

NIBE

erzeugt Wärme



Jahresbericht
2005

Inhaltsverzeichnis

Der NIBE-Konzern	
Übersicht über die Tätigkeit	2
Der Geschäftsführer hat das Wort	4
Die NIBE-Aktie	6
NIBE erzeugt Wärme rund um die Uhr	8
Führungsphilosophie.	10
Das Geschäftskonzept	12
Wachstumsmodell	14
Personal	16
Qualität.	18
Umwelt	19
Die Tätigkeit der Geschäftsbereiche	
NIBE Element	20
NIBE Wärmetechnik	26
NIBE Kaminöfen	32
Wirtschaftliche Information	
Verwaltungsbericht.	38
Übersicht 5 Jahre	38
Entscheidungen des Konzerns über Risiken	44
Gewinn- und Verlustrechnungen	47
Bilanzen	48
Cash-flow-Analysen	52
Anmerkungen	53
Prüfungsbericht	68
Corporate Governance - Bericht	69
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte	75

Künftige Informationsmöglichkeiten

11. Mai 2006	Hauptversammlung
11. Mai 2006	Vierteljahresbericht Januar – März 2006
17. August 2006	Vierteljahresbericht Januar – Juni 2006
15. November 2006	Vierteljahresbericht Januar – September 2006

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.

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am Donnerstag, den 11. Mai 2006 um 17 Uhr in NIBEs Marktcenter in Markaryd statt.

Dividende

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung eine Dividende von 3.00 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 2005 vor. Dies entspricht insgesamt 70.4 MSEK. Stimmt die Hauptversammlung dem Vorschlag zu, wird die Zahlung der Dividende durch die Värdepapperscentralen VPC AB am Freitag, den 19. Mai 2006 erfolgen.

Split

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier hat beschlossen, bei der ordentlichen Hauptversammlung einen Aktiensplit von 4:1 vorzuschlagen. Durch eine Änderung der Gesellschaftssatzungen des Unternehmens wird der Quotenwert je Aktie auf 0,625 SEK reduziert und gleichzeitig wird die Anzahl der Aktien der Gesellschaft vervierfacht.

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.

2005

ein Jahr mit gutem Wachstum

- Der Nettoumsatz stieg auf 3.819,1 MSEK (3.161,0 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 20,8% (29,0%), davon 12,9% (14,5%) organisch
- Anstieg des Betriebsergebnisses vor Rückstellungen auf Strukturreserven um 4,0%
- Rückstellungen auf Strukturreserven für die NIBE Element in Höhe von 70 MSEK
- Das Ergebnis nach Finanznetto belief sich auf 273,6 MSEK (377,2 MSEK)
- Das Ergebnis nach Steuern belief sich auf 183,7 MSEK (279,5 MSEK)
- Der operative Cashflow belief sich auf -15,8 MSEK (120,3 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie betrug 7,75 SEK (11,86 SEK)
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 3,00 SEK/Aktie (3,00 SEK/Aktie) vor.
- Der Aufsichtsrat schlägt einen Aktiensplit von 4:1 vor
- Zwei Unternehmenserwerbe mit einem Gesamtumsatz von ca. 150 MSEK wurden 2005 getätigt

Northstar, norwegischer Kaminofenkonzern mit Produktionsstätten in Polen

K M Jensen, kleinerer dänischer Rohrelementbetrieb

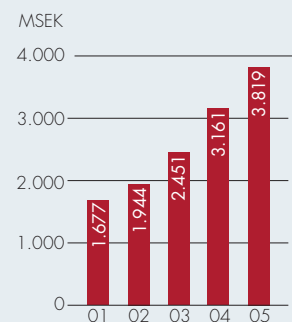
Das Geschäftsjahr in Zahlen

		2005	2004	Veränderung
Nettoumsatz	MSEK	3.819,1	3.161,0	21 %
Wachstum	%	20,8	29,0	- 28 %
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	273,6	377,2	- 27 %
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	375,7	305,1	23 %
Bruttoertragsspanne	%	11,3	14,6	- 23 %
Betriebsspanne	%	8,1	11,6	- 30 %
Nettogewinnsspanne	%	7,2	11,9	- 40 %
Investiertes Kapital	MSEK	2.174,7	1.704,3	28 %
Eigenkapital	MSEK	1.031,0	891,6	16 %
Anlagenrendite	%	16,4	27,1	- 40 %
Rentabilitätskennziffer	%	20,4	34,8	- 41 %
Rendite Gesamtkapital	%	11,3	18,7	- 40 %
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,36	1,44	- 6 %
Solidität	%	33,0	35,7	- 8 %
Anteil Risikokapital	%	36,7	40,4	- 9 %
Operationaler Cash-flow	MSEK	- 15,8	120,3	- 113 %
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	7,2	12,3	- 42 %
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	110,9	91,1	22 %
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	4.339	3.755	16 %

Definitionen, siehe S. 41.

