



—erzeugt Wärme—



Jahresbericht 2003

Inhaltsverzeichnis

Der NIBE-Konzern	
Der Geschäftsführer hat das Wort	2
Führung des Konzerns	4
Die NIBE-Aktie	6
Das Geschäftskonzept	8
Führungsphilosophie.	10
Personal	12
Qualität	14
Umwelt	15
Historik	16
Die Tätigkeit der Geschäftsbereiche	
NIBE Element	18
NIBE Wärmetechnik	22
NIBE Kaminöfen	26
Wirtschaftliche Information	
Übersicht 5 Jahre	30
Entscheidungen des Konzerns über Risiken. . .	36
Verwaltungsbericht.	38
Gewinn- und Verlustrechnungen	40
Quartalsdaten	41
Bilanzen	42
Veränderungen des Eigenkapitals	44
Cash-flow-Analysen	45
Buchführungs- und Bewertungsprinzipien . .	46
Anmerkungen	48
Prüfungsbericht	55
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte	56

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am 12. Mai 2004 um 17 Uhr in NIBEs Marktcener in Markaryd statt.

Dividende

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung eine Dividende von 1.85 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 2003 vor. Dies entspricht insgesamt 43.4 MSEK. Stimmt die Hauptversammlung dem Vorschlag zu, wird die Zahlung der Dividende durch die Värdepapperscentralen VPC AB am Freitag, den 21. Mai 2004 erfolgen.

Finanzelle Information

Der vollständige Jahresbericht wird sämtlichen Aktionären zusammen mit der Einberufung zur ordentlichen Hauptversammlung zugestellt. Der Jahresbericht wird zudem auf unserer Homepage www.nibe.se veröffentlicht.

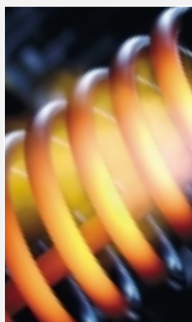
Künftige Informationsmöglichkeiten

12. Mai 2004	Hauptversammlung
12. Mai 2004	Zwischenbericht: Januar – März 2004
16. August 2004	Zwischenbericht: Januar – Juni 2004
15. November 2004	Zwischenbericht: Januar – September 2004

- Der Nettoumsatz stieg auf 2.451,1 MSEK (1.944,2 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 26,1% (15,9%), davon 14,8% (8,8%) auf organisch
- Das Ergebnis nach Finanzlasten stieg auf 217,8 MSEK (155,0 MSEK)
- Das Ergebnis nach Steuern stieg auf 144,4 MSEK (105,7 MSEK)
- Der operative Cash-flow belief sich auf 15,6 MSEK (32,9 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie stieg auf 6,15 SEK (4,50 SEK)
- Split 4:1 durchgeführt
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 1,85 SEK/Aktie (1,38 SEK/Aktie) vor.
- Sechs Unternehmenserwerbe mit einem Gesamtumsatz von ca. 500 MSEK wurden 2003 getätigt
 - Danotherm Electric A/S** (80%), Spezialbetrieb auf dem Bereich elektrischer Belastungswiderstände
 - Finohm**, ein kleinerer finnischer Betrieb auf dem gleichen Tätigkeitsbereich wie Danotherm
 - Sinus Bobé**, ein holländischer Spezialbetrieb für Industrieelemente
 - FACSA**, ein spanischer Rohrelementhersteller
 - METRO THERM-Konzern**, Dänemarks führender Hersteller von Wassererwärmern
 - NETEK**, dänischer Hersteller von Fernwärmeprodukten

2003

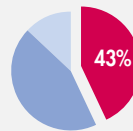
– ein Jahr mit zunehmender Rentabilität



Die NIBE Element

bezieht in Nordeuropa eine marktführende Stellung und zählt europaweit zu den führenden Herstellern von Bauteilen und Systemen für elektrische Erhitzung. Der Markt besteht aus industriellen Anwendern und Anwendern von Bauteilen.

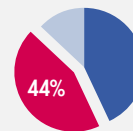
Nettoumsatz 2003	1.058,6 MSEK
Wachstum	+ 13,5%
Anteil Auslandsumsatz	83%
Betriebsergebnis	41,2 MSEK
Betriebsspanne	3,9%



Die NIBE Wärmetechnik

ist Marktführer für Heizungsprodukte für Einfamilienhäuser in Nordeuropa und Polen. Der Markt besteht aus dem Sektor Renovierung, Umbau und Erweiterung sowie Neuproduktion von Einfamilienhäusern.

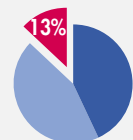
Nettoumsatz 2003	1.100,6 MSEK
Wachstum	+ 35,0%
Anteil Auslandsumsatz	33%
Betriebsergebnis	145,7 MSEK
Betriebsspanne	13,2%



Die NIBE Kaminöfen

nimmt in Bezug auf Produkte für Kaminöfen in Schweden eine marktführende Position ein. Der Markt besteht aus vorhandenen und neu errichteten Einfamilien- und Ferienhäusern.

Nettoumsatz 2003	311,6 MSEK
Wachstum	+ 47,4%
Anteil Auslandsumsatz	26%
Betriebsergebnis	59,2 MSEK
Betriebsspanne	19,0%



NIBE erzeugt Wärme

Die NIBE Industrier ist ein europäisches Unternehmen auf dem Heizungssektor mit drei verschiedenen Geschäftsbereichen: NIBE Element, NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen.

- Unser Ziel ist die Schaffung eines Unternehmens von Weltrang auf seinem Sektor.
- Das Unternehmensleitbild ist das Angebot von hochqualitativen und innovativen Wärmeprodukten. Die Grundlage hierfür liegt in einem breiten Know-how in Bezug auf Entwicklung, Fertigung und Vermarktung.

Der Geschäftsführer hat das Wort

Erhöhte Rentabilität und starker Zukunftsglaube

Auf dem Geschäftsbereich der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen herrschte 2003 gute Nachfrage, während sich der Markt für die NIBE Element von einer schwächeren Seite zeigte. Dies geht auch aus den Wachstums- und Rentabilitätsziffern der jeweiligen Geschäftsbereiche hervor. Beide Sektoren – Heiztechnik und Kaminöfen – verzeichneten starken Mengenzuwachs und die bisher besten Betriebsspannen, während das Mengenwachstum der NIBE Element nur schwach war und die Betriebsspanne rückläufig.

Die Zielstellung, die NIBE Element spätestens 2007 wieder auf eine Betriebsspanne von 10 Prozent zu bringen, liegt fest ebenso wie die Ambition, an der fortgesetzten Umstrukturierung des europäischen Elementmarktes teilzunehmen.

Sowohl bei der NIBE Wärmetechnik als auch der NIBE Kaminöfen wurden umfangreiche Investitionen zur Steigerung der Kapazität getätigt. Innerhalb der NIBE Element bezogen sich die Investitionen vorwiegend auf Rationalisierung und Verlagerung von Produktionen in Länder mit geringeren Lohnkosten. Auch im Jahr 2004 wird der Konzern kräftig in Kapazitätserweiterung und Modernisierung investieren.

Die hohen Investitionen in die Kapazitätserhöhung haben dazu geführt, dass der operative Cashflow des Konzerns für 2003 trotz des guten Ergebnisses nur 15,6 MSEK betrug.

Das starke organische Wachstum konnte zudem mit sechs strategisch wichtigen Unternehmenserwerben ergänzt werden – darunter der METRO THERM-Konzern, unser bisher größter Erwerb. Die Möglichkeiten zur Tüchtigung weiterer Erwerbe werden als gut erachtet.

Erreichte Ziele

Unsere Zielstellung liegt in einem jährlichen Wachstum von 20 %, einer Verzinsung des Eigenkapitals mit 20 % und einer Betriebsspanne von 10 % auf den jeweiligen Geschäftsbereichen, berechnet als Mittelwert über einen Konjunkturzyklus.

Im Jahre 2003 stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 26,1% auf 2.451,1 MSEK, wobei 14,8% auf organisches Wachstum zurückzuführen waren. Damit erreichten wir das bereits im Jahre 1999 aufgestellte Ziel von 2.400 MSEK für das Geschäftsjahr 2003. Das Ergebnis des Konzerns nach Finanzlasten erfuhr eine Verbesserung um 40,5% auf 217,8 MSEK. Die Rendite des Eigenkapitals belief sich auf 26,1% gegenüber 21,5 % des Vorjahres. Die Betriebsspanne der NIBE Element betrug 3,9 %, der NIBE Heiztechnik 13,2% und der NIBE Kaminöfen 19,0%.

Während der Fünfjahresperiode 1999 – 2003 wurde somit ein durchschnittlicher Mengenzuwachs von 19,0% erzielt, wovon 11,3% auf organisches Wachstum und 7,7% auf Erwerbe entfielen. Die Rendite des Eigenkapitals lag im selben Zeitraum bei 22,5% ausschl. SPP. Die durchschnittliche Betriebsspanne des jeweiligen Geschäftsbereiches lag bei der NIBE Element bei 6,1%, der NIBE Wärmetechnik bei 11,6% und der NIBE Kaminöfen bei 14,2%.

Auch während der Fünfjahresperiode 1994 – 1998 zeigt der Konzern eine positive Entwicklung mit einem mittleren Jahreswachstum von 27,2% und einer Rendite des Eigenkapitals von durchschnittlich 18,6%.

Das Alltägliche ist zum Besonderen geworden

Nach dieser Zusammenfassung der Entwicklung des Konzerns über die Jahre hinweg möchte ich die verbleibenden Zeilen nutzen, um ein paar eigene Gedankengänge und Betrachtungen zum Thema Unternehmertum und Zukunftsvisionen vorbringen. Eine umfassende Beschreibung der operativen Tätigkeit findet der Leser im weiteren Verlauf dieses Jahresberichts.

Die Erfolge des NIBE-Konzerns beruhen in hohem Maße auf einer Reihe von Faktoren, die zwar seit über einem halben Jahrhundert unverändert sind, aber dennoch als äußerst aktuell zu betrachten sind.

Ich meine damit Streben nach Rentabilität, harte Arbeit und Ehrlichkeit! Diese Begriffe sind für uns innerhalb des Unternehmens vielleicht eine Selbstverständlichkeit, während die Welt, die uns umgibt, ganz andere Anschauungen zum Ausdruck bringt – beinahe als wären sie dazu geschaffen, die Aufmerksamkeit von den selbstverständlichen und notwendigen Dingen abzulenken. Outsourcing, Kürzung der Arbeitszeiten, eigenständig geführte Arbeitsgruppen – die Liste über zerstreuende Begriffe könnte endlos weitergeführt werden. Ein gemeinsamer Nenner scheint jedoch zu sein, dass die Schwerarbeit stets von anderen erledigt werden soll. Dies ist natürlich eine Illusion. So einfach kommen wir nicht davon, denn ohne harte Arbeit landen wir im Nichts!

In einem kürzlich gegebenen Presseinterview gab ich deshalb mein Erstaunen darüber zum Ausdruck, dass wir bei NIBE gerade wegen unserer Normalität eigentlich ganz einzigartig sind.

Der nächste Schritt

Im Jahre 2003 rückte NIBE in den Blickpunkt der Medien. Das kräftige Mengenwachstum und Ergebnisverbesserung in Verbindung mit einer Verdoppelung des Börsenwertes haben für enorme Publizität gesorgt. Hinzu kam der erste Preis beim Wettbewerb der Stockholmer Börse „Bester Jahresbericht 2002“. Und zu Beginn des Frühjahrs werden wir nun auch von der Zeitschrift „Veckans Affärer“ zu „Schwedens bestem Börsenunternehmen“ ernannt. So mancher würde sich jetzt vor die Brust klopfen und die Arme verschränken.

Zugegeben, ein Unternehmen ist dann am verwundbarsten, wenn die Erfolge am größten sind. Wir blicken zwar auf ein erfolgreiches 2003 zurück, aber dennoch handelt es sich nur um ein Etappenziel.

2003 liegt mental bereits hinter uns, denn nun geht es darum, 2007 einen Umsatz von 5 Milliarden SEK zu erzielen. Die Mathematik, die einer solchen Wachstumsambition zugrunde liegt, ist schon seit einem Jahrzehnt dieselbe, nämlich eine fortgesetzte jährliche Expansion von 20% – jeweils zur Hälfte organisch und durch Erwerbe. Der Pessimist mag diesen Zukunftsoptimismus vielleicht als töricht bezeichnen, aber auch hier gilt dasselbe wie in den meisten Situationen, die uns das Leben beschert – bei einem guten Körper ist es nur der Geist, der einem Begrenzungen auferlegt. Und so empfinden wir das bei NIBE!

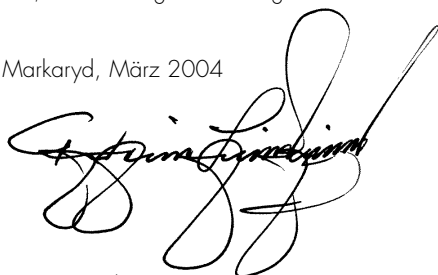
Unsere Unternehmensgruppe war noch nie so stark wie heute. Das gilt sowohl für das Produktionslayout und Sortiment als auch die personelle Zusammensetzung und Finanzkraft. Außerdem dürfte auch in der Zukunft unser einfaches Erfolgsrezept in Form von Konzentration auf Rentabilität, harter Arbeit und Ehrlichkeit gangbar bleiben. Diesbezüglich haben wir einen klaren Vorsprung!

Wärmeunternehmen von Weltrang

Was den Markt betrifft, können wir für unsere drei Geschäftsbereiche allein in Europa von einer Summe von ca. 100 Milliarden SEK ausgehen bzw. 300 Milliarden in Bezug auf den Weltmarkt. Somit dürfte der Markt, auch aus langfristiger Sicht, keinen wachstumshemmenden Faktor darstellen.

Der Schlüssel zu künftigem Erfolg liegt also bei uns selbst. Darin liegt Sicherheit, aber auch hohe Verantwortung und nicht zuletzt der Anreiz. Kurzum, unser Unternehmen im winzigen Markaryd inmitten der südschwedischen Wälder ist auf dem besten Wege, die Zukunftsvision von einem „Wärmeunternehmen von Weltrang“ in die Tat umzusetzen. Und das, obwohl wir ganz normal geblieben sind.

Markaryd, März 2004



Gerteric Lindquist,
Geschäftsführender Direktor und Konzernleiter



Gerteric Lindquist, Geschäftsführender Direktor

Die Führung des Konzerns

Bei der jährlichen ordentlichen Hauptversammlung entscheiden die Aktionäre kraft ihres Stimmrechtes in Fragen bezüglich des Aktiengesetzes und der Satzungen der NIBE Industrier AB, unter anderem, was die Zusammensetzung des Aufsichtsrates und die Vergütung dessen Mitglieder betrifft.

Arbeitsweise des Vorstands

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier besteht aus fünf von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern. Angestellte der Gesellschaft nehmen bei Bedarf an den Sitzungen des Aufsichtsrates als Vortragshalter oder Sachverständige in Einzelangelegenheiten teil. Der Aufsichtsrat behandelt gemäß Arbeitsordnung bei seinen ordentlichen Sitzungen die festen Punkte, die bei den jeweiligen Aufsichtsratssitzungen vorliegen.

Im Geschäftsjahr 2003 hielt der Aufsichtsrat 14 Sitzungen ab, davon neun telefonisch.

Die Aufsichtsratssitzungen wurden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Abschlusskommunikés abgehalten. Eine Sitzung befasste sich mit dem Haushalt. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurde Protokoll geführt.

Neben den Aufsichtsratssitzungen trat der Vorstand zu einer zweitägigen Sitzung zusammen, wobei Strategiediskussionen geführt wurden.

Der Aufsichtsrat erhält jeden Monat einen Bericht über Ergebnis und Stellung der Gesellschaft. Des weiteren hat der Geschäftsführer ständigen Kontakt zum Aufsichtsratsvorsitzenden.

Konzernfunktionen

Dem Konzernleiter, der zudem vom Aufsichtsrat zum Geschäftsführer der Muttergesellschaft ernannt worden ist, obliegt die laufende Prüfung des Konzerns. Ihm sind auch die drei Geschäftsbereichsleiter unterstellt.

Auf Konzernebene werden die Bereiche Finanzierung, Devisenfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen, finanzielle

Steuerung, finanzielle Informationen, Personalpolitik und sonstige übergreifende Policyfragen koordiniert.

Die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB hat ihren Standort in Markaryd und ist seit 1997 in der O-Liste der Stockholmer Börse registriert.

Leitung der Geschäftsbereiche

Die NIBE Industrier besteht aus drei Geschäftsbereichen. Jeder Geschäftsbereich hat seine operative Leitung und eigene Ergebnisverantwortung.

Jeder Geschäftsbereich hat einen Geschäftsbereichsvorstand mit dem Konzernleiter als Vorsitzenden. Die Vorstände umfassen auch externe Mitglieder mit Erfahrungen auf den jeweiligen Fachbereichen. Die jeweiligen Geschäftsbereichsvorstände sind sowohl für die laufende Tätigkeit als auch die strategische Entwicklung der Geschäftsbereiche gegenüber dem Aufsichtsrat der NIBE Industrier zuständig. Die jeweiligen Geschäftsbereichsvorstände treten vierteljährlich zusammen.

Beschlussprozess

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier behandelt sämtliche Fragen von Bedeutung. Fragen von übergreifender Art wie etwa die Zusammensetzung des Aufsichtsrates und Vergütungen werden vor jeder ordentlichen Hauptversammlung durch persönlichen Kontakt des Aufsichtsratsvorsitzenden mit den größeren Aktionären abgehandelt. Der Rechnungsprüfer der Gesellschaft unterbreitet dem Aufsichtsrat seine gesamtheitlichen Gesichtspunkte. So gesehen wurden keine Komitees ernannt.

Vergütungen an den Geschäftsführer werden vom Aufsichtsratsvorsitzenden festgelegt. Vergütungen an andere Führungskräfte werden vom Geschäftsführer in Einvernehmen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden festgelegt. Die Beschlüsse werden dem Aufsichtsrat vorgelegt.

Vergütungen

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich laut Hauptversammlung 2003 auf 520.000 SEK. Davon entfielen laut Aufsichtsratsbeschluss 208.000 SEK auf den



Diplom des Wettbewerbs „Bester Jahresbericht“.



Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier von links: Georg Brunstam, Gerteric Lindquist, Arvid Gierow, Leif Gustavsson, Bill Tunbrant, Sam Strömersten.

Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2003 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 1.613.000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 4.423.000 SEK. Auch diese hatten die Vergünstigung eines Dienstwagens.

Abfindungen

Abfindungen oder sonstige Vergünstigungen liegen mit Ausnahme des Geschäftsführers weder für den Aufsichtsratsvorsitzenden noch die Aufsichtsratsmitglieder vor.

Der Geschäftsführer hat eine Kündigungsfrist von sechs Monaten bei Kündigung seitens der Gesellschaft. Während der Kündigungsfrist hat der Geschäftsführer Recht auf Gehaltszahlung sowie eine Abfindung in Höhe von 12 Monatsgehältern. Sonstige Führungskräfte beziehen während der Kündigungsfrist ein Gehalt von 6 bis 12 Monatsgehältern.

Renten

Der Aufsichtsratsvorsitzende und die Aufsichtsratsmitglieder erhalten für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat keine Pensionsbezüge.

Das Rentenalter für sowohl Geschäftsführer als auch übrige Führungskräfte beträgt 65 Jahre. Der Geschäftsführer genießt einen individuellen Versicherungsschutz entsprechend ITP, der jährlich gegenüber Alecta abgestimmt wird. Für das Jahr 2003 ist damit eine Prämie von 19 % des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinaus gehenden Gehaltsanteil zahlt der Geschäftsführer 12 % des Gehaltes an Prämie, was ein Rentenniveau entsprechend dem Intervall des ITP-Plans von 20 bis 30 Bemessungsbeträgen ergibt, d.h. 32,5 % des Gehaltes. Für die übrigen Führungskräfte innerhalb des Konzerns gilt der ITP-Plan für Gehaltsanteile bis zu 30 Bemessungsbeträgen. Für darüber hinaus gehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen. Ein Ausnahmefall liegt vor für einen Geschäftsleiter, der in Eigenschaft als Geschäftsleiter einen individuellen Pensionsvertrag auch für Gehaltsteile unter 30 Bemessungsbeträgen mit jährlicher Abstimmung gegenüber Alecta besitzt.

Leistungsanreiz

Gewisse Mitarbeiter in Schlüsselpositionen erhalten bei Erfüllung der gesteckten Ziele einen Teil des Gehaltes als gleitende Vergütung. Diese Vergütung ist auf drei Monatsgehälter beschränkt.

Der Geschäftsführer ist hiervon ausgeschlossen.

Kommunikation mit dem Aktienmarkt

Als Ziel gilt ein hohes Niveau der finanziellen Information der Gesellschaft. Sie muss korrekt und transparent sein, um ein langfristiges Vertrauen in die Gesellschaft zu sichern.

Ergebnisse und finanzielle Stellung werden viermal im Jahr dargelegt und analog dem Jahresbericht sämtlichen Aktionären schriftlich zugestellt. Alle abgeschlossenen Erwerbe werden durch Pressemeldung veröffentlicht.

Sämtliche Informationen über die NIBE Industrier sind auf unserer Homepage www.nibe.se verfügbar. Dort werden Pressemeldungen und Berichte gleichzeitig mit der Veröffentlichung zugänglich gemacht.

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden mehrere Sitzungen mit Analysten, Medien und Aktionären abgehalten.

Die NIBE Industrier wurde 2003 zum Gewinner des Wettbewerbs der Stockholmer Börse „Bester Jahresbericht 2002“ ernannt, nachdem der Konzern im Jahr zuvor eine der fünf Auszeichnungen desselben Wettbewerbs erhalten hatte.

Die NIBE-Aktie

Entwicklung des Aktienkapitals

Jahr		Erhöhung des Aktienkapital (SEK)	Nennwert Betrag (SEK)	Insgesamt Anzahl Aktien(St.)	Insgesamt Aktienkapital (SEK)
1990	Neuauflage ¹⁾	6.950.000	100,00	70.000	7.000.000
1991	Gratisemission	40.000.000	100,00	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 ²⁾	–	10,00	4.700.000	47.000.000
1997	Neuauflage	11.700.000	10,00	5.870.000	58.700.000
2003	Split 4:1 ³⁾	–	2,50	23.480.000	58.700.000

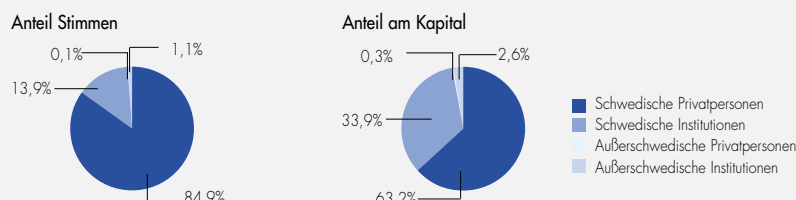
¹⁾ Gezielte Neuauflage an ehemalige Eigentümer zum Zeichnungskurs von 100 SEK/Aktie.

²⁾ Änderung des Nennwertes der Aktie von 100 auf 10 SEK.

³⁾ Änderung des Nennwertes der Aktie von 10 auf 2,50 SEK.

Eigentümerkategorien

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.03)



Die größten Aktionäre (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.03)

Aktionäre	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Stimmen (%)
Gegenwärtige und frühere Aufsichtsratsmitglieder und Leitung ¹⁾	7.865.740	58,0
Melker Schörting privat und durch Unternehmen	3.003.840	20,0
Livförsäkrings AB SKANDIA	1.107.200	1,9
Lannebo Småbolag	716.400	1,3
Didner & Gerge Aktiefond	650.400	1,1
Roburs Exportfond	602.000	1,0
AMF Rentenaktiefond Schweden	395.200	0,7
AMF Pensionsfond Welt	316.800	0,6
Robur Småbolagsfond	269.700	0,5
Andra AP-fonden	257.727	0,4
Sonstiger Besitz (7.893 Aktionäre)	8.294.993	14,5
Insgesamt	23.480.000	100,0

¹⁾ Für den gegenwärtigen Aufsichtsrat siehe mehr S. 56.

Eigentümerstruktur (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.03)

Anzahl Aktien (St.)	Anzahl Eigentümer (St.)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	5.099	64,4	1.072.090	4,6
501 – 1.000	1.555	19,5	1.288.695	5,5
1.001 – 5.000	1.055	13,3	2.353.428	10,0
5.001 – 10.000	98	1,3	733.864	3,1
10.001 – 15.000	21	0,3	264.600	1,1
15.001 – 20.000	22	0,3	378.493	1,6
20.001 –	73	0,9	17.388.830	74,1
Insgesamt	7.923	100,0	23.480.000	100,0

Die B-Aktien der NIBE Industrier AB wurde am 16. Juni 1997 nach Ausgabe von 1.170.000 neuen B-Aktien in die OTC-Liste (heute O-Liste, Stockholmer Börse) aufgenommen. Der Zeichnungskurs betrug 70 SEK je Aktie.

Split

Im Geschäftsjahr 2003 wurde ein Aktiensplit von 4:1 durchgeführt. Der Nennwert der Aktien wurde dabei von 10 SEK je Aktie auf 2,50 SEK je Aktie reduziert. Zugleich wurde die Anzahl der Aktien in der Gesellschaft um das Vierfache erhöht. Erster Börsentag nach dem Aktiensplit war der 13. Juni 2003. Sämtliche Angaben zur NIBE-Aktie im Jahresbericht sind mit Rücksicht auf den Split umgerechnet worden.

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB belief sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 3.760.032 A-Aktien und 19.719.968 B-Aktien. Der Nennwert liegt bei 2,50 SEK je Aktie. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende. Eine Börsenabschlußseinheit beträgt 100 Aktien. Zum Ende des Jahres 2003 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2003 stieg der Aktienkurs um 100% von 63,75 auf 127,50 SEK. Der Carnegie Kleinbetriebsindex stieg im selben Zeitraum um 42 Prozent. Ende 2003 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 2.994 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahlkurses. Am 28 Februar 2004 lag der Aktienkurs bei 119,50 SEK, was einem Börsenwert von 2.806 MSEK entsprach.

Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 5.231.819, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 22% für das Jahr 2003 entspricht.

Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30% des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2003 schlägt der Aufsichts-

rat eine Ausschüttung von 1,85 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 30,1 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

Aktionäre

Die Anzahl der Aktionäre verdoppelte sich im Laufe des Geschäftsjahres. Am 30. Dezember 2003 betrug die Zahl der NIBE-Aktionäre 7.923 gegenüber 3.475 Aktionären zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Die zehn größten Eigner besaßen 64,2% der Stimmen und 37,9% des Kapitals.

