tobaksmarknaden som fortsätter att växa, nämligen rökfri tobak, med snuset i förgrunden, och cigarrer. Vi är ett av världens ledande företag inom tobakens nischprodukter, Other Tobacco Products (OTP). Med goda finansiella resurser är Swedish Match väl positionerat för att ta del i omstrukturering i branschen.

För att till fullo utnyttja vår potential bestämde vi oss i början av året för att

koncentrera huvuddelen av resurserna och framtidssatsningarna på de rökfria produkterna samt på cigarrer. En ny organisation och ett fast grepp om kostnaderna skulle effektivisera arbetet i hela koncernen och stärka kompetens, produktbredd och varumärken.

Vad har vi hunnit med hittills?

★ Under sommaren 1999 avyttrade vi cigarettverksamheten till Austria Tabak. Därmed lämnade vi den största, men i vårt marknadsområde minskande, delmarknaden i branschen, i enlighet med de nya strategierna. Försäljningen var ett viktigt steg mot koncentration på tillväxtprodukterna. Samtidigt stärkte vi finanserna för ytterligare förvärv.

★ Under våren och sommaren sköt vi också fram positionerna ordentligt på cigarrmarknaden. Genom förvärven av amerikanska General Cigars verksamhet för maskingjorda cigarrer och El Credito, med ett av USA:s främsta premiummärken, La Gloria Cubana, placerade vi oss bland världens två främsta cigarrföretag. Vidare gjorde vi under hösten ett intressant förvärv i Sydafrika, Leonard Dingle Ltd, som både tillverkar och säljer snus och piptobak. Lönsamheten är god och expansionsmöjligheterna intressanta i denna del av världen där rökfri tobak är en del av tobakskulturen.

★ Planerade kostnadsminskningar är också på väg att infrias. Vi har märkt en stadig förbättring under året både vad gäller lägre indirekta kostnader och lägre försäljnings- och administrationskostnader. Därmed känner jag mig ganska säker på att vi kommer att nå målet att permanent ha reducerat vår kostnadsmassa med ca 200 MSEK per år under andra hälften av år 2000.

★ För att kunna genomföra våra handlingsplaner ersatte vi den gamla matrisorganisationen med sex divisioner med tydligt definierat resultatansvar. Därmed uppnådde vi en starkare marknadsinriktning och kopplade koncernledningen direkt till de operativa enheterna. Nu, ett år senare, kan jag konstatera att omorganisationen har gått bra. Vi har ett starkare ansvarsfokus som givit resultat i bättre kostnadskontroll, bättre marknadsarbete och resultatförbättringar.

Viktiga framsteg

Inom området Rökfri Tobak utvecklades snuset mycket väl med en fortsatt stark volym- och marginalutveckling i USA. Marknadsandelarna fortsatte att öka på denna viktiga marknad. I Norden var volymökningen god, trots att taxfreeförsäljningen upphörde. Medarbetarna har arbetat intensivt med produktutveckling och positionering av varumärkena, vilket kommer att ge effekt under 2000. Snuset är vår spjutspets på den rökfria tobaksmarknaden med en global potential som är långt ifrån utnyttjad. Antalet rökare minskar i linje med en förändrad syn på rökning i samhället. Snuset är ett alternativ som många väljer.

”Omorganisationen har ett starkare ansvarsfokus som givit resultat i bättre kostnadskontroll, bättre marknadsarbete och resultatförbättringar”

För tuggtobaken, som i huvudsak är en amerikansk produkt, var vår försäljningsvolym lika stor som föregående år, trots att totalmarknaden vek. Vi har därmed ökat våra marknadsandelar något. Resultatet har stabiliserats på en tillfredsställande nivå. Tuggtobak är en lönsam

produkt som väl försvarar sin plats i det rökfria sortimentet. Strategin inriktas på att stärka marknadsandelar och lönsamhet.

Inom området Cigarrer och Piptobak ser vi en kraftig omstrukturering av den globala cigarrmarknaden och Swedish Match är en i hög grad aktiv aktör. Våra förvärv integreras väl och enligt plan. Marknadspositionen har stärkts betydligt, inte minst på den största, enskilda marknaden, Nordamerika, där vi nu täcker samtliga prissegment. Swedish Match position är också mycket stark på den europeiska marknaden. Vi är nu världens näst största cigarrföretag.

”I fokus för vårt arbete står också fortsatta rationaliseringar och effektiviseringar”

Inom piptobak är vi en av världens största tillverkare och deltar även här aktivt i omstruktureringen. Konsumtionen är vikande, men genom förvärv och andra omstruktureringar skjuter vi fram våra positioner.

De två produktgrupperna Tändstickor och Tändare, utvecklades olika under året. Inom tändarverksamheten genomfördes ett omstruktureringsprogram för produktion och organisation, vilket ledde till successivt bättre resultat under andra halvåret. Inom tändsticksverksamheten föll resultatet under året som en följd av överkapacitet i branschen. Vi har fattat

beslut om ett omfattande omstruktureringsprogram av tändsticksverksamheten.

Tändstickor och Tändare ger strategiska fördelar för koncernen som helhet. Båda har en bred internationell närvaro och har sedan mycket lång tid tillbaka värdefulla och väl upparbetade relationer med sälj- och distributionsleden, vilket stärker hela koncernen. Vi satsar därför hårt på att sänka kostnader och genomföra strukturförändringar för att öka effektiviteten och höja marginaler och lönsamhet. Förbättringarna började synas under året inom tändarverksamheten. Konsolideringar av tidigare förvärv av tändsticksföretag drog avsevärda resurser och ska successivt ge resultat. Vi har satt upp ett mål på en vinstmarginal om 10 procent för tändsticksverksamheten, och det är min bedömning att omstruktureringsprogrammet kommer att ge full effekt inom två till tre år.

Utsikter för 2000

Efterfrågan på snus och cigarrer, de segment där Swedish Match tillhör de ledande i världen, väntas fortsätta öka. Något fallande konsumtion och en konsolidering av branscherna förväntas för piptobak och tuggtobak. Branschens omstrukturering kommer att gå vidare med förvärv, avyttringar och allianser.

”Målet är att stärka vår position som ledande, globalt OTP-bolag”

Vi har fortsatt goda möjligheter till resultatförbättringar genom integrering av gjorda och tillkommande förvärv. Vi hoppas också kunna genomföra ytterligare projekt och affärer med syftet att stärka våra positioner på olika marknader i världen. I fokus för vårt arbete står också fortsatta rationaliseringar och effektiviseringar.

Swedish Match är ett i de flesta avseenden mycket stabilt företag med en bred kollektion varumärken väl förankrade hos konsumenter i många länder. Denna bas av lojalitet och konsumentförtroende är vår främsta tillgång. Den ger oss goda förutsättningar i kombination med en stark balansräkning att växa vidare, utvecklas och skapa värde för våra aktieägare. Därtill kommer engagerade och kompetenta medarbetare med stor förmåga att arbeta globalt. Målet är att ytterligare stärka vår position som ledande, globalt OTP-bolag. 1999 lade vi en god grund och den ska vi nu bygga vidare på.



Lennart Sundén
Verkställande direktör och koncernchef

Den globala tobaksmarknaden

Med syftet att maximera det långsiktiga värdet för aktieägarna ägnade styrelsen och ledningen under året betydande insatser åt en revidering och utveckling av koncernens strategier. Arbetet resulterade i ett omfattande handlingsprogram för att koncentrera verksamheten till de segment i tobaksmarknaden som har god tillväxt och stor lönsamhetspotential.

Under 1999 påbörjades programmet med bla avyttring av cigarettverksamheten, flera förvärv inom cigarrer och rökfri tobak, kostnadsrationaliseringar och en omorganisation.

Den övergripande bakgrunden till strategiarbetet och handlingsprogrammet är det senaste decenniets utveckling av konsumenttrenderna och konkurrenssituationen på den globala tobaksmarknaden. I stora drag stagnerar konsumtionen av den kraftigt dominerande produkten cigarett. Delvis som en följd av detta sker en ökning av konsumtionen av snus på vissa marknader. Samtidigt upplever cigarrkonsumtionen en renässans som ett uttryck för en socialt accepterad och njutningsinriktad tobakskonsumtion. Förändringarna i

konsumentbeteendet har lett till en omstruktureringsprocess i tobaksbranschen som är mindre globalt konsoliderad än de flesta andra konsumentvarubranscher.

Ändrade konsumenttrender

På de ekonomiskt mest avancerade marknaderna är konsumtionstrenden för cigarett vikande. I till exempel Sverige är nu mindre än 20 procent av den vuxna befolkningen cigarettörkare. I USA har andelen cigarettörkare minskat från 40 procent på 1960-talet till omkring 25 procent. Trenden sträcker sig över mer än ett decennium och följs av de flesta övriga västländer i olika takt.

Swedish Matchs strategiska position på cigarettmarknaden var i ett internatio-

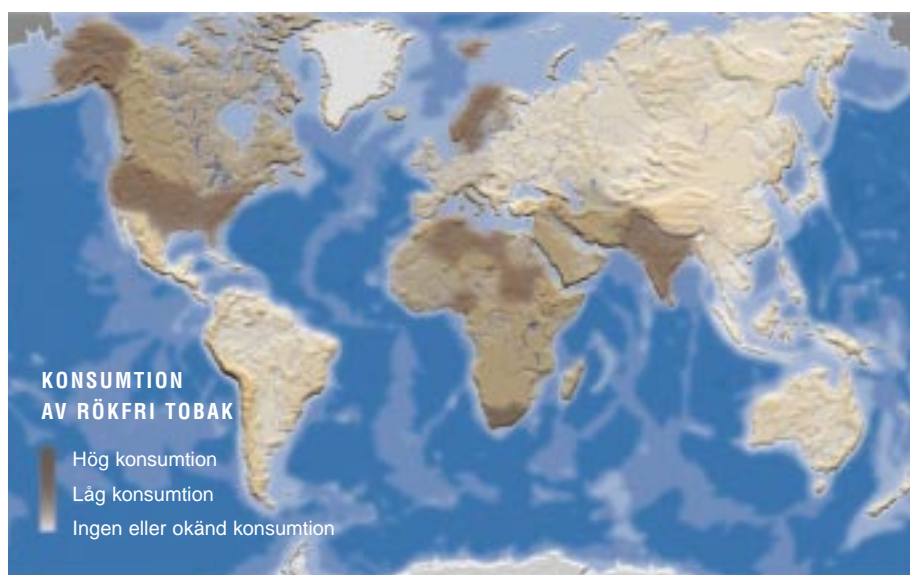
nell perspektiv svag. Koncernen var ett av marknadens minsta cigarettföretag, med ett antal starka lokala varumärken på en liten, geografiskt begränsad marknad. Expansionsmöjligheterna till rimliga kostnader i den pågående globala omstruktureringen var därför starkt begränsade. Det strategiska svaret blev en avyttring av cigarettverksamheten.

Tobakens nischprodukter – Other Tobacco Products (OTP)

Koncernen har en unik ställning inom de segment som kallas OTP (Other Tobacco Products), dvs andra tobaksvaror än cigarett. Swedish Match är det enda tobaksföretag som har internationell, bred och väletablerad kompetens inom produktion och försäljning av rökfria tobaksprodukter som snus och tuggtobak samt cigarrer och piptobak. Därtill kommer ett globalt försäljningsnät för tändstickor och tändare som ger strategiska marknadsförings fördelar för OTP-produkterna.

Positionen och kompetensen inom OTP-området stöds dessutom av de globala konsumtions- och marknadstrenderna vad gäller snus och cigarrer. I Norden sker en tydlig överflyttning av tobakskonsumtion från cigarett till snus. Även i USA växer snusmarknaden med tre procent per år de senaste fem åren. Cigarrkonsumtionen är också i global tillväxt.

Den nordamerikanska snusmarknaden är världens största. Swedish Matchs marknadsandel i USA har ökat snabbt och är idag cirka 6,5 procent. I Norden har snusförsäljningen ökat med fem procent per år de senaste åren. Därtill finns betydande potential för snus i vissa asiatiska länder som Indien och i delar av Afrika samt i Mellersta Östern med en etablerad konsumtionstradition av rökfri tobak.





Swedish Match är det enda tobaksföretaget med ett internationellt distributionsnät för rökfria tobaksvaror.

Mot denna bakgrund har koncernen prioriterat snus som en spjutspets produkt för framtida expansion genom organisk tillväxt och förvärv.

Det andra prioriterade spjutspetssegmentet för internationell expansion är cigarrer. Efter en lång tid av nedgång är cigarrkonsumtionen åter i tillväxt i länder med hög levnadsstandard. Den nordamerikanska cigarrmarknaden har växt under 1990-talet. I slutet av 1990-talet skedde även en tillväxt på den västeuropeiska marknaden som är den största.

Cigarrer har ett statusvärde och förknippas i allt bredare kretsar med njutning i samband med måltider och samvaro.

Den internationella cigarrindustrin har länge varit starkt fragmenterad med en rad regionala och lokala tillverkare där många har kunnat räkna med en stabil och lönsam avsättning tack vare konsumenternas starka varumärkeslojalitet. Swedish Match har länge haft en stark ställning på den västeuropeiska cigarrmarknaden.

Med den utgångspunkten beslutade

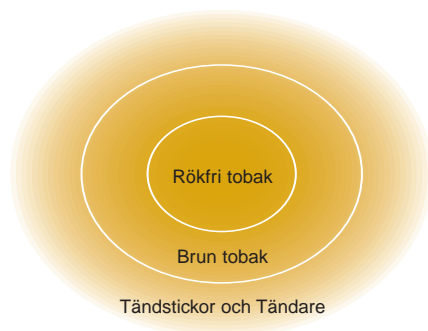
styrelse och ledning att inleda en kraftfull expansion inom cigarrområdet, framför allt genom förvärv. Under 1999 har Swedish Match förvärvat betydande verksamheter på den amerikanska marknaden både i massmarknadssegmentet och i de exklusiva toppsegmenten. Därigenom har koncernen på kort tid etablerat sig som världens näst största cigarrföretag.

Med sin unika position inom OTP-segmentet och framför allt inom snus och cigarrer är Swedish Match väl strategiskt positionerat inför framtiden.

Strategier och mål

Swedish Match tillverkar och marknadsför ett brett utbud av snus, tuggtobak, cigarrer och piptobak, samt tändstickor och engångständare.

Kärnan i Swedish Matchs affärsinriktning är det breda och djupa kunskansnandet om snus och tuggtobak (*rökfri tobak*) samt cigarrer och piptobak (*brun tobak*). Dessa produkter utgör tobakens nischprodukter, det som kallas OTP (*Other Tobacco Products*).



Swedish Match har lång erfarenhet inom OTP-området och är tekniskt långt framme beträffande produktutveckling och tillverkningsprocesser. Swedish Matchs breda utbud med kända varumärken inom OTP-området har resulterat i starka marknadspositioner på utvalda geografiska marknader. De kompletterande verksamheterna med i första hand tändstickor, där företaget har en oöverträffad marknadskännet och kompetens, ger koncernen ett unikt globalt distributionsnät som utnyttjas för expansion av OTP-produkter på nya geografiska marknader.

Swedish Matchs verksamhet koncentreras till snabbrotliga konsumtionsvaror

och är därför i allmänhet inte känslig för konjunktursvängningar. Andra faktorer, såsom förändringar i konsumtionsmönster och lagstiftning kan dock ha betydande inverkan på koncernens verksamhet.

Mål

Swedish Match skall stärka positionen som ledande, global aktör inom tobakens nischprodukter – snus, tuggtobak, cigarrer och piptobak.

Swedish Match skall befästa sin position på de europeiska och nordamerikanska marknaderna och fortsätta att utveckla positionerna på vissa utvalda marknader i övriga delar av världen.

Strategi

Detta skall ske genom att utnyttja försäljningskanalerna och det breda distributionsnätet över produktgränserna samt den unika bredden och kompetensen när det gäller olika tobaksprodukter. Huvuddelen av resurserna och framtidsinsatserna skall koncentreras på de rökfria produkterna samt cigarrer.

Finansiella mål

Swedish Matchs finansiella mål är att ge aktieägarna en god värdetillväxt och hög utdelningsnivå. Vinst och kassaflödet tillväxt är de viktigaste faktorerna för att säkerställa att Swedish Match kan ge en god totalavkastning. Fokuseringen på det växande OTP-området, en hög utdelningsandel samt en positiv inställning till att återföra överskottsmedel till aktieägarna är viktiga inslag för att ge en god totalavkastning.

Avkastningskrav

Målsättningen är att förvärv ska ge en avkastning över tiden om lägst 13 procent före skatt på investerat kapital, vilket med 30 procents soliditet ger en avkastning på eget kapital efter skatt överstigande 20 procent.

Kravet avser investering i svenska kronor och vid nu gällande inflations- och räntenivå. Avkastningskravet för enskilda investeringar och förvärv varierar bland annat beroende på typ av investering, produktområde och geografisk marknad.

Soliditet och nettoskuldssättningsgrad

Swedish Matchs verksamhet är konjunkturokänslig och kassaflödet är starkt och stabilt. Den långsiktiga målsättningen för soliditeten är 25 – 30 procent.

Nettoskuldssättningsgraden skall långsiktigt inte överstiga 100 procent.

Aktieägarprogram

Styrelsen har en positiv inställning till att till aktieägarna fortlöpande överföra de medel som ej bedöms nödvändiga för koncernens expansion och konsolidering.

Utdelningspolicy

Swedish Match ska långsiktigt dela ut 40 – 50 procent av koncernens nettoresultat. Storleken på och tidpunkten för utdelning är beroende av Swedish Match finansiella ställning, nettoresultat, förväntad framtida lönsamhet, kassaflöde, investeringar, expansionsplaner och andra faktorer som måste beaktas.

Koncernöversikt

Efter en översyn av koncernens strategiska inriktning och de olika produktområdena vidtogs under 1999 åtgärder för att åstadkomma en tydligare koncentration på, och ökade investeringar i, produktområden där utsikterna för tillväxt och lönsamhet bedöms vara goda. Koncernen har idag en klar inriktning på rökfri tobak (snus samt tuggtobak) och brun tobak (cigarrer och piptobak). Inom områdena rökfri tobak och cigarrer har Swedish Match en mycket stark ställning.

Förvärv och avyttringar

Swedish Match förvärvade i april 1999 General Cigars verksamhet avseende maskintillverkade cigarrer i USA. Den förvärvade verksamheten omfattar två tillverkningsanläggningar, maskiner och utrustning, varulager och varumärken tillsammans med en säljkår om cirka 70 personer och totalt cirka 1 000 anställda. Genom förvärvet tillförs Swedish Match en årlig omsättning på cirka 750 MSEK. Bland de varumärken som ingår i förvärvet finns Garcia y Vega, White Owl, Tiparillo och Tijuana Smalls. Verksamheten har konsoliderats i Swedish Match från och med den 1 maj 1999.

Den 2 juli 1999 träffades avtal om förvärv av El Credito Cigars, USA, som tillverkar och marknadsför premiumcigarrer för huvudsakligen den amerikanska marknaden. Företagets största varumärke är La Gloria Cubana. I förvärvet ingår produktionsenheter i Dominikanska Republiken och i Miami, Florida, med 350 anställda. Genom förvärvet tillförs Swedish Match en årlig omsättning om cirka 100 MSEK. Verksamheten har konsoliderats i Swedish Match från och med den 1 september.

Swedish Match förvärvade i september 1999, 80 procent av Leonard Dingle Limited i Sydafrika. Bolaget tillverkar, säljer och distribuerar tobaksvaror i Sydafrika, varav cirka 25 procent av verksamheten avser snus och resterande del piptobak. Företagets största varumärken är piptobaksmärket Boxer och snusmärket Taxi. I förvärvet ingår en

produktionsenhet i Boksburg och försäljningskontor i Kapstaden och Bloemfontein i Sydafrika och drygt 300 anställda. Årsomsättningen uppgår till 360 MSEK. Verksamheten har konsoliderats i Swedish Match från och med det fjärde kvartalet 1999.

Under 1999 förvärvade enheter ingår i årets försäljning med 638 MSEK.

I slutet av året träffade Swedish Match ett avtal med Gum Tech International om att bilda ett joint venture för att undersöka nya affärsmöjligheter för icke-tobaksbaserade nikotinprodukter. Ett självständigt bolag avses bildas för att utveckla, tillverka, marknadsföra och distribuera produkterna. Swedish Match kommer att äga 51 procent och Gum Tech 49 procent av det nya bolaget. Gum Tech skjutet till immateriella rättigheter och Swedish Match bidrar med 10 MUSD i startkapital.

Swedish Match avyttrade cigarettverksamheten per den 1 juli 1999 till

Austria Tabak för 4 800 MSEK. Efter avdrag för bokförda värden uppgick realisationsvinsten till 4 102 MSEK. Realisationsvinstbeskattningen begränsades till stämpelskatt om 1 procent av köpeskillingen. Verksamheten överfördes till Austria Tabak per den 1 juli 1999. Den avyttrade verksamheten inkluderar en produktionsenhet i Malmö, lednings- och marknadsföringsfunktion i Stockholm samt en säljkår och en lokal rörelse i Estland. Berörd personal är cirka 500 anställda. De främsta varumärkena som har avyttrats är Blend, Right, och John Silver. I samband med överlåtelsen träffades avtal med Austria Tabak om fortsatt distribution av cigarett i Sverige.