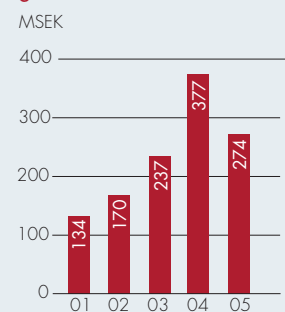
Sämtliche Vergleichszahlen im Jahresbericht, die von der Umstellung auf IFRS betroffen sind, wurden umgerechnet.

Nettoumsatz



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2005 um 20,8%.

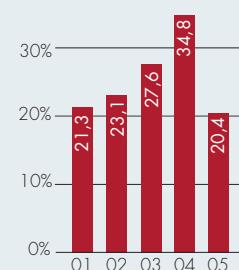
Ergebnis nach finanziellen Posten



Das Ergebnis nach finanziellen Posten fiel 2005 um 27,5%.

Rückstellungen auf Strukturreserven in Höhe von 70 MSEK belasteten das Ergebnis des Geschäftsjahres 2005. Die Veräußerung der Jøtul-Aktien für 43 MSEK wirkte sich positiv auf das Ergebnis 2004 aus.

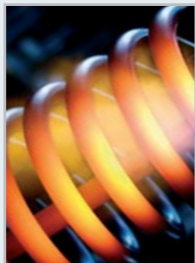
Rentabilitätskennziffer



Die Rentabilitätskennziffer lag in den vergangenen fünf Jahren bei durchschnittlich 25,7%.

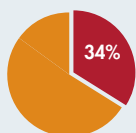
ÜBERSICHT ÜBER DIE TÄTIGKEIT

Konzernanteil

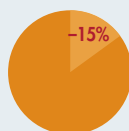


NIBE Element

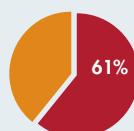
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



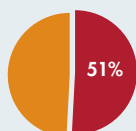
Betriebsspanne

- 3,8%
(1,6% vor Rückstellungen auf Strukturreserven)

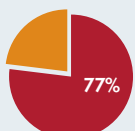


NIBE Wärmetechnik

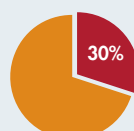
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



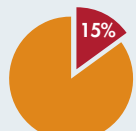
Betriebsspanne

12,8%

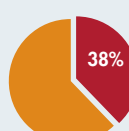


NIBE Kaminöfen

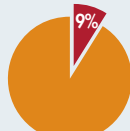
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



Betriebsspanne

21,1%

Konzern

Nettoumsatz

3.819,1 MSEK

Betriebsergebnis

310,1 MSEK

Mittlere Beschäftigtenzahl

4.339

Betriebsspanne

8,1%

Schlüsselinformation

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 2005	1.297,7 MSEK
Wachstum	+ 13,2%
Betriebsergebnis	- 49,0 MSEK
Betriebsspanne	- 3,8%
Mittlere Beschäftigtenzahl	2.651

Die NIBE Wärmetechnik ist Marktführer für Heizungsprodukte für Einfamilienhäuser in Nordeuropa und Polen. Der Markt besteht aus vorhandenem und neu errichteten Einfamilien- und Ferienhäusern.

Nettoumsatz 2005	1.968,8 MSEK
Wachstum	+ 23,6%
Betriebsergebnis	251,4 MSEK
Betriebsspanne	12,8%
Mittlere Beschäftigtenzahl	1.310

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 2005	584,6 Mkr
Wachstum	+ 29,3%
Betriebsergebnis	123,6 Mkr
Betriebsspanne	21,1%
Mittlere Beschäftigtenzahl	373

Umsatz je geographische Region

Skandinavien	67%
Europa ausschl. Skandinavien	29%
Sonstige	4%



Warenzeichen



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.20 – 25.



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.26 – 31.



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.32 – 37.



Gerteric Lindquist, Geschäftsführer

Starke Entwicklung für Heiztechnik und Kaminöfen – schwieriger Markt für Element

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg 2005 auf 3.819,1 MSEK entsprechend einer Wachstumsrate von 20,8%, davon 12,9% organisch.

Sehr erfreulich ist, dass alle drei Geschäftsbereiche ein organisches Wachstum von mehr als 10% aufweisen können, was sich natürlich zum Teil durch eine weiterhin hohe Nachfrage erklären lässt, vor allem aber auf eine äußerst erfolgreiche Kombination intensiver Produktentwicklung und offensiver Marktbearbeitung zurückzuführen ist.

Das Ergebnis für 2005 nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen belief sich auf 273,6 MSEK und entspricht einem Rückgang um 27,5%. Während die NIBE Wärmetechnik und die NIBE Kaminöfen weiterhin positive Zahlen schrieben, unterlag die NIBE Element einer äußerst schwierigen Marktsituation, weshalb wir eine Strukturrückstellung in Höhe von 70 MSEK tätigten. Hieraus erklären sich in erster Linie die rückläufigen Ergebnisziffern des Konzerns nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen. Das Ergebnis nach Finanznetto 2004 enthielt zudem einen einmaligen positiven Effekt der Veräußerung der Jøtul-Aktien, der sich mit 43,2 MSEK zu Buche schlug.