Aktienbesitzwert

Um den Umsatz von NIBE-Aktien zu steigern und sowohl den heutigen als auch künftigen Eigentümern die Voraussetzungen zu einer möglichst gerechten Beurteilung des Konzerns zu geben, bemüht sich die Geschäftsleitung ständig um eine Entwicklung und Verbesserung der finanziellen Information und beteiligt sich aktiv an Besprechungen mit Analytikern, Aktiensparern und Medien.

Die NIBE-Aktie wurde im Geschäftsjahr von folgenden Börsenmaklerfirmen und Banken verfolgt und analysiert:

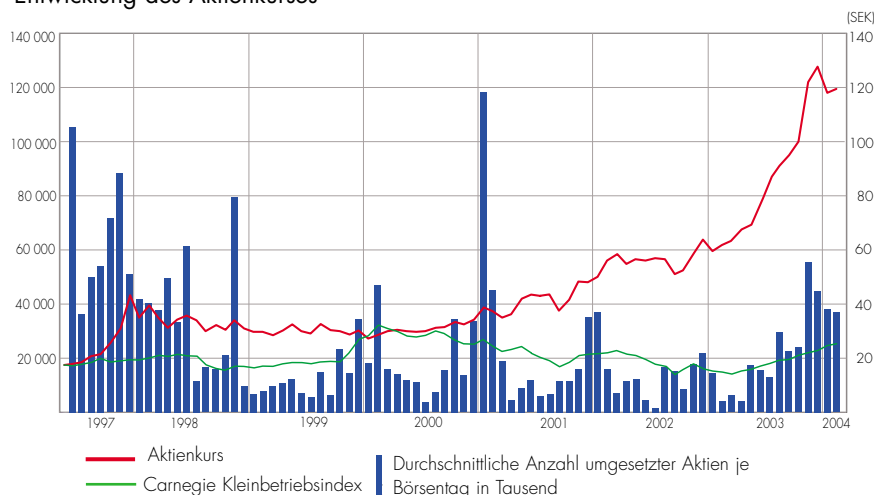
Carnegie	Björn Enarson, Tel +46 (0)8-676 88 00
Enskilda Securities	Stefan Mattsson, Tel +46 (0)8-522 295 00
Kaupthing Bank	Henrik Alveskog, Tel +46 (0)8-791 48 00
Swedbank Markets	Mats Larsson, Tel +46 (0)8-585 900 00

Erwerb und Abtretung eigener Aktien

Auf der vorigen ordentlichen Hauptversammlung wurde der Aufsichtsrat bevollmächtigt, über den Erwerb und die Abtretung eigener Aktien zu beschließen, um eine Erleichterung und in gewissen Fällen eine Möglichkeit künftiger Erwerbe durch Zahlung mit Aktien der Gesellschaft herbeizuführen. Erwerb oder Abtretung von eigenen Aktien während des Geschäftsjahres fanden nicht statt.

Der Aufsichtsrat wird der Hauptversammlung keinen neuen Vorschlag zum Rückkauf eigener Aktien in der Gesellschaft vorlegen, da eine Verwendung von Aktien bei Erwerben als nicht erforderlich erachtet wird.

Entwicklung des Aktienkurses



Daten je Aktie

¹⁾		2003	2002	2001	2000 ²⁾	1999
Anzahl Aktien		23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000
Aktienkurs zum 31.12	SEK	127,50	63,75	48,00	34,25	30,25
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	SEK	6,15	4,50	3,56	3,67 (3,14)	2,73
Eigenkapital/Aktie	SEK	27,55	23,56	20,58	17,20	14,04
Vorgeschlag. Dividende	SEK	1,85	1,38	1,06	0,94	0,75
Kurs/Eigenkapital		4,63	2,71	2,33	1,99	2,16
Direktertrag	%	1,45	2,16	2,21	2,74	2,48
Operativer Cash-flow/Aktie	SEK	0,67	1,40	0,63	-0,37 [-0,56]	1,18
Dividendenanteil	%	30,1	30,5	29,8	25,6 (29,9)	27,5
PE-Zahl nach vollen Steuern		20,7	14,2	13,5	9,3 (10,9)	11,1
Börsenwert	MSEK	2.994	1.497	1.127	804	710
EBIT Multipl	Vielf.	15,3	10,1	10,5	7,7 (8,9)	8,6
EV/sales	Vielf.	1,46	0,92	0,84	0,77 (0,78)	0,72
Umlaufgeschwindigkeit	%	22,3	15,1	17,4	24,0	13,8

¹⁾ Sämtliche Schlüsselzahlen/Aktie wurden mit Rücksicht auf den im Juni 2003 durchgeführten Split 4:1 umgerechnet.

²⁾ Sämtliche in Klammern angegebenen Schlüsselzahlen wurden ausschließlich vergleichsstörender Posten errechnet, d.h. ausschl. Überschussmittel von SPP.

Definitionen

Gewinn nach vollen Steuern/Aktie

Ergebnis nach vollen Steuern dividiert durch die durchschnittl. Anzahl Aktien.

Eigenkapital/Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

Kurs/Eigenkapital

Aktienkurs je Aktie dividiert durch das Eigenkapital je Aktie, beide zum Bilanztag.

Direktertrag

Ausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

Operativer Cash-flow/Aktie

Cashflow nach Investitionen aber vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben dividiert durch die durchschnittl. Anzahl Aktien.

Dividendenanteil

Ausschüttung in Prozent des Jahresgewinns je Aktie.

PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

EBIT Multipl

Börsenwert plus Nettoschuld (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheiteninteresse dividiert durch das Betriebsergebnis.

EV/sales

Börsenwert plus Nettoschuld (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheiteninteresse dividiert durch den Nettoumsatz.

Umlaufgeschwindigkeit

Gesamtumsatz Aktien während des Jahres in Prozent der durchschnittl. Anzahl Aktien.

Das Geschäftskonzept

Internationalisierung mit Schweden als Basis

Vision

Unsere Vision ist die Schaffung eines Unternehmens von Weltrang auf seinem Sektor.

Unternehmensleitbild

Vermarktung hochqualitativer und innovativer Produkte auf dem Wärmesektor innerhalb der Geschäftsbereiche Element, Wärmetechnik und Kaminöfen. Die Grundlage hierfür liegt im breiten Know-how des NIBE-Konzerns in Bezug auf Entwicklung, Fertigung und Vermarktung.

Ziele

Die übergreifende Zielstellung der NIBE Industrier liegt in der Kombination eines starken und nachhaltigen Wachstums mit hoher Wirtschaftlichkeit und der damit verbundenen Schaffung von Wertzuwächsen für die Aktionäre, in der Schaffung interessanter und entwickelnder Arbeitsplätze sowie zufriedenen Kunden.

Der Konzern verfolgt zudem vier übergreifende wirtschaftliche Ziele:

- Das Wachstum soll durchschnittlich 20% im Jahr betragen, verteilt auf jeweils die Hälfte organisches Wachstum und Erwerbe.
- Ziel ist ein Betriebsergebnis der jeweiligen Geschäftsbereiche von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.
- Die Rentabilitätskennziffer soll nach Pauschalsteuern über einen Konjunkturzyklus mindestens 20% betragen.
- Die Solidität des Konzerns darf 30% nicht unterschreiten.



Wachstum

ist aufrechtzuerhalten, durch

- erhöhte Marktanteile auf bevorzugten Märkten
- Betreten neuer Märkte und Marktsegmente – vorzugsweise mit Hilfe einzigartiger Produkte
- Erwerbe auf ausgewählten Märkten, um die Position zu festigen – vorzugsweise mit starken Warenzeichen und ergänzendem Produktsortiment.

Die Wettbewerbsfähigkeit

ist zu verstärken durch

- ständige Produktentwicklung von technisch führenden Produkten in enger Zusammenarbeit mit Markt und Kunden
- ständige Rationalisierungen der Produktion durch Mechanisierung und Automatisierung sowie optimale Nutzung der Zeit durch bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme
- Standardisierung, Komponentenkoordination und Modularisierung
- Vorteile bei sowohl Einkauf als auch Produktion
- Nutzung von IT-Support für Produktentwicklung, Einkauf, Produktion, Verkauf, Marketing und Ökonomie
- modernes Design, das die Qualität und Leistung der Produkte widerspiegelt.

Die Rentabilität

ist aufrechtzuerhalten, durch

- schnelleres Wachstum als das der Konkurrenz
- Kostenoptimierung, geringe Kapitalbindung und kontinuierliche Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit
- weitgehende Veredelung
- Warenzeichenprofilierung
- Bearbeitung mehrerer verschiedener Markt- und Kundensegmente, um hierdurch die Empfindlichkeit gegenüber Schwankungen in der Nachfrage zu reduzieren
- Benchmarking zwischen sowohl internen als auch externen Einheiten
- Integration erworbener Einheiten nach dem Dreistufenmodell „Analysenphase – Verbesserungsphase – Wachstumsphase“.

Die Unternehmenskultur

ist zusätzlich zu verstärken durch

- Schulung und Entwicklung von Organisation und Mitarbeitern
- Behalten vorhandener und zugleich Anziehung neuer Schlüsselmitarbeiter
- Teilhaberschaft im eigenen Konzern.

Der Kundennutzen

ist zusätzlich zu verstärken durch

- ein breites Produktsortiment, das für jeden einzelnen Kunden die optimale Lösung ermöglicht
- besten Service und Kundensupport
- hohe Qualität
- wettbewerbsfähige Preise.

Umwelt aus der Gesamtsicht

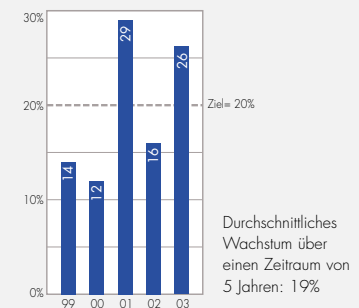
soll wegweisend sein für die Produktentwicklung, von der Werkstoffwahl bis hin zu Produktion, Funktion und schließlich Recycling.

Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

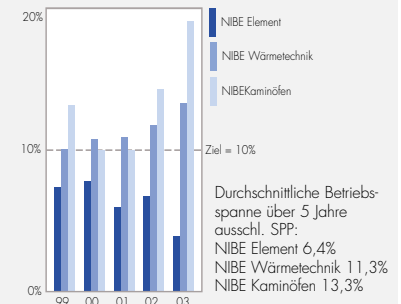
müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowohl in Bezug auf die internen Relationen als auch die externen Beziehungen zu Aktionären, Kunden, Zulieferern, Behörden und der Gesellschaft.

Zielerfüllung

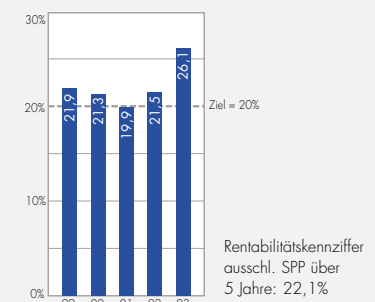
Wachstum



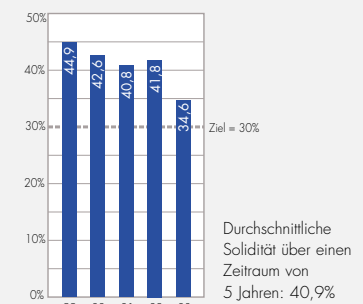
Betriebsspanne ausschl. SPP



Rentabilitätskennziffer ausschl. SPP



Solidität





Unsere acht Erfolgsfaktoren

Im Laufe der Jahre haben acht Grundleitbilder sukzessive unsere Tätigkeit geprägt. Hierin liegt die Kraft für fortgesetzte Expansion unter Beibehaltung der Rentabilität. Diese Grundleitbilder stellen den „Kitt“ dar, der den NIBE-Konzern und all seine Mitarbeiter zusammenhält.

Bei Neuanstellungen oder Erwerb von Unternehmen darf nie ein Zweifel darüber bestehen, nach welchen Grundsätzen wir unsere Tätigkeit betreiben und welches Milieu ein neuer Mitarbeiter betritt.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Grundleitbilder in Verbindung mit unseren Zielen und Strategien sowie der historischen Umsatz- und Ergebnisentwicklung das notwendige langfristige Vertrauen in den NIBE-Konzern und seine Zukunft zusätzlich festigt.

1

Priorität auf Wirtschaftlichkeit

Das Rentabilitätsziel, auf das die Mitarbeiter hinarbeiten, liegt in der Erreichung einer durchschnittlichen Betriebsspanne von 10 Prozent über einen Konjunkturzyklus innerhalb des Sektors, auf dem man tätig ist.

Die beiden ursprünglichen Unternehmen des NIBE-Konzerns, Backer BHV AB und NIBE AB haben noch nie ein Jahr mit operativem Defizit auf ihren jeweiligen Tätigkeitsbereichen ausgewiesen. Dies zeigt, dass auch unter schwierigen Marktverhältnissen Erträge erwirtschaftet werden können und hohe Rentabilität nicht so sehr mit einer speziellen Branche in Verbindung steht sondern eher mit den Mitarbeitern des Unternehmens und ihrem Gewinnerinstinkt.

Zudem sind wir davon überzeugt, dass hohe Rentabilität der wichtigste Faktor in Bezug auf Wohlbefinden und Sicherheit der Belegschaft darstellt und ein solides Unternehmen auch eine Anziehungskraft auf neue, tüchtige Mitarbeiter ausübt.

Des weiteren scheint hohe Rentabilität die wichtigste Voraussetzung für die Bewältigung von kontinuierlichem und hohem Wachstum zu sein.

2

Hohe Produktivität

Die Unabhängigkeit und Expansion des NIBE-Konzerns wurde zu einem Großteil durch hohe Produktivität auf Grundlage einfacher Organisationsstrukturen, rationeller Produktionseinrichtungen, effizienter Nutzung der Zeit sowie weitgehender Motivierung der Mitarbeiter durch bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme geschaffen.

Wir sind davon überzeugt, dass bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme ein wichtiger Faktor für den Erfolg einer industriellen Tätigkeit sind. Mitarbeiter, die höhere Leistung erbringen, sind natürlich durch verbesserte Verdienstmöglichkeiten zu motivieren, was wiederum zu weiteren Verbesserungen anspornt.

Die neuen administrativen Rationalisierungswerkzeuge, die durch die IT-Entwicklung verfügbar wurden, passen gut in unser Konzept, was beispielsweise Konstruktionshilfsmittel, Einkauf, Produktionssteuerung, Auftragsbearbeitung und Marketing betrifft.

Führungsphilosophie

3

Eigene Produktentwicklung

Der NIBE-Konzern investiert laufend bedeutende Ressourcen in eigene Produktentwicklung. Hierdurch wird sichergestellt, dass die sich rasch verändernden Anforderungen seitens des Marktes berücksichtigt und bearbeitet werden können und dass in einer frühen Phase in jeder Marktsituation die besten Lösungen angeboten werden können.

Eine marktführende Produktentwicklung ist entscheidend, um sowohl neue Märkte betreten zu können als auch Marktanteile hinzuzugewinnen. Sie ist aber auch wichtig, wenn es darum geht, die Konkurrenz sachlich zu beurteilen.

Eine erstklassige Produktentwicklung stärkt auch das Image der Gesellschaft und ist ein bedeutendes Signalsystem für sowohl Konkurrenten als auch potentielle Erwerbskandidaten.

4

Qualität und Umwelt im Fokus

Alle größeren Fertigungseinheiten innerhalb des NIBE-Konzerns besitzen das Qualitätszertifikat nach ISO 9001, was eigentlich nur eine Formalisierung des Qualitätsdenkens darstellt, das bereits seit Gründung der jeweiligen Betriebe maßgebend ist.

Qualität kann nie durch einmalige Anstrengungen oder durch Anbringen eines Zertifikats am Schwarzen Brett geschaffen werden. Qualität entsteht täglich, indem sich alle Mitarbeiter unverdrossen dafür einsetzen, Dinge stets besser zu machen, stets hellhörig zu sein gegenüber Gesichtspunkten zu weiteren Verbesserungen.

Hinzu kommt Umweltbewusstsein als eine immer wichtigere Ergänzung zur direkten Produktqualität.

Die Arbeit an der Umweltzertifizierung unserer Produktionseinheiten läuft auf Hochtouren. Eine Reihe von Betrieben besitzt bereits das Zertifikat nach ISO 14001.

5

Engagement des Personals und Entwicklungsmöglichkeiten

Die Konzernbetriebe sind für ihren guten Mannschaftsgeist bekannt. Man arbeitet mit einfachen Organisationen, räumt den Mitarbeitern hohe Freiheit unter ebenso hoher

Verantwortung ein und ermöglicht es jungen Menschen, verantwortungsvolle Stellen zu beziehen. Personen in Chefposition dürfen nie ausschließlich mit Führungsaufgaben betraut werden, sondern müssen auch operativ ausgerichtet sein, um ihr Tätigkeitsfeld auch im Detail zu verstehen und die festen Lohn- und Gehaltskosten zu minimieren. Um Know-how und Flexibilität beibehalten zu können, wird eine geringe Personalfuktuation angestrebt, was wiederum eine Voraussetzung für hohe und gleichmäßige Qualität darstellt.

Gerade die Betreuung und Entwicklung der Mitarbeiter ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, wo doch ständig so viele neue Mitarbeiter hinzukommen – sowohl durch Neueinstellungen als auch Unternehmenserwerbe.

6

Konzentration auf drei Kerntätigkeiten

Unsere Tätigkeit ist auf Wärmeprodukte ausgerichtet – seit 1949 auf elektrische Elemente, seit 1952 zudem auf Wärmetechnik und seit 1965 auch auf Kaminöfen. Somit konnten wir uns kontinuierlich auf das konzentrieren, was innerhalb der bereits existierenden Tätigkeitsbereiche stets verbessert werden kann und muss. Zugleich wurde das Risikoniveau auf einem angemessenen Level gehalten.

Neben den offensichtlichen Vorteilen, die mit dieser Philosophie für die vorhandenen Tätigkeiten verbunden ist, stellt sie auch beim Erwerb von Unternehmen auf einem unserer drei Kernbereiche ein außerordentlich wertvolles Analyseninstrument dar. Bereits bei der Auswertung eines Unternehmens erhalten wir durch einen Vergleich der Schlüsselzahlen des geplanten Projektes mit unseren eigenen eine klare Vorstellung davon, welche Verbesserungen vorgenommen werden können und müssen, sobald der Erwerb abgeschlossen ist. Dies wird auch der jeweiligen Geschäftsleitung vor einem Erwerb zur Kenntnis gebracht, um das Verständnis hierfür sicherzustellen und die Durchführung nach Abschluss des Erwerbes zu erleichtern.

Da die Absicht besteht, auch weiterhin in raschem Takt Unternehmenserwerbe zu tätigen, vermutlich vorwiegend außerhalb Schwedens, wird dieses Analyseninstrument künftig noch größere Bedeutung haben.

7

Erst führend auf dem Heimatmarkt – danach Auslandsinvestitionen

Diese Philosophie gründet sich vor allem auf drei grundlegende Erfahrungen. Um im Ausland Vertrauen zu gewinnen, ist eine starke Stellung auf dem Heimatmarkt notwendig.

Des Weiteren sind Auslandsinvestitionen kostspielig und zeitraubend, weshalb eine stabile Ergebniserzielung auf dem Heimatmarkt erforderlich ist, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Schließlich muss die Lieferkapazität zu den Auslandsmärkten gesichert sein, wenn die Aufträge eingehen. Der gleichzeitige Aufbau von Heimatmarkt und Auslandsmärkten führt nicht selten dazu, dass den naheliegenden Kunden, d. h. dem Heimatmarkt, eine bevorzugte Behandlung zuteil wird.

Die drei Geschäftsbereiche der NIBE AB beziehen heute auf ihren jeweiligen Heimatmärkten eine marktführende Position. Deshalb werden sich sowohl das fortgesetzte organische Wachstum als auch künftige Erwerbe auf andere europäische Länder konzentrieren.

Bei unseren Auslandsinvestitionen gehen wir von der einfachen, handfesten Regel („Ringe auf dem Wasser“) aus, nämlich zunächst in unsere skandinavischen Nachbarländer zu expandieren. Dann steht das übrige Europa auf dem Programm und allmählich auch andere Kontinente.

8

Langfristige, klar definierte Eigentümerstruktur

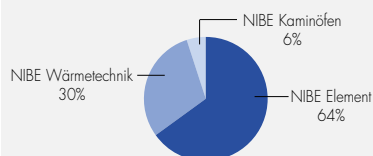
Die Beständigkeit der Eigentümerstruktur stellt einen wichtigen Faktor für die Erfolge des NIBE-Konzerns dar. Hierdurch konnte man sich stets mit aller Kraft auf die Entwicklung der eigentlichen Tätigkeit konzentrieren.

Durch den Börsengang wurde der Gesellschaft das notwendige Kapital für fortgesetzte Expansion zugeführt unter gleichzeitiger Verbreiterung der Eigentümerbasis.

Zugleich wurde großer Wert darauf gelegt, den Börsengang auf solche Weise zu gestalten, dass auch weiterhin unsere Unabhängigkeit gewährleistet ist. Es hat sich bei einer Reihe von Erwerbssituationen als notwendig erwiesen, auf die selbständige Stellung und industrielle Langfristigkeit des NIBE-Konzerns verweisen zu können.

Personal

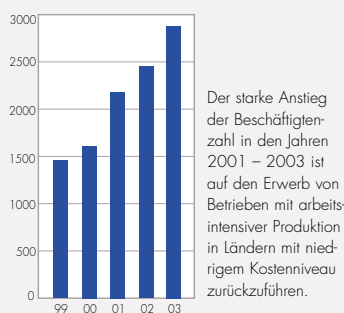
Mitarbeiter je Geschäftsbereich



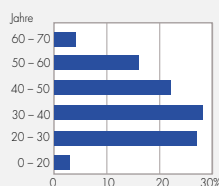
Schlüsselzahlen

	2003	2002	2001
Mittlere Beschäftigtenzahl	2.881	2.444	2.183
Angestellte	% 24	24	25
Produktionspersonal	% 76	76	75
Männer	% 69	69	72
Frauen	% 31	31	28
Durchschnittsalter	Jahre 39	39	40
Durchschnittliche Anstellungsdauer	Jahre 8	8,5	9
Personalsatz	% 4,5	7,3	10
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulbildung	304	216	113
Anteil Mitarbeiter in Schweden	% 38	42	45
Anteil Beschäftigte außerhalb Schwedens	% 62	58	55

Mittl. Beschäftigtenzahl



Altersstruktur der Belegschaft



Unsere Bestrebung ist, NIBE zu einem attraktiven Arbeitsplatz zu machen, voller Möglichkeiten für sowohl diejenigen, die eine neue Arbeit suchen als auch die bereits angestellten Mitarbeiter.

NIBEs Wertvorstellungen, nämlich gesunde Vernunft und Einfachheit in Verbindung mit Freiheit unter Verantwortung sowie leistungsbezogene Vergütungen in Form eines flexiblen Lohn- und Gehaltsystems haben sich als wichtige Faktoren bei der Anwerbung tüchtiger Mitarbeiter erwiesen und die umfangreichen Personaleinstellungen der letzten Jahre erleichtert.

Unternehmen mit Möglichkeiten

In einem anregenden Milieu engagiert und zielbewusst zu arbeiten, wird allgemein als positiv empfunden. Dies zeigt sich in der fortgesetzt niedrigen Zahl an Krankschreibungen von 6,6% (6,7%), was wesentlich unter dem Durchschnitt liegt. Auch die Personalfuktuation beträgt nur 4,5% (7,3%). Dies hängt sicherlich mit einem unkomplizierten Umgang zwischen Vorgesetzten und Untergebenen zusammen und einer seit langer Zeit natürlichen Bemühung um verschiedene Freizeitaktivitäten, wobei die unterschiedlichsten Personalkategorien auf natürliche Weise miteinander verkehren. Dies erzeugt Zusammengehörigkeit, man zieht am selben Strang und obendrein hält man sich fit.

Unsere intensive Expansion eröffnet den Mitarbeitern zudem Möglichkeiten zu interner Karriere. Da in unserem Unternehmen operative und detailkundige Führung groß geschrieben wird, kommen viele unserer Führungskräfte aus den eigenen Reihen.

NIBE international

Im Zuge der Expansion im Ausland ist NIBE in zunehmendem Maße zu einem internationalen Arbeitgeber geworden. Das Unternehmen beschäftigt derzeit 3 000 Mitarbeiter in zwölf Ländern. Nach wie vor sind die meisten Mitarbeiter des Konzerns in Schweden tätig. Ihre Zahl hat sich auch 2003 erhöht. Über die vergangenen drei Jahre gerechnet ging jedoch der Anteil der in Schweden angestellten Personen auf 38% zurück. An zweiter Stelle liegt Polen mit 24% der Beschäftigten.

Ausbildung für die Zukunft

Ein übergreifendes Ziel jeglicher Ausbildung innerhalb des Konzerns liegt darin, sich

Kenntnisse und Attitüden anzueignen, um für die Aufgaben der Zukunft gut gerüstet zu sein. Ausbildung ist kein Selbstzweck, sondern vielmehr eine direkte Antwort auf klar definierte und relevante Bedürfnisse. Wir streben nach einer einfachen und betriebsnahen Ausbildung, die rasch und ohne hohen Aufwand zum Ziel führt.

IT, Projektleitung, Sprachen und Logistik sind Beispiele für vorgezogene Ausbildungsbe-reiche. Schulungen auf Fachgebieten werden laufend durchgeführt. Ein weiterer wichtiger Ausbildungsteil unserer Einführungsprogramme zielt darauf ab, dass neue Mitarbeiter NIBEs Unternehmenskultur kennenlernen und Produktausbildung auf verschiedenen Ebenen erhalten, die im Bezug zu den künftigen Arbeitsaufgaben stehen.

Durch Nutzung interner Instruktoren lassen sich bedeutungsvolle NIBE-spezifische Kenntnisse auf aktive und systematische Weise innerhalb der Organisation verbreiten. Zahlreiche Mitarbeiter erhalten dadurch die Chance, ihre eigenen Berufskennntnisse zu entwickeln, indem sie andere unterrichten. NIBE beauftragt zudem externe Ausbildungsorganisationen und deren Experten, was Kenntnisse und Betrachtungsweisen auf natürliche Art erweitert.