I september 1999 träffades avtal med KOÇ Holding AS om förvärv av utestående 40 procent av Swedish Match KAV i Turkiet. Swedish Match kommer som en följd av förvärvet att äga och kontrollera 100 procent av bolaget vars verksamhet omfattar tillverkning och

RESULTATRÄKNING I SAMMANDRAG

(MSEK)	1999	1998
Nettoomsättning	9 420	8 194
Rörelseresultat	5 396	1 381
Finansnetto	-116	-183
Skatter	-638	-482
Minoritetsintresse	14	10
Årets resultat	4 656	726
Vinst per aktie, SEK	10:79	1:59

NETTOOMSÄTTNING OCH RÖRELSERESULTAT PER PRODUKTOMRÅDE

(MSEK)	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	1999	1998	1999	1998
Tuggtobak	1 068	1 068	297	331
Cigarrer	1 438	902	206	117
Tändare	662	735	14	18
Tändstickor	1 673	1 573	107	134
Piptobak och Tillbehör	420	218	109	38
Snus	1 688	1 337	828	641
Övrig verksamhet	1 742	893	-127	-228
Subtotal	8 691	6 726	1 434	1 051
Avyttrad verksamhet	729	1 468	255	438
Jämförelsestörande poster	-	-	3 707	-108
Total	9 420	8 194	5 396	1 381

försäljning av tändstickor för huvudsakligen den turkiska marknaden. Förvärvet avses genomföras i början av 2000.

Nettoomsättning

Nettoomsättningen under året ökade 15 procent till 9 420 MSEK (8 194), varav förvärven svarade för nio procent. Kraftiga försäljningsökningar noterades för snus, cigarrer och piptobak.

Under 1999 ökade nettoomsättningen för snus med 26 procent. På den nordiska marknaden ökade volymerna med sex procent och på USA-marknaden med 44 procent. Sammantaget uppgick volymökningen till 16 procent. I USA uppgick Swedish Match marknadsandel till 6,6 procent vid årsskiftet, en förbättring med 1,6 procentenheter i jämförelse med föregående år. Försäljningsökningarna för Cigarrer och Piptobak hänförs främst till förvärv.

För Tändare minskade nettoomsättningen med 10 procent. Som en följd av de fallande konjunkturerna i Asien och Östeuropa minskade försäljningsvoly-

merna avsevärt under tredje kvartalet 1998 och volymerna till dessa marknader har ännu inte återhämtat sig. Försäljningsökningen för tändstickor på sex procent är främst hänförlig till helårseffekten av de förvärv som genomfördes under 1998. Tuggtobak, som nästan uteslutande säljs i USA uppvisade samma nettoomsättning under 1999 som föregående år uttryckt i svenska kronor men minskade försäljningen något uttryckt i lokal valuta. Marknaden för tuggtobak har minskat med i genomsnitt fyra procent per år under de senaste tre åren. Swedish Match ökade under loppet av 1999 sin marknadsandel.

Rörelseresultat

Rörelseresultatet, före jämförelsestörande poster inklusive avyttrad verksamhet, ökade för helåret till 1 689 MSEK (1 489), eller 13 procent.

Rörelseresultatet fortsatte att förbättras inom de prioriterade produktområdena, snus, cigarrer och piptobak. Det förbättrade resultatet för snus här-

rör från fortsatt volymökning på den nordiska marknaden och i USA, medan resultattillväxten för cigarrer och piptobak huvudsakligen kommer från under 1999 genomförda förvärv. Övriga verksamheter; tuggtobak, tändare och tändstickor, uppvisade en nedgång som främst är hänförlig till marknadsförhållanden. För att anpassa produktionen till efterfrågan och för att minska de fasta kostnaderna inom produktområdet Tändare lades produktionsenheten i Lyon i Frankrike ned i juli 1999. Nedläggningen har medfört att kapacitetsutnyttjandet i de återstående fabrikererna ökat, samt bidragit till att lönsamheten förbättrats under andra halvåret.

Övrig verksamhet omfattar bland annat distribution av tobaksprodukter på den svenska marknaden och koncerngemensamma kostnader. För helåret förbättrades resultatet för Övrig verksamhet till -127 MSEK (-228).

Jämförelsestörande poster

Den 1 juli 1999 avyttrades cigarettverksamheten för 4 800 MSEK. Efter avdrag för det bokförda nettovärdet uppgick realisationsvinsten till 4 102 MSEK.

Med anledning av att försäljningsvolymerna för tändstickor minskat på vissa marknader och på grund av lågt kapacitetsutnyttjande kommer ett omfattande omstruktureringsprogram att genomföras, vilket syftar till att höja rörelsemarginalen för tändstickor till 10 procent inom tre år. En avsättning har därför gjorts under fjärde kvartalet om 395 MSEK för att täcka dels kostnaden för neddragning av produktionskapaciteten, dels nedskrivning av anläggningstillgångar i Indien.

Nettobeloppet för dessa poster, 3 707 MSEK, redovisas som jämförelsestörande poster.

BALANSRÄKNING I SAMMANDRAG

(MSEK)	1999	1998
Anläggningstillgångar	5 566	3 597
Varulager	1 732	1 902
Kortfristiga fordringar	2 076	2 187
Likvida medel	7 296	2 876
Summa tillgångar	16 670	10 562
Eget kapital	5 940	2 160
Minoritetsintressen	162	148
Avsättningar	1 195	1 165
Långfristiga skulder	5 303	2 124
Kortfristiga skulder	4 070	4 965
Summa eget kapital och skulder	16 670	10 562
Operativt kapital	6 352	4 700
Nettoskuld	-1 267	1 455

Finansnetto

Finansnettot uppgick till -116 MSEK (-183). Övriga finansiella poster uppgick till 15 MSEK (-41).

Skatter

Skattekostnaden för 1999 uppgick till 638 MSEK (482), vilket motsvarar 12,1 procent av resultatet före skatt. Med anledning av att realisationsvinsten från den avyttrade cigarettverksamheten endast belastades med en låg skatt sjönk den effektiva skattesatsen. Den effektiva skattesatsen har påverkats negativt av att avsättningen för omstrukturering inom tändsticksverksamheten inte bedömts möjlig att utnyttja skattemässigt.

Styrelsens förslag till utdelning

Vinsten per aktie blev 10:79 SEK (1:59). Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att till aktieägarna utdela 1:25 SEK per aktie (1:10), eller sammanlagt 539 MSEK (474).

Likviditet

Kassa och bank inklusive kortfristiga placeringar uppgick vid utgången av perioden till 7 296 MSEK jämfört med 2 876 MSEK vid årets början.

Vid årsskiftet 1999 var koncernens likvida medel placerade enligt följande:

Instrument	MSEK
Bankräkning	540
Placeringslån i bank	1 738
Statspapper	404
Penningmarknadsfonder	2 170
Företagsobligationer och certifikat	2 444
TOTALT	7 296

Utöver befintliga likvida medel har Swedish Match tillgängliga outnyttjade bekräftade kreditlöften om 1 173 MSEK upp till ett år, s k 364-dagarskrediter, 60 MSEK fram till år 2001 samt 1 926 MSEK fram till år 2004.

Finansiering

Koncernens huvudsakliga lånefinansiering är ett internationellt företagsobligationsprogram (Global MTN Programme) vilket vid utgången av 1999 var utnyttjat med EUR 360 miljoner, och ett svenskt obligationsprogram vilket per samma datum var utnyttjat med 1 922 MSEK. Under året har en ökad tonvikt lagts på att öka andelen långfristig finansiering i koncernen.

Lån

Nedbrutet per lånetyp fördelar sig portföljen enligt följande:

Instrument	MSEK
Svenskt obligationsprogram	1 922
Global MTN Programme	3 072
Banklån	835
Övriga obligationslån	200
TOTALT	6 029

Koncernens målsättning är att långsiktigt över tiden ha cirka 60 procent av upplåningen till rörlig ränta och 40 procent till fast ränta. Vid ett enskilt tillfälle kan dock relationen mellan rörlig och fast ränta avvika från denna fördelning. Per 31 december 1999 löpte cirka 63 procent av lånen till rörlig ränta och 37 procent till fast ränta.

Soliditet och nettoskuldssättningsgrad

Vid utgången av verksamhetsåret uppgick koncernens soliditet till 36,6 procent att jämföras med 21,9 procent året innan.

Koncernen hade vid periodens slut likvida medel som med 1 267 MSEK översteg räntebärande skulder att jämföra med en nettoskuld om 1 455 MSEK den 31 december 1998, främst beroende på avyttringen av cigarettverksamheten under året.

Investeringar

Koncernens investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 452 MSEK (393), av vilket belopp anläggningstillgångar i samband med förvärv utgjorde 144 MSEK, medan de återstående 308 MSEK huvudsakligen avsåg rationaliserings- och kapacitetshöjande investeringar. Därtill investerades 2 488 MSEK (213) i immateriella anläggningstillgångar under perioden. Dessa investeringar avsåg huvudsakligen varumärken och goodwill i samband med förvärv.

De sammanlagda avskrivningarna uppgick till 381 MSEK (332), varav avskrivning på anläggningstillgångar svarade för 222 MSEK (248) och avskrivning på immateriella tillgångar för 159 MSEK (84).

Koncernens investeringar i intressebolag under 1999 uppgick till 50 MSEK.

Tobaksskatt

I Sverige har företaget under det gångna året betalat tobaksskatt, jämte mervärdesskatt på denna, om 9 016 MSEK (9 266).

Aktieinlösen och återköpsprogram för aktier

Mot bakgrund av Swedish Match starka finansiella ställning har styrelsen beslutat att, utöver den sedvanliga utdelningen för räkenskapsåret 1999, föreslå att den ordinarie stämman i april fattar beslut om inlösen av aktier. Genom denna inlösen överförs kapital som inte krävs i verksamheten till aktieägarna. Det föreslagna inlösenbeloppet uppgår till cirka 1 000 MSEK, vilket förväntas utbetalas före juli månads utgång.

Förutom ovannämnda inlösen av aktier har Swedish Match styrelse beslutat föreslå ordinarie bolagsstämma att ge styrelsen bemyndigande att besluta om återköp av egna aktier. Bemyndigandet föreslås gälla intill nästkommande ordinarie bolagsstämma och gälla återköp av högst 5 procent av antalet utestående aktier.

Väsentliga händelser efter verksamhetsårets utgång

Efter årets utgång har en överenskommelse träffats mellan, den ej tidigare förvärvade delen av General Cigar, General Cigar Holdings och Swedish Match varvid avsikten är att Swedish Match skall

förvärva 64 procent av det idag noterade General Cigar. Återstående 36 procent kommer att kvarstå i den tidigare huvudägarens ägo, familjen Cullman. Transaktionen är förbehållen av att aktieägarna i General Cigar vid en extra bolagsstämma under våren 2000 röstar för ett godkännande av förslaget. General Cigars huvudkontor är beläget i New York och bolagets tillverkningsanläggningar finns i Dominikanska Republiken, Jamaica, Honduras samt Florida. General Cigar är ledande på premiummarknaden i USA med märken som Macanudo, Partagas, Punch, Hoyo de Monterrey och Cohiba. General Cigar är också en av de främsta producenterna av högkvalitativa täckblad för cigarrer i världen.

Efter årets utgång avtalades om förvärv av National Tobaccos varumärken för tuggtobak, receptur och lager. Det största varumärket för tuggtobak är Beech-nut. Verksamheten omsätter cirka 400 MSEK och kommer att integreras i Swedish Match befintliga tuggtobaksverksamhet i Nordamerika.

KASSAFLÖDE I SAMMANDRAG

(MSEK)	1999	1998
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 329	794
Kassaflöde från avyttring av cigarettverksamheten och anläggningar	4 881	849
Kassaflöde från övrig investeringsverksamhet	-2 876	-767
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	1 181	1 427
Årets kassaflöde	4 515	2 303
Likvida medel vid årets början	2 876	563
Kursdifferens i likvida medel	-95	10
Likvida medel vid årets slut	7 296	2 876

Finansiell riskhantering

Valutarisk

Omräkningsexponering

Koncernens resultat och eget kapital påverkas när de utländska dotterbolagens resultat och balansräkningar omräknas till svenska kronor, så kallad omräkningsexponering. Av koncernens egna kapital i utländsk valuta utgjordes vid årsskiftet 70 procent av eurovalutor, 4 procent av GBP, 5 procent av USD och 21 procent av övriga valutor. Som regel valutasäkras Swedish Match inte det egna kapitalet i utländska dotterbolag.

Kommersiell transaktionsexponering

Valutaflöden som uppstår vid köp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än respektive dotterbolags hemmavaluta ger upphov till kommersiell transaktionsexponering. I och med införandet av eurovalutan har koncernens transaktionsexponering minskat väsentligt. Fortfarande sker dock viss kurssäkring med en tidshorisont på maximalt 12 månader.

Finansiell transaktionsexponering

Valutaflöden som uppstår i samband med lån och placeringar i andra valutor än respektive dotterbolags hemmavaluta ger upphov till finansiell transaktionsexponering. Dotterbolagens finansiering skall enligt finanspolicyn ske på ett sådant sätt att valutarisk undviks. Detta åstadkoms genom upplåning i respektive

dotterbolags lokala valuta där så är möjligt. I de fall det på grund av valutaregleringar och andra orsaker ej är möjligt att finansiera dotterbolagen i lokal valuta, sker upplåning i annan valuta, varvid lånen i vissa fall valutasäkras.

Ränterisk

Hur snabbt en varaktig ränteförändring får genomslag på koncernens räntenetto beror på upplåningens samt placeringarnas räntebindningstid. Den genomsnittliga räntebindningstiden för koncernens räntebärande tillgångar uppgick per 31 december 1999 till 107 dagar. Genomsnittsräntan för koncernens räntebärande placeringar uppgick per samma datum till 3,62 procent.

Den genomsnittliga räntebindningstiden för de räntebärande skulderna uppgick till 509 dagar per 31 december 1999. Koncernens räntebärande skulder hade per den 31 december 1999 en genomsnittsränta om 5,96 procent.

Kreditrisk

Placeringar görs, förutom på bankräkning, huvudsakligen i statsskuldväxlar och statsobligationer samt i värdepapper emitterade av vissa motparter vilka specificerats på av företagsledningen godkänd motpartslista. Samtliga motparter på denna lista har en lång rating om lägst A enligt Standard & Poor's eller motsvarande.

Rating

Swedish Match hade per den 31 decem-

ber 1999 följande kreditrating från Standard & Poor's respektive Moody's Investors Service:

	Standard & Poors	Moody's
Lång rating:	A –	Baa1
Kort rating:	K–1/A–2	–

EMU och Euro

Vad avser finansiering, har Swedish Match genomfört en omläggning av viss del av bolagets upplåning från SEK till euro. I april 1999 omförhandlade Swedish Match ett syndikerat banklån om 2 000 MSEK till ett nytt lån om 225 MEUR. Lånet, som per den 31 december 1999 var helt outnyttjat, löper på fem år. Swedish Match har under 1999 även gjort två emissioner av företagsobligationer på euromarknaden inom ramen för bolagets internationella obligationsprogram (Global MTN Programme), vilket är noterat på London Stock Exchange. Den första emissionen, en så kallad Private Placement, ägde rum i februari och omfattar 60 MEUR vilka lånats på fem år till en fast ränta om fyra procent. Den andra transaktionen, som skedde i september, var en så kallad publik emission om 300 MEUR, vilka lånats på sju år till en fast ränta om 6,125 procent. Genom dessa transaktioner har Swedish Match etablerat sig som låntagare på den internationella kapitalmarknaden. Transaktionerna har rönt ett stort intresse från europeiska institutionella placerare, och har tagits emot väl av marknaden.

Swedish Match och miljön

Swedish Matches miljövision är en situation i vilket företaget konsekvent uppnår sina kommersiella mål att tillfredsställa krav från aktieägare, kunder och andra intressenter, samtidigt som dess verksamheter och produkter är integrerade i naturens kretslopp.

Miljöpolicy

Swedish Matches miljöpolicy bygger på följande huvudpunkter:

Utöver att följa all tillämplig lagstiftning samt föreskrifter och övriga krav som koncernen berörs av, överallt där den är verksam, skall Swedish Match

- ★ tillämpa lämpligt miljöledningssystem på alla platser, utformat för att förebygga förorening och reducera risker för negativa miljökonsekvenser.
- ★ utöver sedvanliga finansiella och marknadsmässiga kriterier även väga in miljömässiga aspekter vid alla kommersiella initiativ.
- ★ identifiera och gradvis genomföra förändringar i varje fas av livscykeln hos produkter, processer och tjänster för att minska negativa miljöaspekter som kan stå i motsats till villkoren för ett hållbart samhälle.

Koncernens verksamheter deltar i ett program för certifiering enligt miljöledningsprogrammet ISO 14001. Programmet, som omfattar samtliga verksamheter, är under implementering i koncernenheter i Belgien, Holland, Sverige och USA.

Representanter för koncernens huvudverksamheter bildar ett nätverk för erfarenhetsutbyte och ett gemensamt angreppssätt på miljöaspekter.



Vindkraftverket Elin täcker nästan 20 procent av energibehovet för Swedish Matches snusfabrik i Göteborg.

Miljöpåverkan i svenska enheter

Ett av koncernens svenska dotterbolag bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken avseende främst hantering av virke och halten av suspenderad substans i avloppsvatten i samband med

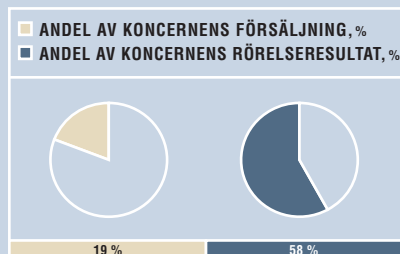
tändstickstillverkning. Besiktning sker vartannat år med inriktning på granskning av företagets rutiner och egenkontroll. Koncernens anläggningar för snustillverkning i Göteborg har anmälningsplikt enligt miljöbalken.

Rökfri tobak



FAKTA:

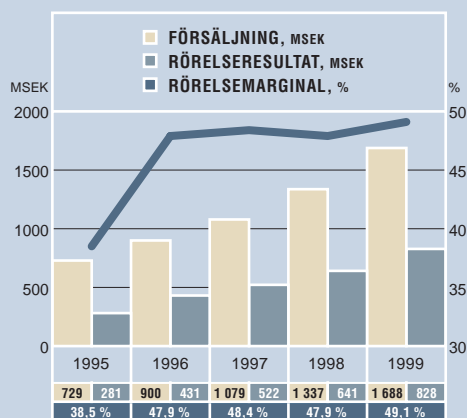
- ★ Swedish Match är den ledande tillverkaren av snusprodukter på de nordiska och sydafrikanska marknaderna och en av de främsta producenterna i USA.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	1 688	1 337
Rörelseresultat	828	641
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	68	41
Medelantal anställda	485	378



VIKTIGA VARUMÄRKEN:

Catch, Ettan, General, Grovsnus, Göteborgs Rapé, Renegades, Taxi, Timber Wolf.

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR I:

Sverige, Sydafrika, Zimbabwe och USA.

Snus

Snus visade en fortsatt kraftig volymökning. På den nordamerikanska snusmarknaden ökade Swedish Matches andel samtidigt som marginalerna förbättrades. På den nordiska marknaden, där Swedish Match är ledande aktör, var volymtillväxten stark. Förvärv gjordes av det sydafrikanska företaget Leonard Dingler, vars snusprodukt Taxi är marknadsledare i landet.

Aret

Under 1999 ökade försäljningen med 26 procent till 1 688 MSEK (1 337). Totalt ökade Swedish Match sin volym med 16 procent; på den nordiska marknaden uppgick volymökningen till sex procent och på USA-marknaden till 44 procent. I USA uppgick Swedish Matches marknadsandel till 6,6 procent vid årsskiftet, en förbättring med 1,6 procentenheter jämfört med föregående år.

Rörelseresultatet ökade med 29 procent till 828 MSEK (641).

Swedish Match förvärvade i september 80 procent av Leonard Dingler Ltd i Sydafrika. Omsättningen uppgår till 360 MSEK på årsbasis, varav snus utgör ca 25 procent. I förvärvet ingår det marknadsledande varumärket Taxi, en produktionsenhet och en försäljningsorganisation.

Marknaden

Konsumtion av snusprodukter har starka traditioner i norra Europa, Nordamerika, Afrika och i vissa länder i Asien.

I Europa och Nordamerika är fuktigt munsnus det vanligast förekommande, medan torrt luktsnus är förhärskande i Afrika och Asien.

I Norden konsumeras årligen omkring 175 miljoner dosor snus. I Sverige, som är den största marknaden, finns drygt 900.000 snusare, vilket motsvarar 10 procent av befolkningen. Ungefär 10 procent av snusarna är kvinnor. Den nordiska marknaden uppvisar en kontinuerlig volymtillväxt, främst som en följd

av allt fler restriktioner mot rökning, samt ett ökat hälsomedvetande bland rökarna i befolkningen. Av dagens snusare på den nordiska marknaden är mer än hälften före detta rökare. Under 1999 ökade konsumtionen med cirka sex procent. Portionssnusets andel ökar och utgör nu nästan 45 procent av totalmarknaden.