Die Bereiche Wärmetechnik und Kaminöfen weisen nach wie vor hohe Betriebsspannen aus, während uns die Entwicklung des Geschäftsbereichs Element zu einer Umstrukturierung der gesamten Mengenproduktion von unseren Einheiten in Westeuropa zu unseren Betrieben in Osteuropa und China zwang. Nach Abschluss der Umstrukturierungsmaßnahmen, die voraussichtlich im Sommer 2007 zu Ende gebracht werden und einen positiven Jahreseffekt von 40 MSEK erwarten lassen, gehen wir davon aus, dass die Betriebsspanne des Bereichs Element sich wieder auf die 10%-Marke hinbewegt, vorausgesetzt die derzeitigen Werkstoffpreise geben etwas nach.

Die Gesamtinvestition des Konzerns in die vorhandenen Einheiten betrug 2005 ca. 220 MSEK. Der Hauptteil der Investitionsmittel floss in das Investitionsprogramm der Wärmetechnik in der Fabrik in Markaryd, das nun vor

seinem Abschluss steht sowie in Investitionen in die Liegenschaften des Geschäftsbereichs Element in Osteuropa, um die Verlegung der Massenproduktion zu ermöglichen.

Wir rechnen mit einem ähnlichen Investitionsvolumen für das Jahr 2006, jedoch mit Fokus auf fortgesetzte Expansion des Geschäftsbereichs Kaminöfen.

Der Erwerb der Northstar AS mit ihrem Ergänzungssortiment, ihrer starken Marktstellung unter anderem in Norwegen und ihrer Produktionsanlage in Polen ist strategisch gesehen ein Schritt in die richtige Richtung für den Geschäftsbereich Kaminöfen. Dasselbe gilt für den Erwerb der Varde Ovne A/S, der im März 2006 anstand. Die Marktstellungen in Dänemark und Deutschland sind solide mit einem internationalen und hochqualitativen Produktsortiment. Die Möglichkeiten zur Tätigkeit weiterer Erwerbe werden als gut erachtet.

Unternehmenskultur auf Grundlage von Rentabilität

Erneut stellen wir fest, dass unsere acht Grundsätze bezüglich eines erfolgreichen Unternehmertums (eine nähere Beschreibung ist auf den S. 10 – 11 zu finden) nach wie vor als hochaktuell und wirklichkeitsnah zu betrachten sind.

Unsere deutlichen und offensiven Zielstellungen hinsichtlich Rentabilität sind das Leitmotiv bei der internen Tätigkeit für sämtliche Mitarbeiter des NIBE-Konzerns. Die hohe Rentabilität bei Wärmetechnik und Kaminöfen schafft große Spielräume und Ansporn zu weiteren Anstrengungen und Verbesserungen. Auf der anderen Seite sehen wir uns durch die Abschwächung beim Geschäftsbereich Element dazu gezwungen, neue Wege zu begehen, um eine höhere Rentabilität zu erzielen. Die Rentabilität ist nun mal ein unerbittlicher Maßstab dafür, ob man auf dem richtigen Weg ist oder nicht.

Was den allgemeinen Standpunkt in Sachen Produktivität betrifft, können wir mit Befriedigung feststellen, dass sich in Schweden eine

gewisse „Ernüchterung“ einzustellen scheint. Die Einsicht, dass wir sowohl in Schweden als auch in anderen Ländern über eine schlagkräftige Fertigungsindustrie verfügen müssen, um einen hohen Lebensstandard aufrechterhalten zu können, greift immer mehr um sich, und Ausbildungslinien für Produktionstechniker werden wieder eingeführt. NIBEs Tradition – hoher Veredelungsgrad in Verbindung mit ständiger Erhöhung der Produktivität – erscheint deshalb aktueller als je zuvor.

Es wurde einmal behauptet, erfolgreiche Produktentwicklung gründe sich auf Passion für das Produkt, was in den drei Geschäftsbereichen des NIBE-Konzerns volle Bestätigung findet. Ohne die allerbesten Produkte könnten wir niemals in demselben Takt wie heute Jahr für Jahr expandieren. Doppelt isolierte Rohrelemente, Wärmepumpen mit höchster Leistung und hocheffektive Kaminöfen mit elegantestem Design sind nur einige wenige Beispiele für Produktentwicklung der Spitzenklasse auf Grundlage echter Passion.

Begriffe wie Qualität und „der Kunde bedeutet uns alles“ werden rasch als inhaltslos empfunden, da sie von vielen schablonenhaft verwendet werden. Uns bei NIBE bedeutet der Kunde tatsächlich alles, und unser einfaches Motto lautet deshalb: NIBE-Kunden müssen stets zufrieden sein. Wir sind davon überzeugt, dass Zuverlässigkeit niemals unmodern wird, und dass zufriedene Kunden unsere besten Botschafter sind.

Und wir gehen davon aus, dass ohne kräftige jährliche Expansion ein Unternehmen stagniert, was längerfristig zu geringerer Rentabilität führt und in der Verlängerung Personalabbau unvermeidbar macht. NIBEs nachhaltig hohes Wachstum hat uns bessere Rationalisierungsmöglichkeiten beschert, neue Organisationsformen und kühnere Denkungsweisen ermöglicht, und zahlreiche neue Mitarbeiter konnten eingestellt werden. Diese Kombination stellt eine enorme Kraft dar.