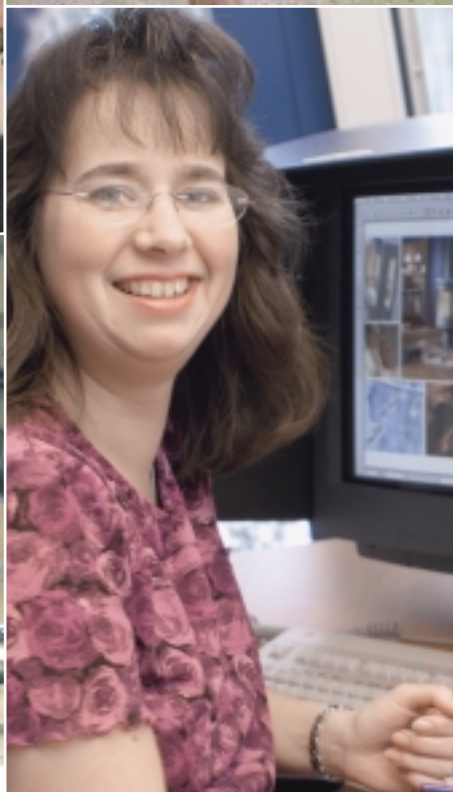
Um die Integration der erworbenen außerschwedischen Einheiten zu erleichtern, hat Englischunterricht hohe Priorität in den Unternehmen, in denen diese Sprache früher nicht so gewöhnlich war.

Mitarbeiter der Zukunft

Die Kombination zwischen einem Kern erfahrener und effizient arbeitender Mitarbeiter mit langer Anstellungszeit und jungen, motivierten und gut ausgebildeten Leuten halten wir für eine erfolgreiche Personalstrategie. Unsere starke Expansion ermöglicht uns auf natürliche Weise eine laufende Verstärkung des Unternehmens durch neue Mitarbeiter.

Ein wichtiger Teil der langfristigen Anwerbung sind die umfangreichen Kontakte, die wir mit Hochschulen und Universitäten pflegen, beispielsweise in Verbindung mit Examensarbeiten, Praktikumsperioden und Arbeitsmarkttagen. Im Laufe der letzten zwei Jahre wurden nahezu 200 Personen mit Hochschul- oder Universitätsabschluss eingestellt.

Des weiteren betreiben wir intensive Zusammenarbeit mit örtlichen Schulen, um Schülern jeden Alters einen frühen Einblick in die moderne Fertigungsindustrie zu gewähren.





Qualität

Kundenfokus und ständige Verbesserungen

Wir gehen von dem Grundsatz aus, dass unsere Produkte und Dienstleistungen von so hoher Qualität sein müssen, dass sie ein starkes Kaufmotiv darstellen. Um den Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können, muss sich unsere Qualitätspolitik wie ein roter Faden durch die Tätigkeit ziehen, und die Mitarbeiter der verschiedenen Tätigkeitsbereiche müssen sich persönlich engagieren. Die Qualitätspolitik stellt zudem die Grundlage für Qualitätsziele, Verbesserungsarbeit und Kundenzufriedenheit dar.

Um dieses Ziel zu erreichen, führen wir laufende Schulung des Personals auf den einzelnen Arbeitsbereichen wie etwa Produktkenntnis und Qualitätstechnik durch.

Auch das Produktionsmilieu und die Produktionsausrüstung werden kontinuierlich entwickelt und verbessert.

Qualitätsverbesserung ist ein Schlüsselbegriff. Die Arbeit wird u.a. in Qualitätsgruppen und Projektgruppen vorangetrieben. Meßbare Qualitätsziele wurden aufgestellt und werden regelmäßig überprüft. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten vergleichen wir uns auch mit der Umwelt, um auf unseren drei Branchengebieten eine Führungsstellung zu beziehen.

Trotz hoher Produktqualität wird ständig Verbesserungsarbeit geleistet, die sich zudem auf Bereiche wie Lieferzeiten, Liefersicherheit, Produktentwicklung und Kundenservice konzentriert, um die Tätigkeit in Richtung hoher Gesamtqualität zu entwickeln. Wir sind nämlich davon überzeugt, dass die Fähigkeit, Gesamtqualität bieten zu können, das entscheidende Kriterium für eine fortgesetzt positive Entwicklung in einer sich ständig verschärfenden Wettbewerbssituation darstellen wird.

Qualitätssicherung

Die Produkte und Dienstleistungen des Konzerns müssen unbedingt den spezifizierten und vorausgesetzten Anforderungen der Kunden entsprechen. Die Qualitätsarbeit wird im Rahmen integrierter Managementsysteme mit interner und externer Prüfung und Revision durchgeführt.

Die größeren Produktionseinheiten des Konzerns verfügen über eingearbeitete Qualitätssicherungssysteme und besitzen schon heute das Zertifikat nach ISO 9001:2000. Zielstellung ist die Zertifizierung sämtlicher Tätigkeitsbereiche des Konzerns nach ISO 9001.

Das Qualitätsmanagementsystem dient als Werkzeug für die Steuerung der Tätigkeit hin zu den gesteckten Zielen. Die Leitung der Qualitätsarbeit und die Verbesserungsarbeit werden mehr und mehr auf den Kunden ausgerichtet, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, wenn auch zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen infolge ihres Charakters gewisse Unterschiede herrschen.

Die NIBE Element ist als Zulieferer in hohem Maße davon abhängig, dass die Produkte sowohl hohe als auch gleichmäßige Qualität besitzen, da dies einen sehr wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellt. Deshalb werden sämtliche Produkte vor der Lieferung getestet.

Äußerst hohe Qualitätsanforderungen werden an die Produkte der NIBE Wärmetechnik gestellt, insbesondere in Bezug auf hochtechnologische Funktionen und Bauteile, die stets eine für den Endkunden zufriedenstellende Funktion aufweisen müssen. Nach den einzelnen Produktionsschritten werden die Produkte kontinuierlichen Prüfungen unterzogen. Hinzu kommt eine umfangreiche Endkontrolle der Produkte vor der Auslieferung.

Der Qualitätsbegriff der NIBE Kaminöfen umfasst Funktion und Leistung, aber auch die enthaltenen Bauteile müssen unbedingt von höchster Qualität sein. Wichtig ist auch beste Verarbeitung des Endproduktes.

Umwelt

Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung

Eine Reihe von Tätigkeiten innerhalb des NIBE-Konzerns sind zertifiziert nach ISO 14001, während sich die übrigen an die Prinzipien des Umweltmanagements halten.

Die Umweltarbeit erfolgt auf übergreifender Ebene unter dem Motto „Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung“, wobei fünf Hauptbereiche im Mittelpunkt stehen:

- weniger Emissionen
- geringere Abfallmengen
- erhöhte Energieausnutzung
- weniger umweltbelastende Chemikalien
- effizientere Nutzung der natürlichen Ressourcen

Durch Ausbildung und offene Information werden die Mitarbeiter motiviert, zu ständigen Verbesserungen beizutragen, damit die Umweltbelastungen reduziert und die Voraussetzungen für eine langfristig nachhaltige Umwelt geschaffen werden.

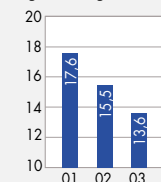
Um die Ergebnisse der Umwelttätigkeit prüfen und Trends erkennen zu können, wurden im gesamten Konzern Schlüsselzahlen in Bezug auf 100 kg produziertes Erzeugnis eingeführt.

Bei der Auswertung der Schlüsselzahlen konnten bereits klare positive und messbare Auswirkungen in Form geringerer Abfallmengen, effizienterer Rohstoffnutzung und Reduzierung der Emission in Luft und Wasser festgestellt werden.

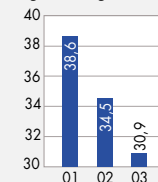
Neben der Prüfung der Umweltauswirkungen, die sich in messbare Zahlen umsetzen lassen, wird auch bei Neuentwicklung und Prozessveränderungen stets Rücksicht auf die Umwelt genommen. Was neue Produkte betrifft, werden auch künftige Möglichkeiten zu einem Recycling berücksichtigt.

Es sind mehrere Projekte im Gang, um technische Alternativen aus ökologischer Sicht zu finden und zu verwirklichen, die besser sind als die heutigen Fertigungsmethoden. Dieser Tätigkeit wird hohe Priorität zuerkannt, fordert jedoch genaue Tests, da die Lebensdauer und Zuverlässigkeit der Produkte nicht beeinträchtigt werden dürfen.

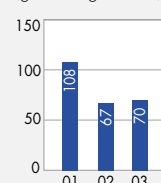
Abfallmenge
(kg/100 kg Produkt)



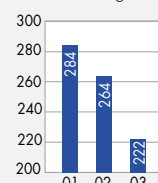
Kohlendioxidemissionen
(kg/100 kg Produkt)



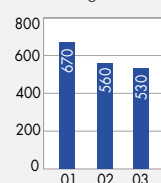
Lösungsmittlemissionen
(g/100 kg Produkt)



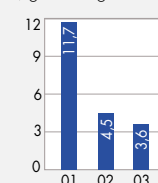
Energieverbrauch
(kWh/100 kg Produkt)



Wasserverbrauch
(l/100 kg Produkt)



Verbrauchte Chemikalien
(kg/100 kg Produkt)



Während des Geschäftsjahres führten unter anderem folgende Umweltmaßnahmen zu einem positiven Trend:

- Installation von Wärmepumpen, d. h. unabhängiger von Öl.
- Neue Steuersysteme für Wärme und Ventilation, die Energieeinsparung mit sich bringen.
- Installation von Wärmetauschern an Maschinen, bei denen Kühlwasser zur Wärme- und Wasserrückgewinnung verwendet wird.
- Frequenzsteuerung von Kompressoren zur Reduzierung des Energieverbrauchs.
- Vakuumverdampfer zwecks Reduzierung der Menge an Sondermüll und Chemikalien.
- Neue Blechverarbeitungsmaschinen für höhere Werkstoffausnutzung.

Historik



Die Geschäftstätigkeit

NIBE Element

NIBE Wärmetechnik

NIBE Kaminöfen

Contura

NIBE Element

Die NIBE Element bezieht in Nordeuropa eine marktführende Stellung und zählt europaweit zu den führenden Herstellern von Bauteilen und Systemen für elektrische Erhitzung. Das Geschäftskonzept der NIBE Element ist die Vermarktung von Komponenten und Systemen für elektrische Heizgeräte für Hersteller und Anwender von Heizungsprodukten. Der Markt lässt sich in zwei Hauptgruppen aufgliedern, OEM (Original Equipment Manufacturing), wobei das Element als Bauteil im Produkt des Kunden verwendet wird, und Industrie, wobei der Kunde das Element in erster Linie in seinem eigenen Fertigungsprozess verwendet.

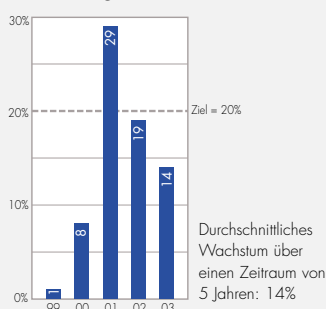
Das Sortiment umfasst eine Reihe von Technologien für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen:

- Rohrelemente
- Aluminiumelemente
- Folienelemente
- Dickfolienelemente
- PTC-Elemente
- Hochleistungselemente
- Wärmekabel
- Keramische Elemente

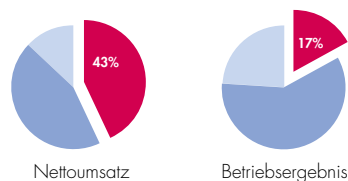
Ziel der NIBE Element ist ein Wachstum von mind. 20% im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die Strategie zielt darauf ab, einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene zu sein. Deshalb ist eine sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte in Europa durch geeignete Erwerbe vorgesehen. Auf den Heimatmärkten hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes Sortiment anzubieten. Außerhalb des Heimatmarktes bedeutet dies eine primäre Ausrichtung auf mittlere und große Serien. Sonderprodukte werden auf globaler Ebene vermarktet.

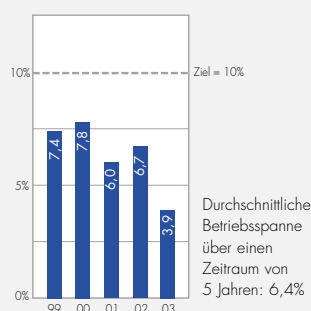
Zielerfüllung Wachstum



Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2003



Zielerfüllung Betriebsspanne



Geschäftsjahr 2003

Die Marktentwicklung auf unseren Heimatmärkten hat auch 2003 stagnierende Tendenz gezeigt. Die Hauptursachen hierfür sind in einer allgemein schwachen Industriekonjunktur zu suchen sowie den Strukturveränderungen auf gewissen Kundensegmenten. Die NIBE Element konnte durch eine Reihe von Erwerben ein Wachstum von 13,5% verzeichnen.

Es wurden mehrere entsprechende Maßnahmen ergriffen, um der Marktentwicklung zu begegnen und die Kosten des Geschäftsbereiches zu reduzieren. Unter anderem wurde die Produktionseinheit für Folienelemente von Frankreich nach Polen verlagert. Auch die übrigen Einheiten haben arbeitsintensive Produktion in Länder mit niedrigeren Arbeitskraftkosten verlegt. Um die Voraussetzungen für fortgesetzte Umstrukturierungen zu schaffen, wurde die Produktionseinheit in Polen erweitert. Dies ist nun unsere größte Produktionseinheit in Bezug auf die Zahl der Beschäftigten.

Parallel zu den Umstrukturierungen ging die Rationalisierungsarbeit in den übrigen Einheiten weiter. Dennoch haben Überkapazität, Preisdruck und Strukturwandlungskosten insgesamt gesehen die Betriebsspanne um 2,8% zurückgehen lassen.

Zu Beginn des Jahres wurde die dänische Firma Danotherm einverleibt. Das Unternehmen bezieht auf dem Bereich Belastungswiderstände mit mehreren Anwendungen innerhalb der Kraftelektronik europaweit eine Führungsstellung.

Im März wurde der spanische Rohrelementhersteller Facsa dem Konzern zugeführt. Durch den Erwerb von Facsa konnten wir zusammen mit den Einheiten in Italien eine Plattform für unsere Niederlassung als eines der führenden Unternehmen in Südeuropa auf dem Bereich von Komponenten für elektrische Erhitzung schaffen.

Im März folgte dann die Übernahme der holländischen Industriegesellschaft Sinus-Bobé. Das Unternehmen besitzt eine starke Marktstellung in Bezug auf elektrische Erhitzung innerhalb der Prozess- und Ölindustrie. Der Betrieb wurde umstrukturiert und unserer dänischen Einheit JEVI einverleibt.

Ausblick auf das Jahr 2004

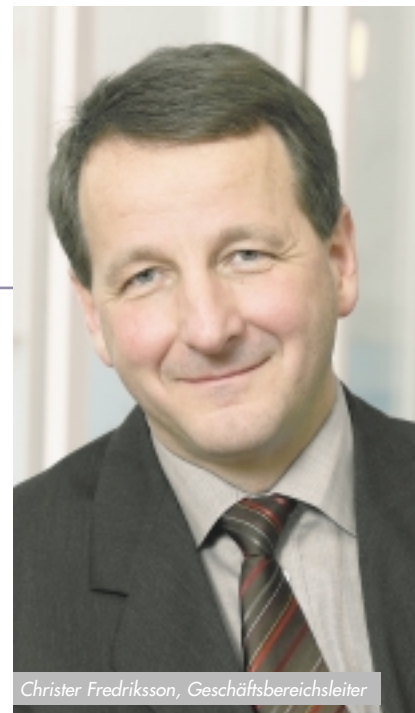
Wir gehen davon aus, dass der Markt 2004 stabil sein wird, was sich auch zu Beginn des Jahres bestätigt hat.

Die Preiskonkurrenz auf dem Mengensektor für Kleingeräte, Weißwaren und Fahrzeuge dürfte anhalten. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird dies dazu führen, dass eine Reihe von Konkurrenten gewisse Marktsegmente aus Rentabilitätsgründen abgeben müssen.

Die Einkaufspreise waren zu Beginn des Jahres relativ stabil. Die fortgesetzte Entwicklung ist jedoch schwer zu beurteilen. Es sind intensive Bemühungen im Gange, die Werkstoffkosten zu senken und die Produktion effizienter zu gestalten, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zusätzlich zu stärken. Die Verlagerung von Produktion in unsere Fabriken in Ländern mit niedrigeren Lohnkosten wird auch in diesem Jahr unvermindert fortgesetzt.

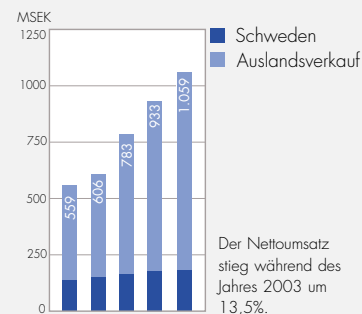
Kurz vor dem Jahreswechsel wurde ein Vertrag über den Erwerb des englischen Rohrelementunternehmens Shel unterzeichnet. Die Übernahme ist für das erste Halbjahr geplant, nachdem gewisse Bedingungen erfüllt worden sind. Shel verzeichnet einen Jahresumsatz von etwa 50 MSEK und betreibt Produktionsanlagen in England und China. Der Zweck des Erwerbs liegt einerseits in der Schaffung einer Plattform auf dem wichtigen englischen Markt und andererseits im Zugang zu Markt und Produktion in China. Die chinesische Produktion wird uns auch die Möglichkeit eröffnen, westeuropäische Unternehmen, die vor allem in China produzieren sowie andere Kunden in Asien zu beliefern.

Die im Laufe des Jahres 2003 durchgeführten und die für 2004 geplanten Struktur- und Rationalisierungsmaßnahmen dürften zu einer positiven Entwicklung in diesem Jahr beitragen.

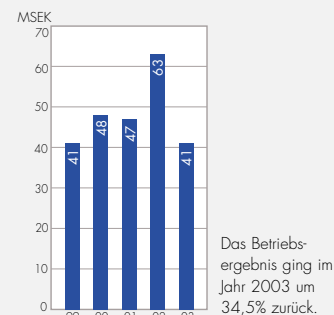


Christer Fredriksson, Geschäftsbereichsleiter

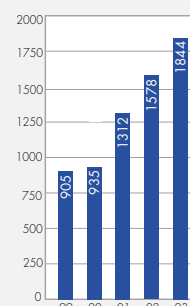
Nettoumsatz



Betriebsergebnis

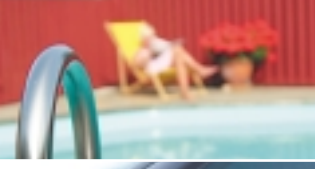
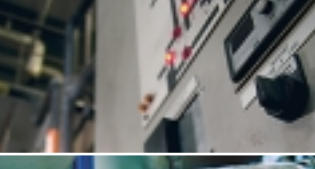


Mittl. Beschäftigtenzahl





Brancheneinteilung mit Beispielen für Anwendungen und (Technologien)

	Kleingeräte Bügeleisen (Rohrelemente)
	Weißwaren Verbraucher Öfen (Heizschlange)
	Professionelle Ausrüstung Kaffeeautomat (Vakuumgelötetes Rohrelement)
	Komfort – Luft Saunaöfen (Rohrelemente Aluminium)
	Komfort – Wasser Wärmepumpe (Rohrelemente)
	Fahrzeuge Rückspiegel (Folienelemente)
	Prozess/Projekt Prozesserwärmung (Rohrelemente)
	Wartung/Ersatzteile Formguss Bandelement)
	Spezial Belastungswiderstände Aluminiumelemente)

Der Markt

Der Markt für Bauteile und Systeme zur elektrischen Erhitzung folgt im großen und ganzen der industriellen Entwicklung und somit der Entwicklung des BSP. Deshalb ist die Entwicklung auf den meisten unserer Heimatmärkte innerhalb der meisten Marktsegmente zum Stillstand gekommen, auch wenn Segmente vorhanden sind, die von diesem Trend stark abweichen.

Unser Ziel ist die sukzessive Steigerung der Anzahl Heimatmärkte durch Niederlassung örtlicher Betriebe mit Produktion kleinerer Serien und örtlichem technischen Support. Die im Geschäftsjahr getätigten Erwerbe haben zu einer Ergänzung der Heimatmärkte durch England, Holland, Spanien und China geführt.

Auf gewissen Hauptmärkten, auf denen wir z.B. aus Kostengründen keine eigene Produktion betreiben, haben wir statt dessen eigene Verkaufsbüros eingerichtet. Gegenwärtig haben wir Verkaufsbüros in den USA, Deutschland und Frankreich.

In mehreren Kundensegmenten wurde die Strukturumwandlung im Laufe des Jahres intensiviert. Die Entwicklung dieser Umstrukturierungen hängt ganz von der jeweiligen Branche ab. In den wettbewerbsintensiven Segmenten für Kleingeräte und Weißwaren ist eine Tendenz erkennbar, Produktionsbetriebe nach China zu verlegen oder fertige Produkte zu beziehen, die von chinesischen Lieferanten entwickelt und produziert worden sind. Diese Entwicklung bedeutet erhöhten Konkurrenzdruck in Europa, sowohl was Mengen als auch Preise betrifft. Bei Weißwaren, z.B. Waschmaschinen und Elektroherden ist diese Entwicklung nicht so stark ausgeprägt. Der Haupttrend in diesen Segmenten liegt in der Spezialisierung der europäischen Fertigungseinheiten und parallel laufenden Erweiterung der Kapazität in Osteuropa. Wir glauben, dass wir mit unseren Einheiten in Polen, Tschechien und China gut gerüstet sind, um diesen Entwicklungstrends zu begegnen.

Ausrüstungen für professionelle Anwendung unterliegen einem anderen Entwicklungstrend als Haushaltsgeräte. Der Trend bei den meisten dieser Kunden zeugt von fortgesetzter Produktion in den vorhandenen Produktionsbetrieben und ein zunehmendes Interesse für den Bezug kompletter Systeme von Zulieferern. Wir begegnen diesem Entwicklungstrend mit einem breiteren Produktprogramm und zusätzlichen Ressourcen für die Entwicklung und Herstellung kompletter Systeme.

Entwicklung der Branche

Die Branche steht seit mehreren Jahren unter intensivem Preisdruck und leidet an rückläufigen Gewinnspannen. Dies hat im Laufe des letzten Jahres eine Reihe von Konkurrenten zur Aufgabe gewisser Produktsegmente gezwungen. Nach unserer Beurteilung wird diese Entwicklung langfristig zu einer Stabilisierung der Preislage führen.

Die Branche erfährt eine sukzessive Entwicklung in Richtung größerer Unternehmensgruppen. Historisch gesehen bestand die Branche aus kleinen und mittleren, örtlich verankerten Familienbetrieben. Beim Generationswechsel erfolgt heute jedoch oft eine Veräußerung des Unternehmens. Diese Entwicklung war in den letzten Jahren vorherrschend, da bei den meisten Firmen infolge der Wettbewerbssituation eine Verschlechterung der Rentabilität eingetreten ist. Eine weitere Verstärkung liegt in den Bestrebungen des Kunden nach einer geringeren Anzahl Zulieferern.

Mit uns haben mehrere Konkurrenten ihre Produktion in osteuropäische Länder mit niedrigeren Lohnkosten verlagert, nunmehr sogar nach China.

Unsere Strategie ist auf die Entwicklung der Branche zugeschnitten, was unsere Stellung und unsere Möglichkeiten zusätzlich begünstigen dürfte.

Produkte

Die Produkte der NIBE Element sind hauptsächlich Erzeugnisse und Systeme für elektrische Heizung.

NIBE Element

Rohrelemente – nach wie vor die vorherrschende Technologie – haben einen breiten Anwendungsbereich: Von Friteuseelementen in Massenfertigung bis hin zu Einzelanfertigung von Prozessheizungen für Offshoreanlagen für Ölgesellschaften. Die Grundtechnologie ist seit langer Zeit dieselbe, jedoch sind die Produkte in Bezug auf technische Leistung, Qualität und Produktionstechnologie sukzessive weiterentwickelt worden.

Folienelemente, bestehend aus einer geätzten Leiterplatte mit isolierender Laminatschicht sind eine Produktgruppe, die starkes Marktwachstum zeigt. Ein wichtiger Produktbereich für Folienelemente sind Elemente zur Erwärmung von Rückspiegeln und Wasserbetten. NIBE Element ist auf diesen Anwendungsgebieten weltweit führend. Hinzu kommen zahlreiche Spezialanwendungen auf anderen Bereichen, beispielsweise medizinische Ausrüstungen und Elektronik.

Im Zuge unserer Erwerbe wurde das Sortiment auch sukzessive durch Produkte für verschiedene Spezialanwendungen ergänzt. Unser Ziel ist es, zu einem kompletten Lieferanten von Bauteilen und Systemen für elektrische Erwärmung zu werden. Beispiele für Ergänzungen sind Hochleistungs- und Bandlelemente, die in erster Linie in der Kunststoffindustrie zur Anwendung kommen. Es gibt aber auch Beispiele für Technologien, die außerhalb des Bereiches für elektrisches Erhitzen zum Einsatz gebracht werden. Hierzu gehört das Vakuumlötvorgang, das nun bei der Herstellung von Wärmetauschern angewandt wird.

Entwicklungsprozess

Der Entwicklungsprozess bei NIBE Element lässt sich in vier Abschnitte einteilen.

Die Produktentwicklung zielt ab auf die Entwicklung neuer Elementtypen in Bezug auf weitere Funktionen wie etwa im Steuer- und Regelbereich. Die Produktentwicklung bezweckt aber auch eine Verbesserung der Eigenschaften der Elemente, z.B. Temperaturbereich oder Isolationseigenschaften. Während des Geschäftsjahres wurden zweifach isolierte Elemente mit temperaturbegrenzenden Eigenschaften entwickelt. Ein wichtiger Verwendungsbereich hierfür sind Handtuchtrockner.

Die Produktanpassung erfolgt hauptsächlich zusammen mit dem einzelnen Kunden, um zu Lösungen zu kommen, die den spezifischen Anforderungen des Kunden entsprechen. Dabei kann es sich auch um Lösungen handeln, bei denen wir auf Wunsch des Kunden eine höhere Systemverantwortung übernehmen. Ein Beispiel hierfür ist die im Geschäftsjahr entwickelte komplette Heizanlage zum Wachsen von Skiern auf Grundlage der Dickfilmtechnik.

Die Prozessentwicklung dient der Optimierung des Produktes hinsichtlich der Werkstoffwahl, der Qualität und der technischen Leistung. 2003 wurden umfangreiche Investitionen in die Verbesserung des Prozesses für Folienherstellung unternommen und zwar sowohl in Bezug auf Qualität als auch Technik.

Die produktionstechnische Entwicklung zielt auf die Entwicklung der Produktionsverfahren und –maschinen ab, die zu einer Erhöhung der Effizienz bei der Herstellung führen. Diese Entwicklung ging unter anderem mit Investitionen in Automaten zu rationellerem Löten und Schweißen von Rohrelementen für Wassererhitzer einher.

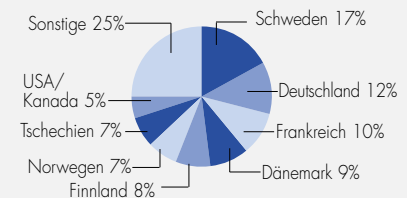
Produktion

Die Produktion verteilt sich auf achtzehn verschiedene Anlagen innerhalb Europas. Der Hauptgrund dafür, dass die Produktion in mehreren Ländern und Anlagen erfolgt, liegt darin, dass ein wesentlicher Teil der Wettbewerbsfähigkeit auf der Lieferung kleiner und mittelgroßer Serien mit der Forderung nach kurzen Lieferzeiten beruht. Für größere Serien und Einzelprodukte erfolgt indessen eine allmähliche Spezialisierung der jeweiligen Einheiten.