Swedish Match är den ledande aktören på den nordiska marknaden. Under ett par år har ett omfattande varumärkesarbete ägt rum och som ett resultat har de fyra största och mest kända varumärkena i Sverige – Ettan, General, Grovsnus och Catch – fått, eller kommer att få, förstärkt identitet. Dessa fyra varumärken svarar tillsammans för mer än 80 procent av snusförsäljningen i Sverige. Under 1998-1999 relanserades Ettan och

Catch med ny grafisk profil och förpacknings-



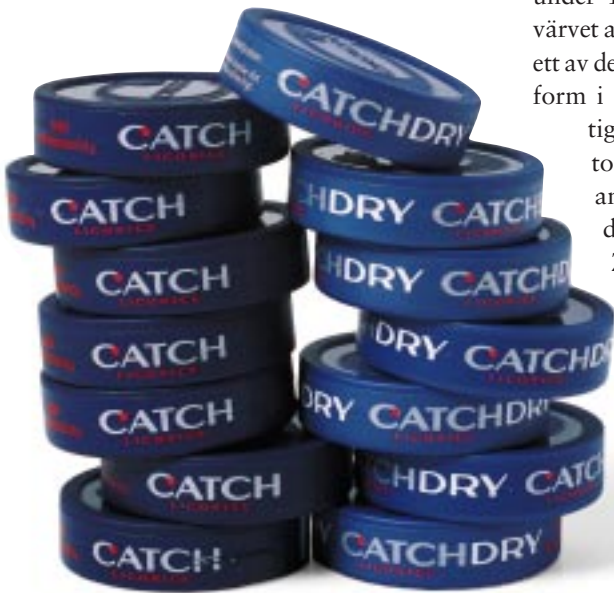
design. För att kapitalisera och utveckla varumärket General, lät Swedish Match vinhuset Bibendum lansera General Whisky – en 12-årig pure malt Scotch whisky i premiumsegmentet. Under året förbereddes också lanseringen av Catch Eucalyptus, som kom ut i handeln i januari 2000.

På den konkurrensintensiva nordamerikanska marknaden har konsumtionen av snus sedan flera år vuxit med mellan två och tre procent. Under 1999 uppgick konsumtionen till över 800 miljoner dosor snus. Lågprissegmentet växer snabbt och utgör idag ca 15 procent av marknaden, jämfört med fem procent för fem år sedan. Swedish Match har på fem år tagit ca 6,6 procent av den totala snusmarknaden. Med sitt varumärke Timber Wolf är koncernen ledande inom lågprissegmentet. I produkt-sortimentet ingår även portionsnusset Renegades. Genom förvärvet av en stor del av verksamheten i General Cigar



fick Swedish Match tillgång till en säljkår och effektiva distributionskanaler också i delar av USA där bolaget tidigare hade svag täckning. Förvärvet innebär att Swedish Match nu kan uppvisa det bredaste produkt-sortimentet av Other Tobacco Products (OTP), dvs snus, cigarrer, tugg- och piptobak, vilket är en viktig konkurrensfördel i relationen till handeln.

På den sydafrikanska marknaden är snus den mest utbredda rökfria tobaksprodukten. Swedish Match etablerade sig under 1999 på marknaden genom förvärvet av Dingler, vars varumärke Taxi är ett av de ledande. Förvärvet utgör en plattform i Sydafrika som är en av de viktigaste marknaderna för rökfri tobak utanför Norden och Nordamerika. Under 1999 invigde Swedish Match en tillverkningsenhet i Zimbabwe i Afrika. Fabriken är ett pilotprojekt för försäljning på den lokala marknaden.



Framtiden

Försäljning av snus förbjöds av dåvarande EG 1992 främst på grund av antagandet att produkten skulle vara cancerframkallande. Sverige undantogs från snusförbudet vid inträdet i EU 1995. Flera studier i Sverige har visat att misstankarna om snusets cancerframkallande effekt saknar vetenskapligt stöd. Mot denna bakgrund lade EU-kommissionen under 1999 fram ett förslag att ta bort cancervarningarna på förpackningar för rökfri tobak, inklusive snus. Detta borde vara ett steg i riktning mot att förbudet inom EU, där Sverige är undantaget, hävs.



VAD ÄR SNUS?

- * Snus består huvudsakligen av tobak, vatten och salt
- * Till snus används andra tobakssorter än till cigaretter
- * Finns som lössnus eller i form av portionsnus
- * Snusprillan eller portionspåsen appliceras under läppen

Tuggtobak

Swedish Match är den största aktören på den nordamerikanska marknaden för tuggtobak. Genom ett intensifierat marknadsarbete lyckades koncernen bromsa den tidigare vikande volymutvecklingen.

Året

Försäljningen för året uppgick till 1 068 MSEK (1 068). Uttryckt i lokal valuta minskade försäljningen något. Rörelseresultatet för året minskade 10 procent, till 297 MSEK (331).

Swedish Match fortsatte arbetet med rationaliseringar och kostnadsminskningar. Under 1998 lanserade koncernen en ny tuggtobak i lågprissegmentet, Southern Pride. Denna visade god försäljningstillväxt under 1999.

Marknaden

Konsumtionen av tuggtobak har en lång tradition i USA, där bruket är vanligt, framför allt i en region omfattande de sydöstra delstaterna. Konsumtionen är ofta knuten till utomhusaktiviteter som jakt och fiske.

Totalmarknaden uppgick 1999 till ca 3 500 MSEK i konsumentledet. Marknaden har minskat med i genomsnitt fyra procent per år under de tre senaste åren. Swedish Match ökade intensiteten i marknadsarbetet och lyckades återta marknadsandelar efter föregående års negativa utveckling.

Tuggtobak är en relativt priskänslig produkt. Marknaden kännetecknas av stark priskonkurrens, där premium-

märkena påverkas negativt av tillväxten i lågprissegmentet.

Fyra tillverkare dominerar marknaden, som omfattar varumärken i flera prissegment. Swedish Match är den ledande tillverkaren med varumärkesfamiljen Red Man.

Under 1999 tog koncernen ytterligare andelar i lågprissegmentet med den nyligen lanserade Southern Pride.



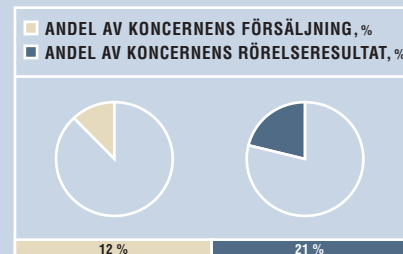
Framtiden

Målsättningen är att Swedish Match ska bibehålla och stärka sin marknadsledande ställning på den minskande, men fortsatt mycket lönsamma tuggtobaksmarknaden.



FAKTA:

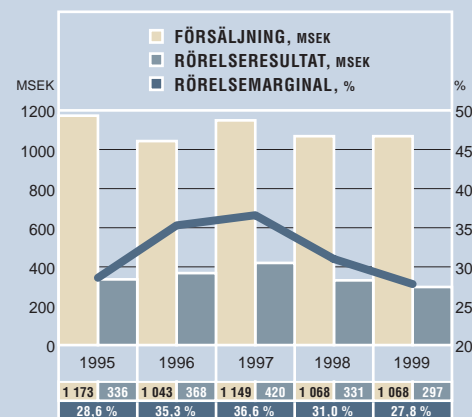
- ★ Swedish Matchs verksamhet för tuggtobak bedrivs i Nordamerika, främst USA.
- ★ Varumärkesfamiljen Red Man är marknadsledare.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	1 068	1 068
Rörelseresultat	297	331
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	29	20
Medelantal anställda	491	504



PRODUKTIONSANLÄGGNING I: USA

VIKTIGA VARUMÄRKEN:

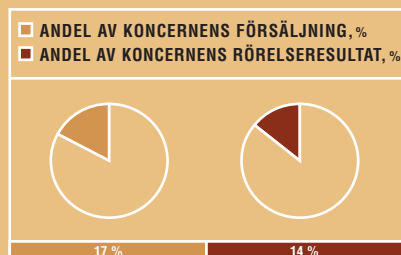
Granger Select, J.D.'s Blend, Red Man, Red Man Golden Blend, Red Man Select, Southern Pride.

Brun tobak



FAKTA:

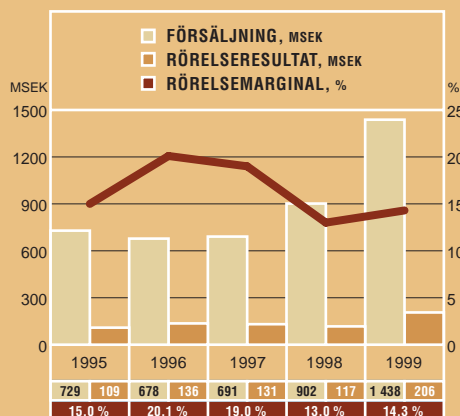
- ★ Swedish Match är världens näst största cigarrföretag.
- ★ Mer än 20 varumärken marknadsförs i mer än 90 länder.
- ★ De viktigaste marknaderna är Västeuropa och USA.
- ★ Det omfattande produktsortimentet inbegriper allt från handgjorda cigarrer till maskintillverkade cigariller.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	1 438	902
Rörelseresultat	206	117
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	142	68
Medelantal anställda	2 323	1 842



PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR I:

Holland, Belgien, Indonesien, USA, Dominikanska Republiken och Tyskland (genom det delägda bolaget Arnold André).

VIKTIGA VARUMÄRKEN:

La Paz, Clubmaster*, Willem II, Handelsingold*, Wings, de Heeren van Ruysdael, Justus van Maurik, Montague, Bellman, Frans Suell, Robert Burns, La Gloria Cubana, Garcia y Vega.

(*genom Arnold André)

Cigarrer

Swedish Matchs förvärv av en väsentlig del av verksamheten i General Cigar samt premiumtillverkaren El Credito gjorde koncernen till världens näst största cigarrföretag, med en mycket stark position också på den nordamerikanska marknaden.

Året

Försäljningen för 1999 uppgick till 1 438 MSEK (902), en ökning med 59 procent. Rörelseresultatet uppgick till 206 MSEK (117), en ökning med 76 procent. Ökningarna i försäljning och rörelseresultat var främst hänförliga till förvärv.

I enlighet med Swedish Matchs tillväxtstrategi för cigarrer förvärvades under 1999 två verksamheter: i april för 200 MUSD verksamheten avseende maskintillverkade cigarrer av General Cigar, samt i augusti El Credito, USA.

Den av General Cigar förvärvade verksamheten omfattar varumärken, två produktionsenheter, inventarier, varulager, en säljkår om ca 70 personer och totalt ca 1 000 medarbetare. De varumärken som ingick i förvärvet var bl a Garcia y Vega, White Owl, Tiparillo och Tijuana Smalls. I och med förvärvet nådde Swedish Match en marknadsandel på 11 procent i USA. Verksamheten konsolideras i Swedish Match från och med den 1 maj 1999. Under fjärde kvartalet integrerades säljkåren i den befintliga Swedish Match-strukturen.

El Credito tillverkar och marknadsför premiumcigarrer, främst för den nordamerikanska marknaden. Det största varumärket är La Gloria Cubana. Övriga varumärken är El Rico Habano och La Hoya Selecta. I förvärvet ingick två produktionsenheter med 350 anställda. Verksamheten har konsoliderats i Swedish Match från och med den 1 september 1999.

Marknaden

Antalet aktörer på den internationella marknaden har historiskt varit stort med en mängd lokala småföretag vid sidan av de stora tillverkarna. Både tillverknings- och grossistleden har dock under senare år genomgått en period av omstrukturering, där trenden går mot färre och större aktörer. Utvecklingen accelerade under 1998-99 genom ett par större sammanslagningar. Swedish Match förvärvade under denna period R J Reynolds cigarrverksamhet i Finland, The Alexander Group i Australien, delar av General Cigar och El Credito, och har bland annat genom dessa förvärv utvecklats till världens näst största cigarrföretag.



Den europeiska andelen av den globala cigarrmarknaden utgör omkring 40 procent, och den nordamerikanska omkring 35 procent.

Produktsegmenten omfattar allt från maskintillverkade cigariller till handgjorda premiumcigariller i olika format och storlekar.

Konsumtionen av cigariller i Europa visade en ökning under året med i genomsnitt 2 – 2,5 procent. Tillväxten är störst i Portugal, Spanien, Frankrike och Holland, samt Grekland som uppvisade en ökning på omkring 15 procent. Ökningen är störst för produkter i premiumsegmentet. Swedish Match marknadsandel på den växande europeiska marknaden uppgår till drygt 15 procent.

I USA växte marknaden för premiumcigariller i mitten av 90-talet. Uppgången dämpades under 1998 och den totala konsumtionen av cigariller sjönk något, men stabiliserades på en hög nivå under 1999. Situationen resulterade i stora lager i handelsledet, vilket påverkade försäljningen negativt under 1999.

Swedish Match förvärvade under 1999 den del av General Cigars verksamhet som riktar sig till massmarknaden, dvs maskintillverkade cigariller av god kvalitet till ett överkomligt pris. En betydande del av omsättningen utgörs av varumärket Garcia y Vega, som pris- och kvalitetsmässigt ligger nära premiumsegmentet. Koncernen förvärvade också premiumtillverkaren El Credito, vars varumärken, bl a La Gloria Cubana, tillhör de ledande och mest exklusiva cigarillerna i Nordamerika. Ett resultat av de båda förvärven är att Swedish Match nu har ett komplett produkt-sortiment av cigariller, täckande samtliga prissegment på den nordamerikanska mark-

naden. Förvärven medförde även att Swedish Match har det bredaste sortimentet inom kategorin Other Tobacco Products (OTP), dvs snus, cigariller, pipetobak och tuggtobak. Sammantaget utgör det breda sortimentet en mycket stark konkurrensfaktor som innebär en stärkt position gentemot handeln i Nordamerika.

Asien och Australien fortsatte att vara tillväxtmarknader för cigariller. Detta gällde framför allt Australien som uppvisade en ökning av totalmarknaden på 15 – 20 procent. Swedish Match tog del av den starka tillväxten med

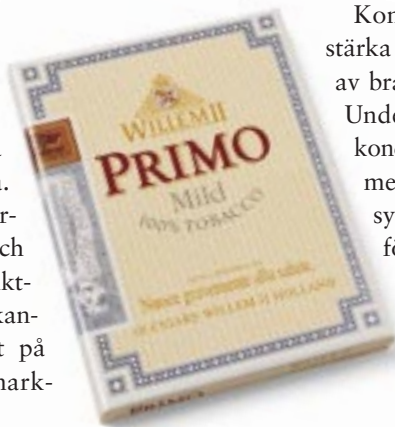
bland annat cigarillen Willem II. I Asien utvecklade Swedish Match med utgångspunkt från Hong Kong sina kontakter på det kinesiska fastlandet.

I Brasilien företog Swedish Match en omorganisation av distributionen, vilket fick till följd ett uppsving i försäljningen av cigariller och piptobak. Produkter från förvärven i USA kompletterade sortimentet.

Framtiden

Cigariller är tillväxtprodukter på många marknader där Swedish Match har ett gott utgångsläge för offensiva satsningar. Utvecklingen går mot en allt större efterfrågan på internationella varumärken, hög kvalitet och cigariller i milda smaker i attraktiva förpackningar.

Koncernen kommer att stärka sina positioner som en av branschens världsledare. Under år 2000 kommer koncernen också att arbeta med en strategisk översyn av sina varumärken för cigariller.



Piptobak och Tillbehör

Swedish Match förvärvade 80 procent av det sydafrikanska företaget Leonard Dingler, som med sitt varumärke Boxer är ledande på den sydafrikanska marknaden för piptobak.

Året

Försäljningen under 1999 uppgick till 420 MSEK (218), en ökning med 93 procent. Rörelseresultatet ökade till 109 MSEK (38) under året.

I linje med Swedish Matches strategiska inriktning på rökfri tobak och brun tobak, förvärvades i september 1999, 80 procent av det sydafrikanska bolaget Leonard Dingler. Företaget tillverkar, säljer och distribuerar piptobak och snus i Sydafrika och angränsande länder. I verksamheten ingår en produktionsenhet och cirka 300 medarbetare. Verksamheten har konsoliderats under det fjärde kvartalet 1999.

Marknaden

Marknaden kännetecknas av såväl exklusiva nischprodukter som tillverkas i små serier, som av produkter för massmarknaden där tillverkarna tillämpar defensiva strategier med begränsade marknadsföringsinsatser. Marknadens aktörer är dels större tobaksföretag med piptobaksdivisioner, dels ett stort antal



mindre företag inriktade främst på pip-
tobak.

Konsumtionen av piptobak i världen
har minskat med 6 – 8 procent per år de
senaste åren. Orsaken är främst demo-
grafisk, dvs stigande genomsnittsålder
hos konsumenterna, och få nya konsu-
menter. Trenden går mot en viss ökning
av efterfrågan på piptobak i högpris- och
lågprissegmenten, medan

efterfrågan på mellan-
prissegmentet går i
motsatt riktning. USA
är världens största
marknad för pip-
tobak med omkring
40 procent av kon-
sumtionen. Övriga
stora marknader är
förutom Västeuropa,
Australien, Japan,
Kanada och Syd-
afrika.

I USA har kon-
sumtionen minskat
de senaste åren med upp till åtta procent
per år. Tecken tyder dock på en lång-
sammare minskning. Swedish Match är
näst största tillverkare i USA, sett till
värde, och fjärde största, sett till volym,
med en andel på cirka 20 procent. Swedish
Matches varumärken på den amerikanska
marknaden är Borkum Riff, Half and Half,
Velvet och Paladin, samt det i lågprisseg-
mentet under första halvåret lanserade
Custom Blend från Royal
House Ltd.



Konsumtionen fortsatte att minska även
i Europa, om än inte i lika stor omfatt-
ning som tidigare. Under 1999 var minsk-
ningen drygt en procent. Tendensen går
mot en koncentration i handelsledet.
Swedish Matches positioner är mycket
starka i Sverige och Finland. I Spanien
och Schweiz noterades en tillväxt för
Borkum Riff.

Marknaden i Sydafrika
har vuxit de senaste åren.
Swedish Match har i och
med förvärvet av Leonard
Dingler skapat en stabil
plattform för fortsatt ex-
pansion i Sydafrika och
angränsande länder. Ding-
lers marknadsandel upp-
skattas till 65 – 70 procent.
Företagets varumärken är
bland annat Boxer, Nine-
teen O Four, Black and
White och Giraffe.

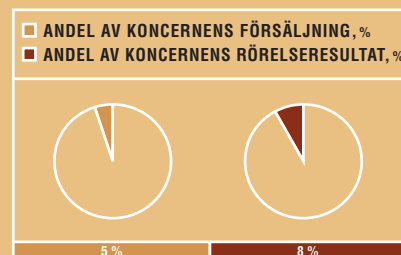
Framtiden

Swedish Match är en global aktör på den
lönsamma marknaden för piptobak. En
viss konsolidering av branschen förutses
och Swedish Match kommer att ta aktiv
del i denna om-
strukturering.



FAKTA:

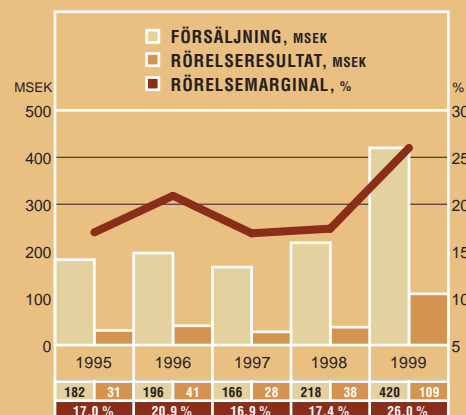
- ★ Swedish Match är en av världens
största tillverkare av piptobak.
- ★ Huvudmarknader är Europa,
Nordamerika och Sydafrika.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/
jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	420	218
Rörelseresultat	109	38
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	27	3
Medelantal anställda	143	49



PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR I:

USA och Sydafrika.

VIKTIGA VARUMÄRKEN:

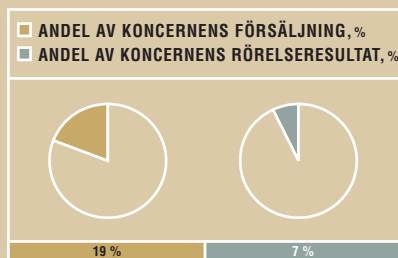
Borkum Riff, Greve Gilbert Hamiltons
blandning, Half and Half, Boxer, Mellow
Breeze, Velvet, Paladin, Black and White,
Giraffe, Nineteen O Four

Tändstickor och Tändare



FAKTA:

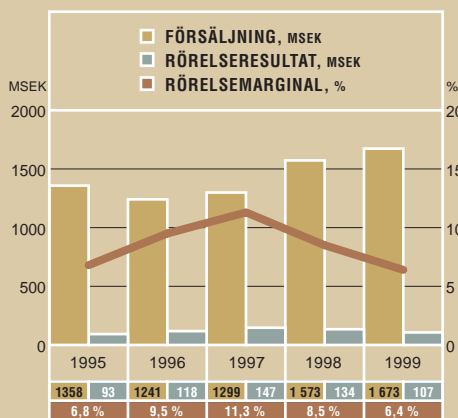
- ★ Swedish Match är världens ledande tändsticksproducent och den enda globala tillverkaren.
- ★ Huvudmarknader är Europa, Latinamerika och Asien.
- ★ I verksamheten ingår tillverkning av maskinutrustning för tändsticksproduktion, Swedish Match Arenco.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	1 673	1 573
Rörelseresultat	107	134
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	136	171
Medelantal anställda	7 034	5 843

**PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR I:**

Sverige, Brasilien, Spanien, Ungern, Turkiet, Bulgarien, Indonesien* och Indien.

(*genom det delägda bolaget P.T. Java Match Factory)

Maskiner för tändstickstillverkning i Sverige och Kina.

VIKTIGA VARUMÄRKEN:

Three Stars, Solstickan, Swan Vestas, England's Glory, Union Match och Fiat Lux.

Tändstickor

Ett genomgripande struktur- och rationaliseringsarbete initierades för att förbättra lönsamheten i tändsticksverksamheten.