Und hinzu kommt schließlich unser Fokus auf drei Geschäftsbereiche und unsere langfristige Ausrichtung. Auf allen drei Geschäftsbereichen bieten sich ausgezeichnete Expansionsmöglichkeiten, was gute Voraussetzungen für fortgesetzt hohe Rentabilität schafft. Zurzeit läuft's richtig gut für zwei Geschäftsbereiche, während der Dritte etwas hinterhinkt. Unser Ziel, die NIBE Element wieder auf ein hohes Rentabilitätsniveau zu bringen, liegt fest. Bei NIBE weicht man den Problemen nicht aus – man löst sie.

Die Zukunft liegt in unseren eigenen Händen

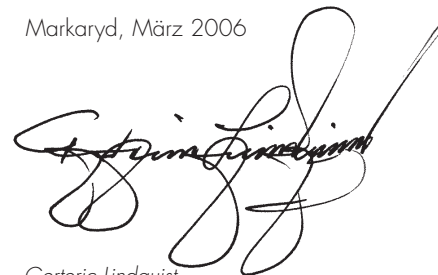
Der NIBE-Konzern bezieht sowohl in finanzieller Hinsicht als auch aus unternehmenskultureller Perspektive eine fortgesetzt starke Stellung.

Wir sind weiterhin zuversichtlich, was die Möglichkeiten betrifft, 2007 einen Umsatz von fünf Milliarden SEK zu erreichen.

Für dieses Jahr ist eine weiterhin hohe Nachfrage nach Produkten von allen drei Geschäftsbereichen zu erwarten, und wir werden weitere Marktanteile hinzugewinnen. Somit werden wir den NIBE-Konzern 2006 insgesamt gesehen zu einer positiven Entwicklung führen.

Dank dieser ausgezeichneten Voraussetzungen ist uns die Möglichkeit gegeben, die Zukunft mit unseren eigenen Händen zu gestalten.

Markaryd, März 2006



Gerteric Lindqvist
Geschäftsführer und Konzernchef



Die B-Aktien der NIBE Industrier AB wurden 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. Dies entspricht 17,50 SEK je Aktie nach dem Split im Juni 2003.

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB belief sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 3.290.064 A-Aktien und 20.189.936 B-Aktien. Der Quotenwert je Aktie beträgt 2,50 SEK. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende. Eine Börsenabschlusseinheit beträgt 50 Aktien. Zum Ende des Jahres 2005 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2005 stieg der Aktienkurs um 32% von 184,00 auf 243,00 SEK. Der Carnegie Kleinbetriebsindex stieg im selben Zeitraum um 44 Prozent. Ende 2005 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 5,706 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahlkurses. Am 28 Februar 2006 lag der Aktienkurs bei 265,00 SEK, was einem Börsenwert von 6,222 MSEK entsprach.

Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 9,022,740, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 38% für das Jahr 2005 entspricht.

Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25–30% des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2005 schlägt der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 3,00 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 38,7 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern oder 29,4% ausschließlich der einmaligen Rückstellung auf Strukturreserven.

Aktionäre

Die Anzahl der Aktionäre ist im Laufe des Geschäftsjahres kräftig gestiegen. Am 30. Dezember 2005 betrug die Zahl der NIBE-Aktionäre 14.172 gegenüber 11.621 Aktionären zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Die zehn größten Eigner besaßen 66,3% der Stimmen und 38,1% 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 in Schweden und im Ausland.

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

Carnegie	Björn Enarson, Tel +46 8-676 88 00
Enskilda Securities	Anders Eriksson, Tel +46 8-522 295 00
Handelsbanken Capital Market	Markus Almerud, Tel +46 8-701 10 00
Kaupthing Bank	Joakim Höglund, Tel +46 8-791 48 00
Nordea Markets	Johan Sevander, Tel +46 8-534 922 72
Swedbank Markets	Mats Larsson, Tel +46 8-585 900 00

Entwicklung des Aktienkapitals

Jahr		Erhöhung des Aktienkapitals (SEK)	Quotenwert Betrag (SEK)	Insgesamt Anzahl Aktien (St.)	Insgesamt Aktienkapitals (SEK)
1990	Neuausgabe 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	Neuausgabe	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 Neuausgabe an ehemalige Eigentümer zum Zeichnungskurs von 100 SEK/Aktie.