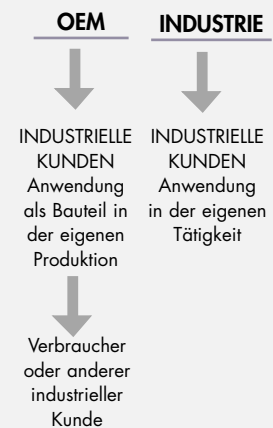
Im Laufe des Jahres wurde der französische Betrieb für Folienelemente abgebaut und nach Polen verlegt. Zudem wurde eine Reihe von Produktgruppen von übrigen westeuropäischen Einheiten in Fabriken mit niedrigeren Lohnkosten verlegt.

Die Folienelementherstellung in Schweden wurde erweitert, um den Warenfluss infolge von Mengensteigerungen im Griff zu haben und den Aufbau einer separaten Einheit für Spezialelemente zu ermöglichen.

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Branchenstrukturierung und Expansion durch Erwerbe
- + Koordinationsgewinne bei Einkauf und Produktion
- + Die Marktstellung auf den Heimatmärkten ermöglicht die Vermarktung eines erweiterten Produktprogramms.
- + Starke Warenzeichen
- + Rationelle und flexible Produktion
- + Zugang zu rationeller Produktion zu geringen Kosten
- + Marktstellung als einer der absolut führenden Hersteller Europas
- + Intensive Produktentwicklung
- Neue Technologien
- Erhöhte Konkurrenz
- Kostenentwicklung in Nordeuropa
- Niedrigpreissortiment
- Produktverantwortlichkeit und Serienfehler



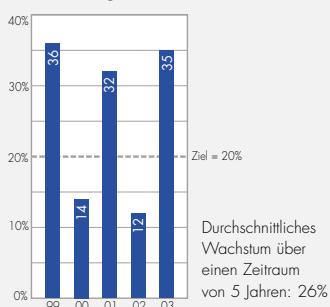
NIBE Wärmetechnik

Die NIBE Wärmetechnik ist Nordeuropas größter Hersteller von Wärmeprodukten für Einfamilienhäuser und Marktführer auf den Hauptgebieten Wassererhitzer und Wärmepumpen. Das Geschäftskonzept besteht in der Versorgung der Wohnungen mit Produkten für Komfort im Innenbereich und Erwärmung des Brauchwassers. Das Sortiment wurde nach und nach von einfacheren Produkten für Heizungszwecke bis hin zu komplexen Produkten für Erwärmung, Ventilation, Kühlung und Wärmerückgewinnung entwickelt. 2003 wurde das Sortiment mit Fernwärmeprodukten erweitert.

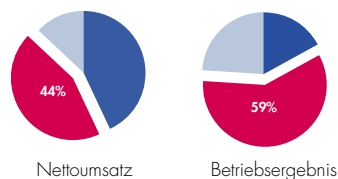
Das Sortiment umfasst sechs Produktbereiche

- Wärmepumpen
- Heizkessel für Einfamilienhäuser
- Fernwärmeprodukte
- Warmwasserbereiter mit direkter oder indirekter Erwärmung
- Durchlauferhitzer
- Lohnfertigung von korrosionsgeschützten Druckbehältern

Zielerfüllung Wachstum



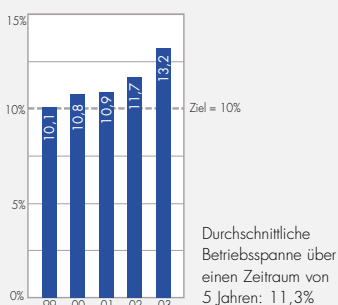
Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2003



Zielstellung ist ein Wachstum von mind. 20% im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die Strategie des Geschäftsbereichs zielt darauf ab, die marktführende Stellung in Nordeuropa weiter zu festigen und unsere Marktpositionen auf den übrigen europäischen Märkten zu entwickeln. Anhand von Unternehmenserwerben bzw. durch Niederlassung eigener Tochtergesellschaften oder Nutzung sonstiger etablierter Verkaufskanäle werden wir die Zahl der Heimatmärkte sukzessive erhöhen.

Zielerfüllung Betriebsspanne



Geschäftsjahr 2003

Der schwedische Markt für Wärmepumpen hat im Jahre 2003 einen Aufschwung gezeigt. Außerdem konnten wir unsere Marktanteile auf praktisch allen Produktbereichen erhöhen, was uns eine klare Führungsposition auf dem schwedischen Markt beschert. Auch der Absatz auf den außerschwedischen Märkten konnte verbessert werden.

Das Interesse der Verbraucher für energiesparende und umweltgerechte Heizprodukte ist nach wie vor groß und der Markt für Wärmepumpen hat in Schweden eine weitere Expansion erfahren. Sowohl zunehmender Neubau von Einfamilienhäusern als auch erhöhte Nachfrage auf dem Renovierungs- und Austauschmarkt haben zu dem kräftigen Marktzuwachs für Wärmepumpen beigetragen.

Der schwedische Markt für Wassererhitzer und Heizkessel für Einfamilienhäuser konnte in dem Geschäftsjahr einen Anstieg verzeichnen, wobei das Segment Heizkessel für Holzfeuerung den prozentuell größten Aufschwung verzeichnete.

Auf sämtlichen nordischen Märkten stieg die Nachfrage innerhalb des Wärmepumpenprogramms der NIBE Wärmetechnik und trug somit zur Umsatzsteigerung und Erhöhung der Marktanteile bei. In außernordischen Ländern liegen Polen, Deutschland, Irland und Tschechien auf den vorderen Rängen, was die Wachstumszahlen betrifft.

Der Erwerb des dänischen Herstellers METRO THERM A/S ist das wichtigste strategische Ereignis des Jahres 2003. Hierdurch konnten wir unsere Marktstellung in Europa auf diesem Hauptgebiet weiter festigen. Hinzu kommt eine Erweiterung des Produktsortiments durch Fernwärmeprodukte. Der Jahresumsatz der METRO THERM liegt bei 340 MSEK. Die Gesellschaft beschäftigt 250 Mitarbeiter in fünf Betrieben.

Kurz vor dem Jahreswechsel wurde der Bereich Fernwärme durch den Erwerb des Betriebs der dänischen Gesellschaft NETEK Odense A/S mit einem Jahresumsatz von ca. 13 MSEK verstärkt.

Die Tätigkeit in Polen zeigte eine positive Entwicklung mit eindeutigem Anstieg von Wachstum und Rentabilität.

Der umfangreiche Auftragseingang im Geschäftsjahr führte trotz relativ großer Lagerbestände im Frühjahr und einer kräftigen Erhöhung der Produktionskapazität leider zu Lieferverzug gewisser Produkte.

Ausblick auf das Jahr 2004

Auf dem schwedischen Heimatmarkt herrschte auch zu Beginn des Jahres 2004 gute Nachfrage. Die nach wie vor hohen Energiepreise führen zu erhöhtem Interesse an alternativen Heizungsprodukten für Wärmerückgewinnung. Wärmepumpen lassen sich als Produkte einstufen, die regenerative Energie nutzen und stellen einen Bereich dar, der sowohl auf nationaler als auch internationaler Ebene zunehmende Priorität erfährt.

So gesehen dürfte der schwedische Markt für sowohl Heizkessel für Einfamilienhäuser als auch Wassererhitzer im Jahr 2004 stabil bleiben.

Die Aussichten für unsere außerschwedischen Märkte sind unterschiedlich. Dennoch sehen wir große Möglichkeiten zu weiterer Expansion. Mit Hilfe einer gestärkten und gut getrimmten Organisation werden wir unsere Marktposition auf den bereits früher bevorzugten Märkten, d.h. neben den nordischen Märkten den Ländern Deutschland, Polen, Holland und Großbritannien festigen. Um unsere Wachstumsziele zu erreichen und in geringerem Ausmaß vom schwedischen Heimatmarkt abhängig zu sein, werden wir uns neuen europäischen Märkten zuwenden.

Die Integration der METRO THERM wird in diesem Jahr fortgesetzt mit dem Ziel, die Tätigkeit in Bezug auf Umsatz und Betriebsspanne zu entwickeln.

Mit Hinblick auf die Entwicklung des Vorjahres und die positiven Absatzziffern zu Beginn des Jahres 2004 blicken wir, was die Möglichkeiten zu weiterer Expansion sowohl innerhalb als auch außerhalb Schwedens unter Beibehaltung hoher Rentabilität betrifft, mit Zuversicht in die Zukunft.

Der Markt

Schweden

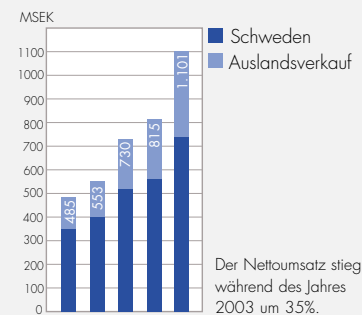
Der schwedische Markt stellt die Basis der Tätigkeit der NIBE Wärmetechnik dar. Er lässt sich in zwei Marktsegmente aufteilen, nämlich Neubau von Einfamilienhäusern bzw. Reparatur, Umbau und Erweiterung – ein Bereich der derzeit den Großteil des Umsatzes generiert.

Die gegenwärtig niedrigen Zinssätze begünstigen den Neubau von Einfamilienhäusern und die Bereitschaft zur Renovierung von Wohnungen. 2003 stieg der

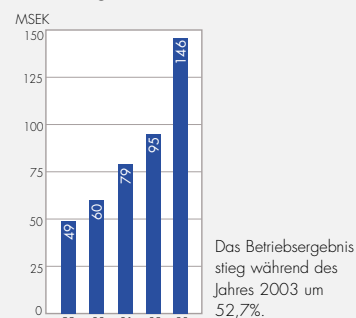


Kjell Ekermo, Geschäftsbereichsleiter

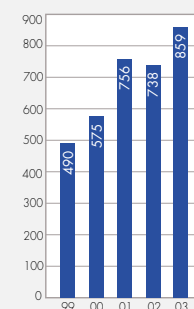
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittl. Beschäftigtenzahl





Neubau von Einfamilienhäusern in Schweden von ca. 8.000 auf etwa 9.000 Einheiten und wird vermutlich im Laufe des Jahres 2004 weiter zunehmen.

Die meisten neu errichteten Einfamilienhäuser werden mit Abluftwärmepumpen ausgestattet. Gleichzeitig sind auch viele ältere Wärmepumpen in schwedischen Einfamilienhäusern vorhanden, und der Bedarf an Austauschgeräten moderner und umweltgerechter Art nimmt stetig zu. Dieses Marktsegment wird heute von Erdwärmepumpen beherrscht.

Außerschwedische Märkte

Auf den europäischen Märkten ist ein hohes Absatzpotential für unser Sortiment vorhanden. Auch wenn wir in Nordeuropa eine marktführende Stellung beziehen, gehören wir in Südeuropa nach wie vor zu den Kleineren auf den Bereichen Wassererhitzung, Heizung und Komfort für Einfamilienhäuser.

Auf den skandinavischen Heimatmärkten wird ein komplettes Sortiment marktgerechter Produkte unter örtlichen Warenzeichen vermarktet. Der Verkauf von Wassererhitzern ist stabil, zugleich nimmt das Interesse an Wärmepumpen laufend zu.

Die deutsche Konjunktur ist nach wie vor schwach mit ständigem Rückgang auf dem Neubausektor für Einfamilienhäuser. Das Interesse für energiesparende Heizungsprodukte wie Wärmepumpen steigt zwar, stellt aber immer noch einen geringen Anteil des Marktes dar, der nach wie vor von Gas- und Ölheizungen beherrscht wird.

In Polen, einem unserer größten Auslandsmärkte, ist die Wirtschaft und damit die Kaufkraft seit mehreren Jahren schwach. Die NIBE-BIAVAR bezieht in Polen eine marktführende Stellung in Bezug auf Wassererhitzer und ist zugleich die Grundlage einer wirtschaftlichen Produktion von Wärmeprodukten auf stark unter Preisdruck stehenden Marktsegmenten für das übrige Europa.

Das Interesse für energiesparende, umweltgerechte Heizungsalternativen nimmt auch in anderen Ländern zu, wie etwa in Irland und Tschechien. Seit einem Jahr sind wir auf diesen Märkten präsent und verzeichnen ein kräftig zunehmendes Wachstum.

Entwicklung der Branche

Auf dem europäischen Sanitärbereich tummeln sich zahlreiche Gesellschaften der ver-

schiedensten Größe. Eine Strukturrationalisierung ist im Gange, an der sich die NIBE Wärmetechnik aktiv beteiligt. Unser Know-how in Sachen Wärmepumpen und Herstellung von Wassererhitzern sind zwei entscheidende Faktoren in diesem Prozess.

Die einzelnen Länder unterscheiden sich zwar hinsichtlich der Ausführung und Distribution der Produkte, aber ein deutlicher Trend hin zu energiesparenden und umweltgerechten Produktlösungen ist auf den meisten Märkten erkennbar. Zudem steigen die Anforderungen hinsichtlich Ventilation und Wärmerückgewinnung in neu gebauten Häusern. Die Erarbeitung gemeinsamer Normen und Anforderungen innerhalb der EU ist zwar bereits im Gange, aber bei weitem noch nicht abgeschlossen. Immer noch bestimmen oft örtliche Normen und Vorschriften die technischen Eigenschaften der Produkte.

Verschärfter Wettbewerb und zunehmender Preisdruck auf mehreren Produktbereichen veranlassen zahlreiche Hersteller dazu, ihre Produktion in Länder mit geringeren Lohnkosten zu verlagern. NIBE Wärmetechnik hat mit modernisierten und rationellen Produktionsanlagen in Schweden und mehreren anderen Ländern gute Möglichkeiten sich auf den künftigen europäischen Märkten zu behaupten.

Produkte

NIBE Wärmetechnik bietet ein breites Sortiment an Produkten zur Erwärmung von Einfamilienhäusern an, um dem Bedarf des Endkunden nach der geeignetsten Heizungsalternative gerecht werden zu können. Die einzigartige Kompetenz, z.B. drei verschiedene Korrosionsschutzarten bei Wassererhitzern anbieten zu können – Edelstahl, Kupfer oder Emaille – zeugt von unseren Bestrebungen, den individuellen Bedürfnissen eines jeden Kunden entgegen zu kommen.

Unsere Produkte sollen geprägt sein von

- höchster technischer Leistung
- hohem Innovationsgrad
- wettbewerbsfähigem Preisniveau
- hoher Qualität

Die Voraussetzungen, dies zu erzielen, sind ständige Ausrichtung auf und Effektivisierung des gesamten Entwicklungs-, Produktions- und Marketingprozesses.

Im Geschäftsjahr wurde eine neue Generation Erdwärmepumpen einschließlich einer

Sicherheitspauschale für den Endkunden auf den Markt gebracht. Eine neue Abluftwärmepumpe mit erhöhter Leistung und Kommunikationsmöglichkeit hat sich als voller Erfolg erwiesen. Eine Weiterentwicklung des Konzeptes mit Außenluftwärmepumpen resultierte in einer Erweiterung des Sortiments. Die Einführung neuer Modelle von sowohl Heizkesseln für Einfamilienhäuser als auch Wassererhitzern in neuem Design ist praktisch ein ständig laufender Prozess.

Durch den Erwerb der METRO THERM wurden dem Sortiment weitere Modelle von Wassererhitzern und Fernwärmeprodukten zugeführt. Auf dem Fernwärmesektor, einem für uns neuen Produktbereich, zählen wir immer noch zu den kleineren Marktpartnern. Unsere klar definierte Zielstellung ist eine Verbesserung der Kenntnisse in Bezug auf diesen Markt und eine fortgesetzte Expansion.

Entwicklungsprozess

Die zunehmenden Anforderungen des Marktes nach energiesparender, umweltgerechter und kostengünstiger Erwärmung stellen höchste Ansprüche an die Entwicklungsorganisation. Bei der Entwicklung der Produkte der Zukunft gelten folgende Parameter als Grundlage:

- erhöhte Effektivität und bessere Energieausnutzung
- zusätzliche Steuerungsmöglichkeiten (Kommunikation/Fernbedienung)
- konvertierbare Systeme (Wärme im Winter/ Kühlung im Sommer)
- Rückgewinnung und Umweltschutz
- kontinuierliche Designverbesserungen
- wirtschaftlichere Gesamtlösungen

Ein großer Teil der Entwicklungsressourcen wird dem Wärmepumpensektor zugeteilt, der ein sehr hohes Innovationsniveau besitzt. Die Marktanforderungen variieren zwar, aber die Bestrebungen gehen dahin, den verschiedenen Wünschen mit einem so standardisierten Grundkonzept wie möglich entgegenzukommen, jedoch mit Möglichkeiten zu Marktanpassungen.

Die Technologie innerhalb der Produktbereiche Heizkessel für Einfamilienhäuser bzw. Warmwasserbereiter beherrschen wir vollends. Die Ressourcen werden deshalb vorwiegend zur Entwicklung umweltgerechter und kostengünstiger Qualitätsprodukte

mit ansprechendem Design – ein immer wichtiger werdender Parameter für den Endkunden – eingesetzt.

Auch der Umweltaspekt ist von großer Bedeutung, vor allem in Bezug auf Heizkessel für Einfamilienhäuser, wobei optimierte Emissions- und Verbrennungswerte wichtige Faktoren beim Entwicklungsprozess darstellen.

Im Geschäftsjahr steigerten wir die Effizienz der Arbeitsweise innerhalb der Produktentwicklung. Gleichzeitig wurden die Entwicklungsressourcen verstärkt, um unsere technische Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern.

Produktion

Die Produktion ist auf sieben Anlagen in Schweden, Polen, Dänemark, Norwegen und Finnland verteilt. Drei dieser Anlagen kamen durch den Erwerb der METRO THERM hinzu.

Sämtliche Produktionseinheiten arbeiten laufend daran, die Produktionsverfahren effizienter zu machen und bemühen sich um Modernisierung in Form von Investitionen in neue Maschinen und Produktionsausrüstungen.

In den Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik in Markaryd, der größten des Geschäftsbereiches, wurde in den letzten drei Jahren ein umfangreiches Investitionsprogramm umgesetzt.

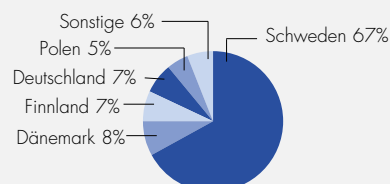
Eine größere Umstrukturierung des Fertigungsprozesses für Wassererhitzer ist im Gange. Das Investitionsprogramm bezieht sich sowohl auf neue Produktionsausrüstungen als auch zusätzliche Produktionsfläche. Als erstes wurde eine neue Blechwerkstatt eingerichtet und in Betrieb genommen.

2003 wurde zudem der Ausbau der Wärmepumpenfabrik abgeschlossen, der eine Erhöhung der Produktionskapazität mit sich bringt.

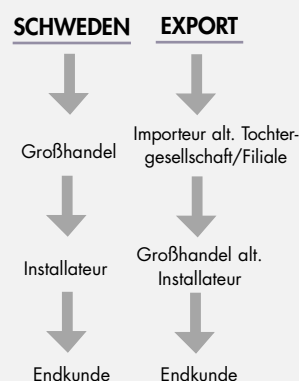
In der polnischen Produktionsanlage wird kontinuierlich in neue Maschinen und Gebäude investiert, um die Möglichkeiten zu kostengünstiger Produktion von Wärmeprodukten für sowohl den polnischen Markt als auch die dem Preisdruck ausgesetzten Segmente auf unseren übrigen bevorzugten Märkten zu verbessern.

In den neu hinzugekommenen Produktionsanlagen in Dänemark und Norwegen werden mit modernsten Methoden emaillierte und Edelstahl-Wassererhitzer hergestellt. Die Integration dieser Einheiten ist im Gange.

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Ein großer Markt außerhalb Skandinaviens
- + Starke Warenzeichen
- + Breites Produktprogramm
- + Europas modernste Fabrik für Wärmepumpen
- + Zugang zu rationeller Produktion zu geringen Kosten
- + Eigene, moderne Produktentwicklung
- + Energie- und umweltpolitische Entscheidungen
- + Expansion durch Erwerbe
- Neue Gesetze, Behördenbeschlüsse, Energiesteuern etc. mit engem Zeitrahmen
- Erhöhte Konkurrenz
- Neue Technologien außerhalb unserer derzeitigen Kompetenz
- Niedrigpreissortiment
- Neue Vertriebskanäle



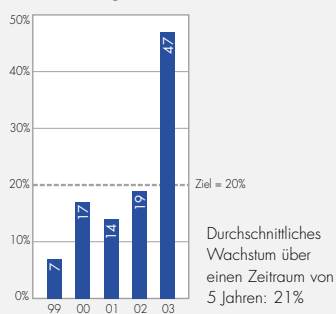
NIBE Kaminöfen

NIBE Kaminöfen ist größter Hersteller und Marktführer in Bezug auf Produkte für Kaminöfen in Schweden. Das Geschäftskonzept der NIBE Kaminöfen besteht in der Versorgung des Marktes mit Kaminofenprodukten/Schornsteinsystemen für die Erwärmung von Luft im Innenbereich mit umweltverträglicher und effizienter Verbrennung.

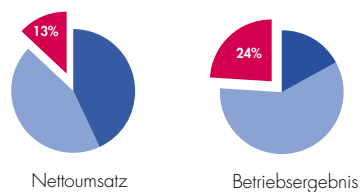
Die Basis des Produktsortiments sind Produkte in skandinavischem Design mit gewisser Anpassung an die bevorzugten ausländischen Märkte hinsichtlich Gestaltung und Technik. Das Sortiment umfasst fünf verschiedene Produktgruppen:

- Kaminöfen, mit oder ohne Umrahmung aus beispielsweise Speckstein oder Kacheln
- gemauerte Kaminöfen
- Gusseisenkamine
- Kachelöfen
- Kassetteneinsätze

Zielerfüllung Wachstum



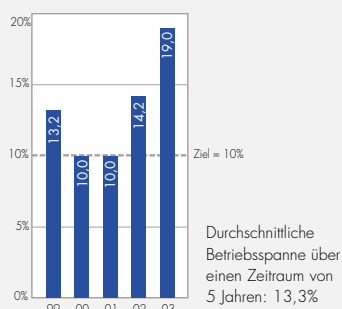
Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2003



Ziel der NIBE Element ist ein Wachstum von mind. 20% im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die Strategie des Geschäftsbereiches zielt darauf ab, ein kompletter Lieferant von Kaminofenprodukten zu sein und dadurch die marktführende Stellung in Schweden weiter zu festigen. Der Auslandsverkauf wird ständig entwickelt mit dem Ziel, 30% des gesamten Absatzes zu bestreiten.

Zielerfüllung Betriebsspanne



Geschäftsjahr 2003

Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten war in Schweden das gesamte Jahr über hervorragend. Hohe Energiepreise und fortgesetztes Interesse seitens der Haushalte für Renovierung und Umbau von Wohnstätten begünstigte die Nachfrage nach Kaminofenprodukten. Unsere marktführende Stellung konnte im Geschäftsjahr 2003 weiter gefestigt werden.

Der norwegische Markt für Kaminofenprodukte verzeichnete einen ähnlichen Aufschwung wie in Schweden, was sicherlich auf die hohen Strompreise zurückzuführen ist. In Deutschland trat infolge des allgemeinen europäischen Konjunkturtiefs eine Stagnation ein. Trotz der stark unterschiedlichen Marktvoraussetzungen konnten der Verkauf und unsere Marktanteile auf diesen Märkten wesentlich erhöht werden.

Im ersten Halbjahr kam unter dem Warenzeichen Contura eine völlig neue Kaminofenserie mit internationalem Design auf den Markt. Die Modellserie liegt in einem Produktsegment, das auf allen europäischen Märkten mengenmäßig sehr stark ist und erfreut sich eines großen Erfolgs. Im Herbst erhielt das Modell Contura 500 von der schwedischen Verbraucherschutzbehörde das Prädikat des Kaminofens mit dem höchsten Wirkungsgrad.

Als Folge weiterer Investitionen in Produktionsausrüstung, maximaler Schichtarbeit und zahlreicher Neueinstellungen konnte die Kapazität unserer Produktionsanlage das ganze Jahr über sukzessive gesteigert werden. Trotz dieser Kraftanstrengungen konnte die Produktionskapazität nicht ganz mit der Nachfrage Schritt halten, was vor allem im Herbst zu geringerer Liefersicherheit und ungewöhnlich langen Lieferfristen führte. Im ersten Quartal 2004 wurde dieser Rückstand vollständig aufgeholt.

Ein erhöhter Umsatzanteil aus Produkten eigener Herstellung in Verbindung mit starkem Mengenzuwachs, der zu angemessenen Expansionskosten erzielt werden konnte, haben zu dem hervorragenden Betriebsergebnis beigetragen.

Ausblick auf das Jahr 2004

Nach dem kräftigen Marktaufschwung des vergangenen Jahres für Kaminofenprodukte in Schweden ist auch weiterhin eine starke

Nachfrage zu erwarten. Wir gehen davon aus, dass uns das breite Sortiment zusammen mit unserer starken Marktposition die Möglichkeit zu fortgesetztem Hinzugewinn von Marktanteilen im Jahre 2004 gewährt.

Unser Sortiment, das nach und nach durch Produkte mit internationalem Design erweitert wurde, ist bei den Kunden auf dem europäischen Markt für Kaminofenprodukte sehr beliebt. Dies gibt uns in Verbindung mit intensiver Marktbearbeitung die Voraussetzungen zur Steigerung des Auslandsverkaufs, auch wenn die allgemeine Konjunkturlage in Europa nach wie vor schwach ist.

Die Produktionskapazität entspricht derzeit der Nachfrage, wird aber im Laufe des ersten Halbjahres sukzessive erhöht, um hohe Liefersicherheit und marktgerechte Lieferzeiten für die kommende Herbstsaison zu gewährleisten.

Unsere Minderheitsbeteiligung in Jøtul hat ein wenig Verwirrung gestiftet. Bis Mitte März standen alle Zeichen auf einer Veräußerung des Betriebs an eine amerikanische Risikokapitalgesellschaft, die jedoch aus dem geplanten Geschäft ausgestiegen ist. Wir warten nun weitere Informationen vom Vorstand und den Hauptaktionären ab.

Insgesamt gesehen werden die Voraussetzungen für eine positive Verkaufsentwicklung mit guter Rentabilität als gegeben erachtet.