Aret

Under 1999 ökade försäljningen med sex procent till 1 673 MSEK (1 573). Ökningen härrörde huvudsakligen från helårseffekten av de förvärv som genomfördes under 1998. Rörelseresultatet uppgick till 107 MSEK (134).

En avsättning om 395 MSEK som redovisas som jämförelsestörande post, gjordes under fjärde kvartalet för att täcka kostnaden för en neddragning av produktionskapaciteten, ett effektiviseringsprogram, samt nedskrivning av anläggningstillgångar i Indien.

Under året förvärvades 40 procent av Indonesiens största tillverkare av tändstickor, P.T. Java Match Factory, samt ingicks avtal om förvärv av resterande 40 procent av KAV i Turkiet.

Marknaden

Världsmarknaden för tändstickor är relativt konstant, och uppskattas till 12 miljarder SEK. Konsumtionen är störst i Indien, övriga Asien, Afrika, Latinamerika och Östeuropa.

Konsumtionen i Västeuropa visar en långsiktig, nedåtgående trend. Tändstickor på de västeuropeiska marknaderna är generellt av hög kvalitet och visar en utveckling mot mer differentiering. Produkterna är varumärkesberoende och marknadsförs under ett stort antal lokala märken.

Swedish Match är marknadsledare och tillverkar och säljer ett brett utbud av tändstickor under lokala varumärken. Under året startade ett arbete med att förstärka ett antal varumärken på marknader där kon-

cernen har starka positioner och etablerad säljkår. Arbetet innebär utveckling och differentiering av tändsticksprodukter, både beträffande nya format och beträffande ett nytt försäljningskoncept för dagligvaruhandeln.

På de konkurrensintensiva östeuropeiska marknaderna genomgår tändsticksindustrin en period av privatisering och konsolidering. Devalveringen av den ryska valutan i slutet av 1998 gjorde ryska tillverkare mycket konkurrenskraftiga, och resultatet för Swedish Match blev förlorade marknadsandelar på de östeuropeiska marknaderna.

I Indien, en av världens största marknader för tändstickor, växer konsumtionen något. Efter förvärvet av Wimco, är Swedish Match en av de största, enskilda aktörerna i landet, där koncernen också förfogar över ett väl utvecklat distributionsnät för konsumentprodukter.





I Latinamerika ligger tyngdpunkten för Swedish Matchs verksamhet i Brasilien där koncernen tillverkar och marknadsför tändstickor under ett antal väl etablerade lokala varumärken. Marknadsandelen uppgår till omkring 50 procent. Devalveringen av den brasilianska realen påverkade resultatet negativt vid om-

räkning till svenska kronor. Swedish Match kunde dock delvis kompensera detta med högre volymer. Efter att produktionsenheten i São Laurencio lagts ned, kunde tillverkningen koncentreras till fabriken i Curitiba i södra Brasilien.

Framtiden

Swedish Match är världens enda globala aktör i tändsticksindustrin, med väl utvecklade distributionskanaler i de länder där koncernen är verksam. Denna unika position innebär en språngbräda och ett strategiskt bidrag för Swedish Matchs övriga produkter på åtskilliga marknader.

Med anledning av att försäljningsvolymerna minskat på vissa marknader och på grund av lågt kapacitetsutnyttjande kommer ett omfattande omstrukturingsprogram att genomföras, vilket syftar till att höja rörelsemarginalen till 10 procent inom tre år.



Tändare

Arbetet med strukturåtgärder och kostnadsminskningar fortsatte, och den tidigare negativa resultatutvecklingen har kunnat vändas.

Året

Försäljningen minskade med 10 procent under året, till 662 MSEK (735). Rörelseresultatet för året minskade till 14 MSEK (18).

Som en följd av de fallande konjunkturerna i Asien och Östeuropa minskade försäljningsvolymerna avsevärt under senare hälften av 1998. För att anpassa produktionen till efterfrågan och för att minska de fasta kostnaderna lades produktionsenheten i Lyon i Frankrike ner i juli 1999. Nedläggningen medförde att kapacitetsutnyttjandet förbättrades i de återstående fabriker.

I slutet av året lanserades den nya tändaren Cricket Mini i Frankrike.

Marknaden

Efter en tid av stagnation på världsmarknaden märktes vissa tecken på förbät-



ringar i slutet av 1999, då volymerna återvände till den normala tillväxttenden på en till två procent per år. Då tillväxten är korrelerad till konsumtionen av cigaretter och allmän tillväxt i ekonomin, är ökningen högre i utvecklingsländer, medan marknaden viker med mellan två till tre procent per år i Västeuropa och USA.

Konkurrensen är intensiv på utvecklade marknader mellan de tre globala tillverkarna, varav Swedish Match är en, och ett stort antal mindre företag i lågprisländer.

Swedish Matches andel av marknaden i Europa uppskattas till 14 procent i värde. I Ryssland ökade volymerna något under 1999 från en låg nivå efter den ekonomiska oron.

Den nordamerikanska marknaden för tändare har minskat i volym med två till tre procent de senaste åren. Swedish Match andel av marknaden uppgår till mindre än 10 procent i värde. Under 1999 gjordes en översyn av sortimentet, varvid man fokuserade på de volymmässigt största modellerna.

I Sydostasien rådde en instabil situation under 1998, då marknaden för engångständare minskade för första gången. Anledningen var att konsumenterna gick över till tändstickor eller billigare

tändare i takt med ekonomiska försämringar och devalveringar. Läget förbättrades dock under andra halvåret av 1999.

Utvecklingen i Latinamerika var positiv, särskilt i Brasilien där Swedish Match volym ökade 10 procent på grund av ökade marknadsaktiviteter och mindre omfattande import av lågpriständare jämfört med tidigare år.

Framtiden

Swedish Match kommer att fortsätta arbetet med effektivitetsförbättringar och kostnadsänkningar under 2000 för att bibehålla konkurrenskraften och försvara marknadspositionerna.

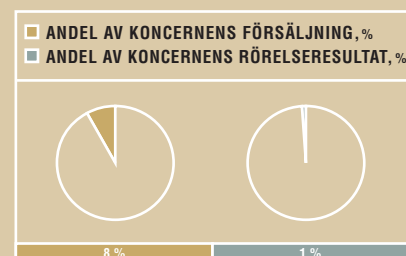
Ett standardiseringsprogram innebärande en ny produktplattform som infördes under 1999, kommer att fortsätta implementeras under 2000.

Swedish Match arbetar för en frivillig, global säkerhetsstandard för tändare genom en dialog med standardiseringskommissioner och säkerhetsorgan.



FAKTA:

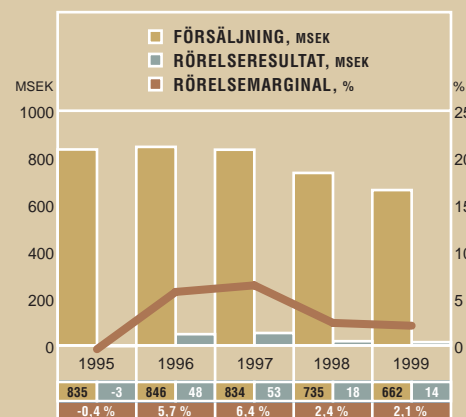
- ★ Swedish Match är en av världens tre största tillverkare av engångständare.
- ★ De största marknaderna är Europa, delar av Asien och USA.
- ★ Cricket är det viktigaste varumärket.



Andelarna anges före avyttrad verksamhet/ jämförelsestörande poster för helåret 1999.

NYCKELTAL

MSEK	1999	1998
Försäljning	662	735
Rörelseresultat	14	18
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	27	34
Medelantal anställda	719	763



PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR I:

Nederländerna, Filippinerna och Brasilien.

VIKTIGA VARUMÄRKEN:

Cricket, Feudor, Poppell.

Stora värden i varumärken

En mycket stor del av Swedish Matches värde består av varumärken. De representerar ofta betydande investeringar nedlagda under lång tid i utveckling, kvalitetsförbättringar, förpackningar, distribution, marknadsföring och försäljning. De representerar också den lojalitet och det förtroende som konsumenterna visar produkten. Detta förtroende är koncernens främsta framgångsfaktor.

Varumärken i tobaksbranschen skiljer sig i några avseenden från andra konsumentvarumärken. Många är ofta mycket gamla. Ett av Swedish Matches främsta cigarrvarumärken, La Paz, kom till 1813 och i kollektionen finns många som har funnits 50 år eller längre på marknaden.

Många varumärken är också mycket stabila. Märkestroheten är stor från det konsumenten gjort sitt val. Detta är främst en styrka. Varumärkena lever länge och kan kapitalisera på nedlagda kostnader under mycket lång tid. Samtidigt försvårar detta ompositioneringar och gör ibland behövligen modernisering riskfyllda.

En annan egenhet för tobaksvarumärken är att marknadsföring är strikt reglerad i många länder och att konsumtionen är omgärdad av restriktioner på många platser. Det är därför svårt att idag lansera nya varumärken inom tobaksområdet i de flesta västerländska länder. Den begränsade tillförseln av nya konkurrerande varumärken innebär att värdet på redan existerande varumärken stiger.

Unikt bred varumärkesportfölj

Swedish Match har idag en unikt bred och väl sammansatt portfölj av varumärken inom de två segment i tobaksmarknaden som växer, snus och cigarrer, samt högklassiga märken inom piptobak med världens mest sålda piptobaksmerke, Borkum Riff, och ett av USA främsta tuggtobaksmerken, Red Man. Tändstickorna marknadsförs under lokala, men starka varumärken.

Inom cigarrområdet har koncernen

ett 40-tal olika varumärken där några byggs globalt, ett mindre antal i flera länder samtidigt och ett stort antal som marknadsförs nationellt. Att positionera varumärken är en av Swedish Match strategiska kompetenser.



La Paz – en varumärkessuccé

Utvecklingen av tobaksvarumärken är tidskrävande, vilket har accentuerats under det senaste årtionden då reklam-möjligheterna har inskränkts allt mer. Ett exempel på en mycket lyckad utveckling är cigarrfamiljen La Paz vars världstäckning mot denna bakgrund har gått i snabb takt.

La Paz är ett av världens äldsta cigarrvarumärken, etablerat 1813 i Holland, då cigarmakaren "Van der Pasch" lanserade en spännande, internationell variant på sitt eget namn. I över 150 år var La Paz känt som ett lokalt kvalitetsmärke

för i huvudsak stora corona-cigarrer. 1929 förvärvades La Paz av Elisabeth Bas, som i sin tur kom in i koncernen 1968.

Swedish Match varumärkesspecialister identifierade snart att La Paz hade en global potential. Koncernen tog en stor risk i ett drastiskt och snabbt genomfört ompositioneringsprogram. Det innebar ny logotype, nya förpackningar och nya storlekar. En helt ny varumärkesidentitet av maskulinitet, vitalitet, oberoende och djärvhet odlades fram. Det var ett pionjärbete i branschen och La Paz blev det första moderna varumärket i cigarrvärlden. Ett lyckokast var "Wilde-varianten" – en familjegeneration med ett "vildare" utseende. I den ände man tänder är cigarren litet "rufsig".

La Paz har därefter erövrat land efter land med nationella säljstyrkor, en allt mer diversifierad anpassning vad gäller storlekar, förpackningsformat och så småningom tobaksinnehåll. En Wilde Brazil introducerades. I början av 1980-talet såldes La Paz i 80 länder och kopierades flitigt av konkurrenter. Stöd och service till kunderna utvecklades hela tiden med bl a automatiska hyllsystem.

La Paz är ett exempel där Swedish Match hela tiden lyckats hålla initiativet genom kreativitet och lyhördhet gentemot marknaden. Konsumentundersökningar ligger nu till grund för en kampanj att stärka och befästa märkets ursprungliga värden.

General moderniseras och får en partner

Ett annat intressant exempel på förnyelse och modernisering är det svenska snuset General, ett av koncernens absolut mest värdefulla varumärken. Snusmärkena blev under 1998 ordentligt genomlysta i en varumärkesanalys som fastställde varumärkesprofiler med tydliga egen-



Maaïke Oomen är internationell varumärkeschef för Swedish Matches storsäljare på cigarrområdet, La Paz. Denna cigarr säljs i 90 länder och är världsledande bland alla så kallade shortfillers.



Patrik Hildingsson är marknadschef inom North Europe Division och har lett arbetet med relansering av varumärket General, ett av koncernens mest värdefulla varumärken.

skaper och unika värden i konsumenternas ögon.

General klassas som ett premium- och kvalitetssnus med en stark manlig identitet. Under 1999 har arbetet fortskridit med framtagning av en ny logotype och nya förpackningar. En kommunikationsplattform har skapats liksom nytt säljmaterial med ny design för butiksbruk. Förvaringskylskåp och hyllutrymmen designas också om. Samarbete inleddes på ett tidigt stadium med butiksledets centrala säljorganisationer.

Till Generalvarumärket kopplas nu också en ovanlig ”brand extension”, nämligen en whisky. Idén uppstod i ett samtal

mellan koncernens marknadschef för snus och dennes kollega på Bibendum, en svensk importör av vin och sprit. En mycket omfattande målgruppsanalys stärkte tanken att lansera en ”Generalwhisky” – varumärkeslikheterna och konsumentpsykologin stämde mellan snus och skotsk maltwhisky.

Tillsammans med ett framstående skotskt whiskyhus skapades en tolvårig maltwhisky med namnet General i samma logo som snuset. Projektet är helt i linje med den avvägning mellan tradition och förnyelse, pröva och vinna erfarenhet, som är kännetecknande för Swedish Match varumärkesstrategier.



Andreas Larsson i snusfabriken i Göteborg.



Kompetensutveckling

Under 1999 fortsatte arbetet med att stödja integrationen mellan olika enheter i koncernen för att bidra till en gemensam företagskultur, baserad på koncernens sex grundvärderingar: Kommunikation, Samverkan, Förtroende, Nyskapande, Erkänsla och Tillväxt.

Arbetet drivs inom ramen för det nu treåriga projektet Global Challenge, som har till syfte att öka engagemanget och förståelsen för koncernens affärsvillkor hos alla anställda genom intern utbildning och information.

En nyckelfaktor för att utveckla känslan för och förståelsen av grundvärderingarna är god framtida tillgång på interna ledarskapsresurser. De tre ledarskapsprogram som startade 1998 – för högre chefer, internationella chefer och trainees – har fortsatt under 1999.

Ett drygt 100-tal högre chefer har deltagit under sex dagar vid 14 tillfällen. Deltagarna var personer i olika nyckelbefattningar i divisionerna. Utbildningen tog fasta på internationellt management, färdigheter i ledarskap samt ledarskap i svåra situationer med inriktning att stödja en gemensam koncernkultur och bygga nätverk mellan chefer från olika delar av koncernen.

I det andra programmet, för internationella chefer, utbildades ett 15-tal chefer, anställda i minst tre år och med en minimiålder av 30 år. Deltagarna arbetade under totalt ca 40 dagar med ett projektarbete och deltog i fyra seminarier. Huvudinriktningen är ”teambuilding”, internationellt management och ledarskapsfärdigheter, med syfte att bygga en stark rekryteringsgrund för framtida internationella chefer i koncernen och att befrämja en gemensam internationell kultur.

Swedish Match internationella trainee-program fortsatte för andra året i följd. Det riktar sig till yngre medarbetare, ännu ej fyllda 30 år och med något eller några års yrkeserfarenhet. Inriktningen

är likartad programmet för internationella chefer. En stor del av utbildningen sker i form av ett systematiskt handlett arbete i olika internationella miljöer i koncernen under två till tre halvårsperioder.

Koncernen har intensifierat jämställdhetsarbetet. Ett grundarbete påbörjades under 1999 med en genomgång av förutsättningar för att säkerställa en jämnare könsfördelning, bl a på chefsnivåer.

Vinstandelssystem för anställda i Sverige

Styrelsen har beslutat att införa ett vinstandelssystem för koncernens medarbetare i Sverige. Systemet bygger på en vinstandelsstiftelse med en anknuten fond till vilken de svenska bolagen gör avsättningar i relation till ökningen av koncernens vinst per aktie. Fondens medel kommer i huvudsak att investeras i Swedish Match-aktier. Utbetalning av vinstandelar görs tidigast när avsättningen till fonden varit bunden i tre kalenderår. Programmet lanserades 1999.

Optionsprogram för ledande befattningshavare

Styrelsen beslutade under 1999 att införa ett nytt optionsprogram för att ytterligare öka ledande befattningshavares engagemang och ägande i Swedish Match.



Emmett Harrison och Djuli Ruzeskovic, Swedish Match Investor Relations.

Programmet omfattade 1999 35 befattningshavare i ledande ställning och ger möjlighet till tilldelning av köpoptioner i Swedish Match.

Tilldelningen är beroende av den relativa totalavkastningen på Swedish Match-aktien jämfört med ett urval av internationella tobaksbolag samt förbättringen av vinsten per aktie, vilket innebär likartade incitament för de ledande befattningshavarna som för Swedish Matches aktieägare.

Programmet lanserades 1999 med första möjliga tilldelning av optioner i början av år 2000. Optionerna har en löptid om fem år.

Corporate Governance

Bolagsstämman

Den ordinarie bolagsstämman 1999 utsåg styrelse på förslag av nomineringskommittén. Till nya ledamöter utsågs Meg Tivéus, verkställande direktör i Svenska Spel AB, och Lennart Sundén, verkställande direktör i Swedish Match AB. Förra verkställande direktören Göran Lindén, samt arbetstagarrepresentanterna Lennart Engström och Ingemar Malmström lämnade styrelsen. Övriga bolagsstämموالدا styrelseledamöter omvaldes. Pensionsavgångar och cigarettverksamhetens avyttring i augusti ledde till förändringar beträffande de anställdas representanter i styrelsen. Sedan oktober 1999 är Eva Larsson, LO, Gull-Britt Larsson, LO, och Kenneth Ek, PTK, ordinarie styrelseledamöter. Lennart Johansson, PTK, Stig Karlsson, LO, och Joakim Lindström, PTK, har utsetts till suppleanter.

Bolagsstämman valde också nomineringskommitté. Samtliga ledamöter omvaldes: Bernt Magnusson (styrelsens ordförande), Bo Eklöf (VD i SPP) och Björn Franzon (Vice VD i Allmänna Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen). Nomineringskommittén har till uppgift att bereda och ge förslag till bolagsstämman till val av styrelse och revisorer, samt arvo- de till styrelsens ledamöter och revisorer.

Styrelsen

Styrelsen i Swedish Match AB har fastställt en arbetsordning med instruktioner avseende arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktören, samt instruktioner för ekonomisk rapportering. Styrelsen kallas till ett konstituerande samt fem ordinarie sammanträden. Fyra ordinarie sammanträden koordineras med tidpunkterna för den ekonomiska informationen. Det femte ordinarie sammanträdet hålls i december med genomgång av budget. Vid det styrelsemöte där årsbokslutet presenteras deltar revisorerna för att meddela iakttagelser från revisionen.

Styrelsen övervakar verkställande direktörens arbete, ansvarar för att organisationen är ändamålsenlig och utvärderar fortlöpande handläggningsrutiner, riktlinjer för förvaltning och placering av bolagets medel. Styrelsen fastställer budget och strategisk plan för bolaget och koncernen samt följer upp utvecklingen jämfört med budget och plan.

Den nya styrelsen höll sitt konstituerade möte samma dag som bolagsstämman, varvid sedvanliga beslut såsom val av ordförande (Bernt Magnusson), sekreterare (Bo Aulin) och firmatecknare fattades. Firman tecknas av två styrelseledamöter i förening och där jämte av ett mindre antal ledande tjänstemän två i förening. VD har alltid rätt att teckna firman för löpande förvaltningsärenden.

Styrelsearbetet under året var ovanligt intensivt med totalt 15 möten. Betydande insatser ägnades åt utveckling av koncernens strategier med fokusering på de segment i tobaksmarknaden som har störst tillväxtpotential. Ett flertal förvärv utvärderades och genomfördes. Avyttringen av cigarettverksamheten var en stor och komplicerad transaktion som krävde mycket arbete under vår och sommar. Därtill har styrelsen ägnat betydande tid åt översyn och uppföljning av den nya organisationen samt löpande uppföljning av koncernens utveckling.

Ordföranden

Styrelseordföranden följer verksamhetens utveckling och ansvarar för att övriga ledamöter löpande får den information som är nödvändig för att styrelsearbetets kvalitet upprätthålls och utövas enligt aktiebolagslagen. Ordföranden företräder bolaget i ägarfrågor.

Verkställande direktören

Verkställande direktören leder verksamheten inom de ramar som styrelsen lagt fast. Denne tar fram nödvändigt infor-

mations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten, är föredragande samt avger motiverade förslag till beslut. Verkställande direktören tillställer styrelsens ledamöter månatligen den information som krävs för att följa bolagets och koncernens ställning, likviditet och utveckling samt håller styrelsens ordförande löpande informerad om verksamheten.

Koncernledningsmöten

Verkställande direktören leder koncernledningens arbete och fattar beslut efter samråd med dess ledamöter. Koncernledningens arbete reformerades under året i samband med omorganisation för att skapa en tydligare beslutsstruktur. Ledamöterna utökades till 11 med deltagande av alla divisionschefer och stabschefer. Samtidigt togs funktionerna "chief operating officer" och "chief commercial officer" bort i syfte att skapa kortare beslutsväg. Finansdirektören Sven Hindrikes utsågs per 1 januari, 2000, till vice verkställande direktör. Koncernledningsmötena äger rum en till två dagar varje månad. Mötena förläggas ofta i anslutning till besök vid koncernens olika enheter. Verkställande direktören leder också verksamhetsgenomgångar med samtliga divisioner, enligt ett rullande schema tre gånger per år med vardera av de sex divisionerna.