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

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

Daten je Aktie ¹⁾

		2005	2004	2003	2002	2001
Anzahl Aktien	St.	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000
Aktienkurs zum 31.12	SEK	243,00	184,00	127,50	63,75	48,00
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	SEK	7,75	11,86	6,90	5,09	4,02
Eigenkapital/Aktie	SEK	43,69	37,83	28,30	24,15	21,04
Vorschlag, Dividende	SEK	3,00	3,00	1,85	1,38	1,06
Kurs/Eigenkapital		5,56	4,86	4,50	2,64	2,28
Direktertrag	%	1,23	1,63	1,45	2,16	2,21
Gesamtrendite	%	33,70	46,67	102,90	35,68	43,25
Operativer Cash-flow/Aktie	SEK	-0,67	5,12	0,67	1,40	0,63
Dividendenanteil	%	38,7	25,3	26,8	27,0	26,4
PE-Zahl nach vollen Steuern		31,4	15,5	18,5	12,5	11,9
Börsenwert	MSEK	5.706	4.320	2.994	1.497	1.127
EBIT Multipl	Vielf.	21,7	13,8	14,1	9,3	9,7
EV/sales	Vielf.	1,76	1,60	1,46	0,92	0,84
Umlaufgeschwindigkeit	%	38,4	30,6	22,3	15,1	17,4

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

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.

Gesamtrendite

Veränderung des Aktienkurses während des Jahres mit Zuschlag für Dividenden in Prozent des Aktienkurses zum vorhergehenden Bilanzstichtag.

Operativer Cash-flow/Aktie

Cash-flow 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.

Eigentümerkategorien

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.05)



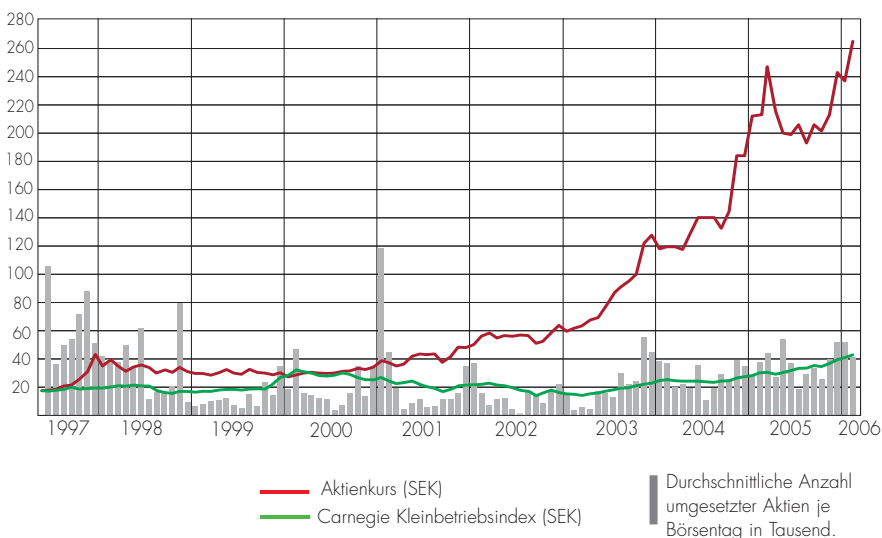
Die größten Aktionäre

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.05)

Aktionäre	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Stimmen (%)
Gegenwärtige und frühere Aufsichtsratsmitglieder und Leitung ¹⁾	6.981.970	53,0
Melker Schörling	3.003.840	21,6
Livförsäkrings AB SKANDIA	502.656	0,9
Roburs Exportfond	345.750	0,6
Lannebo Småbolag	340.100	0,6
AMF Rentenaktiefond Schweden	295.200	0,6
AMF Rentenaktiefond weltweit	211.800	0,4
Lannebo Småbolag Select	210.700	0,4
Omnibus ACFund	200.000	0,4
Goldman Sachs International	193.677	0,4
Sonstiger Besitz (14.142 Aktionäre)	11.194.307	21,1
Insgesamt	23.480.000	100,0

¹⁾ Zum gegenwärtigen Aufsichtsrat, siehe mehr S. 75.

Entwicklung des Aktienkurses



Eigentümerstruktur

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.05)

Anzahl Aktien (St.)	Anzahl Eigentümer (St.)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	11.012	77,7	1.661.640	7,1
501 – 1.000	1.726	12,2	1.449.413	6,2
1.001 – 5.000	1.162	8,2	2.619.057	11,1
5.001 – 10.000	119	0,8	918.662	3,9
10.001 – 15.000	33	0,2	422.649	1,8
15.001 – 20.000	25	0,2	440.488	1,9
20.001 –	95	0,7	15.968.091	68,0
Insgesamt	14.172	100,0	23.480.000	100,0

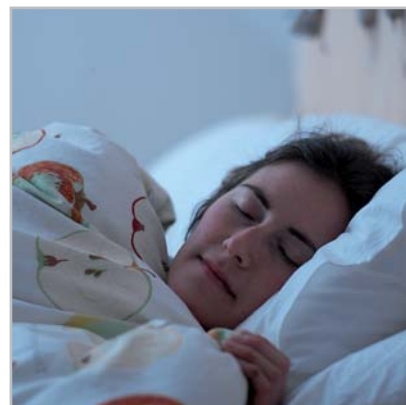
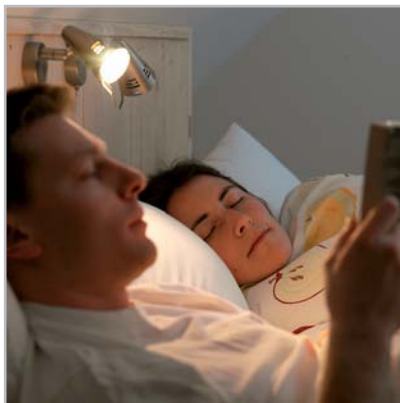
NIBE – ein Wärmeunter- nehmen der Spitzenklasse

Unsere Vision von einem Wärmeunternehmen der Spitzenklasse gründet sich auf die Anschauung, dass Menschen ungeachtet Nationalität, Alter, Geschlecht, Ort, Situation oder Zeitpunkt NIBE stets als erstklassig empfinden sollen, wenn es um Image, Produkte und Mitarbeiter geht.