Der Markt

Schweden

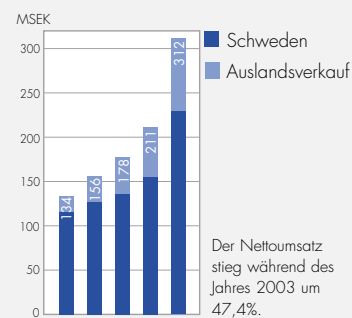
Der Markt für Kaminofenprodukte folgt im Großen und Ganzen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Verbessern sich die wirtschaftlichen Möglichkeiten, steigt auch der Konsum von Kapitalwaren. Energiepreise und energiepolitische Beschlüsse wirken sich auch auf die Nachfrage aus. Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten steigt seit Mitte der neunziger Jahre infolge höherer Konsumbereitschaft der schwedischen Haushalte ständig an.

Der größte Teil des Verkaufs erfolgt an Eigentümer von vorhandenen Einfamilienhäusern und Ferienhäusern. Der Verkauf an neu erbaute Einfamilienhäuser und Mehrfamilienhäuser nimmt indessen ständig zu, da die Hauskäufer immer häufiger ein Kaminofenprodukt als Zusatzausstattung für das neue Haus wählen.

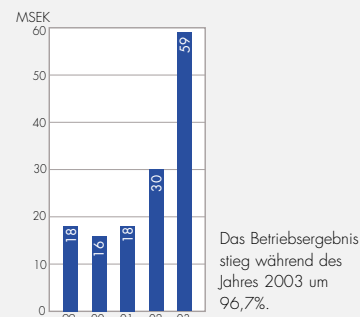


Niklas Gunnarsson, Geschäftsbereichsleiter

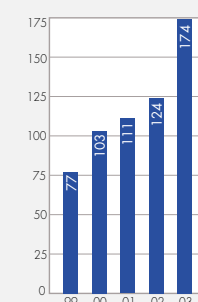
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittl. Beschäftigtenzahl





Die NIBE Kaminöfen bezieht in Schweden eine klare marktführende Position aufgrund ihres breiten und kompletten Produktsortimentes mit bekannten Warenzeichen. Ziel ist die weitere Festigung dieser Stellung durch intensive Marktbearbeitung und ständige Entwicklung neuer Modelle.

Außerschwedische Märkte

Ob Auslandsmärkte oder Heimatmarkt, die Faktoren, die sich auf die Nachfrage nach Kaminofenprodukten auswirken, sind dieselben. Das allgemeine Konjunkturtief in Europa hat sich in den letzten Jahren negativ auf die Nachfrage ausgewirkt und zwar vor allem in Deutschland und umliegenden Ländern. Unsere eigene Verkaufsentwicklung war auf sämtlichen Märkten, auf denen wir aktiv waren, sehr positiv. In Skandinavien, insbesondere Norwegen, herrschte infolge steigender Energiepreise eine relativ hohe Nachfrage.

Auch die Nachfrage zeigt Unterschiede zwischen verschiedenen Ländern in Bezug auf Produktdesign, Material und Technik. Auf dem schwedischen Markt sind Kaminöfen mit einheimischem Design, hergestellt aus Stahlblech, vorherrschend. In Finnland werden hauptsächlich schwere, wärmespeichernde Produkte aus verschiedenen Steinmaterialien und Kacheln vorgezogen, während in Norwegen vor allem gusseiserne Kaminöfen und gusseiserne Einsätze mit Ummauerung gefragt sind. Der deutsche und der dänische Markt sind einander relativ ähnlich. Dort werden vorwiegend leichte Blechkamine mit modernem Design vorgezogen. Diese Unterschiede in der Nachfrage erklären sich in erster Linie daraus, dass einer oder mehrere einheimische Hersteller einen gewissen Stil auf dem jeweiligen Heimatmarkt eingeführt haben.

Der neueste Trend scheint zu sein, dass die Märkte in wesentlich höherem Ausmaß als früher neue Produkte mit neuem Design ausländischer Hersteller akzeptieren.

Entwicklung der Branche

Die schwedische Kaminofenbranche hat innerhalb der vergangenen Zehnjahresperiode eine Umstrukturierung von einer großen Anzahl kleinerer Hersteller hin zu einigen wenigen Anbietern erfahren. NIBE Kaminöfen hat diesen Prozess durch Erwerb

der stärksten Warenzeichen des Marktes angeführt. Die Strategie der NIBE Kaminöfen, ein kompletter Lieferant mit umfangreichem und erschöpfendem Sortiment zu sein, ist auch bei den übrigen Marktpartnern zum Trend geworden.

Auf den übrigen nordeuropäischen Märkten ist die Situation etwas anders. In Norwegen sind nur wenige einheimische Hersteller vorhanden, und der Markt wird von einem einzigen großen Hersteller beherrscht. In Finnland gibt es eine Reihe relativ großer Hersteller von hauptsächlich schweren Wärmespeicherprodukten. Auf dem dänischen Markt gibt es viele kleine und mittlere Hersteller von Kaminofenprodukten, die fast ausschließlich Produkte aus Stahlblech fertigen. Diese Betriebe blicken auf eine lange Verkaufstradition vor allem in Deutschland zurück. Auch in Mitteleuropa finden wir eine große Zahl Hersteller verschiedener Größe. Viele von diesen Herstellern befassen sich auch mit anderen Produkten und Tätigkeiten als nur Kaminofenprodukten. Insgesamt gesehen wird dies vermutlich dazu führen, dass mehrere europäische Märkte in den kommenden Jahren irgendeine Art von Strukturumwandlung erfahren werden.

Ein deutlicher Trend auf den meisten Märkten ist eine zunehmende Nachfrage nach relativ billigen, leichten Feuerstätten, während das Interesse an größeren, teuren und wärmespeichernden Produkten nachlässt. Wachstum ist künftig innerhalb der Produktsegmente, in denen modernes Design mit wettbewerbsfähigen Preisen kombiniert werden konnte, zu erwarten.

Viele Marktpartner innerhalb der Kaminofenbranche verfügen heute über eigene Produktentwicklung. Aber auch Kopien von erfolgreichen Modellen werden in Niedriglohnländern hergestellt und hauptsächlich in den großen europäischen Baumärkten zu niedrigen Preisen angeboten. Somit werden künftig auch andere Faktoren als die rein produkttechnischen für den Erfolg eines Herstellers entscheidend sein. Die Langfristigkeit des Unternehmens, die wirtschaftliche Stabilität, die Umweltrücksicht und die Fähigkeit zur Betreuung der Händler und Endkunden werden zunehmende Bedeutung erlangen.

Warenzeichen, die den Kunden unser Geschäftskonzept vermitteln, werden in Zukunft eine größere Rolle als Wettbewerbsmittel

spielen. Die NIBE Kaminöfen verfügt heute über mehrere bekannte Warenzeichen und eine klare Strategie zur Festigung, Integration und Fortentwicklung derselben.

Produkte

NIBE Kaminöfen entwickelt und vermarktet eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl, Contura, Cronspisen und Roslags-spisen. Hinzu kommen auf exklusiver Basis Vertriebsagenturen in Schweden für Morsø (Dänemark), ein Unternehmen, das auf seinem Heimatmarkt eine führende Position einnimmt. Da die Warenzeichen vor allem auf den einheimischen Märkten eine starke Position haben, genießen sie sämtlich den Warenzeichenschutz.

Kunden von Kaminöfenprodukten, die keinen Schornstein im Haus haben, bietet NIBE Kaminöfen komplette, auf die Produkte zugeschnittene Schornsteinsysteme an.

Unser Schornsteinsystem ist äußerst einfach zu montieren, hergestellt aus Edelstahl, kann ohne Schacht montiert werden und ist zudem das preiswerteste Schornsteinsystem auf dem schwedischen Markt.

Ein klarer Trend deutet darauf hin, dass sich die Produkte auf den europäischen Märkten in Bezug auf Aussehen und Funktion immer ähnlicher werden. Wir gehen davon aus, dass der gegenwärtige internationale Designtrend, d.h. leichte Feuerstätten mit geraden Linien und großen Glasflächen auf praktisch all unseren Märkten immer stärker wird. Unsere neuesten Kaminöfen mit gerade solchem Design erfreuen sich deshalb großer Verkaufserfolge.

Entwicklungsprozess

NIBE Kaminöfen blickt auf eine lange Tradition in Sachen Produktentwicklung zurück. Es werden umfangreiche Mittel in die Entwicklung der Verbrennungstechnik der Produkte investiert, vor allem in Bezug auf die Minderung der Umweltbelastung und die Optimierung des Wirkungsgrades der Produkte.

Ein sichtbarer Beweis hierfür ist die Tatsache, dass die NIBE Kaminöfen der erste schwedische Hersteller ist, dessen Produkte mit dem P-Kennzeichen versehen wurden. Diese Kennzeichnung ist eine erweiterte Qualitäts- und Umweltgarantie, die vom schwedischen Materialprüfungs- und For-

schungsinstitut vergeben wird und bestätigt, dass die Leistungsabgabe des Kamins regulierbar ist und zugleich den Anforderungen an geringe Emissionen entspricht.

Des weiteren haben unsere Produkte bei mehreren offiziellen Tests in Schweden gegenüber der Konkurrenz die höchsten Wirkungsgrade gezeigt.

Das Produktdesign stellt einen großen Teil der Entwicklungsarbeit dar, da die Produkte weitgehend den Einrichtungstrends folgen. Unsere Entwicklungsabteilung steht in enger Zusammenarbeit mit externen Industriedesignern im In- und Ausland.

Um sowohl kurz- als auch langfristig ein attraktives und wirtschaftliches Sortiment aufrecht zu erhalten, werden Entwicklungsprojekte bezüglich neuer Brennkammern mit der Entwicklung neuer Modelle auf Grundlage der vorhandenen Brennkammern kombiniert. Wir verfolgen eine deutliche Strategie, wenn es um die Gestaltung von Modellprogrammen geht, und alle Produkte werden aus der Sicht der Rentabilität einer ständigen Auswertung unterzogen.

Ein allgemeiner Trend liegt in einer ständigen Steigerung des Entwicklungstempos und der Anzahl Markteinführungen neuer Produkte. Dank unserer rationellen Produktentwicklung konnte die Entwicklungszeit wesentlich verkürzt werden. Zum Beispiel erfolgt ein Großteil der Entwicklungsarbeit auf dreidimensionaler Computerebene. Die Prototypen werden in einem hochmodernen Labor getestet.

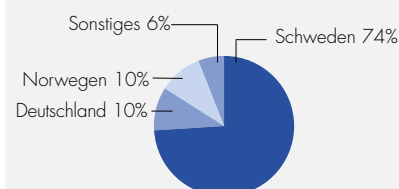
Da ein großer Teil unseres Erfolgs eine Frage von Design ist, streben wir danach, alle neuen Modelle mit Musterschutz zu versehen.

Produktion

Ein Großteil der eigengefertigten Produkte der NIBE Kaminöfen wird in den modernen Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt, die im Sommer 2002 ihrer Bestimmung übergeben worden sind. Die Anlage wird kontinuierlich nachgerüstet, um die Produktivität ständig zu verbessern und der künftigen Mengenexpansion gewachsen zu sein. Die Kachelöfen von Cronspisen werden in einer separaten Fabrik in Emmaboda hergestellt, da sich diese Produktion von den übrigen Kaminöfenprodukten stark unterscheidet.

NIBE Kaminöfen

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Verkaufspotential innerhalb gewisser Segmente auf dem Heimatmarkt
- + Sehr großer Auslandsmarkt
- + Eigene, starke Produktentwicklungsfunktion
- + Starke Warenzeichen
- + Breites Produktprogramm
- + Zahlreiche verschiedene Produkttypen für ein breites Publikum minimieren das Risiko
- + Rationelle Produktion
- + Expansion durch Erwerbe
- Neue energiepolitische Beschlüsse mit zu engem Zeitrahmen
- Örtliche kommunale Beschlüsse bezüglich Einschränkungen von Holzfeuerung
- Niedrigpreissortiment
- Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung



Leif Gustavsson, Finanzdirektor

Übersicht 5 Jahre

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung über einen Zeitraum von 5 Jahren

Sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis sind innerhalb der Fünfjahresperiode ständig gestiegen. Zielstellung war ein Wachstum von jährlich 20 %. Während dieser 5 Jahre stieg der Umsatz von 1.026,8 MSEK auf 2.451,1 MSEK. Dies erfolgte einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch offensive Erwerbsstrategie. Es wurden über zwanzig Gesellschaften und Betriebe erworben.

Das Wachstum während der Fünfjahresperiode lag durchschnittlich bei 19%, verteilt auf organisches Wachstum mit 11,3% und Erwerbe mit 7,7%.

Als Zielstellung für die Ergebnissenwicklung wurde eine durchschnittliche Betriebsspanne von mindestens 10% für die Geschäftsbereiche des Konzerns sowie eine Rentabilitätskennziffer von 20% für den Konzern angesetzt.

Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 6,1%. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 11,6%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 14,2% erzielte.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 22,5% ausschl. SPP und 22,9% einschl. SPP.

Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoumsatz	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.168,2
Selbstkosten	- 1.736,3	- 1.389,3	- 1.242,7	- 959,5	- 864,6
Bruttoergebnis	714,8	554,9	434,4	344,7	303,6
Vermarktungskosten	- 360,5	- 281,0	- 221,5	- 175,9	- 150,8
Verwaltungskosten	- 144,8	- 108,3	- 92,3	- 67,5	- 62,6
Vergleichsstörende Posten ¹⁾	-	-	-	+ 17,4	-
Sonstige Erträge	+ 24,3	+ 12,1	+ 13,6	+ 12,3	+ 7,7
Betriebsergebnis	233,8	177,7	134,2	131,0	97,9
Finanzlasten	- 16,0	- 22,7	- 11,9	- 7,0	- 3,8
Ergebnis nach Finanzlasten	217,8	155,0	122,3	124,0	94,1
Steuern	- 72,9	- 49,7	- 38,9	- 37,9	- 29,8
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	- 0,5	+ 0,4	+ 0,2	-	- 0,2
Nettoergebnis	144,4	105,7	83,6	86,1	64,1
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von	89,5	70,9	58,7	46,3	41,4

¹⁾ Bezieht sich auf Überschussmittel von SPP

Gewinn- und Verlustrechnung 2003

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 26,1% auf 2.451,1 MSEK (1.944,2 MSEK). Eine Steigerung erfolgte in allen drei Geschäftsbereichen des Konzerns. Der Anstieg bei der NIBE Element um 13,5% war in seiner Gänze auf Erwerbe zurückzuführen. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 35,0%, davon 23,3% organisch und 11,7% durch Erwerbe. Die NIBE Kaminöfen verzeichnete ein Wachstum von 47,4% und zwar ausschließlich organisch.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 1.313,0 MSEK (1.066,7 MSEK), was einer Zunahme um 246,3 MSEK oder 23,1% entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 53,6% (54,9%) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 29,7% auf 1.138,1 MSEK (877,5 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 506,9 MSEK entfielen 287,0 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 219,9 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Von dem Umsatz infolge von Erwerben entfielen 124,5 MSEK auf die NIBE Element und 95,4 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 233,8 MSEK, was einer Steigerung um 31,6% gegenüber dem Vorjahresergebnis von 177,7 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 9,5% (9,1%).

Die von der Summe her größte Steigerung des Betriebsergebnisses erzielte die NIBE Wärmetechnik mit 50,3 MSEK bzw. 52,7%. Prozentuell gesehen erreichte die NIBE Kaminöfen mit 96,7%, d.h. 29,1 MSEK die größte Ergebnissteigerung. Das Ergebnis der NIBE Element war um 21,7 MSEK bzw. 34,5 % rückläufig.

Geschäftswertposten

Das Betriebsergebnis wurde durch Geschäftswertabschreibungen von 19,1 MSEK (14,8 MSEK) belastet.

Geschäftswertabschreibungen von Erwerben während des Jahres sind ab Erwerbsdatum mitgerechnet. Die Geschäftswertabschreibung für das volle Jahr zum Ende des Geschäftsjahres entsprach 22,4 MSEK.

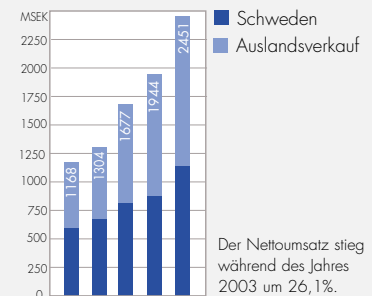
Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg um 40,5% auf 217,8 MSEK (155,0 MSEK), entsprechend einer Nettogewinnspanne von 8,9% (8,0%). Das Ergebnis nach finanziellen Posten des Konzerns belief sich auf -16,0 MSEK (-22,7 MSEK). Die Verbesserung um 6,7 MSEK ist zu etwa gleichen Teilen auf Währungsgewinne bzw. Dividenden zurückzuführen.

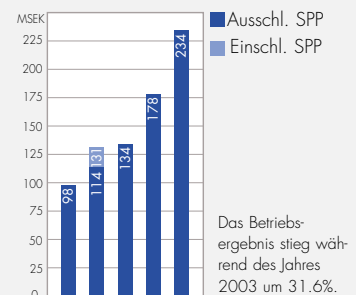
Steuern

Die Kosten für Steuern betrugen 72,9 MSEK (49,7 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 33,5% (32,1%). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28 %. Der Grund für den erhöhten Steuersatz ist in erster Linie auf steuerlich nicht abzugsfähige Geschäftswertabschreibungen und ungenutzte Verlustabschreibungen zurückzuführen, aber auch darauf, dass ein gewisser Teil des Ergebnisses in ausländischen Tochtergesellschaften mit höheren Steuersätzen erwirtschaftet wurde.

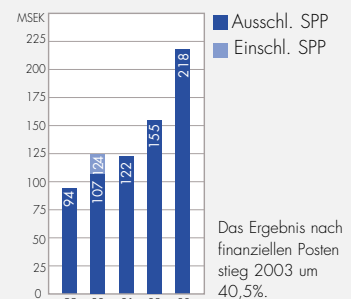
Nettoumsatz 1999 – 2003



Betriebsergebnis 1999 – 2003

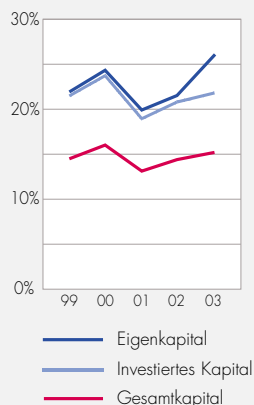


Ergebnis nach finanziellen Posten 1999 – 2003

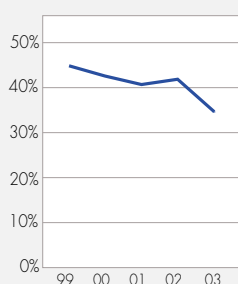


Konsolidierte Bilanz und Schlüsselzahlen

Rendite 1999 – 2003



Solidität 1999 – 2003



Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 671,2 MSEK auf 1.870,8 MSEK.

Warenlager und kurzfristige Forderungen, die hauptsächlich aus Kundenforderungen bestehen, stellen ca. 50% der Bilanzsumme dar. Diese beiden Posten stehen grundsätzlich in direktem Verhältnis zum Umsatz und damit zum Wachstum. Immaterielle Vermögen bestehen hauptsächlich aus Geschäftswert, der im Zuge des Erwerbs von Gesellschaften oder Betrieben entstanden ist. Der Geschäftswert wird regelmäßig mit 10 Jahren abgeschrieben, während strategische Erwerbe mit 20 Jahren abgeschrieben werden können. Zu den letzteren zählt der Erwerb der METRO THERM A/S im Jahre 2003. Sämtliche erworbene Geschäftswerte, ausgenommen der durch den Erwerb von METRO hinzugekommene, werden mit 10 Jahren abgeschrieben.

Der Anstieg der finanziellen Anlagevermögen über die Fünfjahresperiode von 44,0 MSEK besteht fast ausschließlich aus Aktien der norwegischen Jøtul ASA.

Rückstellungen bestehen vorwiegend aus Pensionsschulden und Garantierisikorückstellungen und zurückgestellten Steuern. Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen ausschließlich aus Bankdarlehen oder Krediten in anderen Geldinstituten. Während der letzten 5 Jahre stieg diese von 140,0 MSEK auf 631,8 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils auf verzinslichen Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben. Kurzfristige, nicht verzinsliche Verbindlichkeiten, die in den vergangenen fünf Jahren von 167,0 MSEK auf 422,6 MSEK angestiegen sind, bestehen zu ca. 80% aus aufgelaufenen Kosten und traditionellen Lieferverbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit der Expansion der Tätigkeit stehen.

Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30 %. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 39,9%.

Bilanz

(MSEK)	2003	2002	2001	2000	1999
Immaterielle Anlagevermögen	191,6	99,7	84,8	77,5	68,7
Sachanlagen	659,3	426,9	394,5	303,6	219,1
Finanzielle Aktiva	47,2	43,4	26,2	10,2	1,4
Summe Anlagevermögen	898,1	570,0	505,5	391,3	289,2
Vorräte	445,6	377,7	331,6	289,8	223,7
Debitorenkonto	443,3	306,1	289,2	232,2	186,4
Kurzfristige Anlagen	2,3	0,9	3,1	0,7	0,9
Kassenbestand und Bankguthaben	81,5	67,1	53,4	34,3	34,1
Summe Umlaufvermögen	972,7	751,8	677,3	557,0	445,1
Summe Aktiva	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3	734,3
Eigenkapital	646,9	553,2	483,2	403,9	329,6
Minderheiteninteresse	2,2	1,2	3,0	4,4	0,6
Rückstellungen	160,8	124,2	102,4	92,0	78,6
Langfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	6,5	7,4	0,2	0,2	0,2
Langfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	576,1	294,8	274,1	190,5	122,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	422,6	299,6	282,7	237,3	185,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	55,7	41,4	37,2	20,0	17,4
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3	734,3

Bilanz 2003

Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 34,6% (41,8%). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 649,1 MSEK (554,4 MSEK).

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von 20%. Im Jahr 2003 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 26,1% (21,5%). Die

Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 21,8% (20,8%). Rentabilitätsziel der Geschäftsbereiche ist eine Betriebsspanne über einen Konjunkturzyklus von durchschnittlich mind. 10% für die jeweilige Ergebniseinheit. Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich auf 3,9% (6,7%), der NIBE Wärmetechnik auf 13,2% (11,7%) und der NIBE Kaminöfen auf 19,0% (14,2%). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug 9,5% (9,1%).

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns betrugen zum Ende des Geschäftsjahres 81,5 MSEK (67,1 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 259,1 MSEK (196,1 MSEK).

Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 115,9 MSEK erhöht, wobei 90,3 MSEK auf Erwerbe zurückzuführen sind.

Schlüsselzahlen

		2003	2002	2001	2000 ¹⁾	2000 ²⁾	1999
Nettoumsatz	MSEK	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.304,2	1.168,2
Wachstum	%	+ 26,1	+ 15,9	+ 28,6	+ 11,6	+ 11,6	+ 13,8
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	217,8	155,0	122,3	106,6	124,0	94,1
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	350,6	136,3	151,0	124,6	132,9	58,8
Bruttoertragsspanne	%	13,2	12,8	11,5	12,3	13,6	11,9
Betriebsspanne	%	9,5	9,1	8,0	8,7	10,0	8,4
Nettogewinnspanne	%	8,9	8,0	7,3	8,2	9,5	8,1
Investiertes Kapital	MSEK	1.307,5	918,0	823,7	629,4	641,9	492,7
Eigenkapital	MSEK	646,9	553,2	483,2	391,4	403,9	329,6
Anlagenrendite	%	21,8	20,8	19,0	20,9	23,7	21,5
Rentabilitätskennziffer	%	26,1	21,5	19,9	21,3	24,3	21,9
Rendite Gesamtkapital	%	15,2	14,4	13,1	14,1	16,0	14,5
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,54	1,55	1,57	1,57	1,55	1,66
Solidität	%	34,6	41,8	40,8	42,0	42,6	44,9
Anteil Risikokapital	%	39,6	47,4	46,4	48,3	48,7	51,5
Operationaler Cash-flow	MSEK	15,6	32,9	14,7	- 13,3	- 8,7	27,5
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	9,6	7,0	8,1	11,1	12,8	13,4
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	101,8	65,7	69,9	59,7	57,8	49,3
Mittl. Beschäftigtenzahl		2.881	2.444	2.183	1.617	1.617	1.475

1) Ausschl. SPP 2) Einschl. SPP

Definitionen

Wachstum

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

Bruttoertragsspanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes

Betriebsspanne

Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes.

Nettogewinnspanne

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

Investiertes Kapital

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

Eigenkapital

Versteuertes Eigenkapital plus unversteuerte Rücklagen minus Steuern.

Anlagenrendite

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen in Prozent des investierten Kapitals.

Rentabilitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten minus Pauschalsteuern von 28 Prozent in Prozent des durchschnittlichen Eigenkapitals.

Rendite Gesamtkapital

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen in Prozent des durchschnittlichen Bilanzvolumens

Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

Anteil Risikokapital

Eigenkapital einschl. Minderheiteninteresse und aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten in Prozent des Bilanzvolumens.

Operationaler Cash-flow

Cash-flow nach Investitionen, jedoch vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben.

Rückzahlungskapazitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen dividiert durch finanzielle Aufwendungen.

Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital

Verzinsliche Verbindlichkeiten in Prozent des Eigenkapitals.



Cash-flow-Analyse des Konzerns

Cash-flow über einen Zeitraum von 5 Jahren

Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals

Während der letzten Fünfjahresperiode zeigte der Cash-flow aus der laufenden Tätigkeit eine positive Entwicklung.

Betriebskapital

Das Betriebskapital, gemessen als kurzfristige Vermögen, reduziert um kurzfristige Verbindlichkeiten, soll für sämtliche Einheiten des Konzerns im Intervall 20 – 25% des Umsatzes liegen. Das Betriebskapital des Konzerns belief sich in den letzten fünf Jahren durchschnittlich auf ca. 21% des Umsatzes..

Investitionen in vorhandene Tätigkeiten

Die Investitionen in vorhandene Betriebe lagen in den Jahren 2000 bis 2002 bei 100 MSEK, während sie im vergangenen Jahr 170 MSEK betrugen. Ein Großteil dieser Investitionen wurden in die Anlagen in Markaryd getätigt, wo der Hauptteil der Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen ihren Standort haben. Auch im Zuge der Strukturierung der schwedischen Werksanlagen für Folienelemente wurden Investitionen vorgenommen.

Erwerb von Betrieben

Die NIBE Industrier verfolgte im Geschäftsjahr eine offensive Erwerbsstrategie. Innerhalb der Fünfjahresperiode wurden neunzehn Unternehmens- und Betriebserwerbe getätigt, davon elf innerhalb des Geschäftsbereiches NIBE Element, sechs bei NIBE Wärmetechnik und zwei bei NIBE Kaminöfen. Ziel ist eine fortgesetzt offensive Erwerbsstrategie.