Kompensationskommitté

Styrelsens kompensationskommitté behandlar och beslutar i frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och till honom direkttrapporterande chefer. Kommittén behandlar och beslutar också i andra ersättningsfrågor som är av principiell art eller i övrigt av stor vikt, t ex optionsprogram och vinstandelssystem. Ordförande är styrelsens ordförande Bernt Magnusson. Ledamöter är Lennart Sundén, Jan Blomberg och Klaus Unger.

Swedish Match 1999

BOKSLUT FÖR KONCERNEN

Resultaträkning	32
Balansräkning	33
Kassaflödesanalys	34
Noter	35

BOKSLUT FÖR MODERBOLAGET

Resultaträkning	47
Balansräkning	48
Kassaflödesanalys	49
Noter	50
Förslag till vinstdisposition	53
Revisionsberättelse	54



Bokslut för Koncernen

Resultaträkning

MSEK	not	1999	1998
Nettoomsättning inklusive tobaksskatt		16 953	15 915
Avgår, tobaksskatt		-7 533	-7 721
Nettoomsättning		9 420	8 194
Kostnad för sålda varor		-5 138	-4 096
Bruttoresultat		4 282	4 098
Försäljningskostnader	2	-1 746	-1 941
Administrationskostnader	2	-950	-821
Övriga rörelseintäkter	3	73	157
Övriga rörelsekostnader	3	-13	-15
Resultatandelar i intressebolag		43	11
Jämförelsestörande poster	4	3 707	-108
Rörelseresultat		5 396	1 381
Ränteintäkter		192	100
Räntekostnader		-323	-182
Kursdifferenser och övriga finansiella poster	5	15	-41
Jämförelsestörande post	4	-	-60
Resultat efter finansiella poster		5 280	1 198
Skatter	6	-638	-482
Minoritetsandelar		14	10
ÅRETS RESULTAT		4 656	726
Genomsnittligt antal aktier		431 339 663	450 133 840
Vinst per aktie, SEK		10:79	1:59

Balansräkning

MSEK	not	1999 12 31		1998 12 31	
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	7	3 268		895	
Materiella anläggningstillgångar	8	1 866		2 239	
Finansiella anläggningstillgångar	9	432		463	
Summa anläggningstillgångar		5 566		3 597	
Omsättningstillgångar					
Varulager	10	1 732		1 902	
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		1 495		1 421	
Övriga fordringar		456		628	
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		125	2 076	138	2 187
Likvida medel					
Kortfristiga placeringar	11	5 018		1 386	
Kassa och bank	11	2 278	7 296	1 490	2 876
Summa omsättningstillgångar		11 104		6 965	
SUMMA TILLGÅNGAR		16 670		10 562	
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		949		949	
Bundna reserver		1 020		540	
Fritt eget kapital					
Fria reserver		-685		-55	
Årets resultat		4 656	5 940	726	2 160
Minoritetsintressen			162		148
Avsättningar					
Avsättningar för pensions- och liknande förpliktelser	13	283		270	
Avsättningar för skatter	6	515		465	
Övriga avsättningar		397	1 195	430	1 165
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	14	5 093		2 098	
Övriga långfristiga skulder		210	5 303	26	2 124
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	14	936		2 233	
Leverantörsskulder		589		567	
Övriga kortfristiga skulder	15	1 854		1 596	
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	691	4 070	569	4 965
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		16 670		10 562	
Åtaganden och ansvarsförbindelser					
Ställda säkerheter		477		537	
Ansvarsförbindelser		250		200	

Kassaflödesanalys

MSEK	not	1999	1998
Den löpande verksamheten			
Resultat efter finansiella poster		5 280	1 198
Planenliga avskrivningar		381	332
I rörelseresultatet redovisad realisationsvinst		-4 102	-326
Övrigt		229	135
		1 788	1 339
Betald skatt		-486	-577
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		1 302	762
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital			
Kundfordringar		-207	-73
Varulager		-187	-149
Övriga tillgångar		125	-140
Leverantörsskulder		92	-73
Upplupna kostnader och övriga kortfristiga skulder		204	467
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1 329	794
Investeringsverksamheten			
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier		-452	-393
Försäljning av fastigheter, maskiner och inventarier		83	849
Avyttring av verksamhet		4 798	-
Förvärv av dotterföretag		-	-157
Förvärv av immateriella tillgångar		-2 488	-213
Investeringar i intressebolag och andra bolag		-51	-11
Förändring av finansiella fordringar		115	7
Kassaflöde från investeringsverksamheten		2 005	82
Finansieringsverksamheten			
Förändring av kortfristiga lån		-2 019	1 150
Upptagna långfristiga lån		3 722	1 937
Amortering av långfristiga lån		-48	-3
Utbetald utdelning		-474	-510
Inlösen av aktier		-	-1 147
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		1 181	1 427
Årets kassaflöde		4 515	2 303
Likvida medel vid årets början		2 876	563
Kursdifferens i likvida medel		-95	10
Likvida medel vid årets slut	11	7 296	2 876
Tilläggsupplysningar	17		

Noter

(Samtliga belopp i MSEK om inte annat anges)

Årsredovisningen följer Redovisningsrådets rekommendationer. Redovisningsprinciperna är oförändrade sedan föregående år.

1 VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget, samtliga dotterbolag och intressebolag. Med dotterbolag avses de bolag i vilka Swedish Match innehar mer än 50 procent av aktiernas röstvärde eller där Swedish Match på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Med intressebolag avses de bolag i vilka Swedish Match har ett långsiktigt innehav som motsvarar minst 20 procent och högst 50 procent av röstvärdet. Innehav i intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Koncernens andel av redovisat resultat i intressebolag redovisas som en del av rörelseresultatet och inkomstskatter.

Samtliga förvärv av bolag har redovisats enligt förvärvsmetoden. Avyttrade bolag ingår i koncernens redovisning till och med tidpunkten för avyttringen. Bolag som förvärvats under löpande år ingår i koncernens redovisning från och med förvärvstidpunkten.

Minoritetens andel i Swedish Matchs resultat redovisas efter inkomstskatter.

Övriga aktieinnehav redovisas till anskaffningsvärde och mottagen utdelning redovisas som intäkt.

Utländska valutor

Omräkning av utländska dotterföretags räkenskaper

Utländska dotterföretags balansräkningar, med undantag för dotterföretag i länder med hög inflation, omräknas till svenska kronor enligt balansdagskursen. Resultaträkningar omräknas enligt genomsnittskurs för perioden. Omräkningsdifferenser som uppkommer i samband med omräkning av resultat- och balansräkningar förs direkt till eget kapital.

Dotterföretag som är verksamma i länder med hög inflationstakt omräknas till svenska kronor enligt balansdagens kurs för såväl resultat- som balansräkning baserat på en inflationsjusterad redovisning enligt International Accounting Standard nr 29 (IAS 29).

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagskurs, med undantag för kurssäkrade poster, som omräknats till respektive kurs enligt terminskontraktet. Kursvinster och kursförluster redovisas i rörelseresultatet till den del det belöper på operativa mellanhanden och i övrigt i finansnettot.

Derivatinstrument

Valutaterminskontrakt

Koncernen gör terminskontrakt huvudsakligen för att säkra sin valutarisik avseende finansiella skulder och förväntade, men ännu inte avtalade försäljningar och köp i utländsk valuta. Terminskontrakt som ingås för att säkra framtida transaktioner bokförs inte förrän de transaktioner, som säkringen avser, äger rum. Mellanhanden i utländsk valuta, som har säkrats, omräknas med hjälp av kurs enligt terminskontraktet, varvid realiserade och orealiserade kursvinster och kursförluster redovisas i resultaträkningen.

Ränteswapar

Bolaget gör ränteswapar i syfte att justera relationen mellan fast förräntade lån och lån till rörlig ränta. En ränteswap innebär byte av en fast ränta i ett lån eller placering mot rörlig ränta eller omvänt. Eftersom dessa swapar är kopplade till underliggande lån och placeringar vad avser belopp och löptid har innehavda swapar redovisats till belopp motsvarande upplupen ränta.

Valutaswapar

Bolaget gör valutaswapar i syfte att säkra valutarisiken vid upplåning i annan valuta än hemmavalutan. En valutaswap innebär byte av betalningar av ränta och amorteringar i en valuta mot betalningar av ränta och amorteringar i en annan valuta. Eftersom dessa swapar är kopplade till underliggande lån vad avser valuta, belopp och löptid, har innehavda swapar redovisats till belopp motsvarande upplupen ränta, samt orealiserade valutakursdifferenser.

Ränteterminer, räntefutures och ränteoptioner

Bolaget köper räntebärande derivatinstrument i syfte att säkra priset på innehav av räntebärande papper, exempelvis statskuldväxlar eller för att säkra räntan från lån. Dessa instrument har redovisats med tillämpning av lägsta värdets princip.

Inkomstskatter

Reserveringen för inkomstskatter omfattar svenska och utländska löpande skatteskulder samt uppskjutna inkomstskatter till följd av temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden. Uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar upptas till aktuell skattesats i respektive bolag (liability method). Tillgångar och skulder i form av uppskjuten skatt kvittas endast i enheter som i och mellan enheter har möjligheter till skatteutjämning.

Uppskjuten skattefordran bokförs avseende temporära skillnader som kommer att resultera i framtida avdrag samt skattemässiga förlustavdrag. I den utsträckning det inte bedöms som sannolikt att den uppskjutna skattefordran kommer att realiseras tas den ej upp som fordran utan reserveras mot värderingsreserv.

BOKSLUT FÖR KONCERNEN

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill ingår i immateriella tillgångar. Immateriella tillgångar skrivs av linjärt på 5 – 20 år. Goodwill i större dotterbolag med mer än 20 års verksamhet, starka varumärken och med en god marknadsposition skrivs av på 20 år. Förvärvade varumärken skrivs av under 20 år om liknande betingelser är för handen.

Materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar på fastigheter, maskiner och inventarier baseras på tillgångarnas anskaffningskostnad och beräknade ekonomiska livslängder. Byggnader och markanläggningar skrivs i allmänhet av under perioder på 20-50 år. Den beräknade ekonomiska livslängden är normalt 5 år för fordon och 5-10 år för maskiner och inventarier.

Ny- och återanskaffningar aktiveras, medan kostnader för underhåll och reparationer kostnadsförs löpande. Då tillgångar säljs eller utstrangeras, bortskrivs anskaffningskostnaden och därmed sammanhängande ackumulerade avskrivningar och eventuell vinst eller förlust resultatförs.

Varulager

Varulager redovisas enligt lägsta värdets princip, i allt väsentligt enligt först-in först-ut-metoden (FIFU), efter avdrag för inkurans. Icke realiserade internvinster elimineras i sin helhet.

Användning av uppskattningar

Upprättandet av årsredovisningar i enlighet med god redovisningssed kräver att företagsledningen gör uppskattningar och antaganden som påverkar beloppen för redovisade tillgångar och skulder, upplysningar angående ovissa förhållanden och eventuella framtida händelser och deras finansiella effekter på bokslutsdagen samt redovisade intäkter och kostnader under räkenskapsperioden. Verkliga resultat kan komma att avvika från dessa uppskattningar.

2 FÖRSÄLJNINGS- OCH ADMINISTRATIONSKOSTNADER

Försäljningskostnader inkluderar kostnader för Forskning och utveckling och dylikt till ett belopp av 94 (94) MSEK.

Administrationskostnaderna inkluderar kostnader för revisionsarvoden enligt nedanstående tabell:

	1999	1998
Revisionsuppdrag	6	6
Andra uppdrag	8	7
PricewaterhouseCoopers	14	13
Övriga revisorer (revisionsuppdrag)	1	1

3 ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER OCH ÖVRIGA RÖRELSEKOSTNADER

Bland övriga rörelseintäkter ingår kursvinster hänförliga till kundfordringar med 18 (10) MSEK.

Bland övriga rörelsekostnader ingår kursförluster hänförliga till leverantörsskulder med 15 (15) MSEK.

4 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Cigarettverksamheten avyttrades den 1 juli 1999 för 4 800 MSEK. Efter avdrag för det bokförda nettovärdet uppgick realisationsvinsten till 4 102 MSEK.

I jämförelsestörande poster för 1999 ingår dessutom en avsättning om 395 MSEK. Avsättningen avser att täcka kostnader för neddragning av produktionskapaciteten inom tändsticksverksamheten samt kostnader för nedskrivning av anläggningstillgångar i Indien. Beloppet på 395 MSEK avser nedskrivningar 196 MSEK, reservation för personalneddragningar 65 MSEK och övrigt 134 MSEK. Nettobeloppet för dessa poster, 3 707 MSEK, redovisas som jämförelsestörande post 1999.

För 1998 redovisades en realisationsvinst på 266 MSEK från försäljningen av Swedish Matches huvudkontor i Stockholm. I beloppet för jämförelsestörande poster ingick dessutom kostnader för omstruktureringar av produktion på 177 MSEK, nedskrivning av immateriella tillgångar på 97 MSEK samt kostnader för implementering av ny koncernorganisation på 100 MSEK. Nettobeloppet för dessa poster uppgick 1998 till –108 MSEK.

Bland de finansiella posterna redovisas 1998 som jämförelsestörande post en reservering för risk om 60 MSEK avseende koncernens finansiella exponering i Sydostasien.

5 KURSDIFFERENSER OCH ÖVRIGA FINANSIELLA POSTER

	1999	1998
Kursdifferenser	62	–10
Övriga finansiella poster	–47	–31
Summa	15	–41

6 SKATTER

Resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar 1999 respektive 1998 fördelade sig geografiskt enligt följande:

	1999	1998
Sverige	1 131	891
Utanför Sverige	4 149	307
Summa	5 280	1 198

Inkomstskatter 1999 respektive 1998 fördelades geografiskt enligt följande:

	1999	1998
<i>Löpande inkomstskatter</i>		
Sverige	-378	-261
Utanför Sverige	-187	-186
Summa löpande inkomstskatter	-565	-447
<i>Uppskjutna inkomstskatter</i>		
Sverige	7	-36
Utanför Sverige	-51	51
Summa uppskjutna inkomstskatter	-44	15
<i>Övriga skatter</i>		
Sverige	-	-
Utanför Sverige	-29	-50
Summa övriga skatter	-29	-50
Summa skatter	-638	-482

Skatteeffekterna av temporära differenser, som resulterat i tillgångar och skulder i form av uppskjuten skatt per 31 december 1999 respektive 1998, sammanfattas nedan:

	1999	1998
Förlustavdrag	132	108
Omstruktureringsreserv	97	45
Sjukvårdsförmåner	85	76
Periodiseringsfonder m.m.	-229	-276
Avskrivningar utöver plan	-146	-110
Varulagerreserver	-62	-52
Värderingsreserver	-197	-61
Övrigt	54	51
Uppskjuten inkomstskatteskuld, netto	-266	-219
<i>Klassificerat per balansräkningskategori</i>		
Kortfristig finansiell fordran	111	86
Finansiella anläggningstillgångar	138	160
Avgår: Avsättningar för skatter	-515	-465
Uppskjuten inkomstskatteskuld, netto	-266	-219

Per 31 december 1999 hade koncernen förlustavdrag motsvarande 332 MSEK. Koncernens skattemässiga förlustavdrag förfaller enligt följande:

År	Belopp
2000	1
2001	22
2002	15
2003	86
2004	2
2005	-
Därefter	206
Summa skattemässiga förlustavdrag	332

Under 1999 och 1998 belastas koncernens resultat med en skatt på 12,1 procent respektive 40,2 procent. Skillnaden mellan koncernens skattekostnad och skattekostnaden vid tillämpning av den lagstadgade skattesatsen i Sverige om 28,0 procent är hänförlig till poster enligt tabellen nedan:

	1999	1998
Svensk skattesats	28,0	28,0
Justeringar för utländska skattesatser	5,8	1,4
Förluster som ej kunnat utnyttjas	2,7	6,5
Realisationsvinster	-26,6	-
Ej skattepliktiga poster	-0,6	-1,1
Ej avdragsgilla goodwill-avskrivningar	0,5	1,3
Ej avdragsgilla kostnader	1,8	3,5
Övrigt	0,5	0,6
Totalt	12,1	40,2

7 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar per 31 december består av följande:

	Varumärken och andra immateriella tillgångar		Goodwill		Summa	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	329	358	1 137	951	1 466	1 309
Inköp/Investeringar	1 449	147	1 039	66	2 488	213
Företagsförvärv	–	–	–	85	–	85
Utrangeringar/nedskrivningar	–	–177	–	1	–	–176
Kursdifferenser, m m	17	1	39	34	56	35
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 795	329	2 215	1 137	4 010	1 466
Ingående avskrivningar	–34	–90	–537	–462	–571	–552
Årets avskrivningar	–57	–24	–102	–60	–159	–84
Utrangeringar/nedskrivningar	–	80	–	–	–	80
Kursdifferenser	–1	0	–11	–15	–12	–15
Utgående ackumulerade avskrivningar	–92	–34	–650	–537	–742	–571
Utgående bokfört värde	1 703	295	1 565	600	3 268	895

Avskrivningarna på immateriella tillgångar redovisas i sin helhet under rubriken "Administrationskostnader" i resultaträkningen.

8 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar per 31 december omfattar följande:

	Byggnader och mark		Maskiner och andra tekniska anläggningar		Inventarier, verktyg och installationer		Pågående nyanläggningar		Summa	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	1 421	1 433	2 743	2 691	467	120	196	120	4 827	4 364
Inköp/Investeringar	98	45	166	162	42	57	146	129	452	393
Företagsförvärv	–	461	–	166	–	19	–	62	–	708
Företagsförsäljning	–96	–	–412	–	–117	–	–7	–	–632	–
Försäljningar/utrangeringar	–129	–567	–66	–99	–64	–14	–12	–13	–271	–693
Omklassificeringar	19	42	87	–251	2	282	–108	–104	0	–31
Kursdifferenser	–75	7	–141	74	–19	3	3	2	–232	86
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 238	1 421	2 377	2 743	311	467	218	196	4 144	4 827
Ingående avskrivningar	–465	–407	–1 810	–1 835	–312	–72	–1	0	–2 588	–2 314
Årets avskrivningar	–27	–36	–152	–172	–43	–37	–	–3	–222	–248
Företagsförvärv	–	–111	–	–50	–	–6	–	0	–	–167
Företagsförsäljning	65	–	295	–	92	–	–	–	452	–
Försäljningar/utrangeringar	60	80	48	73	61	17	–	2	169	172
Nedskrivning	–49	–	–161	–	–	–	–	–	–210	–
Omklassificeringar	1	13	3	228	–5	–212	1	0	0	29
Kursdifferenser	8	–4	101	–54	12	–2	0	0	121	–60
Utgående ackumulerade avskrivningar	–407	–465	–1 676	–1 810	–195	–312	0	–1	–2 278	–2 588
Utgående bokfört värde	831	956	701	933	116	155	218	195	1 866	2 239

Taxeringsvärden per 31 december för fastigheter i Sverige anges nedan:

	1999	1998
Byggnader	102	209
Mark	17	41
Summa taxeringsvärden för fastigheter i Sverige	119	250

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar har fördelats på följande rubriker i resultaträkningen:

	1999	1998
Kostnad för sålda varor	–168	–186
Försäljningskostnader	–16	–14
Administrationskostnader	–38	–48
Summa	–222	–248

BOKSLUT FÖR KONCERNEN

9 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Finansiella anläggningstillgångar har under 1999 respektive 1998 förändrats enligt nedan:

	1999	1998
Ingående värde från föregående år	463	485
Förändring av långfristiga uppskjutna skattefordringar	-26	65
Förändring av långfristiga finansiella fordringar	-41	52
Omföring till aktier i dotterbolag	-	-87
Omföring till kortfristig fordran	-	-96
Förvärv av aktier i andra bolag	1	21
Förvärv av andelar i intressebolag	50	1
Resultatandelar i intressebolag, netto efter skatt	23	7
Utdelningar från intressebolag	-24	-11
Kursdifferenser	-14	26
Utgående värde	432	463

I finansiella anläggningstillgångar ingår andelar i intressebolag och övriga aktier per den 31 december enligt nedan:

	1999		1998	
	Ägarandel %	Bokfört värde	Ägarandel %	Bokfört värde
Arnold André GmbH & Co. KG	40	77	40	83
Övriga intressebolag		54		11
Summa aktier i intressebolag		131		94
Övriga aktier och andelar		22		21
Summa aktier och andelar		153		115

Inom ramen för den normala verksamheten genomför Swedish Match transaktioner med intressebolag. Fordringar på dessa bolag uppgick till 44 respektive 30 MSEK per 31 december 1999 och 1998. Försäljningen till intressebolag uppgick till 125 respektive 120 MSEK för 1999 och 1998.

10 VARULAGER

Varulager per 31 december består av följande poster, efter avdrag för inkurans:

	1999	1998
Färdigvarulager	639	594
Produkter i arbete	86	153
Råttobak	710	909
Övrigt insats- och förbrukningsmaterial	297	246
Summa varulager	1 732	1 902

11 LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kortfristiga placeringar i form av räntebärande värdepapper samt kassa och bank enligt nedan:

	1999	1998
Kortfristiga placeringar		
Statsobligationer/statsskuldväxlar	404	988
Företagsobligationer/företagscertifikat	2 444	398
Penningmarknadsfonder	2 170	-
	5 018	1 386
Kassa och Bank		
Bankräkningar och kassa	540	991
Placeringslån i bank	1 738	499
	2 278	1 490
Summa likvida medel	7 296	2 876

Likvida medel enligt ovan inkluderar instrument där löptiden överstiger 3 månader.