NIBE's Kunden sollen sich sowohl am hohen Innovationsniveau und der Leistung der Produkte als auch an der hohen Qualität und dem ansprechenden Design erfreuen.

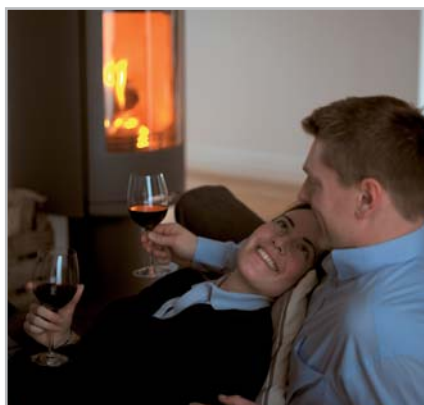
Die Mitarbeiter des Unternehmens müssen in jeder Beziehung – extern wie intern – Professionalität, Respekt und Menschlichkeit an den Tag legen.

Die Produkte von NIBE erzeugen Wärme, Komfort und Behaglichkeit 24 Stunden am Tag und prägen somit das Dasein der Menschen auf deutliche Weise. Mit anderen Worten – NIBE ist ständig gegenwärtig.



▲ Die Abluftwärmepumpen der NIBE Wärmetechnik ermöglichen gute Ventilation mit Energierückgewinnung 24 Stunden am Tag.

◀ Wenn sich der Tag dem Ende neigt, ist es an der Zeit, sich seinen Gedanken und Träumen hinzugeben. Mit den Einsparungen, die Ihnen eine Wärmepumpe von NIBE Wärmetechnik ermöglicht, können Sie sich auch einen Kaminofen von NIBE Kaminöfen fürs Wochenendhaus leisten.

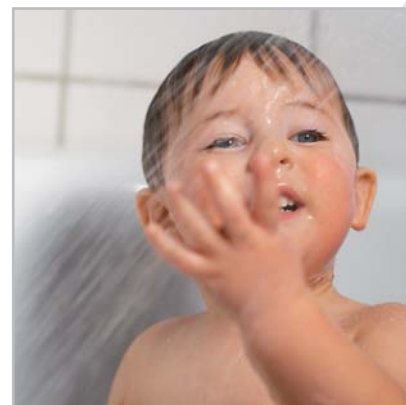


◀ Abendliche Entspannung am Kamin tut der Seele gut, und abendrein spendet er wohlige Wärme.



◀ Wenn es dann Zeit ist fürs Essen, sind Herd und Backofen gefragt. Sowohl die Herdplattenelemente als auch die Backofenheizelemente kommen von NIBE Element.

Aktive Kinder brauchen eine Menge Warmwasser für das abendliche Bad, Warmwasser erzeugt von Wärmepumpe, Heizkessel, Fernheizmodul oder Wasserpumpe von NIBE Wärmetechnik.





▲ Für den morgentlichen Badezimmerbesuch braucht man Warmwasser erzeugt von Wärmepumpe, Heizkessel, Fernheizmodul oder Wassererwärmer von NIBE Wärmetechnik.



▲ Was geht über ein prasselndes Feuer im Kamin von NIBE Kaminöfen an einem kalten Wintermorgen.



► Ein gutes Frühstück ist der beste Start in den Tag. Auf Toast und Kaffee kann da nicht verzichtet werden. Da kommt die NIBE Element wieder ins Bild durch Heizelemente für den Toaster und die Kaffeemaschine.

NIBE erzeugt Wärme rund um die Uhr



► Wenn Sie sich dann an einem kalten Wintertag in Ihren Wagen setzen, um zur Arbeit zu fahren, ist der Motor schon warm und die Rückspiegel sind eisfrei – dank Rohrelementen für Motorvorwärmer und Folien-elementen für Rückspiegel von der NIBE Element.

► Und an welchem Arbeitsplatz steht nicht ein Kaffeeautomat für die Kaffeepause bereit. Das Wasser der professionellen Kaffeemaschine wird heiß dank der Rohrelemente von der NIBE Element.



► Bei Fußböden mit Fußbodenheizung, deren Heizwasser durch eine energiesparende Wärmepumpe von der NIBE Wärmetechnik erwärmt wird, können Sie Ihre Kinder das ganze Jahr über barfuß spielen lassen.