Finanzierung

Im Zuge der Einführung auf der Stockholmer Fondsbörse 1997 wurden neue Aktien ausgegeben, was 79,1 MSEK einbrachte. Diese Mittel wurden zusammen mit den eigenen erwirtschafteten Cash-flows und herkömmlicher Bankfinanzierung für den Erwerb und Investitionen in vorhandene Tätigkeiten während der Fünfjahresperiode eingesetzt.

Dividende

Ziel der NIBE Industrier ist eine Dividende von 25 – 30 % des Jahresgewinns nach vollen Steuern. Während der vergangenen fünf Jahre lag die Dividende im Intervall 27,5 – 30,5% des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. SPP.

Analyse des Cash-flow

(MSEK)	2003	2002	2001	2000	1999
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	240,7	176,0	134,5	139,3	101,9
Veränderung des Betriebskapitals	- 54,7	- 34,5	- 11,6	- 48,6	- 31,5
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	186,0	141,5	122,9	90,7	70,4
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 170,3	- 108,6	- 108,2	- 99,4	- 42,9
Operationaler Cash-flow	15,7	32,9	14,7	- 8,7	27,5
Erwerb von Betrieben	- 180,3	- 27,7	- 42,8	- 33,5	- 15,9
Cash-flow nach Investitionen	- 164,6	5,2	- 28,1	- 42,2	11,6
Finanzierung	212,8	34,6	67,4	59,5	2,8
Dividende	- 32,3	- 25,0	- 22,0	- 17,6	- 14,7
Cash-flow des Geschäftsjahres	15,9	14,8	17,3	- 0,3	- 0,3
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	67,1	53,4	34,3	34,1	36,2
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 1,5	- 1,1	1,8	0,5	- 1,8
Liquide Mittel zum Jahresende	81,5	67,1	53,4	34,3	34,1

Cash-flow 2003

Cash-flow von der laufenden Tätigkeit

Der Cash-flow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 180,6 MSEK (141,5 MSEK).

Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 180,3 MSEK (27,7 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 170,3 MSEK (108,6 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2003	2002
Maschinen und Inventar	92,8	67,6
Liegenschaften	41,0	24,7
Laufende Neuanlagen	19,8	- 10,0
Sonstige Anlagevermögen	16,7	26,3
	170,3	108,6

Der Cash-flow nach Investitionen beläuft sich somit auf -164,6 MSEK (+5,2 MSEK).

Der operationelle Cash-flow, d.h., nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf 15,7 MSEK (32,9 MSEK).

Kredite von Finanzinstituten und Pensionseinrichtungen

(MSEK)	2003	2002
Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	507,2	264,5
Genutzter Teil von bewilligten Kontokorrentkrediten mit variablen Zinssätzen	124,6	71,7
Rückstellungen auf Pensionen	26,5	27,5
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	658,3	363,7
Nicht genutzter Dispositionskredit	259,1	196,1
Kreditmöglichkeiten gesamt	917,4	559,8

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 658,3 MSEK (363,7 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 4,6% (6,6%).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen, beliefen sich auf 574,5 MSEK (295,7 MSEK).

Erwerbe

Im Geschäftsjahr 2003 wurden sechs Erwerbe getätigt, sämtlich außerhalb Schwedens:

Danotherm Electric A/S in Dänemark (80%), mit einem Jahresumsatz von ca. 70 MSEK gehört seit Januar 2003 zum Konzern.

Finohm in Finnland (Herstellung von Belastungswiderständen) mit einem Jahresumsatz von ca. 2 MSEK gehört seit Januar 2003 zum Konzern.

Sinus Bobé in Niederlanden mit einem Jahresumsatz von ca. 27 MSEK gehört seit März 2003 zum Konzern.

Facsa in Spanien mit einem Jahresumsatz von ca. 57 MSEK gehört seit März 2003 zum Konzern.

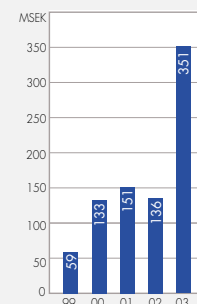
METRO THERM A/S in Dänemark mit einem Jahresumsatz von ca. 340 MSEK gehört seit Oktober 2003 zum Konzern.

Netek in Dänemark mit einem Jahresumsatz von ca. 13 MSEK gehört seit Januar 2004 zum Konzern.

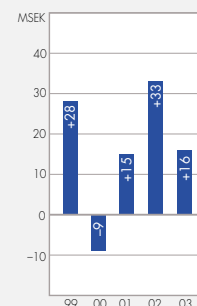
Auswirkung der Erwerbe auf den Cash-flow

(MSEK)	2003	2002
Immaterielle Anlagevermögen	- 99,1	- 22,8
Sachanlagen	- 161,0	- 15,8
Finanzvermögen	- 2,6	0,0
Debitorenkonto	- 78,3	- 8,5
Vorräte	- 85,5	- 9,0
Kassenbestand und Bankguthaben	- 7,2	0,0
Rückstellungen	25,7	0,0
Passiva	220,5	28,4
Gezahlte Kaufsummen	- 187,5	- 27,7
Flüssige Mittel in erworbenen Gesellschaften	7,2	0,0
Auswirkung auf die Geldbestände des Konzerns	- 180,3	- 27,7

Nettoinvestitionen in Anlagevermögen 1999 – 2003



Operationaler Cash-flow 1999 – 2003





Entscheidungen des Konzerns über Risiken

Kundenabhängigkeit

Alle drei Geschäftsbereiche arbeiten mit einem breiten Kundenkreis. Keiner der Geschäftsbereiche ist in solchem Maße von einzelnen Kunden abhängig, dass ein eventueller Verlust des Kunden die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsbereiches beeinträchtigen würde.

Kundenverluste

Bei Tätigkeiten, in denen Waren oder Dienstleistungen gegen spätere Bezahlung beigestellt werden, können Kundenverluste nicht vollständig ausgeschaltet werden. Um die Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, werden jährlich Kreditbeurteilungen der größeren Darlehen vorgenommen. Die Kreditdauer beträgt normalerweise 30 Tage. In gewissen Fällen können regionale Variationen mit kürzeren oder längeren Kreditzeiten vorkommen.

Nach unserem Dafürhalten verfügt der Konzern über eine gute Kreditbewachung, so dass bisher keine nennenswerten Kundenverluste aufgetreten sind.

Lieferantenabhängigkeit

Sämtliche Komponenten in den Produkten, die von den drei Geschäftsbereichen des Konzerns vermarktet werden, werden von mehreren Lieferanten in Europa und der übrigen Welt angeboten. Bei der Wahl eines Lieferanten erfolgt eine gründliche Prüfung der Möglichkeiten des Lieferanten, den Anforderungen des Konzerns zu entsprechen. Für sämtliche Komponenten gibt es alternative Lieferanten.

Unserem Erachten nach würde dem Konzern kein ernsthafter Schaden zugefügt, wenn ein einzelner Lieferant die gestellten Anforderungen nicht erfüllen kann.

Werkstoffpreise

Die Produkte des Konzerns bestehen zu einem nicht unwesentlichen Teil aus Werkstoffen, deren Preise in Dollar festgelegt und an der Londoner Metallbörse notiert sind. Um nicht von einzelnen Währungen und Märkten abhängig zu werden, wurde das Einkaufsverfahren globalisiert.

Sonstige Betriebskosten

Sonstige Betriebskosten folgen der Preisentwicklung auf den Märkten, auf denen der Konzern tätig ist.

Währungsrisiken

Laufende Transaktionen

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgt zu 66.6% (63,4%) in Schwedenkronen. In den Fällen, in denen Rechnungsstellung und Einkäufe in anderen Währungen erfolgen, werden die berechneten Nettodevisenflüsse laufend für die kommenden 6 – 12 Monate durch Termingeschäfte abgesichert. Der gesamte Nettodevisenstrom ausländischer Währungen umgerechnet in Schwedenkronen betrug 2003 ca. 301 MSEK. Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 176 MSEK in EUR und 51 MSEK in NOK, die größten Devisenabflüsse mit 12 MSEK in DKK.

Investitionen in ausländische Währungen

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.03 betrug ca. 329 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 109 MSEK auf Nettoanlagevermögen in DKK, 65 MSEK in EUR, 65 MSEK in PLN, 61 MSEK in NOK, 28 MSEK in CZK und 1 MSEK in USD.

Eine Abschwächung der Schwedenkrone um 1% gegenüber den genannten Währungen bedeutet eine Erhöhung des Eigenkapitals des Konzerns um 3,3 MSEK. Das entsprechende Verhältnis gilt umgekehrt bei einer Stärkung der Krone um 1% gegenüber den erwähnten Währungen.

Zinsrisiken

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 658,3 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 4,6%. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1% bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisverschlechterung bzw. -verbesserung um 6,6 MSEK.

Reagibilitätsanalyse

Der Konzern ist einer Reihe von Risikofaktoren ausgesetzt, die die Ergebnisentwicklung beeinflussen. Mehrere dieser Risiken liegen außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft. Nachstehend eine Tabelle, aus der einige Veränderungen und ihr Einfluss auf das Ergebnis des Konzerns hervorgehen. Die Veränderungen sind von der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2003 ausgehend berechnet worden.

Künftiger Kapitalbedarf

Der Konzern verfügt über einen guten Cash-flow, was auch künftig zu erwarten ist. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, um erforderliche Investitionen vornehmen und sonstigen Verpflichtungen nachkommen zu können. Der Konzern verfolgt zudem eine offensive Politik in Bezug auf den Erwerb von Betrieben. Entsprechend der Policy des Konzerns soll ein jährliches Wachstum von 20 % erzielt werden, wobei jeweils die Hälfte auf organischem Wachstum und Betriebserwerben beruhen soll.

Der gesamte Kapitalbedarf kann in einzelnen Jahren den internen Cash-flow übersteigen. Die Finanzierung kann in diesem Fall einerseits durch traditionelle Banksysteme, andererseits durch den Aktienmarkt gesichert werden.

Risiken in Bezug auf Patent- und Rechtsstreitigkeiten

Der Konzern verfügt über eine geringe Anzahl Patente und nur in Produkten enthaltene Komponenten sind patentiert. Dagegen gibt es eine Reihe von Muster-schutzrechten und Warenzeichenschutz. Unseres Erachtens werden keine anderen Patentrechte verletzt. Keiner der Betriebe des Konzerns ist in irgendeiner Rechtsstreitigkeiten von Bedeutung verwickelt.

Sonstige Risiken

Unserem Erachten nach besitzt der Konzern ausreichenden Versicherungsschutz in Bezug auf Brand, Diebstahl, Haftpflicht u. dgl. Die Selbstbeteiligung liegt im Bereich 1 – 5 Bemessungsbeträge.

Innerhalb der Produktbereiche des Konzerns gibt es immer ein Risiko, dass Produkte infolge von Serienfehlern durch Materialfehler zurückgenommen werden sollten oder anderer sog. „recall“. Die Risiken werden auf ein Minimum reduziert, da die meisten der Konzerngesellschaften das Zertifikat nach ISO 9001 besitzen. Das heißt, es liegen Routinen für sowohl die interne Handhabung und Fertigung als auch die Verwendung von fremdgefertigten Bauteilen vor. Als zusätzliche Maßnahme gegen ähnliche Ereignisse wurden Versicherungen abgeschlossen.

Reagibilitätsanalyse

	Berechnungs- grundlage MSEK	Veränderung %	Ergebnis- auswirkung MSEK	
Nettoumsatz (Spanne konstant)	2.451,1	+/-	1,0	9,6
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/-	0,1	2,5
Werkstoffkosten	950,4	+/-	1,0	9,5
Lohnkosten	672,6	+/-	1,0	6,7
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	658,3	+/-	10,0	3,0
Zinssatz % verzinsl. Verbindl. konstant)	4,6%	+/-	1,0	6,6

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2003

Devisenempfindlichkeit ausländischer Nettovermögen

	SEK Veränderung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Stärkung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	+ 1,0	- 3,3
Abschwächung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	- 1,0	+ 3,3

Auf Grundlage von Nettovermögen am 31.12.03

Verwaltungsbericht



Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ) legen hiermit ihren Jahresbericht für das Geschäftsjahr 2003 vor. Die in Klammern stehenden Angaben beziehen sich auf das Vorjahr.

Information zur Tätigkeit

Der NIBE-Konzern besteht aus Werkstattbetrieben, deren vorwiegende Tätigkeit aus Herstellung und Vertrieb von Erdwärmepumpen, Abluftwärmepumpen, Wassererhitzern, Heizkesseln und Kaminöfen besteht. Die Produktion erfolgt in Markaryd, Trelleborg und Emmaboda in Schweden sowie in Finnland und Polen. Die NIBE AB ist auch über Niederlassungen in Dänemark und Finnland tätig.

Die Unternehmensgruppe METRO THERM A/S fertigt und vermarktet zudem Wassererhitzer und Fernwärmetauscher. Die Produktionsstätten liegen in Dänemark und Norwegen. Die Produkte werden auch in Schweden und Finnland über eigene Gesellschaften vertrieben.

Die BACKER-Gruppe befasst sich hauptsächlich mit Herstellung und Vertrieb von Rohrelementen. Die Produktion erfolgt neben Sösdala und Tjörnarps in Schweden auch in Norwegen, Finnland, Polen, Tschechien, Italien und Spanien. Loyal Oy, Jevi A/S und Svend A. Nielsen A/S sind auf demselben Sektor tätig wie die Backer-Gruppe und stellen die jeweils größten Marktpartner auf dem finnischen bzw. dänischen Markt dar.

Die Calesco Foil AB einschließlich der Norells-Gruppe produzieren und vermarkten Folienelemente in Kolbäck und Polen. Der Verkauf wird außerdem über eine eigene Gesellschaft in den USA abgewickelt.

Umsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns belief sich auf 2.451,1 MSEK (1.944,2 MSEK). Von der Umsatzsteigerung von 506,9 MSEK entfielen 287,0 MSEK auf vergleichbare Einheiten.

Ergebnis

Das Ergebnis des Konzerns nach finanziellen Aufwendungen und Erträgen belief sich auf 217,8 MSEK (155,0 MSEK). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 15,2% (14,4%).

Investitionen

Die Nettoinvestitionen des Konzerns betrugen insgesamt 350,7 MSEK (136,3 MSEK). Davon entfielen 180,3 MSEK (27,7 MSEK) auf Tätigkeiten, 92,8 MSEK (67,6 MSEK) auf Maschinen und Inventar, 41,0 MSEK (24,7 MSEK) auf Gebäude und Grundstücke, 19,8 MSEK (–10,0 MSEK) auf laufende Neuanlagen, 15,0 MSEK (9,3 MSEK) auf Geschäftswert, 0,4 MSEK (–0,2 MSEK) auf immaterielles Vermögen, –0,6 MSEK (39,3 MSEK) auf Beteiligungsgesellschaften und sonstige langfristige Wertpapiere sowie 2,0 MSEK (–22,1 MSEK) auf langfristige Forderungen.

Finanzielle Stellung

Die Geldbestände des Konzerns einschließlich kurzfristiger Anlagen betrugen 83,8 MSEK (68,0 MSEK). Darüber hinaus verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kredite von 259,1 MSEK (196,1 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 115,9 MSEK erhöht, wobei 90,3 MSEK auf Erwerbe zurückzuführen sind.

Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr 2003 wurden sechs Erwerbe getätigt, sämtlich außerhalb Schwedens. Der größte Anteil am erworbenen Jahresumsatz von ca. 500 MSEK stammt von der METRO THERM in Dänemark.

Während des Geschäftsjahres wurde ein Split der NIBE-Aktie von 4:1 vorgenommen.

Wesentliche Ereignisse nach dem Jahreswechsel

Zum Jahreswechsel wurde der Erwerb der englischen Rohrelementgesellschaft Shel, die auch in China tätig ist, vertraglich festgehalten.

Künftige Entwicklung

NIBE konnte auch weiterhin die Stellung auf den bevorzugten Märkten festigen. Die Voraussetzungen für fortgesetztes Marktwachstum auf allen drei Geschäftsbereichen werden als gegeben erachtet. Es werden ständige Anstrengungen zur Verbesserung der inneren Effizienz unternommen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Die Voraussetzungen für eine Reihe weiterer Unternehmenserwerbe sind vorhanden und es lässt sich mit Zuversicht auf die Möglichkeiten des NIBE-Konzerns im Jahre 2004 blicken.

Übergang auf IFRS 2005

An der Börse notierte Unternehmen innerhalb der EU sind in ihrer Berichterstattung ab 2005 an die Regeln der IFRS (International Financial Reporting Standards) gebunden. Beginn der Berichterstattung gemäß IFRS ist der 31.3.2005 mit Vergleichsziffern für 2004.

Eine Anpassung erfolgte schrittweise durch neue Empfehlungen seitens des Ausschusses für finanzielle Berechnungsstandards. 2004 wird die Empfehlung „Vergütungen an Beschäftigte“ eingeführt.

An der Verdeutlichung des Unterschieds zwischen dem gegenwärtigen Rechnungsstandard und IFRS wird seit einiger Zeit gearbeitet. Ziel ist die Fertigstellung der Umrechnung für das erste Quartal 2004 nach den Sommerferien 2004. Die Angaben über Zusatzinformationen sollen im Mai 2004 vorliegen.

Tätigkeit des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier besteht aus sechs von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern. Angestellte der Gesellschaft nehmen bei Bedarf an den Sitzungen des Aufsichtsrates als Vortragshalter oder Sachverständige in Einzelangelegenheiten teil. Der Aufsichtsrat behandelt alle Fragen von Bedeutung. Komitees wurden nicht ernannt.

Im Geschäftsjahr 2003 hielt der Aufsichtsrat 14 Sitzungen ab, davon 9 telefonisch. Die Aufsichtsratssitzungen wurden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Abschlusskommunikés abgehalten. Eine Sitzung befasste sich mit dem Haushalt. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurde Protokoll geführt.

Der Aufsichtsrat erhält jeden Monat einen Bericht über Ergebnis und Stellung der Gesellschaft. Des weiteren hat der Geschäftsführer ständigen Kontakt zum Aufsichtsratsvorsitzenden.

Freies Eigenkapital des Konzerns

Das freie Eigenkapital des Konzerns belief sich zum Bilanzstichtag auf 451,2 MSEK. Eine Rückstellung auf gebundene Fonds wurde nicht vorgeschlagen.

Gewinnverwendung

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer schlagen vor, über die der Hauptversammlung zur Verfügung stehenden Gewinnmittel in Höhe von 106,9 TSEK wie folgt zu verfügen:

Dividendenausschüttung	43,4
Gewinnvortrag	63,5
Insgesamt	106,9

Juristischer Rahmen

NIBE Industrier AB

NIBE AB

(Schweden)
Tochtergesellschaften in den Niederlanden, Polen, Deutschland

METRO THERM A/S

(Dänemark)
Tochtergesellschaften in Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweden

Backer BHV AB

(Schweden)
Tochtergesellschaften in Dänemark, Finnland, Italien, Norwegen, Polen, Spanien, Tschechien

Calesco Foil AB

(Schweden)
Tochtergesellschaften in Schweden, USA

Loval Oy

(Finnland)

Jevi A/S

(Dänemark)
Tochtergesellschaften in den Niederlanden

S. A Nielsen A/S

(Dänemark)



Jahresabschluss 2003

Gewinn- und Verlustrechnungen

		Konzern		Muttergesellschaft		
(MSEK)		2003	2002	2003	2002	
	Nettoumsatz	Anm. 1	2.451,1	1.944,2	2,1	3,2
	Selbstkosten		- 1.736,3	- 1.389,3	-	-
	Bruttoergebnis		714,8	554,9	2,1	3,2
	Vermarktungskosten		- 360,5	- 281,0	-	-
	Verwaltungskosten	Anm. 3	- 144,8	- 108,3	- 11,1	- 10,8
	Sonstige Betriebserträge		24,3	+ 12,1	-	0,4
	Betriebsergebnis	Anm. 1 - 6	233,8	177,7	- 9,0	- 7,2
Ergebnis aus finanziellen Investitionen						
	Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 7	-	-	53,2	52,3
	Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften	Anm. 7	3,7	-	3,7	-
	Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 8	5,6	3,0	7,1	4,1
	Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 9	- 25,3	- 25,7	- 8,7	- 11,7
	Ergebnis nach finanziellen Posten		217,8	155,0	46,3	37,5
	Zuführung an die Rücklagen	Anm. 10	-	-	0,0	1,5
	Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 11	- 72,9	- 49,7	- 0,3	- 0,4
	Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		- 0,5	0,4	-	-
	Jahresgewinn		144,4	105,7	46,0	38,6
	Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		89,5	70,9	0,0	0,0
	Zahl der Aktien zum Ende des Jahres ¹⁾		23.480.000	5.870.000		
	Nettogewinn je Aktie, SEK ²⁾		6,15	4,50		
	Vorgeschlagene Dividende je Aktie, SEK ²⁾		1,85	1,38		

1) Im Juni 2003 wurde ein Split von 4:1 vorgenommen

2) Nettogewinn und vorgeschlagene Dividende werden mit Rücksicht auf den Split mit 4:1 umgerechnet

Quartalsdaten

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2003				2002			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz	508,5	555,8	574,1	812,7	428,9	449,3	475,6	590,4
Betriebsaufwendungen	- 475,6	- 520,4	- 508,2	- 713,1	- 401,9	- 422,5	- 427,2	- 514,9
Betriebsergebnis	32,9	35,4	65,9	99,6	27,0	26,8	48,4	75,5
Finanzlasten	- 2,8	- 0,3	- 5,7	- 7,2	- 5,2	- 4,3	- 7,2	- 6,0
Ergebnis nach Finanzlasten	30,1	35,1	60,2	92,4	21,8	22,5	41,2	69,5
Steuern	- 10,3	- 12,1	- 19,2	- 31,3	- 8,7	- 7,5	- 12,9	- 20,6
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	+ 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,4	+ 0,2	+ 0,2	- 0,1	+ 0,1
Nettoergebnis	19,9	22,9	40,9	60,7	13,3	15,2	28,2	49,0

Nettoumsatz der Geschäftsbereiche

(MSEK)	2003				2002			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	258,9	260,3	247,1	292,3	236,5	223,6	216,8	255,7
NIBE Wärmetechnik	185,7	242,0	262,6	410,3	156,1	193,4	213,6	252,3
NIBE Kaminöfen	68,1	58,8	69,1	115,6	40,8	35,9	48,2	86,4
Konzerneliminierungen	- 4,2	- 5,3	- 4,7	- 5,5	- 4,5	- 3,6	- 3,0	- 4,0
Konzern	508,5	555,8	574,1	812,7	428,9	449,3	475,6	590,4

Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche

(MSEK)	2003				2002			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	14,0	4,5	11,0	11,7	15,1	10,4	14,1	23,3
NIBE Wärmetechnik	15,0	28,6	43,8	58,3	11,6	16,7	30,3	36,8
NIBE Kaminöfen	6,6	6,1	13,4	33,1	2,8	2,8	6,4	18,1
Konzerneliminierungen	- 2,7	- 3,8	- 2,3	- 3,5	- 2,5	- 3,1	- 2,4	- 2,7
Konzern	32,9	35,4	65,9	99,6	27,0	26,8	48,4	75,5

Bilanzen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft		
	2003-12-31	2002-12-31	2003-12-31	2002-12-31	
Aktiva					
Anlagevermögen					
Immaterielle Anlagevermögen					
Geschäftswert	Anm. 12	187,1	98,0	–	–
Sonstige immaterielle Vermögen	Anm. 13	4,5	1,7	–	–
Summe		191,6	99,7	–	–
Sachanlagen					
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz	Anm. 14	291,7	186,4	–	–
Maschinen und Inventar	Anm. 15	325,2	216,9	0,2	0,3
Laufende Neuanlagen	Anm. 16	42,4	23,6	–	–
Summe		659,3	426,9	0,2	0,3
Finanzielle Aktiva					
Aktien in Tochtergesellschaften	Anm. 17	–	–	457,4	296,7
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		–	–	58,9	64,6
Aktien in Beteiligungsgesellschaften	Anm. 18	39,6	39,3	39,6	39,3
Langfristiger Wertpapierbesitz		0,1	0,1	–	–
Aufgeschobene Steuerforderungen	Anm. 11	3,6	0,8	–	–
Andere langfristige Forderungen		3,9	3,2	–	–
Summe		47,2	43,4	555,9	400,6
Summe Anlagevermögen		898,1	570,0	556,1	400,9
Umlaufvermögen					
Vorräte					
Rohstoffe und Bedarfsartikel		238,7	188,1	–	–
Waren in Herstellung		83,7	71,2	–	–
Fertige Waren und Handelswaren		123,2	118,4	–	–
Summe		445,6	377,7	–	–
Debitorenkonto					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		392,7	266,7	–	–
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		–	–	0,3	0,2
Steuerforderung		8,1	5,0	0,5	–
Sonstige Forderungen		30,9	23,6	0,2	0,2
Rechnungsabgrenzungsposten		11,6	10,8	0,1	0,1
Summe		443,3	306,1	1,1	0,5
Kurzfristige Anlagen	Anm. 19	2,3	0,9	–	–
Kassenbestand und Bankguthaben		81,5	67,1	0,3	0,1
Summe Umlaufvermögen		972,7	751,8	1,4	0,6
Summe Aktiva		1.870,8	1.321,8	557,5	401,5

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003-12-31	2002-12-31	2003-12-31	2002-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten				
Eigenkapital				
Gebundenes Eigenkapital				
Aktienkapital <i>Anm. 20</i>	58,7	58,7	58,7	58,7
Gebundene Rücklagen	137,0	108,0	74,9	74,9
Summe	195,7	166,7	133,6	133,6
Freies Eigenkapital				
Freie Rücklagen	306,8	280,8	60,9	54,6
Jahresgewinn	144,4	105,7	46,0	38,6
Summe	451,2	386,5	106,9	93,2
Summe Eigenkapital	646,9	553,2	240,5	226,8
Minderheitenanteil an Eigenkapital	2,2	1,2	–	–
Unversteuerte Rückstellungen				
Abgrenzungsfonds	–	–	1,6	1,6
Überabschreibungen	–	–	0,1	0,1
Summe unversteuerte Rückstellungen	–	–	1,7	1,7
Rückstellungen				
Rückstellungen für Pensionen <i>Anm. 21</i>	29,5	27,5	–	–
Rückstellungen für Steuern <i>Anm. 11</i>	91,1	71,8	–	–
Garantierisikorückstellungen	34,7	11,5	–	–
Sonstige Rückstellungen, nicht verzinslich <i>Anm. 22</i>	5,5	13,4	–	–
Summe Rückstellungen	160,8	124,2	–	–
Langfristige Verbindlichkeiten <i>Anm. 23</i>				
Kontokorrentkredite <i>Anm. 24</i>	124,6	71,7	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	43,3	38,4
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	451,4	223,1	237,7	113,5
Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich	0,1	–	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	6,5	7,4	3,8	3,8
Summe langfristige Verbindlichkeiten	582,6	302,2	284,8	155,7
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	55,7	41,4	27,1	14,1
Lieferantenkonto	150,3	113,0	–	0,1
Vorschuss von Kunden	1,3	0,9	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	0,1	0,2
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsgesellschaften	0,3	–	–	–
Steuerschulden	23,4	10,4	–	0,1
Sonstige Verbindlichkeiten	65,6	31,1	0,1	0,1
Rechnungsabgrenzungsposten <i>Anm. 25</i>	181,7	144,2	3,2	2,7
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	478,3	341,0	30,5	17,3
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	1.870,8	1.321,8	557,5	401,5
Gestellte Sicherheiten <i>Anm. 26</i>	1.003,8	822,2	253,2	253,2
Haftungsverpflichtungen <i>Anm. 27</i>	8,8	3,4	24,9	25,2