12 EGET KAPITAL

Swedish Matches aktiekapital är uppdelat på 431 339 663 aktier med nominellt värde 2:20 SEK per aktie. Samtliga aktier har vardera en röst. För ytterligare information om Swedish Match aktien, se sidan 58.

	1999	1998
Aktiekapital från föregående år	949	927
Inlösen av aktier	-	-69
Nyemission	-	5
Fondemission	-	86
Summa aktiekapital	949	949
Bundna reserver från föregående år	540	352
Överkurs vid nyemission	-	64
Fondemission	-	-86
Förskjutningar mellan fritt och bundet eget kapital	480	210
Summa bundna reserver	1 020	540
Fria reserver från föregående år	671	1 693
Inlösen av aktier	-	-1 147
Utdelning	-474	-510
Förskjutningar mellan fritt och bundet eget kapital	-480	-210
Omräkningsdifferens*)	-402	119
Årets resultat	4 656	726
Summa fritt eget kapital	3 971	671
Summa eget kapital	5 940	2 160

*) I omräkningsdifferensen ingår en valutahedge av eget kapital till ett belopp om 101 MSEK. Med stöd av Redovisningsrådets rekommendation RR5 punkterna 8 och 10 har de ackumulerade omräkningsdifferenserna för utländska verksamheter inte redovisats.

13 PENSIONER OCH LIKANDE FÖRPLIKTELSE

Koncernen tillämpar olika pensionsplaner för sina anställda över hela världen. Pensionsavsättningarna beräknas enligt försäkringstekniska principer i respektive land. De flesta av koncernens pensionsplaner är förmånsbaserade pensionsåtaganden, som antingen täcks av försäkringar eller stiftelser eller tas i egen regi.

De pensionsförmåner som tillhandahålls anställda i koncernens svenska verksamhet täcks i huvudsak av två helt oberoende pensionskassor. Marknadsvärdet för dessa kassors tillgångar överskred per 31 december pensionsåtagandenas försäkringstekniska värde med 1 422 MSEK. Överskotten av medel kan endast disponeras efter godkännande av kassornas styrelser. Under 1999 gavs bidrag om 98 MSEK ur dessa kassor till koncernens bolag i Sverige. Motsvarande siffra för 1998 var 101 MSEK.

Koncernen har även stiftelser eller stiftelseliknande arrangemang för ett antal förmånsbaserade pensionsåtaganden, främst i USA, Sverige och Storbritannien.

Vissa av koncernens förmånsbaserade pensionsåtaganden, främst lokala och nationella allmänna planer, är tagna i egen regi. Nuvärdet av sådana framtida pensionsförmåner bokförs som skuld i koncernens balansräkning och uppgår till 64 MSEK (81).

Utöver pensionsplaner tillämpar koncernens amerikanska dotterföretag s.k. icke-finansierade planer avseende hälsovård och övriga förmåner för anställda som gått i pension och som uppfyller kraven på minimi-ålder och tjänsteår. Planerna avser i allmänhet kostnadsbidrag, varvid pensionärernas andelar justeras regelbundet och omfattar andra komponenter som exempelvis självrisk och medförsäkring. Den beräknade framtida utgiften för pensionsförmåner avseende hälsovård skuldförs enligt amerikanska redovisningsprinciper. Skulden i koncernens balansräkning uppgår till 200 MSEK (189).

14 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Långfristiga räntebärande skulder

	1999	1998
Obligationslån	4 580	1 761
Banklån	513	337
Summa långfristiga räntebärande skulder	5 093	2 098

Långfristiga räntebärande skulder fördelas på följande valutor efter beaktande av valutaswapar:

	1999	1998
SEK	2 481	1 965
Euro	2 539	–
Övriga	73	133
Summa långfristiga räntebärande skulder	5 093	2 098

Swedish Match har även tillgängligt bekräftade, icke utnyttjade lånelöften om 1 173 MSEK upp till ett år, s.k. 364-dagarskrediter, 60 MSEK fram till år 2001 samt 1 926 MSEK till år 2004

Kortfristiga räntebärande skulder

	1999	1998
Nästa års amortering av långfristiga lån	727	48
Utnyttjade checkräkningskrediter	53	59
Andra kortfristiga lån	156	2 126
Summa kortfristiga räntebärande skulder	936	2 233

Förfallostrukturen för koncernens långfristiga räntebärande lån fördelas sig enligt följande:

År	1999
2001	957
2002	387
2003	546
2004	593
2005 och senare	2 610
	5 093

15 ÖVRIGA KORTFRISTIGA SKULDER OCH UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

Övriga kortfristiga skulder per 31 december består av följande:

	1999	1998
Tobaksskatter	776	706
Mervärdesskatteskuld	237	231
Skatteskuld	298	209
Övrigt	543	450
Summa	1 854	1 596

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter per 31 december består av följande:

	1999	1998
Upplupna lönerelaterade kostnader	85	63
Upplupna semesterlöner	63	78
Upplupna sociala avgifter	133	156
Övrigt	410	272
Summa	691	569

16 ÅTAGANDEN OCH ANSVARFÖRBINDELSER

Operationella leasingavtal

Framtida årliga minimiavgifter enligt icke uppsägningsbara operationella leasingavtal med initiala eller återstående löptider på ett år eller mer bestod per 31 december 1999 av följande:

År	Årliga minimiavgifter
2000	79
2001	75
2002	65
2003	57
2004 och därefter	489
Summa minimiavgifter	765

Koncernens leasingkostnader för operationella leasingavtal uppgick till 78 (31) MSEK för år 1999 respektive 1998.

Råtobaksinköp

Inom vissa divisioner i koncernen finns åtaganden gentemot tobaksodlare angående framtida inköp av råtabak.

Rättstvister

Bolaget är involverat i ett antal rättsliga processer av för verksamheten rutinmässig karaktär. I några fall har koncernens cigarrverksamhet tvister med konkurrentföretag avseende användandet av vissa varumärken. Även om företagsledningen inte på ett meningsfullt sätt kan uppskatta den betalningsskyldighet pågående eller befarade tvister skulle kunna medföra, är det företagsledningens uppfattning att skyldigheter hänförliga till alla sådana pågående tvister inte påtagligt skulle inverka negativt på Swedish Matches finansiella ställning eller resultat.

Miljöfrågor

Ett av koncernens dotterföretag har identifierats som potentiellt ansvarigt enligt Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act ("CERCLA") för avstjälpning av avfall i USA. Dotterföretagets andel har uppskattats till högst 9 MSEK, vilket har reserverats.

17 TILLÄGGSUPPLYSNINGAR KASSAFLÖDEANALYS

Avyttring av dotterföretag 1999

Under året avyttrades Swedish Match Cigarettes AB och Eesti Tubakas AS. Försäljningslikviden uppgick till 4 800 MSEK. Likvida medel i de båda bolagen uppgick vid avyttringstidpunkten till 2 MSEK.

Fördelningen av det koncernmässiga värdet på avyttrade tillgångar framgår enligt nedan:

	1999
Materiella anläggningstillgångar	-180
Varulager	-312
Kundfordringar	-76
Leverantörsskulder och upplupna kostnader	127
Övriga tillgångar/ skulder, netto	-255
	-696
Erhållen försäljningslikvid	4 800
Kassa och bank vid avyttringstidpunkten	-2
Påverkan på koncernens likvida medel	4 798

Förvärv av dotterföretag 1998

Under 1998 förvärvades bolag för sammanlagt 163 MSEK. Likvida medel i förvärvade bolag uppgick till 6 MSEK.

Genom dessa förvärv tillfördes koncernen nettotillgångar enligt nedan:

	1998
Materiella anläggningstillgångar	539
Immateriella anläggningstillgångar	85
Varulager	113
Kundfordringar	77
Förändring av skuld till minoritet	-146
Leverantörsskulder	-214
Lån i förvärvad verksamhet	-213
Övriga tillgångar/skulder netto	-78
Utbetald köpeskilling	163
Kassa och bank vid förvärvstillfället	-6
Påverkan på koncernens likvida medel	157

Likvida medel

Se not 11.

Betalda räntor

Under perioden utbetalda räntor uppgick till 204 MSEK (123).

18 DERIVATINSTRUMENT

Koncernen är verksam internationellt, vilket ger upphov till riskexponering för förändringar i valutakurser. Koncernen använder sig av valuta-terminskontrakt för att minska effekterna av ändrade valutakurser.

Per 31 december hade koncernen utestående valutaterminskontrakt till följande nominella värde, netto:

	1999	1998
Valutaterminer	1 657	2 718

Flödessäkringar

Flödessäkring sker av budgeterade flöden på rullande tolv månaders horisont. Säkring sker med hjälp av valutaterminer. Nedan presenteras storleken av flödessäkringar i förhållande till förväntade betalningar uppdelade på var och en av de för företaget viktigaste valutorna. Dessa är samtliga inflödesvalutor netto för koncernen.

	Inflödesvalutor				Totalt
	USD	GBP	AUD	Övriga	
Exponering	157	104	60	63	384
Flödessäkring	-121	-30	-4	15	-140
	36	74	56	78	244

Den realiserade förlust som skulle uppkommit vid en stängning av utestående terminskontrakt per 31 december 1999 uppgår till 10 MSEK.

Bokförda värden samt marknadsvärden för koncernens samtliga derivatinstrument uppgick per 31 december till följande belopp:

	1999		1998	
	Bokfört värde	Beräknat marknadsvärde	Bokfört värde	Beräknat marknadsvärde
Valutaterminer	-59	-60	-19	-19
Valutaswapar	-14	-15	-	-
Ränteswapar	14	-25	-	-
Summa	-59	-100	-19	-19

19 GEOGRAFISK INFORMATION

I nedanstående tabeller sammanfattas vissa uppgifter per geografiskt område:

	1999	1998
Koncernextern försäljning		
Sverige	3 980	3 650
Europa exklusive Sverige	2 080	2 145
Nordamerika	2 226	1 533
Latinamerika	309	427
Övriga områden	825	439
Summa koncernextern försäljning	9 420	8 194
Tillgångar		
Sverige	6 665	4 908
Europa exklusive Sverige	5 005	2 743
Nordamerika	2 368	1 035
Latinamerika	503	710
Övriga områden	2 129	1 166
Summa tillgångar	16 670	10 562

20 RESULTAT OCH EGET KAPITAL ENLIGT AMERIKANSKA REDOVISNINGSPRINCIPER

Räkenskaperna i Swedish Match har upprättats enligt svenska redovisningsprinciper ("Swedish GAAP"). I samband med Swedish Matches notering på Nasdaq-börsen i USA lämnar bolaget viss ekonomisk information avfattad enligt amerikanska redovisningsprinciper ("US GAAP"). Swedish Match avger även en årlig rapport (Form 20-F) till Securities and Exchange Commission (SEC), i USA, vilken innehåller ytterligare information om Swedish Matches verksamhet enligt fastställda regler.

20 FORTSÄTTNING

En sammanfattning av effekterna på koncernens resultat och egna kapital vid tillämpning av amerikanska redovisningsprinciper lämnas i nedanstående tabeller:

	Not	1999	1998
Avstämning av årets resultat			
Årets resultat redovisat enligt svenska redovisningsprinciper		4 656	726
Poster som ökar resp. minskar resultatet			
Redovisning av goodwill med mera:	a		
Avskrivning på goodwill		-218	-308
Övriga avskrivningar		-2	-3
Justering av realisationsvinst i cigarettverksamheten		-2 751	-
Omstruktureringskostnader	b	19	183
Sale-leaseback	c	-5	-266
Justering av företagsförvärv	d	-65	-
Säkringsredovisning	e	-8	24
Pensioner och pensionsinvesteringar	f	-19	-42
Optionsprogram	g	9	-
Skatteeffekter av ovanstående US GAAP-justeringar		85	72
Resultat enligt amerikanska redovisningsprinciper		1 701	386
<i>I kronor per aktie:</i>			
Nettoreultat enligt amerikanska redovisningsprinciper		3:94	0:85
Avstämning av eget kapital			
Eget kapital redovisat enligt svenska redovisningsprinciper		5 940	2 160
Poster som ökar respektive minskar det egna kapitalet			
Redovisning av goodwill med mera:	a		
Goodwill		1 841	4 749
Fastigheter, maskiner och inventarier		42	106
Omstruktureringskostnader	b	210	191
Sale-leaseback	c	-271	-266
Justering av företagsförvärv	d	-65	-
Säkringsredovisning	e	6	14
Pensioner och pensionsinvesteringar	f	131	134
Optionsprogram	g	9	-
Skatteeffekter av ovanstående US GAAP-justeringar		37	-44
Eget kapital enligt amerikanska redovisningsprinciper		7 880	7 044

a. Redovisning av goodwill med mera

Per den 31 december 1995 ägdes Swedish Match av Volvo-koncernen, som förvärvade koncernens moderbolag i två steg i november 1993 och i juni 1994, varvid förvärvsmetoden tillämpades vid redovisningen av transaktionerna. I enlighet därmed fördelades skillnaden mellan anskaffningspriset och nettotillgångarnas bokförda värden mellan byggnader, mark och aktier, som innehades av Swedish Match och för vilka marknadsvärden vid tiden för förvärvet översteg bokförda värden. Återstoden av skillnaden mellan anskaffningspriset och tillgångarnas bokförda värden utgjorde goodwill. Dessa fördelningar bokfördes på koncernnivå hos Volvo och flyttades inte ner till dotterkoncernen Swedish Match.

US GAAP kräver att man tillämpar "push down"-redovisning för helägda dotterbolags oberoende årsredovisningar om ägarandelen uppgår till 95 % eller mer, vilket blev fallet i samband med Volvos förvärv 1994. Följaktligen har de justeringar, som enligt förvärvsmetoden gjorts av Volvo avseende Swedish Match, redovisats för US GAAP ändamål i Swedish Match från och med juni 1994. Den goodwill som på detta sätt beräknats har därefter ytterligare justerats då US GAAP kräver att anskaffningspriset ska sättas med utgångspunkt från marknadspriset av vederlaget per det datum då transaktionen genomfördes och inte som i Swedish GAAP den dag förvärvet offentliggörs.

Totalt bruttovärde av goodwill som enligt ovanstående påfördes Swedish Match 1994 uppgick till 6 158 MSEK. Justeringar för fastigheter, maskiner och inventarier uppgick till 119 MSEK. Goodwill-beloppet skrivs av på 20 år.

Den realisationsvinst som redovisades som engångsbelopp i Swedish Match i samband med försäljningen av aktierna i UST, Inc har i stället ökat värdet av tillgångarna vid Volvos förvärv.

Swedish Match har under 1999 avyttrat cigarettverksamheten. Detta har medfört att det goodwillvärde som påfördes från Volvo har reducerats i den utsträckning som det avsåg cigarettverksamheten. Det bruttovärde som ursprungligen hänförde sig till cigarettverksamheten uppgick till 3 605 MSEK. Det planenliga restvärdet av detta goodwillbelopp har sålunda avräknats mot den realisationsvinst som uppstod vid försäljningen av cigarettverksamheten. Inklusivt smärre justeringar för fastigheter, maskiner och inventarier uppgick justeringen av redovisad realisationsvinst till -2 751 MSEK. Kvarstående bruttovärde av goodwill som avser resterande verksamheter inom Swedish Match uppgår till 2 553 MSEK. Motsvarande belopp för fastigheter, maskiner och inventarier utgör 49 MSEK.

b. Omstruktureringskostnader

I Swedish Match-koncernen har avsättningar för omstruktureringsåtgärder gjorts i enlighet med svenska redovisningsprinciper. Enligt US GAAP redovisas kostnader för omstruktureringsåtgärder endast under förutsättning att en tillräckligt detaljerad plan för åtgärdernas genomförande föreligger vid redovisningsperiodens utgång, samt att dessa är offentliggjorda och villkoren kända för de anställda som berörs före bokslutsdagen. De avsättningar som har återförts för US GAAP-avstämningen förklaras huvudsakligen av att ovan nämnda krav ej har uppfyllts.

c. Sale-leaseback av fastighet

Koncernen sålde 1998 en fastighet och hyr tillbaka denna enligt ett

leasingavtal som enligt svensk redovisning klassificeras som operationell leasing. Då Swedish Match innehar en option att återköpa denna fastighet, ses försäljningen under 1998 enligt US GAAP som ett finansieringsarrangemang. Detta innebär att resultatavräkning uppskjuts och att försäljningsintäkten skuldförs. Den realisationsvinst som uppstod 1998 uppgick till 266 MSEK. Sålunda har fastighetens bokförda värde återlagts och avskrivning sker efter ordinarie avskrivningsplan.

d. Justering av företagsförvärv

Vissa kostnader för omorganisationsreserver som berör det förvärvade bolaget ingår i goodwillbeloppet i koncernens balansräkning. Enligt US GAAP har dessa kostnader belastat resultatet eftersom de inte var förknippade med det förvärvade bolaget.

e. Säkringsredovisning

Vid tillämpning av svenska redovisningsprinciper redovisas realiserade valutakursvinster och valutakursförluster på terminskontrakt, som skyddar förväntade framtida transaktioner, först när den underliggande transaktionen inträffar. Vid tillämpning av US GAAP skall positiva och negativa realiserade kursdifferenser för sådana terminskontrakt beräknade på basis av balansdagens marknadsvärden ingå i det redovisade resultatet.

f. Pensioner och pensionsinvesteringar

Pensioner redovisas i respektive enhet i Swedish Match-koncernen, om tillämpligt, baserat på de principer som gäller i respektive land förutsatt att dessa innebär att intjänad pensionsrätt redovisas som kostnad.

Enligt US GAAP redovisas pensioner i enlighet med SFAS No. 87, "Employers' Accounting for Pensions". Koncernen har uppskattat effekten på nettoresultatet och eget kapital under antagande att man tillämpar SFAS No. 87. Finansiella tillgångar ingående i en svensk pensionsstiftelse har därtill klassificerats att utgöra "företagets tillgångar" enligt SFAS No. 87.

g. Optionsprogram

Styrelsen beslutade under 1999 att införa ett optionsprogram för ledande befattningshavare. Swedish Match har belastat resultatet för detta program för 1999 med 17 MSEK inklusive 8 MSEK avseende innehållen källskatt och sociala avgifter.

Enligt US GAAP (APB 25) skall ej nettokostnaden om 9 MSEK belasta resultatet då lösenpriset överstiger marknadsvärdet på aktien vid emissionstidpunkten.

Kassaflödesanalys

Enligt SFAS 95 omfattar "cash and cash equivalents" endast medel med löptid som är tre månader eller kortare. En del av Swedish Matchs likvida medel (se not 11) uppfyller inte detta krav. Följaktligen skulle förändringar i denna del av likvida medel redovisas som investeringar enligt SFAS 95.

Dessutom nettoredovisas enligt svenska redovisningsprinciper omsättning av kortfristig upplåning där löptiden är tolv månader eller kortare. Enligt SFAS 95 föreligger en tremånadersgräns för sådan netto-redovisning.

21 PERSONAL

Medelantalet anställda under 1999 uppgick i moderbolaget till 45 och i koncernen till 11 797. För 1998 var motsvarande uppgifter 48 respektive 10 314.

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader sammanfattas nedan:

	1999		1998	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolaget	28	17 (8)	30	21 (9)
Dotterbolag	1 144	452 (75)	1 198	445 (94)
Koncernen	1 172	469 (83)	1 228	466 (103)

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m.fl. och övriga anställda sammanfattas nedan:

	1999		1998	
	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)	Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)	Övriga anställda
<i>Moderbolaget</i>				
Sverige	4 (0)	24	5 (0)	25
<i>Dotterföretag</i>				
Australien	1 (0)	9	1	8
Belgien	1	105	0 (0)	111
Brasilien	2	37	2 (0)	37
Bulgarien	0	5	0 (0)	4
Dominikanska Republiken		12		
Estland		2		5
Filippinerna	1 (0)	10	0 (0)	9
Frankrike	0	45	2	61
Hong Kong	2	2	0	1
Indien	1	42	0	45
Indonesien		4		3
Irland	2 (1)	10	2 (1)	9
Kina	0	6	0	7
Nederländerna	3	111	5 (0)	113
Portugal	1	4	0	5
Schweiz	3 (0)	32	6 (1)	38
Sydafrika	0	8		
Spanien		35	1 (0)	32
Storbritannien	1 (0)	24	2 (0)	23
Sverige	3 (0)	333	3 (0)	403
Turkiet	3 (1)	14	3 (1)	7
Tyskland	1	11	2 (0)	11
Ungern	0	16	1	13
USA	9 (0)	223	5 (1)	191
Övriga länder	2 (0)	8	3 (0)	24
Totalt i dotterföretag	36 (2)	1 108	38 (4)	1 160
Koncernen totalt	40 (2)	1 132	43 (4)	1 185

21 FORTSÄTTNING

Koncernens anställda fördelade på länder sammanfattas nedan:

	1999	Medeltal anställda därav män, %	1998
<i>Moderbolag</i>			
Sverige	45	56	48
<i>Övriga</i>			
Australien	48	54	45
Belgien	562	37	612
Brasilien	826	74	829
Bulgarien	316	49	373
Dominikanska Republiken	493	32	–
Estland	26	50	52
Filippinerna	176	51	179
Frankrike	172	62	254
Hong Kong	16	56	18
Indien	4 478	99	3 099
Indonesien	737	13	1 002
Irland	42	79	40
Kina	195	76	213
Nederländerna	441	83	447
Portugal	31	71	31
Schweiz	42	55	46
Spanien	168	87	164
Storbritannien	75	64	75
Sverige	1 138	51	1 382
Sydafrika	108	97	–
Turkiet	203	83	215
Tyskland	46	41	44
Ungern	428	44	384
USA	961	60	670
Övriga länder	24	38	92
Koncernen totalt	11 797	71	10 314

Nedan lämnas information avseende högsta ledningens förmåner:

Bernt Magnusson, styrelseordförande i Swedish Match, erhöll under 1999 TSEK 450 i styrelsearvode.