► Und bei Familien mit Kindern läuft die Waschmaschine bekanntlich jeden Tag. Das Wasser der Maschine sowie die Luft im Wäschetrockner werden von Heizelementen der NIBE Element erwärmt.



Der Schlüssel zum Erfolg



Unser Unternehmensleitbild ist geprägt von acht Grundsätzen, die uns die Kraft zu fortgesetzter Expansion unter Aufrechterhaltung der Rentabilität verleihen. Diese Grundleitbilder stellen den „Kitt“ dar, der den NIBE-Konzern und all seine Mitarbeiter zusammenhält.

Bei Neuanstellungen oder Erwerb von Unternehmen ist Kenntnis unseres Unternehmensleitbildes ungeheuer wichtig, und es darf nie ein Zweifel darüber aufkommen, nach welchen Grundsätzen wir unsere Tätigkeit betreiben und welches Milieu ein neuer Mitarbeiter betritt.

Hohe Rentabilität

Hohe Rentabilität ist und bleibt einer der Eckpfeiler unserer Tätigkeit.

Alle Mitarbeiter des Konzerns bemühen sich in ihrer Tätigkeit darum, eine Betriebsspanne von 10 Prozent über einen Konjunkturzyklus zu erzielen.

Als Beispiel hierfür sei erwähnt, dass die beiden Ursprungsgesellschaften des NIBE-Konzerns, die Backer BHV AB und die NIBE AB in keinem ihrer 57 bzw. 54 Betriebsjahre ein operatives Defizit aufwiesen. Dieses über ein halbes Jahrhundert lange Fazit flößt Respekt ein und zeigt, dass sich immer Geld verdienen lässt.

Wir haben kein Verständnis dafür, wenn in der öffentlichen Debatte hohe Rentabilität ständig in Frage gestellt wird. Rentabilität ist ein Maß für Effizienz, und hohe Rentabilität ist nun mal der äußerste Zweck jeder Geschäftstätigkeit. Nur auf der Grundlage guter Rentabilität kann sich ein Unternehmen entwickeln und auf lange Sicht überleben.

Des Weiteren ermöglicht hohe Rentabilität Handlungsspielraum und Unabhängigkeit, was wiederum den Mitarbeitern Wohlbefinden und soziale Sicherheit bringt sowie neue, ehrgeizige Mitarbeiter anzieht.

Hohe Produktivität

Hohe Produktivität ist für die Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit von entscheidender Bedeutung.

Produktivitätsdenken könnte vereinfacht in zwei Punkten zusammengefasst werden.

- Alles kann und muss ständig verbessert werden. Man darf nie ganz und gar mit den Lösungen des Tages zufrieden sein, so gut sie auch sein mögen, sondern muss ständig nach weiteren Verbesserungen streben.

- Was nicht gemessen wurde, kann auch nicht verbessert werden.

Entgegen dem allgemeinen Trend zu Outsourcing bemüht sich NIBE weiterhin intensiv um eigene Produktion. Denn wir sind uns sicher, dass eigene hochgradige Veredelung die Grundlage für hohe Produktivitätsentwicklung und somit gute Rentabilität ist.

Aus dieser Sicht erscheint es natürlich, große Investitionen in unsere Werkstätten und Büros zu tätigen, um sie zu rationellen mit modernsten Ausrüstungen versehenen Arbeitsplätzen zu machen.

NIBEs Rentabilität und Expansion wurde zu einem Großteil durch hohe Produktivität auf Grundlage einfacher Organisationsstrukturen, rationeller Produktionseinrichtungen, effizienter Nutzung der Zeit sowie durch bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme für einen Großteil der Mitarbeiter geschaffen.

Wir sind davon überzeugt, dass bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme auf der Basis korrekter Zeitmessung ein wichtiger Faktor für die meisten industriellen Tätigkeiten sind. Mitarbeiter, die höhere Leistung erbringen, sind natürlich durch verbesserte Verdienstmöglichkeiten zu motivieren, was wiederum zu weiteren Verbesserungen anspricht.

Zeitmessung garantiert zudem korrekte Kalkulationsgrundlagen und Erstellung von Produktionsplänen sowie die Darlegung richtiger Investitionsgrundlagen und sinnvoller Tätigkeitsbewertungen.

Für viele Außenstehende sind hohe Produktivität und bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme oft gleichbedeutend mit Stress und Unbehagen. Effiziente Nutzung der Zeit und Konzentration auf die Arbeitsaufgaben haben jedoch gegenteiligen Effekt, sie bringen Zufriedenheit, da die Lohn- und Gehaltsberechnung von Gerechtigkeit und die Tätigkeit von Ordnung geprägt sind.

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

Offensive Produktentwicklung

NIBE investiert laufend in Produktentwicklung.

Das Motiv zu offensiver Produktentwicklung liegt in den rasch wechselnden Anforderungen seitens der Kunden. Sie müssen ermittelt und in optimale Lösungen für jede Marktsituation umgesetzt werden.

Eine marktführende Produktentwicklung ist eine entscheidende Voraussetzung für fortgesetztes organisches Wachstum und Eroberung neuer Märkte.