Veränderungen des Eigenkapitals

(MSEK)	Aktien- kapital	Gebundene Rücklagen	Freies Eigen- kapital	Summe Eigen- kapital
Konzern				
Eigenkapital 31.12.2001	58,7	86,8	337,7	483,2
Währungskursdifferenzen		- 1,2	- 9,5	- 10,7
Verschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		22,4	- 22,4	-
Jahresgewinn			105,7	105,7
Dividende			- 25,0	- 25,0
Eigenkapital 31.12.02	58,7	108,0	386,5	553,2
Währungskursdifferenzen		- 0,7	- 17,7	- 18,4
Verschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		29,7	- 29,7	-
Jahresgewinn			144,4	144,4
Dividende			- 32,3	- 32,3
Eigenkapital 31.12.03	58,7	137,0	451,2	646,9
Muttergesellschaft				
Eigenkapital 31.12.2001	58,7	74,9	79,6	213,2
Jahresgewinn			38,6	38,6
Dividende			- 25,0	- 25,0
Eigenkapital 31.12.02	58,7	74,9	93,2	226,8
Jahresgewinn			46,0	46,0
Dividende			- 32,3	- 32,3
Eigenkapital 31.12.03	58,7	74,9	106,9	240,5

Spezifikation der Kursdifferenz des Eigenkapitals

Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung nach der Tageskursmethode von ausländischen Tochtergesellschaften	- 10,6
Sonstige Kursdifferenzen direkt gegenüber Eigenkapital	- 7,8
Summe der Kursdifferenz der Periode	- 18,4

Spezifikation der aufgelaufenen Kursdifferenz bei Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften

Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresbeginn	6,9
Kursdifferenz des Jahres in ausländischen Tochtergesellschaften	- 10,6
Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresende	- 3,7

Cash-flow-Analysen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Laufende Tätigkeit				
Betriebsergebnis	233,8	177,7	- 9,0	- 7,2
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	89,5	70,9	0,0	0,0
- Ergebnisanteil von Minderheiten	- 0,4	0,4	-	-
Summe	322,9	249,0	- 9,0	- 7,2
Zinserträge und ähnliche Posten	10,5	4,4	10,8	4,2
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 25,7	- 25,9	- 8,7	- 11,6
Gezahlte Steuern	- 67,0	- 51,5	- 0,9	0,0
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	240,7	176,0	- 7,8	- 14,6
Veränderung des Betriebskapitals				
Veränderung der Vorräte	9,2	- 41,9	-	-
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 67,1	- 8,1	0,0	1,0
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	3,2	15,5	13,3	2,6
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	186,0	141,5	5,5	- 11,0
Investitionstätigkeit				
Nettoinvestitionen in Beteiligungsgesellschaften und sonstige langfristige Wertpapiere	0,6	- 39,3	- 0,3	- 39,3
Nettoinvestition in Maschinen und Inventar	- 92,8	- 67,6	-	-
Nettoinvestition in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 41,0	- 24,7	-	-
Veränderung laufender Neuanlagen	- 19,8	10,0	-	-
Nettoinvestition in den Geschäftswert	- 15,0	- 9,3	-	-
Nettoinvestition in andere immaterielle Aktiva	- 0,4	0,2	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen	- 2,0	22,1	5,8	- 1,8
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	- 170,4	- 108,6	5,5	- 41,1
Operationaler Cash-flow ¹⁾	15,6	32,9	11,0	- 52,1
Erwerb von Betrieben ¹⁾	- 180,3	- 27,7	- 160,8	- 17,7
Finanzierungstätigkeit				
Veränderung des Minderheiteninteresses	1,2	- 1,5	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	53,2	52,3
Tilgung langfristiger Kredite	- 124,1	- 38,9	- 13,7	- 11,1
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	335,8	75,0	142,8	53,7
Dividende an die Aktionäre	- 32,3	- 25,0	- 32,3	- 25,0
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	180,6	9,6	150,0	69,9
Cash-flow des Geschäftsjahres	15,9	14,8	0,2	0,1
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	67,1	53,4	0,1	0,0
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 1,5	- 1,1	-	-
Liquide Mittel zum Jahresende	81,5	67,1	0,3	0,1

¹⁾ Für weitere Informationen zum operativen Cash-flow und Erwerb von Betrieben siehe S. 35

Buchführungs- und Bewertungsprinzipien

Der NIBE-Konzern hält sich an das Jahresabschlußgesetz und die Empfehlungen des Rates für Jahresabschlüsse. Die während des Geschäftsjahres 2003 in Kraft getretenen Empfehlungen hatten keine Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnungen des Konzerns.

Konzernabschluss

Der Konzernbericht umfaßt die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB (publ) und diejenigen Tochtergesellschaften, in denen die Muttergesellschaft direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmzahl besitzt oder ansonsten eine dominierende Rolle spielt. Erworbene und veräußerte Gesellschaften sind während der Zeit des Besitzes in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Der Konzernbericht wurde nach der sog. Erwerbsmethode erstellt. Für den Konzernbericht wurden die Empfehlungen RR1:00 herangezogen.

Die außerschwedischen Tochtergesellschaften werden als selbständige Betriebe eingestuft, weshalb die Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen gemäß der Tageskursmethode umgerechnet werden. Das heißt, die Aktiva und Passiva der ausländischen Tochtergesellschaften werden auf den Kurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Sämtliche Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden auf den Durchschnittskurs des Jahres umgerechnet. Die Umrechnungsdifferenzen werden direkt dem Eigenkapital des Konzerns zugeführt.

Die Empfehlung RR1:00 des Rechnungsamtes bedeutet unter anderem, dass das Eigenkapital in der erworbenen Gesellschaft aufgrund der Marktschätzung der Aktiva und Passiva zum Erwerbszeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Der Unterschied zwischen dem Beschaffungswert der Aktien in der Tochtergesellschaft und dem bei der Erwerbsanalyse ermittelten Wert des Eigenkapitals wird als konzernmäßiger Geschäftswert ausgewiesen. Nur derjenige Teil des freien Eigenkapitals der Tochtergesellschaft, der an die Muttergesellschaft ausgegeben werden kann, ohne eine Abwertung der Aktie erforderlich zu machen, ist im freien Kapital des Konzerns enthalten.

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt und zwar in einen Teil, der als aufgeschobene Steuerschuld unter Rücklagen ausgewiesen wird und dem restlichen Teil, der unter gebun-

denes Eigenkapital fällt, d.h. nicht ausschüttungsfähige Mittel. In der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung entfallen somit solche Abschlussverfügungen, die eine Veränderung der un versteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den Steuer aufwendungen für das Geschäftsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, während der Anteil des Eigenkapitals im Jahresergebnis enthalten ist. Der Prozentsatz für die Errechnung der aufgeschobenen Steuern in schwedischen Gesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

Minderheitenbeteiligung am Jahresergebnis werden in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesen. Die Minderheitenbeteiligung am Kapital von Tochtergesellschaften werden als separate Posten in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Beteiligungsgesellschaften

Unternehmen, in denen die NIBE Industrier AB über langfristigen Aktienbesitz entsprechend 20 bis 50 Prozent der Stimmzahl verfügt oder sonstigen wesentlichen Einfluss auf die betriebliche und finanzielle Führung besitzt, werden als Beteiligungsgesellschaften eingestuft.

Konzernbeitrag

Das Unternehmen weist Konzernbeiträge und Aktionärszuschüsse entsprechend den Äußerungen des Ausschusses für finanzielle Berechnungs-Standards aus.

Analyse des Cash-flow

Die Cash-flow-Analyse wurde gemäß den Empfehlungen des Rechnungsrates RR7 erstellt. Dabei bediente man sich der indirekten Methode, d.h. das Nettoergebnis wird für Transaktionen, die keine Ein- oder Auszahlungen während der Periode mit sich gebracht haben sowie für evtl. Erträge und Aufwendungen, die den Cash-flows der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zugeordnet werden, berichtigt. Liquide Mittel umfassen Kassenbestand und Bankguthaben.

Einnahmen

Die Einnahmen bei Verkauf von Waren werden bei Lieferung gemäß den Verkaufs- und Frachtbedingungen ausgewiesen. Der Verkauf wird netto nach MwSt. und Rabatten verbucht.

Abrechnung von Einkommensteuern

Für die Abrechnung von Einkommensteuern werden die Empfehlungen des Rechnungsrates RR9 herangezogen.

Verbuchte Einkommensteuern enthalten aktuelle Steuern, Berichtigungen bezüglich aktueller Steuern früherer Jahre und Veränderungen der aufgeschobenen Steuern. Die Bewertung sämtlicher Steuerschulden/-forderungen erfolgt zu Nennbeträgen und gemäß den Steuerregeln und Steuersätzen, die beschlossen oder angekündigt worden sind und mit hoher Wahrscheinlichkeit festgelegt werden.

Für Posten, die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen sind, werden auch damit verbundene Steuereffekte in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Steuern werden direkt auf das Eigenkapital abgerechnet, wenn sich die Steuern auf Posten beziehen, die direkt auf das Eigenkapital abgerechnet werden.

Aufgeschobene Steuern werden gemäß der Bilanzmethode auf alle wesentlichen zeitweiligen Unterschiede berechnet, die zwischen verbuchten und steuermäßigen Werten von Aktiva und Passiva entstehen. Die zeitweiligen Unterschiede entstanden hauptsächlich durch un versteuerte Rücklagen.

In der Muttergesellschaft wird aufgrund des Zusammenhangs zwischen Buchführung und Besteuerung die aufgeschobene Steuerschuld auf un versteuerte Rücklagen als Teil der un versteuerten Rücklagen ausgewiesen.

Kurssicherung von kommerziellen Devisenflüssen

Auf der Basis prognostizierter Mengen sichert der Konzern künftige Devisenflüsse durch Termingeschäfte ab. Gewinne bzw. Verluste bei diesen Geschäften werden zum gleichen Zeitpunkt abgerechnet wie das Ergebnis des gesicherten Devisenflusses.

Leasing

Der Konzern folgt den Empfehlungen RR6 des Rechnungsamtes bezüglich finanziellen Leasings. Leasingobjekte, die als finanzielles Leasing eingestuft werden, werden als Anlagevermögen und zukünftige Leasinggebühren als verzinsliche Schulden verbucht. Für Leasingobjekte, die als operationales Leasing eingestuft werden, werden die jährlichen Leasingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung als Betriebskosten verbucht.

Darlehenskosten

Für die Abrechnung der Darlehenskosten wird das Hauptprinzip herangezogen, d.h. die Darlehenskosten belasten das Ergebnis der Periode, auf die sie sich beziehen.

Goodwill

Die angenommene wirtschaftliche Lebensdauer des Geschäftswertes gründet sich sowohl auf die wirtschaftliche Historik der erworbenen Gesellschaften und Betriebe als auch deren Zukunftsaussichten sowie auf die marktstrategische Bedeutung. Dies in Verbindung mit den Voraussetzungen für das Produktprogramm und die Systemlösungen der Gesellschaften, die normalerweise an bekannte und marktführende Agenturen und Warenzeichen gebunden sind, motiviert eine wirtschaftliche Nutzungsdauer für den Geschäftswert von 10 – 20 Jahren.

Sonstige immaterielle Vermögen

Laut RR15 Immaterielle Vermögen sind Aufwendungen für Entwicklung neuer Produkte als immaterielle Vermögen zu verbuchen, wenn derartige Angaben mit hoher Sicherheit zu künftigen wirtschaftlichen Vorteilen für das Unternehmen führen werden.

Der NIBE-Konzern beschäftigt in jedem Geschäftsbereich eine Reihe von Mitarbeitern zur Erhöhung der Qualität der vorhandenen Produkte sowie zur Entwicklung neuer. Bei der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen werden Produkte für den Endkunden entwickelt, während die Entwicklung innerhalb der NIBE Element in der Regel in Zusammenarbeit mit den Industriekunden des Unternehmens erfolgt.

Die NIBE Industrier ist darum bemüht, die Ausgaben für Entwicklung als Aktivposten zu verbuchen. Aus prinzipiellen Gründen erfolgt bei der NIBE Element keine Bilanzierung der Entwicklungstätigkeit, da der Geschäftsbereich nicht den Endkunden beliefert. Für die NIBE Heiztechnik und NIBE Kaminöfen kann der wirtschaftliche Nutzen in der Regel erst in einer späten Phase festgestellt werden, weshalb 2002/2003 keine Bilanzierung erfolgte.

Abschreibungsgrundsätze für immaterielle und materielle Anlagevermögen

Planmäßige Abschreibungen gründen sich auf den Anschaffungswert und werden mit Rück-

sicht auf die zu erwartende wirtschaftliche Lebensdauer berechnet. Es wurden folgende Abschreibungsprozentsätze angewandt:

Geschäftswert	5 – 10%
Sonstige immaterielle Vermögen	10 – 20%
Gebäude	2,5 – 5%
Geländeanlagen	3,75 – 5%
Maschinen und Inventar	10 – 25%
Liegenschaftsinventar	4%

Vorräte

Die Bewertung der Vorräte erfolgte zu den geringsten Anschaffungs- und Wiederbeschaffungskosten für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und bezogene Fertigwaren sowie zu den Herstellungskosten für produzierte Waren. Das Lager wurde in keinem Falle über den tatsächlichen Wert hinaus ausgewiesen. Zinsen sind nicht im Lagerwert enthalten. Lieferungen zwischen den Konzerngesellschaften erfolgen zu Marktpreisen. Interne Gewinne bei Vorräten der Konzernunternehmen werden im Konzernbericht eliminiert. Diese Eliminierungen wirken sich auf das Betriebsergebnis aus.

Forderungen

Forderungen wurden zu den Beträgen ausgewiesen, mit deren Zahlung nach individueller Beurteilung gerechnet werden kann.

Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen

Die Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen wurde gemäß den Empfehlungen RR8 des Rechnungsamtes bewertet.

Abwertungen

Verbuchte Werte für die Aktiva des Konzerns werden zu jedem Bilanzstichtag geprüft, falls Anzeichen eines Abwertungsbedarfs vorliegen.

Rückstellungen

Rückstellungen werden dann ausgewiesen, wenn der Konzern aufgrund von eingetretenen Ereignissen einer Verpflichtung unterliegt oder davon auszugehen ist, dass eine Verpflichtung vorliegt und die Wahrscheinlichkeit besteht, dass zur Erfüllung der Verpflichtung Zahlungen gefordert werden. Vorausgesetzt wird auch, dass eine zuverlässige Einschätzung der Höhe des zu zahlenden Betrages möglich ist.

Renten

Die Rentenverpflichtungen des Konzerns sind größtenteils gesichert durch verschiedene Rentenordnungen. Sie variieren infolge von unterschiedlicher Gesetzgebung und Verträgen über Angestelltenrentensysteme in den jeweiligen Betriebsländern. Im Konzernabschluss werden die jeweils örtlichen Gesetzgebungen bezüglich der Abrechnung und Bewertung der Rentenverpflichtungen des Konzerns berücksichtigt.

Der Empfehlung Nr. 29 des Ausschusses für finanzielle Berechnungsstandards in Bezug auf „Vergütung der Beschäftigten“ ist ab 1.1.2004 Folge zu leisten.

Nach dieser Empfehlung erfolgt eine Aufteilung von Renten auf Beitragsgrundlage und Renten auf Vergünstigungsgrundlage. Bei Renten auf Vergünstigungsgrundlage sind bei der Berechnung der Rentenverbindlichkeit u.a. künftige Lohnerhöhungen und Inflation zu berücksichtigen.

In den außerschwedischen Tochtergesellschaften gibt es ausschließlich Renten auf Prämienbasis. In Schweden gibt es neben dem ITP-Plan, der von Alecta/PRI verwaltet wird, einige wenige Renten auf Vergünstigungsbasis.

Gegenwärtig ist es Alecta nicht möglich, ausreichende Informationen vorzulegen, damit NIBE Industrier die Rentenverbindlichkeit nach der neuen Empfehlung berechnen kann. Aus diesem Grunde wird der ITP-Plan nach der Beitragsmethode abgerechnet, obwohl er im 1. Quartal 2004 auf Vergünstigung basiert.

Die Umrechnung der Rentenverpflichtung wird im Abschluss für 2004 erfolgen, wobei die Veränderung der Verpflichtung zum 1.1.2004 direkt gegen das Eigenkapital abgerechnet wird.

Anmerkungen

Anm. 1 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2003	2002	2003	2002
NIBE Element	1.058,6	932,6	41,2	62,9
NIBE Wärmetechnik	1.100,6	815,4	145,7	95,4
NIBE Kaminöfen	311,6	211,3	59,2	30,1
Konzernberichtigungen	- 19,7	- 15,1	- 12,3	- 10,7
Gesamt Konzern	2.451,1	1.944,2	233,8	177,7

Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz	
	2003	2002
Nordeuropa	1.610,8	1.237,9
Europa ausschl. Skandinavien	769,4	632,2
Sonstige Märkte	70,9	74,1
Gesamt Konzern	2.451,1	1.944,2

Anm. 2 Information über die Geschäftsbereiche

(MSEK)	Element		Wärmetechnik		Kaminöfen		Eliminierung		Insgesamt	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Erträge										
Externer Verkauf	1.095,7	962,4	1.151,1	853,9	311,6	211,3	-	-	2.558,4	2.027,6
Interner Verkauf	- 37,1	- 29,8	- 50,5	- 38,5	0	0	- 19,7	- 15,1	- 107,3	- 83,4
Summe Erträge	1.058,6	932,6	1.100,6	815,4	311,6	211,3	- 19,7	- 15,1	2.451,1	1.944,2
Ergebnis										
Ergebnis je Geschäftsbereich	41,2	62,9	145,7	95,4	59,2	30,1	- 3,3	- 3,5	242,8	184,9
Unverteilte Kosten									- 9,0	- 7,2
Betriebsergebnis									233,8	177,7
Finanzielle Erträge									9,3	3,0
Finanzielle Aufwendungen									- 25,3	- 25,7
Steueraufwendungen im Geschäftsjahr									- 72,9	- 49,7
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern									- 0,5	0,4
Nettoergebnis im Geschäftsjahr									144,4	105,7
Sonstige Auskünfte										
Aktiva	798,1	660,8	875,9	484,6	208,5	175,1	- 569,2	- 400,2	1.313,3	920,3
Unverteilte Aktiva									557,5	401,5
Summe Aktiva									1.870,8	1.321,8
Passiva	690,9	534,4	548,9	236,1	100,5	99,2	- 435,6	- 276,9	904,7	592,8
Unverteilte Verbindlichkeiten									317,0	174,7
Summe Passiva									1.221,7	767,5
Investitionen	124,0	66,9	281,8	43,2	16,5	51,9				
Abschreibungen	46,6	37,2	32,0	24,1	7,6	6,3				

Anm. 3 Vergütung der Rechnungsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr Kosten für Rechnungsprüfung in Höhe von 2,2 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,1 MSEK) und für andere Aufträge als Rechnungsprüfung 0,5 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,1 MSEK) in Rechnung gestellt.

(MSEK)	2003		2002	
	Rechnungs- prüfung	Andere Aufträge	Rechnungs- prüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	1,1	0,3	0,6	0,1
Sonstige Rechnungsprüfer	1,1	0,2	1,1	0,2
Gesamt Konzern	2,2	0,5	1,7	0,3

Anm. 4 Personalkosten, mittlere Beschäftigtenzahl, Anzahl Männer und Frauen in führenden Positionen

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen

(MSEK)	2003	2002
Muttergesellschaft	3,6	4,4
Tochtergesellschaften	543,7	442,6
Gesamt Konzern	547,3	447,0

(MSEK)	2003		2002	
	Sozial aufwen- dungen	(davon Pensions- aufwend.)	Sozial aufwen- dungen	(davon Pensions- aufwend.)
Muttergesellschaft	2,5	1,0	2,4	0,7
Tochtergesellschaften	170,8	30,2	144,1	24,3
Gesamt Konzern	173,3	31,2	146,5	25,0

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft entfallen 0,3 MSEK (0,3 MSEK) auf den Geschäftsführer. Die Muttergesellschaft hat keine ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten gegenüber dem Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Der entsprechende Betrag für den Konzern beläuft sich auf 1,4 MSEK (1,4 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 1,4 MSEK (1,2 MSEK).

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen nach Ländern sowie zwischen Vorstand und Geschäftsführer und Mitarbeiter

(MSEK)	2003		2002	
	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,1	1,5	2,1	2,3
Tochtergesellschaften in				
Sweden ¹⁾ (0,2 bzw. 0,2)	2,8	277,6	3,1	255,3
Norwegen	1,0	20,2	0,7	16,5
Finnland	1,6	60,8	1,3	58,2
Dänemark ¹⁾ (0 bzw. 0,1)	4,0	90,0	2,3	49,3
Frankreich	–	5,3	–	5,4
Deutschland	1,0	3,9	0,9	2,7
Polen ¹⁾ (0,1 bzw. 0)	2,3	24,7	3,2	18,9
Tschechien ¹⁾ (0,5 bzw. 0,3)	1,8	12,4	0,9	12,2
Italien	0,9	12,1	0,9	9,3
Niederlande	0,4	2,8	–	–
Spanien	0,9	15,5	–	–
USA ¹⁾ (0,2 bzw. 0)	1,0	0,7	0,4	1,1
Gesamt Konzern	19,8	527,5	15,8	431,2

¹⁾ (davon Tantiemen in MSEK)

Verträge bezüglich Abfindung

Diesbezüglich wurde nur ein Vertrag abgeschlossen und zwar mit dem Geschäftsführer bezüglich Abfindung in Höhe eines Jahresgehaltes.

Anm. 4 Forts.

Mittl. Beschäftigtenzahl und Verteilung zwischen Männern und Frauen in Aufsichtsrat/Geschäftsleitung des Unternehmens

	2003		2002	
	Anzahl Mitarbeiter	Männer	Anzahl Mitarbeiter	Männer
Muttergesellschaft	4	2	4	2
Tochtergesellschaften in				
Schweden	1.094	906	1.017	833
Norwegen	62	50	47	36
Finnland	278	157	272	148
Dänemark	263	175	140	98
Frankreich	15	2	31	5
Deutschland	15	12	13	10
Polen	689	430	575	364
Tschechien	311	170	287	147
Italien	62	33	55	34
Niederlande	14	9	–	–
Spanien	70	48	–	–
USA	4	2	3	1
Gesamt Konzern	2.881	1.996	2.444	1.678

Verteilung zwischen Männern und Frauen in Aufsichtsrat/Geschäfts- Aufsichtsrat/Geschäftsleitung des Unternehmens

	2003	
	Anzahl	Davon Männer
Aufsichtsrat des Unternehmens		
Muttergesellschaft	6	6
Muttergesellschaft	36	35
Geschäftsleitung		
Muttergesellschaft	2	2
Muttergesellschaft	68	61

Anm. 5 Kursdifferenzen

Kursgewinne von Betriebscharakter werden unter Sonstige Betriebserträge verbucht und Kursverluste unter Selbstkosten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Kursgewinne, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	6,8	3,5	–	–
Kursverluste, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	– 3,5	– 2,8	–	–
Netto-Kursdifferenz, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat	3,3	0,7	–	–

Was die Währungssicherungspolitik des Konzerns betrifft, werden laufende Veräußerungen und Erwerbe, die in ausländischer Währung getätigt werden oder an Veränderungen ausländischer Währung gebunden sind, gemäß einem laufenden Zwölfmonatsplan innerhalb des Intervalls 60 – 100% der zu erwartenden Transaktionen gegen Kursänderungen abgesichert. Der Sicherheitsgrad bei künftigen Währungsflüssen entscheidet darüber, in welchem Abschnitt innerhalb des Intervalls der Anteil liegen wird.

Zum Ende des Jahres 2003 verfügt der Konzern über Umlaufverträge in EUR, DKK, NOK, USD, GBP und CHF. Die Verträge sind in der Zeit von Januar 2004 bis Dezember 2004 einzulösen. Der gesamte Nettowert der Verträge umgerechnet in SEK nach dem Kurs des Bilanzstichtages am Ende des Jahres 2003 beläuft sich auf 153,4 MSEK.

Der am Ende des Jahres 2003 vorhandene Unterschied zwischen den nach dem Währungskurs der Verträge in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge und den nach dem Kurs des Bilanzstichtages in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge stellt einen nicht realisierten Kursgewinn von 2,8 MSEK dar.