Lennart Sundén, verkställande direktör och koncernchef, erhöll under 1999 TSEK 3 107 i lön och förmåner. Bonus utbetalades inte. Lennart Sundén har avtal om bonus som kan uppgå till högst 35 procent av den kontanta lönen. Enligt av styrelsen beslutat optionsprogram 1999 tilldelas han för 1999 optioner till en bruttokostnad om TSEK 1 200 plus sociala kostnader. Lennart Sundén har rätt till pension från 60 års ålder. Från 60-65 års ålder utgår pension med 70 procent av den pensionsmedförande lönen. Från 65 år utgår pension med 45 procent av den pensionsmedförande lönen. Uppsägningstid gäller med 6 månader från Lennart Sundéns sida och 12 månader från bolagets sida. Avgångsvederlag utgår med maximalt två årslöner om bolaget säger upp anställningsavtalet. Avgångsvederlaget reduceras med andra tjänsteinkomster, dock med maximalt 50 procent av dessa och högst ner till halva avgångsvederlaget.

För övriga i koncernledningen varierar normal pensionsålder mellan 60 och 65. Mellan 60-65 års ålder utgår pension med 50-70 procent av den pensionsmedförande lönen och från 65 år utgår pension med 32,5-70 procent av den pensionsmedförande lönen. Med pensionsmedförande lön avses (variationer kan förekomma beroende på tjänstgöringsland) den kontanta lönen plus genomsnittet av de tre närmast föregående årens bonus, som i inget fall kan uppgå till mer än 35 procent av kontantlönen. För koncernledningen, utom för Lennart Sundén, gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Avgångsvederlag utgår om bolaget säger upp den anställda med ett belopp motsvarande 18 månaders kontantlön. Löner och ersättningar för VD och VVD uppgick under 1999 till motsvarande ca MSEK 5,8. Pensionskostnader avseende VD och VVD uppgick till motsvarande ca MSEK 1,4.

Optionsprogram för ledande befattningshavare

Styrelsen beslutade under 1999 att införa ett optionsprogram för att ytterligare öka ledande befattningshavares engagemang och ägande i Swedish Match. Programmet omfattar, under 1999, 35 befattningshavare i ledande ställning och ger möjlighet till årlig tilldelning av köpoptioner i Swedish Match.

Tilldelningen är beroende av den relativa totalavkastningen på Swedish Match-aktien jämfört med ett urval av internationella tobaksbolag samt förbättringen av vinsten per aktie. För maximal tilldelning krävs dels att Swedish Match-aktiens totalavkastning överträffar totalavkastningen för genomsnittet av ett urval internationella tobaksbolag med 20 procentenheter, dels att vinsten per aktie ökar med 20 procent jämfört med genomsnittlig vinst per aktie för de tre föregående åren. Kostnaden för Swedish Match 1999 uppgår till 17 MSEK inklusive sociala kostnader. För 1999 kommer maximal tilldelning att ske.

Värderingen av optionerna görs enligt Black & Scholes' modell.

Bokslut för Moderbolaget

Resultaträkning

MSEK	not	1999	1998
Nettoomsättning	1	14	16
Kostnad för sålda varor		-9	-12
Bruttoresultat		5	4
Försäljningskostnader		-4	-5
Administrationskostnader	1	-238	-331
Övriga rörelseintäkter	1	41	149
Rörelseresultat		-196	-183
Resultat från andelar i koncernbolag		737	2 399
Ränteintäkter, koncernbolag		298	54
Övriga ränteintäkter		113	57
Räntekostnader, koncernbolag		-67	-58
Övriga räntekostnader		-240	-124
Kursdifferenser och övriga finansiella poster	2	190	-15
Resultat efter finansiella poster		835	2 130
Bokslutsdispositioner			
Avskrivning utöver plan, inventarier		1	-
Avsättning till periodiseringsfond		-320	-231
Koncernbidrag och aktieägartillskott, netto		1 402	1 317
Resultat före skatt		1 918	3 216
Skatter		-351	-290
ÅRETS RESULTAT		1 567	2 926

Balansräkning

MSEK	not	1999 12 31	1998 12 31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	3	3	5
Finansiella anläggningstillgångar	4		
Aktier och andelar i koncernföretag		7 791	8 079
Andra långsiktiga värdepappersinnehav		10	10
Andra långfristiga fordringar på koncernföretag		4 154	2 475
Summa anläggningstillgångar		11 958	10 569
Omsättningstillgångar			
Varulager	5		1
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		2	1
Fordringar på koncernföretag		2 060	727
Övriga fordringar		8	15
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		62	59
Likvida medel			
Kortfristiga placeringar	6	3 355	1 386
Kassa och bank	6	692	1 075
Summa omsättningstillgångar		6 179	3 264
SUMMA TILLGÅNGAR		18 137	13 833
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		949	949
Reservfond		190	164
Fritt eget kapital			
Balanserade vinstmedel		5 907	3 481
Årets resultat		1 567	2 926
Obeskattade reserver		719	400
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		5 020	1 961
Skulder till koncernföretag		12	2
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		792	2 177
Skulder till koncernföretag		2 759	1 592
Leverantörsskulder		12	29
Leverantörsskulder till koncernföretag		8	27
Övriga kortfristiga skulder		190	115
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		12	10
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		18 137	13 833
Åtaganden och ansvarsförbindelser			
Ställda säkerheter		8	8
Ansvarsförbindelser för dotterbolag		415	261

Kassaflödesanalys

MSEK	not	1999	1998
Den löpande verksamheten			
Resultat före skatt		1 918	3 216
Planenliga avskrivningar		2	2
Förändringar av obeskattade reserver		319	231
I rörelseresultatet redovisad realisationsvinst		–	3
		2 239	3 452
Betald skatt		–272	–400
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		1 967	3 052
Kassaflöde från förändringar av rörelsekapital		–14	–22
Kassaflöde från den löpande verksamheten		1 953	3 030
Investeringsverksamheten			
Investeringar i maskiner och inventarier		–1	–3
Investeringar i aktier		–212	–734
Likvidation av dotterbolag		500	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten		287	–737
Finansieringsverksamheten			
Förändring av kortfristiga lån		–1 999	1 385
Förändring av långfristiga lån		3 673	1 761
Förändring av koncernmellanhavanden		–1 854	–1 542
Utbetald utdelning		–474	–510
Inlösen av aktier, netto		–	–1 147
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		–654	–53
Årets kassaflöde		1 586	2 240
Likvida medel vid årets början		2 461	221
Likvida medel vid årets slut	6	4 047	2 461
Tilläggsupplysningar	8		

Noter

(Samtliga belopp i MSEK om inte annat anges)

Moderbolagets redovisningsprinciper överstämmer i tillämpliga delar med koncernens.

1 FÖRSÄLJNING, ADMINISTRATIONSKOSTNADER OCH ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

Försäljningen i moderbolaget avser reklamprodukter. Under 1999 har försäljning skett till koncernbolag för 2 (8) MSEK. Inköp från koncernbolag 5 (6) MSEK. Övriga rörelseintäkter avser på koncernbolag utdebiterad andel av gemensamma administrationskostnader samt utdelning från konkurs 7 MSEK.

Administrationskostnaderna inkluderar kostnader för revisionsarvoden enligt nedanstående tabell:

	1999	1998
Revisionsuppdrag	1	1
Andra uppdrag	3	4
PricewaterhouseCoopers	4	5

2 KURSDIFFERENSER OCH ÖVRIGA FINANSIELLA POSTER

Kursvinsterna uppgår till ett belopp av 203 MSEK för räkenskapsåret 1999 och för räkenskapsåret 1998, 10 MSEK.

3 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar per den 31 december omfattar inventarier enligt följande:

	1999	1998
Ingående anskaffningsvärde	9	7
Investeringar	1	2
Försäljningar/ uttrangeringar	-2	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	8	9
Ingående avskrivningar	-4	-3
Årets avskrivningar	-2	-1
Försäljningar/ uttrangeringar	1	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-5	-4
Utgående bokfört värde	3	5

4 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Förändring av finansiella anläggningstillgångar:

	1999	1998
Ingående värde från föregående år	10 564	7 392
Förvärv av aktier i koncernföretag	212	724
Likvidation av koncernföretag	-500	-3
Investeringar i andra långfristiga värdepappersinnehav	-	10
Förändring av andra långfristiga fordringar på koncernföretag	1 679	2 441
Summa	11 955	10 564

Aktier och andelar i dotterbolag 1999-12-31:

	Antal aktier eller andelar	Valuta	Nominellt värde*	Bokfört värde MSEK	Moderbolagets innehav i %	Organisationsnummer	Säte
Swedish Match Arenco AB	305 500	SEK	30 550	31	100	556040-2157	Kalmar
Swedish Match Industries AB						556005-0253	Tidaholm
- stamaktier	30 000	SEK	30 000	195	100		
- preferensaktier	851	SEK	851	0	99,8		
Swedish Match United Brands	200 000	SEK	20 000	122	100	556345-7737	Stockholm
Intermatch Sweden AB	710 000	SEK	71 000	85	100	556018-0423	Stockholm
Svenska Tändsticks AB	1 000	SEK	100	0	100	556105-2506	Stockholm
Svenska Tändsticksbolaget Försäljnings AB	1 903 000	SEK	190 300	228	100	556012-2730	Stockholm
Treab Plus AB	91 846	SEK	4 050	17	100	556013-4412	Stockholm
Svenska Tändsticks Philippine Company	20 000	PHP	20 000	0	100		
Swedish Match North America Inc	100	USD	100	849	100		
Swedish Match Holding BV Netherlands	112 055	NLG	112 055	700	100		
Swedish Match Group BV	20 900 000	NLG	2 090	5 331	100		
Nitedals Taendstiker A/S	500	NOK	500	1	100		
Swedish Match SA	10 604	CHF	1 591	21	100		
SA Allumettiére Caussemille 1)	10 000	FRF	1 000	0	100		
The Burma Match Co. Ltd 2)	300 000	BUK	3 000	0	100		
Vulcan Trading Co. Ltd 3)	4 000	BUK	400	0	100		
Svenska Tobaks AB	8 000	SEK	800	1	100	556337-4833	Stockholm
Reserca AB	10 000	SEK	1 000	2	100	556362-6968	Stockholm
Blend AB	60 000	SEK	6 000	0	100	556197-0350	Stockholm
Tobak Fastighetsaktiebolaget	2 000	SEK	2 000	146	100	556367-1253	Stockholm
Gullbergsvass Fastighetsaktiebolag	1 000	SEK	1 000	62	100	556367-1261	Stockholm
Summa aktier				7 791			

*) Lokal valuta i tusental

1) Nationaliserat i november 1963 2) Nationaliserat i december 1968 3) Nationaliserat i januari 1969

Härutöver ägs aktier i:

- Union Allumettiére Marocaine S.A.

Ägandet är endast formellt. Samtliga rättigheter och skyldigheter tillkommer koncernbolag.

Övriga aktier per 31 december 1999

Moderbolaget innehar aktier i ett rörelseanknutet bolag.

Namn	Valuta	Nominellt värde	Bokfört värde	Moderbolagets innehav i %
Yaka Feudor SA	JPY	100 000	0	15,4

5 VARULAGER

Varulagret per 31 december 1999 och 1998 består i sin helhet av färdigvarulager.

6 LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kortfristiga placeringar i form av räntebärande värdepapper samt kassa och bank enligt följande:

	1999	1998
<i>Kortfristiga placeringar</i>		
Statsobligationer/statsskuldsväxlar	312	988
Företagsobligationer/företagscertifikat	2 444	398
Penningmarknadsfonder	599	–
	3 355	1 386
<i>Kassa och Bank</i>		
Bankräkningar och kassa	195	576
Placeringslån i bank	497	499
	692	1 075
Summa likvida medel	4 047	2 461

Likvida medel enligt ovan inkluderar instrument där löptiden överstiger 3 månader.

7 EGET KAPITAL

Moderbolagets aktiekapital per 31 december 1999 är uppdelat på 431 339 663 aktier med nominellt värde 2:20 SEK per aktie. Samtliga aktier har vardera en röst.

	1999	1998
Aktiekapital från föregående år	949	927
Inlösen av aktier	–	–69
Nyemission	–	5
Fondemission	–	86
Summa aktiekapital	949	949
Reservfond från föregående år	164	186
Överkurs vid nyemission	–	64
Fondemission	–	–86
Avsättning till reservfond	26	–
Summa reservfond	190	164
Fritt eget kapital från föregående år	6 407	5 138
Inlösen av aktier	–	–1 147
Utdelning	–474	–510
Avsättning till reservfond	–26	–
Årets resultat	1 567	2 926
Summa fritt eget kapital	7 474	6 407
Summa eget kapital	8 613	7 520

8 TILLÄGGSUPPLYSNINGAR TILL KASSAFLÖDEANALYSEN

Likvida medel

Se not. 6.

Betalda räntor

Under perioden utbetalda räntor uppgick till 136 MSEK (71).

Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkningen uppgår till 3 971 MSEK, varav räkenskapsårets vinst är 4 656 MSEK. Avsättning till bundna fonder föreslås ej.

Till bolagsstämmans förfogande står enligt moderbolagets balansräkning 7 474 MSEK, varav årets vinst är 1 567 MSEK.

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att de till bolagsstämmans förfogande stående vinstmedlen, 7 474 MSEK, disponeras så att till aktieägarna utdelas 1:25 SEK per aktie, vilket uppgår till 539 MSEK, samt att resterande vinstmedel balanseras.

Styrelsen föreslår vidare att avstämning av i VPC registrerade aktieägare sker den 3 maj 2000.

Stockholm den 9 februari 2000

Bernt Magnusson
Styrelsens ordförande

Arne R. Bennborn

Jan Blomberg

Kenneth Ek

Mats Jansson

Eva Larsson

Gull-Britt Larsson

Meg Tivéus

Klaus Unger

Lennart Sundén
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 24 februari 2000

Göran Tidström
Auktoriserad revisor

Åke Danielsson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

*Till bolagsstämman i Swedish Match AB
Organisationsnummer: 556015-0756*

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Swedish Match AB (publ) för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag till vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 24 februari 2000

Göran Tidström
Auktoriserad revisor

Åke Danielsson
Auktoriserad revisor

Definitioner

Swedish Match, som tidigare varit ett dotterbolag inom Volvo-koncernen, utdelades under 1996 till Volvos aktieägare och bolaget introducerades på Stockholms Fondbörs. Vissa verksamheter, som idag ingår i Swedish Match, var tidigare legalt sett inte dotterbolag i Swedish Match-koncernen utan införlivades i koncernen per 31 december 1995 som en förberedelse för utdelningen. Uppgifterna i denna årsredovisning för åren 1995 och tidigare är presenterade proforma. Dessa proforma-räkenskaper konsoliderar samtliga räkenskaper för de dotterbolag som ägdes av Swedish Match den 31 december 1995 som om de hade ingått i Swedish Match-koncernen under samtliga presenterade år.

Avkastning på eget kapital

Årets nettoresultat dividerat med genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital har beräknats genom att dividera summan av ingående balans och utgående balans med 2.

Avkastning på operativt kapital

Rörelseresultat före poster av jämförelsestörande karaktär dividerat med genomsnittligt operativt kapital. Genomsnittligt operativt kapital har beräknats genom att dividera summan av ingående balans och utgående balans med 2.

Direktavkastning

Under året betald utdelning i procent av börskursen vid årets början.

EBIT multipel

Börsvärde plus nettoskuld plus minoritetsintresse dividerat med rörelseresultatet.

Nettoskuld

Räntebärande skulder minus likvida medel.

Nettoskuldsättningsgrad

Nettoskuld dividerat med summan av eget kapital och minoritetsintressen.

Operativt kapital

Kortfristiga operativa tillgångar, immateriella tillgångar, fastigheter, maskiner och inventarier samt övriga långfristiga operativa tillgångar minskat med kortfristiga operativa skulder.

P/E-tal efter skatt

Börskurs dividerat med vinst per aktie efter jämförelsestörande poster.

Rörelsemarginal

Rörelseresultatet före poster av jämförelsestörande karaktär dividerat med nettoomsättning.

Soliditet

Summan av eget kapital och minoritetsintressen dividerat med summa tillgångar.

Totalavkastning

Aktiens kursutveckling under året plus utdelning och eventuellt inlösenbelopp dividerat med börskurs vid årets början.

Vinst efter skatt per aktie

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. I förekommande fall justerat för jämförelsestörande poster.

Flerårsöversikt

KONCERNENS RESULTATRÄKNINGAR I SAMMANDRAG

MSEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nettoomsättning	7 760	7 435	7 416	7 465	8 194	9 420
Bruttoresultat	3 872	3 674	3 763	3 850	4 098	4 282
Jämförelsestörande poster	144	189	-123	-	-108	3 707
Rörelseresultat	1 723	1 683	1 600	1 586	1 381	5 396
Jämförelsestörande post					-60	-
Finansiella poster, netto	-98	-107	-70	-28	-183	-116
Resultat efter finansiella poster	1 625	1 576	1 530	1 558	1 198	5 280
Årets resultat	1 123	1 097	1 109	1 045	726	4 656
Rörelseresultat före avskrivningar	2 009	1 977	1 870	1 854	1 713	5 777
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster och avskrivningar	1 865	1 788	1 993	1 854	1 821	2 070
Vinst/aktie efter full skatt						
före jämförelsestörande poster, SEK	2:15	1:84	2:53	2:20	1:96	2:31
Vinst/aktie efter full skatt efter jämförelsestörande poster, SEK	2:36	2:31	2:33	2:20	1:59	10:79

KONCERNENS BALANSRÄKNINGAR I SAMMANDRAG

MSEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Tillgångar						
Immateriella anläggningstillgångar	640	563	516	757	895	3 268
Materiella anläggningstillgångar	2 048	2 002	1 939	2 050	2 239	1 866
Finansiella anläggningstillgångar	193	178	372	484	463	432
Varulager	1 735	1 532	1 388	1 584	1 902	1 732
Kortfristiga fordringar	1 946	1 567	1 720	1 694	2 187	2 076
Likvida medel	961	804	942	563	2 876	7 296
Summa tillgångar	7 523	6 646	6 877	7 132	10 562	16 670
Eget kapital och skulder						
Eget kapital	1 760	1 557	2 314	2 972	2 160	5 940
Minoritetsintressen	121	105	54	20	148	162
Avsättningar	574	630	663	656	1 165	1 195
Långfristiga skulder	62	44	33	236	2 124	5 303
Kortfristiga skulder	5 006	4 310	3 813	3 248	4 965	4 070
Summa eget kapital och skulder	7 523	6 646	6 877	7 132	10 562	16 670
Aktiekapital	408	408	927	927	949	949
Utdelning per aktie			1:07	1:07	1:10	1:25*
Medelantal anställda	7 658	7 306	6 580	6 467	10 314	11 797

* Föreslagen utdelning

KASSAFLÖDE

MSEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Kassaflöde från den löpande verksamheten	1 769	772	1 806	773	794	1 329
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-104	93	-340	-652	82	2 005
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-1 210	-970	-1 312	-531	1 427	1 181
Årets kassaflöde	455	-105	154	-410	2 303	4 515
Likvida medel vid årets början	535	961	804	942	563	2 876
Kursdifferens i likvida medel	-29	-52	-16	31	10	-95
Likvida medel vid årets slut	961	804	942	563	2 876	7 296

NYCKELTAL

MSEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Operativt kapital vid årets slut	3 749	3 497	3 224	3 975	4 700	6 352
Nettoskuld	943	1 195	77	471	1 455	-1 267
Investeringar	376	302	217	292	393	452
Rörelsemarginal, %	20,3	20,1	23,2	21,2	18,2	17,9
Avkastning på operativt kapital, %	39,9	41,3	49,9	42,7	33,2	30,6
Avkastning på eget kapital, %	63,9	66,1	57,3	39,5	28,3	115,0
Nettoskuldsättningsgrad, %	50,1	71,9	3,2	15,7	63,0	pos
Soliditet, %	25,0	25,0	34,4	41,9	21,9	36,6

För definitioner se sidan 55.