Anm. 6 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,8 MSEK (0,8 MSEK). Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operationaler Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 2,2 MSEK (2,1 MSEK). Die Muttergesellschaft hat keine Leasingverträge. Der Nennwert von vereinbarten künftigen Leasinggebühren in Bezug auf Verträge, bei denen die verbleibende Laufzeit ein Jahr übersteigt, verteilen sich folgendermaßen im Konzern:

(MSEK)	Finanzielles Leasing Zeitwert	Operationales Leasing Nennwert
2004 zur Zahlung fällig	0,4	2,4
2005 – 2008 zur Zahlung fällig	0,4	5,4
2009 – zur Zahlung fällig	–	4,4
Insgesamt	0,8	12,2

Anm. 7 Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften

Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Konzernbeitrag	–	–	8,0	15,0
Dividende	–	–	45,2	37,3
Insgesamt	–	–	53,2	52,3

Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Dividende	3,7	–	3,7	–
Insgesamt	3,7	–	3,7	–

Anm. 8 Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Zinserträge, Konzerngesellschaften	–	–	2,9	4,0
Zinserträge, sonstige	1,5	2,0	0,2	0,1
Sonstige finanzielle Erträge	4,1	1,0	4,0	–
Insgesamt	5,6	3,0	7,1	4,1

Anm. 9 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Zinsaufw., Konzerngesellschaften	–	–	1,8	1,4
Zinsaufwendungen, sonstige	23,4	23,0	6,7	8,8
Sonstige finanzielle Aufwendungen	1,9	2,7	0,2	1,5
Insgesamt	25,3	25,7	8,7	11,7

Anm. 10 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2003	2002
Rückführung von Abgrenzungsposten	0,4	1,9
Rücklagen für Abgrenzungsposten	– 0,4	– 0,4
Veränderung von Abgrenzungsposten	0,0	1,5
Differenz zwischen verbuchten Abschreibungen und planmäßigen Abschreibungen	0,0	0,0
Insgesamt	0,0	1,5

Anm. 11 Steuern

Steuern auf das Jahresergebnis	Konzern		Muttergesellschaft	
(MSEK)	2003	2002	2003	2002
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	58,9	41,5	0,3	0,4
Aktuelle Steuern bez. auf frühere Jahre	– 0,5	– 0,9	–	–
Aufgeschobene Steuern	14,5	9,1	–	–
Insgesamt	72,9	49,7	0,3	0,4

Aufgeschobene Steueraufwendungen/-erträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Steueraufwendungen bezüglich zeitweiliger Differenzen	17,8	11,6	–	–
Steuererträge bezüglich zeitweiliger Differenzen	– 3,3	– 2,5	–	–
Insgesamt	14,5	9,1	–	–

Steuern in Bezug auf Posten, die direkt zum Eigenkapital ausgewiesen wurden

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Aufgeschobene Steuern in Bezug auf Kursdifferenzen bei Transaktionen in ausländischer Währung	1,6	0,4	–	–

Differenz zwischen Steueraufwendungen des Konzerns und Steueraufwendungen aufgrund des aktuellen Steuersatzes

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Ergebnis vor Steuern	217,8	155,0	46,3	39,0
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	61,0	43,4	13,0	10,9
Abschreibung des Geschäftswertes	3,9	3,1	–	–
Nicht abschreibungsfähige Aufwend.	1,9	0,4	0,0	0,0
Nicht steuerpflichtige Erträge	– 1,2	– 0,2	–	– 0,1
Dividenden von Tochtergesellschaften	–	–	– 12,7	– 10,4
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	– 0,6	– 0,9	–	–
Nicht vorgetragener Defizitabzug	6,6	2,5	–	–
Effekt ausländischer Steuersätze	0,8	0,8	–	–
Sonstiges	0,5	0,6	–	–
Verbuchte Steueraufwendungen	72,9	49,7	0,3	0,4

Steuersatz

Der aktuelle Steuersatz wurde von dem für die Muttergesellschaft geltenden Steuersatz ausgehend berechnet und beträgt 28% (28%).

Anm. 11 Forts.

Zeitweilige Differenzen

Zeitweilige Differenzen liegen in den Fällen vor, in denen die verbuchten bzw. steuerlichen Werte der Aktiva oder Passiva unterschiedlich sind. Zeitweilige Differenzen in Bezug auf folgende Posten haben zu aufgeschobenen Steuerverbindlichkeiten und aufgeschobenen Steuerforderungen geführt.

Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	10,1	11,0	–	–
Unversteuerte Rücklagen	73,8	59,3	–	–
Sonstiges	7,2	1,5	–	–
Insgesamt	91,1	71,8	–	–

Aufgeschobene Steuerforderungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	0,5	0,5	–	–
Anlagevermögen	2,0	0,3	–	–
Defizitabschreibung	0,4	–	–	–
Sonstiges	0,7	–	–	–
Insgesamt	3,6	0,8	–	–

Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten bezüglich zeitweiliger Differenzen infolge von Investitionen in Tochtergesellschaften werden nicht ausgewiesen, da die Muttergesellschaft den Zeitpunkt der Rückführung über die zeitweiligen Differenzen steuern kann.

Anm. 12 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	2003	2002
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	157,5	127,8
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	23,5	–
Investitionen im Geschäftsjahr	87,5	31,9
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	– 0,8
Klassifikationsänd.	– 1,3	– 0,1
Umrechnungsdifferenzen	– 2,6	– 1,3
Aufgelaufene Anschaffungswerte	264,6	157,5
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	59,5	45,8
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	0,2	–
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	– 0,8
Klassifikationsänd.	– 0,4	–
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	19,1	14,8
Umrechnungsdifferenzen	– 0,9	– 0,3
Aufgelaufene Abschreibungen	77,5	59,5
Schlussbuchwert	187,1	98,0

Anm. 13 Sonstige immaterielle Vermögen

Wohnrechte, Patente, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl.

(MSEK)	Konzern	
	2003	2002
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	3,5	4,2
Anschaff.wert in erworb. Gesellschaften	3,0	–
Investitionen im Geschäftsjahr	2,1	0,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	– 0,5
Klassifikationsänd.	0,1	0,0
Umrechnungsdifferenzen	– 0,3	– 0,3
Aufgelaufene Anschaffungswerte	8,4	3,5
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	1,8	1,4
Abschreib. in erworb. Gesellschaften	0,8	–
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	– 0,2
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	1,6	0,7
Umrechnungsdifferenzen	– 0,3	– 0,1
Aufgelaufene Abschreibungen	3,9	1,8
Schlussbuchwert	4,5	1,7

Anm. 14 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz

(MSEK)	Konzern	
	2003	2002
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	295,9	251,9
Anschaff.wert in erworb. Gesellschaften	115,4	24,0
Investitionen im Geschäftsjahr	43,2	25,3
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	– 0,3	– 1,0
Umrechnungsdifferenzen	– 7,4	– 4,3
Aufgelaufene Anschaffungswerte	446,8	295,9
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	109,9	89,7
Abschreib.in erworb. Gesellschaften	36,2	11,0
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	0,0	– 0,3
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	11,3	9,8
Umrechnungsdifferenzen	– 1,5	– 0,3
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	155,9	109,9
Eröffnungszuschreibungen	0,4	0,6
Neubewertungsbeträge in erworb. Gesellschaften	0,6	–
Abschreib. von Neubewertungsbeträgen	– 0,2	– 0,2
Aufgelaufene Neubewertungsbeträge	0,8	0,4
Schlussbuchwert	291,7	186,4
davon Gelände	25,4	10,4
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	108,1	74,4
Einheitswerte (Schweden)	55,6	54,7
davon Gelände	10,4	10,4

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2003 sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden.

Anm. 15 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Anschaffungswert				
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	517,2	457,9	0,3	0,3
Anschaff.wert in erworb.Gesellschaften	216,2	9,3	–	–
Investitionen im Geschäftsjahr	100,4	70,9	–	–
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	– 28,8	– 15,7	–	–
Klassifikationsänd.	0,9	0,1	–	–
Umrechnungsdifferenzen	– 12,8	– 5,3	–	–
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	793,1	517,2	0,3	0,3
Abschreibungen				
Eröffnungsabschreibungen	300,3	261,4	–	–
Abschreib. in erworb. Gesellschaften	141,8	7,8	–	–
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	– 26,8	– 13,1	–	–
Klassifikationsänd.	0,3	0,1	–	–
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	57,4	45,4	0,1	0,0
Umrechnungsdifferenzen	– 5,1	– 1,3	–	–
Aufgelaufene Schlussabschreibungen	467,9	300,3	0,1	0,0
Schlussbuchwert	325,2	216,9	0,2	0,3

Anm. 16 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2003	2002
Betrag zum Jahresbeginn	23,6	35,2
Im Jahr entstandene Kosten	76,9	30,1
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	– 57,0	– 40,1
Umrechnungsdifferenzen	– 1,1	– 1,6
Betrag zum Jahresende	42,4	23,6

Anm. 17 Aktien in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapital- anteil	Anzahl Aktien	Buch- wert
Backer BHV AB	100%	37.170	55,3
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Jevi A/S	100%	1	29,9
Loval Oy	100%	768	39,5
METRO THERM A/S	100%	3.400	160,8
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Nielsen A/S. Svend A.	100%	13	17,7
Gesamt Konzern			457,4

Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

	Kapital- anteil	Anzahl Aktien
Archi Form Nemi GmbH	100,0%	
Backer Elektro CZ s.r.o.	100,0%	
Backer Facsa S.L.	100,0%	34.502
Backer Fer s.r.l.	100,0%	
Backer OBR Sp. z.o.o.	100,0%	10.000
Cronspisen Kakelugnar AB	100,0%	5.500
Danotherm Electric A/S	80,0%	800
Eltop Praha s.r.o.	100,0%	
Höiax A/S	100,0%	1.000
Kiloval Oy	100,0%	33
KVM-Conheat A/S	100,0%	600
METRO THERM AB	100,0%	1.000
METRO THERM AB. Oy	100,0%	15
Meyer Vastus AB. Oy	100,0%	20
NIBE-BIAVAR Sp. z.o.o.	100,0%	83.962
NIBE Energietechnik B.V.	100,0%	180
NIBE Systemtechnik GmbH	100,0%	
Norells Automotive Inc	100,0%	100
Norells France SA	99,8%	12.405
Norells Sweden AB	100,0%	3.250
Norske Backer A/S	100,0%	12.000
SinusJevi Electric Heating B.V.	100,0%	180

Anm. 17 Forts.

Angaben zu Tochtergesellschaften

	Eintragungs- nummer	Sitz
Archi Form Nemi GmbH	HRB1490	Elmshorn, Deutschland
Backer BHV AB	556053-0569	Hässleholm, Schweden
Backer Elektro CZ s.r.o.	60469617	Hlinsko, Tschechien
Backer Facsa S.L.	B-62.928.361	Aiguafreda, Spanien
Backer FER s.r.l.	REA: 1613120 (Ferrara)	Sant'Agostino, Italien
Backer OBR Sp. z.o.o.	8358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Cronspisen Kakekuglar AB	556480-3806	Markaryd, Schweden
Danotherm Electric A/S	10 12 60 61	Rødovre, Dänemark
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tschechien
HandölForm AB	556194-1393	Markaryd, Schweden
Höiax A/S	936 030 327	Fredrikstad, Norwegen
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle, Dänemark
Kiloval Oy	438.072	Lovisa, Finnland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Dänemark
Loval Oy	379.654	Lovisa, Finnland
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar, Schweden
METRO THERM AB, Oy	9314276	Espoo, Finnland
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingør, Dänemark
Meyer Vastus AB, Oy	224.101	Monninkylä, Finnland
NIBE AB	556056-4485	Markaryd, Schweden
NIBE-BIAVVAR Sp. z.o.o.	KRS 30931	Białystok, Polen
NIBE Energietechnik B.V.	20111793	Willemstad, Niederlande
NIBE Systemtechnik GmbH	HRB 5879	Celle, Deutschland
Nielsen A/S, Svend A.	42 16 59 13	Graested, Dänemark
Norells Automotive Inc	Id#36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankreich
Norells Sweden AB	556184-3581	Västerås, Schweden
Norske Backer A/S	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen
Sinusjevi Electric Heating B.V.	37106129	Medemblik, Niederlande

Anm. 18 Aktien in Beteiligungsgesellschaften

Anteile des Konzerns und der Muttergesellschaft an Beteiligungsgesellschaften

Name	Eintragungs-Nr.	Sitz	Anzahl Aktien
Jøtul AS	942 674 465	Fredrikstad, Norwegen	638.300
MZUE Zelmech S.A.	273617536	Mysowice, Polen	11.108
Linmet Glas-Keramik GmbH	HRB42968	Berlin, Deutschland	–

(MSEK)	Kapital- anteil	Buch- wert	Konzernanteil am Ergebnis nach Steuern 2002	Konzernanteil am Kapital 2002
Jøtul AS	21,7%	39,6	8,0	43,8
MZUE Zelmech S.A.	40,2%	0,0	– 0,2	0,2
Linmet Glas-Keramik GmbH	33,3%	0,0	0,0	0,0

Das Jahresergebnis der Jøtul ASA war bei Abgabe des Abschlusskommunikés der NIBE AB noch nicht veröffentlicht und wird deshalb nach der Anschaffungswertmethode im Konzernbericht ausgewiesen. Der Börsenwert von Jøtuls betrug am 31.12.2003 78,2 MSEK.

Anm. 19 Kurzfristige Anlagen

(MSEK)	Anschaffungs- wert	Markt- wert	Buch- wert
Marktnotierte Wertpapiere	2,3	2,3	2,3
Insgesamt	2,3	2,3	2,3

Anm. 20 Aktienkapital

	Nennwert (SEK)	A-Aktien (St.)	B-Aktien (St.)	Gesamtzahl Aktien (St.)
Zum Jahresanfang	10,00	940.008	4.929.992	5.870.000
13.6.2003 Split 4:1	2,50	2.820.024	14.789.976	17.610.000
Zum Jahresende	2,50	3.760.032	19.719.968	23.480.000

Die vorgeschlagene, aber noch nicht beschlossene Dividende beträgt 1,85 SEK je Aktie für das Jahr 2003, entsprechend 43,4 MSEK

Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende.

Zum Ende des Jahres 2003 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Anm. 21 Rücklagen für Renten

	Konzern	
(MSEK)	2003	2002
FPG/PRI Renten	24,9	25,7
Sonstige Renten	4,6	1,8
Betrag zum Jahresende	29,5	27,5

Anm. 22 Sonstige Rücklagen

	Konzern		
(MSEK)	Personalbezogene Rückstellungen	Sonstiges	Summe
Betrag zum Jahresbeginn	5,1	8,3	13,4
Veränderung im Geschäftsjahr	0,4	– 8,3	– 7,9
Betrag zum Jahresende	5,5	0,0	5,5

Anm. 23 Langfristige Verbindlichkeiten

Nachstehend der Teil der langfristigen Verbindlichkeiten, der später als fünf Jahre nach dem Bilanzstichtag zur Zahlung fällig wird

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Verbindlichk. gegenüber Kreditinstituten	234,3	95,2	100,2	26,5
Verbindlichk. gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	28,5	28,5
Sonstige Verbindlichkeiten	–	0,1	–	–
Betrag zum Jahresende	234,3	95,3	128,7	55,0

Anm. 24 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 383,7 MSEK (267,8 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 115,9 MSEK erhöht, wobei 90,3 MSEK auf Erwerbe zurückzuführen sind.

Anm. 25 Rechnungsabgrenzungsposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	79,8	59,5	1,0	0,9
Aufgelaufene Sozialaufwendungen	38,1	32,9	1,2	0,9
Sonstige Posten	63,8	51,8	1,0	0,9
Betrag zum Jahresende	181,7	144,2	3,2	2,7

Anm. 26 Gestellte Sicherheiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Unternehmenshypotheken	134,5	108,8	–	–
Liegenschaftshypotheken	181,1	91,3	–	–
Inventar mit Vorbehalt auf Eigentumsrecht	2,2	5,4	–	–
Forderungen	–	3,2	–	–
Aktien in Tochtergesellschaften ¹⁾	686,0	613,5	253,2	253,2
Summe der gestellten Sicherheiten	1.003,8	822,2	253,2	253,2

¹⁾ Verbindlichkeiten für die Aktien als Sicherheit gestellt werden 49,2 62,0 31,9 42,6

Anm. 27 Haftungsverpflichtungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2003	2002	2003	2002
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen wurden	0,5	1,6	–	–
Haftungsverpflichtungen zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	–	–	24,9	25,2
Sonstige Haftungsverpflichtungen	8,3	1,8	–	–
Summe Haftungsverpflichtungen	8,8	3,4	24,9	25,2

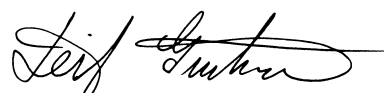
Markaryd, Schweden, den 19. März 2004



Arvid Gierow
Aufsichtsratsvorsitzender



Georg Brunstam



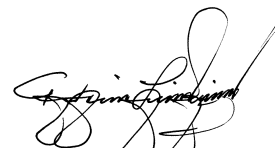
Leif Gustavsson



Sam Strömersten



Bill Tunbrant



Gerteric Lindquist
Geschäftsführer

Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen werden auf der ordentlichen Hauptversammlung am 12. Mai 2004 festgestellt.

Prüfungsbericht

An die Hauptversammlung der NIBE Industrier AB (publ)

Eintr. Nr. 556374-8309

Wir haben den Jahresbericht, den Konzernabschluß, die Buchführung sowie die Verwaltung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB für das Geschäftsjahr 2003 geprüft.

Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung liegt beim Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Unsere Aufgabe liegt in der Beurteilung des Jahresberichtes, des Konzernberichtes und der Verwaltung auf Grundlage der Rechnungsprüfung.

Die Prüfung ist gemäß guter schwedischer Berufssitte durchgeführt worden. Das heißt, wir haben die Prüfung geplant und durchgeführt, um uns zu vergewissern, dass der Jahresbericht und der Konzernbericht keine wesentlichen Fehler enthalten. Zur Revision gehört die Prüfung einer Auswahl an Unterlagen für Beträge und sonstige Informationen der Rechnungslegung. Auch die Prüfung der Prinzipien der Rechnungslegung und deren Auslegung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung der gesamten im Jahresbericht und Konzernbericht enthaltenen Information ist Teil der Rechnungsprüfung. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhältnisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein Aufsichtsratsmitglied

oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist. Wir haben zudem geprüft, ob einer der Aufsichtsratsmitglieder oder der Geschäftsführer auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der Gesellschaftsordnung gehandelt hat. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

Der Jahresbericht und der Konzernbericht wurden entsprechend den gesetzlichen Vorschriften erstellt und geben somit ein objektives Bild vom Ergebnis und der Stellung der Gesellschaft und des Konzerns entsprechend guter Buchhaltungssitte in Schweden.

Wir befürworten, dass die Hauptversammlung die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz der Muttergesellschaft und des Konzerns festgestellt, den Gewinn der Muttergesellschaft entsprechend dem im Geschäftsbericht unterbreiteten Vorschlag verwendet und den Aufsichtsratsmitgliedern und dem Geschäftsführer die Entlastung für das Geschäftsjahr erteilt.

Markaryd, den 23. März 2004
SET Revisionsbyrå AB



Willard Möller
Wirtschaftsprüfer



Aufsichtsrat

Arvid Gierow (geb. 1943)

Vorsitzender seit 2003 und Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Diplomkaufmann. Aufsichtsratsvorsitzender in der ALMI Företagspartner Skåne AB, Marka Pac AB, Pronea Miljöteknik AB sowie Mitglied in der Bong Ljungdahl AB, SHB, Stortorget, Helsingborg und Qualidus AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 21.600 Aktien der Serie B.



Arvid Gierow



Gerteric Lindquist

Gerteric Lindquist (geb. 1951)

Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Konzernleiter. Geschäftsführer der NIBE Industrier AB und NIBE AB. Diplomingenieur und Diplomkaufmann. Angestellt seit 1988. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 376.140 Aktien der Serie A und 890.860 Aktien der Serie B.



Sam Strömersten



Georg Brunstam

Georg Brunstam (geb. 1957)

Aufsichtsratsmitglied seit 2003. Dipl. Ing. Konzernchef und Geschäftsführer der Nolato AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.

Leif Gustavsson (geb. 1945)

Aufsichtsratsmitglied seit 1994. Finanzdirektor der NIBE Industrier AB. Wirtschaftsexamen. Angestellt seit 1966. Aufsichtsratsmitglied der Markaryds Sparbank. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 376.032 Aktien der Serie A und 763.328 Aktien der Serie B.



Bill Tunbrant



Leif Gustavsson

Sam Strömersten (geb. 1955)

Aufsichtsratsmitglied seit 2001. Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter für Tetra Paks Geschäftsbereich Processing Systems. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.

Bill Tunbrant (geb. 1950)

Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Dipl. Ing. Group Director Cramo Holding BV und Geschäftsführer der Cramo Instant AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 1.600 Aktien der Serie B.

Geschäftsleitung

Gerteric Lindquist (geb. 1951)

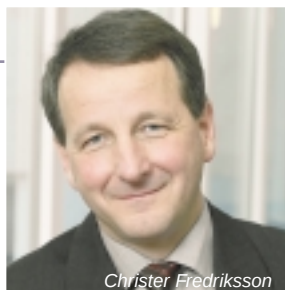
Siehe Aufsichtsrat

Leif Gustavsson (geb. 1945)

Siehe Aufsichtsrat.

Christer Fredriksson (geb. 1955)

Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Element sowie Geschäftsführer der Backer BHV AB. Angestellt seit 1992. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 93.960 Aktien der Serie A und 179.240 Aktien der Serie B.



Christer Fredriksson



Kjell Ekermo



Niklas Gunnarsson

Kjell Ekermo (geb. 1956)

Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Wärmetechnik. Angestellt seit 1998. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 26.800 Aktien der Serie B.

Niklas Gunnarsson (geb. 1965)

Ingenieur. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Kaminöfen. Angestellt seit 1987. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 26.800 Aktien der Serie B.

Wirtschaftsprüfer

SET Revisionsbyrå AB

Zuständiger Wirtschaftsprüfer
Willard Möller (geb. 1943)
Wirtschaftsprüfer



Willard Möller

Der NIBE-Konzern

NIBE Industrier AB

NIBE Industrier AB
Box 14
SE-285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 - 433 - 73 000
Fax +46 - 433 - 73 192

NIBE Element

NIBE Element
SE-280 10 SÖSDALA, Schweden
Tel +46 - 451 - 661 00
Fax +46 451 - 614 37

Backer BHV AB
SE-280 10 SÖSDALA, Schweden
Tel +46 - 451 - 661 00
Fax +46 - 451 - 614 37

Backer Elektro CZ s.r.o.
Policná 444
CZ - 539 01 HUINSKO,
Tschechien
Tel +420 - 469 802 524
Fax +420 - 469 313 389

Backer Facsa, S.L.
Ctra De Ribes, km 50
ES - 08591 AIGUAFREDA, Spanien
Tel +34 - 938 44 26 00
Fax +34 - 938 44 20 49

Backer FER s.r.l.
Via Statale 255 no 293
IT - 440 47 SANT' AGOSTINO
Italien
Tel +39 - 05 32 35 00 00
Fax + 39 - 05 32 35 03 60

Backer OBR Sp. z o.o.
u.l. Glowackiego 39
PL - 74 200 PYRZYCE, Polen
Tel +48 - 91 481 99 00
Fax +48 - 91 481 99 16

Calesco Foil AB
Västeråsvägen 9
SE-730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel +46 - 220 - 453 00
Fax +46 - 220 - 453 50

Danotherm Electric A/S
Næsbyvej 20
DK - 2610 RØDOVRE, Dänemark
Tel +45 - 36 73 22 22
Fax +45 - 36 73 22 23

Eltop Praha s.r.o.
CZ - 539 55 MIRETICE 32
Tschechien
Tel +420 - 469 344 176
Fax +420 - 469 344 419

JEVI A/S
Godthåbsvej 7
DK - 7100 VEJLE, Dänemark
Tel +45 - 75 83 02 11
Fax +45 - 75 72 29 00

Loval Oy
Pl 112, Vintergatan 5
FI - 07901 LOVISA, Finnland
Tel +358 - 19 517 31
Fax +358 - 19 532 955

Norells Automotive Inc.
The Rice Building
815 West Van Buren Suite 305
CHICAGO, IL 60607, USA
Tel +1 - 312 455 8121
Fax +1 - 312 455 8131

Norells Sweden AB
Västeråsvägen 9
SE-730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel +46 - 220 - 453 00
Fax +46 - 220 - 453 50

Norske Backer A/S
Postboks 203, Midtbyen
NO - 2202 KONGSVINGER
Norwegen
Tel +47 - 628 28 828
Fax +47 - 628 17 456

Oy Meyer Vastus AB
FI - 07230 MONNINKYLÄ
Finnland
Tel +358 - 19 574 02 00
Fax +358 - 19 574 02 20

REBA Div. Industrial Applications
Branch of Backer Fer s.r.l.
Via Paarca Alto Milanese 1
IT - 21052 BUSTO ARSIZIO (Mi)
Italien
Tel +39 - 0331 35 13 95
Fax +39 - 0331 34 38 50

Sinusjevi Electric Heating B.V.
Nijverheidsweg 2
NL - 1671 GC MEDEMBLIK
Niederlande
Tel +31 - 227 549 100
Fax +31 - 227 549 150

Svend A. Nielsen A/S
Gillelejevej 30, Esbønderup
DK - 3230 GRÆSTED, Dänemark
Tel +45 - 48 39 88 88
Fax +45 - 48 39 88 98

NIBE Wärmetechnik

NIBE Wärmetechnik
Box 14
SE-285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 - 433 - 73 000
Fax +46 - 433 - 73 190

NIBE AB
Box 14
SE-285 21 MARKARYD,
Schweden
Tel +46 - 433 - 73 000
Fax +46 - 433 - 73 190

Haato Varaajat
Branch of NIBE AB (Schweden)
PL 36, Polstjärnevägen 17
FI - 01450 VANDA
Finnland
Tel +358 - 9 836 21 60
Fax +358 - 9 836 21 643

Høiax A/S
Trippeveien 5
NO - 1618 FREDRIKSTAD
Norwegen
Tel +47 - 69 35 55 00
Fax +47 - 69 35 55 01

KVM-CONHEAT A/S
Industrivej 6
DK - 5492 VISENBJERG
Dänemark
Tel +45 - 64 47 31 00
Fax +45 - 64 47 31 30

METRO THERM AB
Daléngatan 1
SE-392 39 KALMAR, Schweden
Tel +46 - 480 - 42 07 30
Fax +46 - 480 - 42 07 31

METRO THERM AB, Oy
Kuutamokatu 8 A
FI - 02210 ESPOO
Finnland
Tel +358 - 943 91 230
Fax +358 - 943 91 23 23

METRO THERM A/S
Rundinsvej 55
DK - 3200 HELSINGE
Dänemark
Tel +45 - 48 77 00 00
Fax +45 - 48 79 73 33

NIBE-BIAWAR Sp. z o.o.
Al. Jana Pawla II 57
PL - 15 - 703 BIALYSTOK
Polen
Tel +48 - 85 66 284 90
Fax +48 - 85 65 103 80

NIBE Energietechnik B.V.
Hofstraat 18
NL - 4797 AC WILLEMSTAD
Niederlande
Tel +31 - 1684 73249
Fax +31 - 1684 76642

NIBE Systemtechnik GmbH
Am Reiherpfahl 3
DE - 29223 CELLE
Deutschland
Tel +49 - 5141 7 54 60
Fax +49 - 5141 75 46 99

TMV-Pannan
Branch of NIBE AB
Maskingatan 2
SE-231 66 TRELLEBORG, Schweden
Tel +46 - 410 - 544 40
Fax +46 - 410 - 544 60

Vølund Varmeteknik
Branch of NIBE AB (Schweden)
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBAEK
Dänemark
Tel +45 - 97 17 20 33
Fax +45 - 97 17 29 33

NIBE Kaminöfen

NIBE Kaminöfen
Box 134
SE-285 23 MARKARYD
Schweden
Tel +46 - 433 - 75 100
Fax + 46 - 433 - 75 140

NIBE AB
Box 14, SE-285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 - 433 - 73 000
Fax +46 - 433 - 73 190



NIBE Industrier AB (publ) • Box 14 • SE-285 21 MARKARYD, Schweden
Eintr. Nr. 55 63 74 - 8309