REDOVISNING PER PRODUKTOMRÅDE

MSEK	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nettoomsättning						
Tuggtobak	1 233	1 173	1 043	1 149	1 068	1 068
Cigarrer	729	729	678	691	902	1 438
Tändare	796	835	846	834	735	662
Tändstickor	1 754	1 358	1 241	1 299	1 573	1 673
Piptobak och Tillbehör	222	182	196	166	218	420
Snus	640	729	900	1 079	1 337	1 688
Övrig verksamhet	452	488	529	701	893	1 742
Subtotal	5 826	5 494	5 433	5 919	6 726	8 691
Avyttrad verksamhet	1 934	1 941	1 983	1 546	1 468	729
Summa	7 760	7 435	7 416	7 465	8 194	9 420
Rörelseresultat						
Tuggtobak	277	336	368	420	331	297
Cigarrer	114	109	136	131	117	206
Tändare	-5	-3	48	53	18	14
Tändstickor	303	93	118	147	134	107
Piptobak och Tillbehör	35	31	41	28	38	109
Snus	224	281	431	522	641	828
Övrig verksamhet	-144	-139	-208	-252	-228	-127
Subtotal	804	708	934	1 049	1 051	1 434
Avyttrad verksamhet	775	786	789	537	438	255
Jämförelsestörande poster	144	189	-123	-	-108	3 707
Summa	1 723	1 683	1 600	1 586	1 381	5 396
Rörelsemarginal, %						
Tuggtobak	22,5	28,6	35,3	36,6	31,0	27,8
Cigarrer	15,6	15,0	20,1	19,0	13,0	14,3
Tändare	-0,6	-0,4	5,7	6,4	2,4	2,1
Tändstickor	17,3	6,8	9,5	11,3	8,5	6,4
Piptobak och Tillbehör	15,8	17,0	20,9	16,9	17,4	26,0
Snus	35,0	38,5	47,9	48,4	47,9	49,1

Swedish Match aktien

Aktiekapital

Swedish Match-aktien noteras på Stockholms Fondbörs (OM) och på NASDAQ, USA. Aktiekapitalet uppgår till 949 MSEK, fördelat på 431 339 663 aktier om nominellt 2:20 SEK. Varje aktie har en röst. Börsposten är 1000 aktier.

Omsättning

Under 1999 omsattes totalt cirka 196 (275) miljoner Swedish Match-aktier på Stockholms Fondbörs (OM). Den genomsnittliga dagsomsättningen var cirka 0,8 (1,1) miljoner aktier. Omsättningshastigheten, det vill säga aktiens likviditet på Stockholms Fondbörs, uppgick till 46 procent under året att jämföra med hela börssnittet på 60 procent. Omsättningen på NASDAQ minskade under året och antalet utestående ADR (depåbevis som

motsvaras av 10 aktier) minskade till 297310 (331 000). Depåbank är Bank of New York.

Kursutveckling 1999

Bolagets börsvärde uppgick vid årets utgång till 12,8 miljarder SEK att jämföras med värdet vid ingången av året om 12,7 miljarder SEK. Kursen på aktien ökade med 1 procent. Affärsvärldens generalindex ökade med 57 procent.

Under året noterades den högsta betalkursen, 33:80 SEK den 20 augusti och de lägsta betalkursen 25:20 SEK den 17 februari 1999.

Ägarstruktur

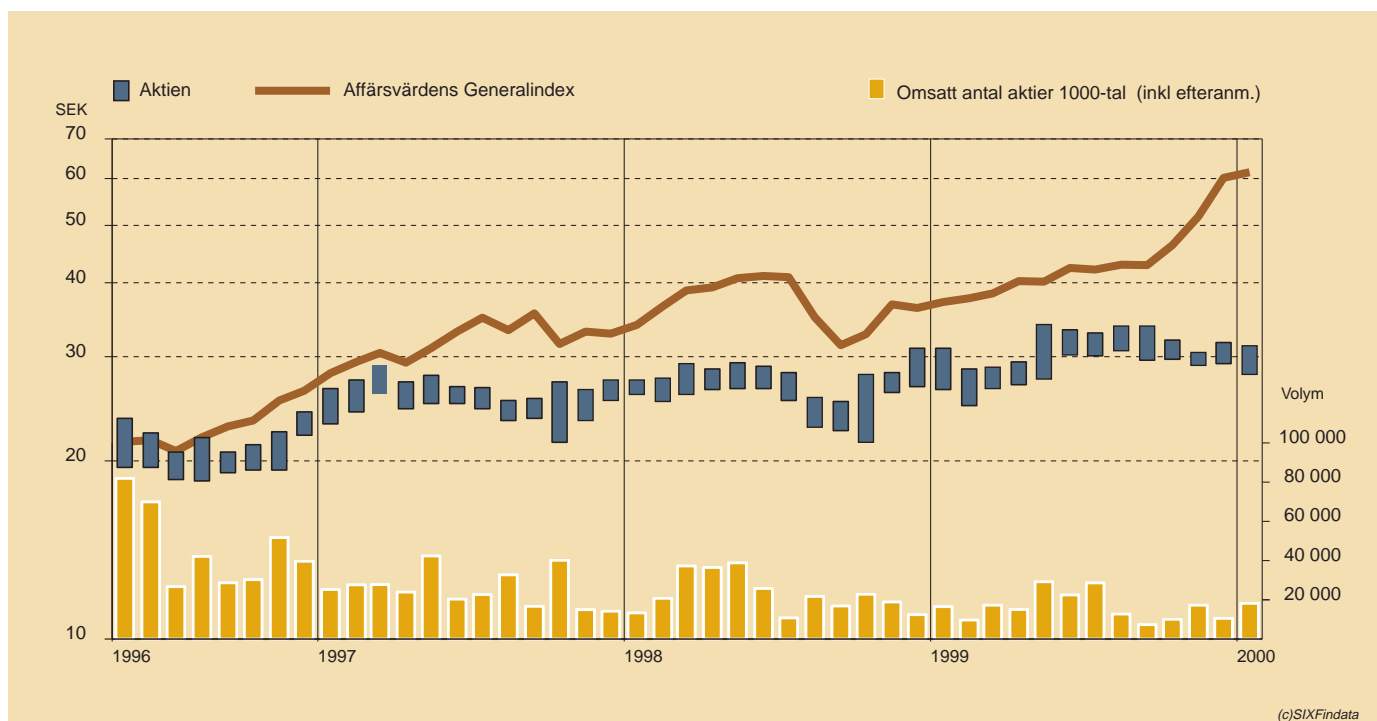
Det utländska ägandet motsvarade 52 procent av aktiekapitalet, vilket är samma nivå som 1998. USA svarar

för 37 procent och Storbritannien för 6 procent.

De nio största registrerade direktägande aktieägarna står för 47 procent av kapitalet och institutionella ägare svarar för mer än 86 procent.

Utdelningspolitik

Swedish Matches utdelningspolicy är att långsiktigt dela ut 40-50 procent av koncernens nettoresultat. Storlek på och tidpunkt för utdelning är beroende av Swedish Matches finansiella ställning, nettoresultat, förväntad framtida lönsamhet, kassaflöde, investeringar, expensionsplaner och andra faktorer som måste beaktas. Styrelsen har föreslagit att utdelningen för 1999 ska uppgå till 1:25 SEK (1:10 SEK).



AKTIEFÖRDELNING DEN 31 DECEMBER 1999

Storleksklass	Antal ägare	%	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
1 – 1 000	105 196	91,5	19 717 690	4,6
1 001 – 5 000	8 246	7,1	17 474 960	4,1
5 001 – 20 000	1 139	1,0	10 599 717	2,8
20 001 – 50 000	223	0,2	7 026 179	1,6
50 001 – 100 000	68	<0,1	5 040 051	1,2
100 001 –	147	0,1	371 481 066	86,1
Summa	115 019	100,0	431 339 663	100,0

Källa: VPC

DE STÖRSTA REGISTRERADE DIREKTÄGANDE AKTIEÄGARNAS DEN 31 DECEMBER 1999

Ägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
Roburs aktiefonder	52 852 755	12,3
Fidelity	41 243 596	9,6
Fjärde AP-fonden	21 713 314	5,0
Harbor Funds Inc.	19 368 974	4,5
Zenit Fond	15 284 000	3,5
Capital Group	15 076 924	3,5
Ratos	14 953 000	3,5
SPP	14 779 547	3,4
Principal Group	12 983 000	3,0
Ivy Funds	9 100 000	2,1
Övriga		49,6
Totalt		100,0

DATA PER AKTIE¹⁾

	1995	1996	1997	1998	1999
Vinst efter skatt					
före jämförelsestörande poster, SEK	1:84	2:53	2:20	1:96	2:31
efter jämförelsestörande poster, SEK	2:31	2:33	2:20	1:59	10:79
Utdelning, SEK	–	1:07	1:07	1:10	1:25 ²⁾
Börskurs vid årets slut, SEK	–	23:40	25:90	29:50	29:70
Eget kapital, SEK	3:28	4:87	6:26	5:00	13:77
P/E-tal efter skatt	–	10,0	11,8	18,7	2,8
EBIT-multipel	–	7,0	8,1	10,4	6,9
Börskurs/Eget kapital	–	4,8	4,1	5,9	2,2
Direktavkastning, %	–	4,6	4,2	3,7	4,2
Totalavkastning, %			15,0	17,0	4,4
Genomsnittligt antal aktier		463 558 252	463 558 252	450 133 840	431 339 663
Antal aktieägare		167 062	142 859	127 710	115 019

För definitioner se sidan 55.

¹⁾ I förekommande fall justerat för fondemissionselementet vid inlösen av aktien 1998.²⁾ Styrelsens förslag.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

	Nominellt värde per aktie, SEK	Förändringar aktiekapital, SEK	Antal utgivna aktier	Totalt aktiekapital, SEK	Totalt antal aktier
1994-04-11 Nyemission	10	3 448 260	344 826	407 948 360	40 794 836
1996-01-09 Nyemission och split	2	519 168 144	259 584 072	927 116 504	463 558 252
1998-07-22 Nyemission	2	5 068 200	2 534 100	932 184 704	466 092 352
1998-07-22 Nedsättning gm inlösen	2	–69 505 378	–34 752 689	862 679 326	431 339 663
1998-07-22 Fondemission	2,2	86 267 933		948 947 259	431 339 663

Styrelse

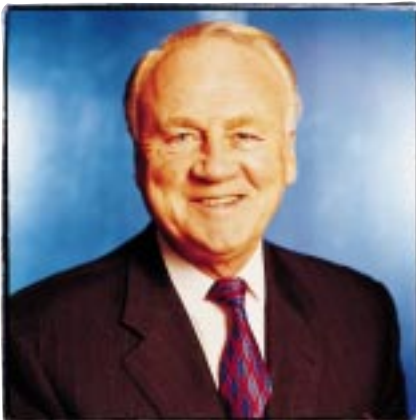
Arne R. Bennborn ▼

f 1932. Ledamot sedan 1996. Teknologie hedersdoktor. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Invest in Sweden Agency-ISA. Ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien och CISCO Sweden Advisory Council. Aktier: 4 935



▶ **Bernt Magnusson**

f 1941. Ordförande. Ledamot sedan 1993. Styrelseordförande i AssiDomän AB. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Avesta Sheffield AB och Net Insight AB. Ledamot i Volvo Car Corp., MeritaNordbanken Abp, Burmah Castrol Plc., Höganäs AB, Emtunga International, Sveriges Industriförbund samt Förvaltnings AB Statum. Rådgivare till European Bank for Reconstruction and Development. Aktier: 10 616



Jan Blomberg ▶

f 1939. Ledamot sedan 1996. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Drott AB, ledamot i Besam AB, Skandia Investment, Haldex AB, Investment AB Bure, Byggelit AB, Svenska Spel AB, Mellanskog Industrier AB och Handelsbanken Regionbank City, Stockholm. Aktier: 3 638



Mats Jansson ▶

f 1951. Ledamot sedan 1998. Verkställande direktör och koncernchef i Oy Karl Fazer Ab. Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Lindex AB och Huvudstaden AB. Aktier: 1 500



Klaus Unger ▶

f 1934. Ledamot sedan 1984. Övriga styrelseuppdrag: ledamot i Arnold André GmbH & Co KG. Ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien. Aktier: 4 614.



▶ **Lennart Sundén**

f 1952. Verkställande direktör och koncernchef i Swedish Match AB sedan 1 november 1998. Aktier: 60 000. Köpoptioner: 105 000

Meg Tivéus ▶

f 1943. Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör i Svenska Spel AB. Ledamot i Statens Järnvägar, Operan, ARK Resebyrå AB samt Nordbanken Kapitalförvaltning. Aktier: 4 000



**ARBETSTAGARREPRESENTANTER,
ORDINARIE**

Eva Larsson ▶

f 1958. Ledamot sedan 1999. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match Industries AB. Klubbordförande vid tändsticksfabriken i Tidaholm. Aktier: 0



Kenneth Ek ▼

f 1953. Ledamot sedan 1999. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match. Klubbordförande för Ledarna vid snusfabriken i Göteborg. Aktier: 0



◀ **Gull-Britt Larsson**

f 1947. Ledamot sedan 1999. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match. MBL-förhandlare vid snusfabriken i Göteborg. Aktier: 0



**ARBETSTAGARREPRESENTANTER,
SUPPLEANTER**

Stig Karlsson ▼

f 1941. Suppleant sedan 1999. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match Industries AB. Klubbordförande för SIF vid Swedish Match Arenco AB i Kalmar. Aktier: 249



◀ **Lennart Johansson**

f 1951. Suppleant sedan 1999. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match. Klubbordförande för Civilingenjörsförbundet vid Swedish Match. Aktier: 0



Joakim Lindström ▶

f 1965. Suppleant sedan 1999. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match AB. Vice ordförande för livs-klubben i Solna. Aktier: 0



Koncernledning



*Övre raden från vänster: Massimo Rossi, Lennart Freeman, Bo Aulin, Göran Streiffert, Stefan Gelkner.
Mellanraden från vänster: Frans Vogels, Lennart Sundén, Sven Hindrikes, Peter Nilsson.
Främre raden från vänster: Graham Jones, Ingemar Olsson.*

Lennart Sundén

Verkställande direktör och koncernchef

Tillträdde sin befattning i Swedish Match AB den 1 november 1998.

Född 1952, civ ing, civ ek.

Anställd i AB Electrolux 1977.

Chef för Electrolux industriverksamhet för vitvaror i Europa 1991 – 1993.

Chef för Electrolux globala dammsugar- och småapparatverksamhet 1993 – 1998.

Aktieinnehav i Swedish Match: 60 000

Köptioner: 105 000

Massimo Rossi

Vice verkställande direktör och VD:s ställföreträdare

Anställd i Swedish Match AB 1975.

Medlem i koncernledningen sedan 1992.

Född 1942, fil kand.

Styrelseuppdrag: ordförande i Duni AB,

ledamot i Stiftelsen Solstickan,

CityMail Sweden AB, EQT Scandinavia och Phimco Industries Inc., Filippinerna.

Aktieinnehav i Swedish Match: 101 400

Köptioner: 60 000

Sven Hindrikes

Vice verkställande direktör, chef för Group Finance

Tillträdde sin befattning som finansdirektör och medlem i koncernledningen i Swedish Match i juni 1998.

Född 1950, civ ek.

Tidigare verksam inom ABB i Mexiko

och vice VD i ABB Canada.

Vice VD i Linjebuss AB 1994.

Aktieinnehav i Swedish Match: 60 000

Köptioner: 60 000

Bo Aulin

Chef för koncernstab Corporate Affairs

Anställd i Swedish Match 1990.

Medlem i koncernledningen sedan 1996.

Född 1948, jur kand. Tidigare verksam som

bolagsjurist på Domänverket samt

på Grossistförbundet Svensk Handel.

Aktieinnehav i Swedish Match: 2 700

Köptioner: 60 000

Lennart Freeman

Chef för North America Division

Anställd i bolaget 1975.

Chef för Cigarettdivisionen 1996.

Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1951, civ ek. Tidigare verksam

inom SAAB Personbilar och Exxon.

Aktieinnehav i Swedish Match: 300

Köptioner: 30 000

Stefan Gelkner

Chef för North Europe Division

Anställd i bolaget 1977.

Chef för Division Snus 1996.

Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1944, civ ing. Tidigare verksam som

bl a fabrikschef inom Ericsson.

Aktieinnehav i Swedish Match: 1 000

Köptioner: 30 000

Graham Jones

Chef för Match Division

Anställd i Swedish Match 1978.

Chef för Match Division 1996.

Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1949, MBA.

Tidigare verksam på De Beers Prospecting Ltd,

Arthur Anderson & Co, Mars Ltd,

Scot Bowyers Ltd och Bryant & May, Ltd.

Aktieinnehav i Swedish Match: 6 000

Köptioner: 30 000

Peter Nilsson

Chef för Lighter Division

Anställd i Swedish Match 1987. Chef för Tändardivisionen 1996. Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1962, civ ek.

Aktieinnehav i Swedish Match: 6 554

Köptioner: 30 000

Ingemar Olsson

Chef för Overseas Division

Chef för Sales Region Latin America 1996.

Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1953, civ ing. Tidigare verksam inom

Sandvik Coromant.

Aktieinnehav i Swedish Match: 19 500

Köptioner: 30 000

Göran Streiffert

Chef för koncernstab

Group HumanResources & IS/IT

Anställd i Swedish Match och medlem i koncernledningen sedan 1997.

Född 1946, fil kand. Tidigare verksam inom Gullspång, PLM och Scancem.

Aktieinnehav i Swedish Match: 2 000

Köptioner: 60 000

Frans Vogels

Chef för Continental Europe Division

Chef för Sales Region

Continental Europe 1996.

Medlem i koncernledningen sedan 1999.

Född 1950, MBA.

Aktieinnehav i Swedish Match: 0

Köptioner: 30 000

Information till våra aktieägare

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma hålls torsdagen den 27 april 2000, kl. 16.30 på Stockholmsmässan i Älvsjö, sal K1. Rätt att delta i Swedish Matchs bolagsstämma har den aktieägare som dels är registrerad i den utskrift av aktieboken som görs den 17 april 2000, dels anmäler sin avsikt att delta i bolagsstämman till Swedish Match.

Registrering i aktieboken

Swedish Matchs aktiebok förs av VPC AB. Endast aktieägarregistrerade innehav återfinns under aktieägarens eget namn i aktieboken. För att förvaltare med förvaltarregistrerade aktier skall ha rätt att delta i bolagsstämman fordras att sådana aktieägare låter registrera sitt innehav under eget namn så att aktierna är ägarregistrerade senast måndagen den 17 april 2000.

Anmälan till bolagsstämman

Anmälan om deltagande till bolagsstämman tas emot från och med måndagen den 27 mars.

Anmälan kan ske per:

- ★ telefon 020-61 00 10
- ★ fax 08-658 63 64
- ★ www.swedishmatch.com/stamman
- ★ post Swedish Match AB
Juridik
118 85 Stockholm

Vid anmälan anges:

- ★ namn
- ★ personnummer (registreringsnummer)
- ★ adress och telefonnummer (dagtid)

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman måste ha anmält detta senast torsdagen den 20 april 2000 kl. 16.00, då anmälningstiden går ut och anmälan

måste vara Swedish Match tillhanda. Som avstämningsdag för rätt att erhålla utdelning föreslås den 3 maj, 2000. Utbetalning av utdelning beräknas ske genom VPC den 10 maj 2000.

Nomineringskommitté för Swedish Matchs styrelse

Nomineringskommittén bereder och avger förslag till bolagsstämman till val av styrelse och revisorer, jämte arvode till styrelsens ledamöter och revisorer. Kommittén utses av bolagsstämman. I kommittén ingår Bernt Magnusson (styrelsens ordförande), Bo Eklöf (VD i SPP) och Björn Franzon (Vice VD i Allmänna Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen).

Adress: Swedish Match AB
Nomineringskommittén
118 85 Stockholm

TIDPLAN FÖR EKONOMISK INFORMATION

Delårsrapport för perioden 1 januari - 31 mars 2000	27 april 2000
Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 juni 2000	25 juli 2000
Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 september 2000	26 oktober 2000
Bokslutsrapport för 2000	februari 2001
Årsredovisning för 2000	mars 2001
Form 20-F 1999	juni 2000
Form 20-F 2000	juni 2001

Rapporter kan beställas via internet:

www.swedishmatch.com

Eller från:

Swedish Match AB
Investor Relations
118 85 Stockholm
Telefon: 08-658 01 45
Fax: 08-658 02 62
E-mail: investorrelations@swedishmatch.com

Swedish Match AB

118 85 Stockholm, Sverige
 Besöksadress: Rosenlundsgatan 36
 Telefon: 08-658 02 00
 Fax: 08-658 62 63
 www.swedishmatch.com

North Europe Division

118 85 Stockholm, Sverige
 Besöksadress: Rosenlundsgatan 36
 Telefon: 08-658 02 00
 Fax: 08-84 06 07

Continental Europe Division

P.O. Box 1, NL-5550 AA Valkenswaard, Holland
 Besöksadress: John F. Kennedylaan 3
 NL-5555 XC Valkenswaard
 Telefon: +31 40 208 55 55
 Fax: +31 40 208 55 07

North America Division

P.O. Box 11588, Richmond, Virginia 23230-1588, USA
 Besöksadress: 6600 West Broad Street
 Telefon: +1 804 287 32 00
 Fax: +1 804 287 32 08

Overseas Division

P.O. Box 70052, 22422-970 Rio de Janeiro, Brasilien
 Besöksadress: Rua Visconde de Pirajá, 250, 5th fl. Ipanema
 BR-22410-002 Rio de Janeiro, RJ, Brasilien
 Telefon: +55 21 522 11 22
 Fax: +55 21 522 19 04
 RJ Fax: +55 21 522 19 80

Match Division

Sword House, Totteridge Road, High Wycombe
 GB-Bucks HP13 6EJ, England
 Telefon: +44 1494 895 900
 Fax: +44 1494 895 911

Lighter Division

P.O. Box 152, NL-9400 AB Assen
 Besöksadress: A.H.G. Fokkerstraat 5
 NL-9403 AM Assen
 Telefon: +31 592 376 888
 Fax: +31 592 342 139

☆☆☆
SWEDISH MATCH

Swedish Match AB (publ)
118 85 Stockholm
Telefon 08-658 02 00
Fax 08-658 62 63
www.swedishmatch.com