Auch die Beurteilung und Einführung neuer Technologien werden erleichtert.

Ein weiterer unschätzbare Vorteil einer Fokussierung auf Produktentwicklung liegt in der Schaffung der Voraussetzungen für wirtschaftliche Produktion schon dann, wenn sich das Produkt noch im Ideenstadium befindet. Die hohe Wertschöpfung, das Streben nach Produktivität und die hohen Investitionen in Produktentwicklung führen zu einer ganzheitlichen Gesinnung, was die Wirtschaftlichkeit der Produkte angeht.

■ Qualität auf der ganzen Linie – der Kunde im Blickpunkt

Der Kunde muss sich stets auf das Unternehmen sowie unsere Produkte und Mitarbeiter verlassen können.

Qualität ist eines der Wappenbilder von NIBE und somit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sowie ein starkes Kaufargument für unsere Produkte.

Wir sehen uns als Bahnbrecher in Sachen Qualität und Umwelt. Eine solche Stellung erreicht man nicht durch einmalige Anstrengung oder Aushängen von erworbenen Qualitäts- und Umweltzertifikaten, sondern durch beharrliche tägliche Arbeit und Streben nach ständiger Verbesserung sowie unablässiges Engagement der Mitarbeiter in diesen Fragen.

Unter hoher Qualität verstehen wir zudem, immer für unsere Kunden da zu sein und ihnen professionell und freundlich entgegenzutreten.

Unsere Bestrebungen gehen natürlich auch dahin, aufgrund unserer Denkungsweise in Bezug auf Qualität und Umwelt so wenig Fehler wie nur möglich zu begehen und dadurch höchstmögliche Kosteneffektivität zu erzielen. Sollte es dennoch mal zu einem Lapsus kommen, was leider nicht immer zu vermeiden ist, müssen wir Hellhörigkeit zeigen und schnelle Maßnahmen ergreifen. Kurzum, ein NIBE-Kunde soll ganz einfach immer zufrieden sein.

■ Marktorientierte Expansion

Expansion ist die Voraussetzung für jegliche Unternehmensentwicklung.

Ein hohes, kontinuierliches Wachstum ist eine Notwendigkeit für eine Schaffung der Voraussetzungen zu Produktivitätsverbesserungen, Organisationsentwicklung und innovativer Denkungsweise. Die Kombination von gutem organischen Wachstum und abgewogenem Unternehmenserwerb ist die beste Vitaminspritze für eine Organisation.

NIBEs Wachstumsphilosophie gründet sich auf die selbstverständliche Vorstellung, ständig hellhörig zu sein gegenüber den wechselnden Bedürfnissen des Marktes und deshalb ein breites, leistungsfähiges Sortiment anbieten zu können, so dass dem Kunden immer die beste Lösung zuteil wird.

Die Eroberung neuer Märkte muss gut vorbereitet sein sowie methodisch und schrittweise angegangen werden.

Für den Kunden muss NIBE auf allen Markt-bereichen stets ein sicherer und konstruktiver Partner sein, wobei die Erfolge des Unternehmens auch dem Kunden in Form von preiswerten Produkten zugute kommen sollen.

■ Engagierte Mitarbeiter

NIBE strebt nach einfachen Organisationsformen und gewährt den Mitarbeitern große Freiheit unter Verantwortung.

Es werden zwar hohe Anforderungen an die Belegschaft gestellt, jedoch in Verbindung mit Aufrichtigkeit und Geradlinigkeit entsteht eine klare Atmosphäre, die von allen geschätzt wird.

Tatkraft verbunden mit Bescheidenheit und gesunder Vernunft sind die besten Voraussetzungen, sich bei NIBE wohl zu fühlen.

Bei uns werden die operativen Führungsqualitäten hoch geschrieben, die sich auf die Überzeugung gründen, dass Führungskräfte ein echtes Interesse an ihrem Zuständigkeitsbereich haben müssen, um ihre Mitarbeiter führen und entwickeln zu können. Und Vorgesetzte müssen immer mit gutem Beispiel vorangehen.

In einem derartigen Milieu liegen die idealen Voraussetzungen für eine Entwicklung aller Mitarbeiter – sowohl durch eigene Vervollkommnung als auch durch zweckgebundene Schulung.

■ Konzentration auf drei Kerntätigkeiten

Durch Konzentration auf drei Kerntätigkeiten vermitteln wir ein klares Bild unserer Tätigkeit – sowohl intern als auch extern.

Hinzu kommt ein umfassendes und sich ständig vertiefendes Know-how, das uns nicht zuletzt bei den Erwerben einen großen Analysenvorsprung gibt.

Auf allen drei Kernbereichen bieten sich große und vor allem internationale Expansionsmöglichkeiten, was wiederum die Voraussetzungen für Marktführung, Synergiegewinne und Großbetriebsvorteile mit sich bringt.

Indem wir unsere gesamte Kraft auf den drei vorhandenen Kerntätigkeitsbereichen einsetzen, reduzieren wir die Risiken und erhalten eine solide Ergebnisbilanz über einen Konjunkturzyklus hinweg.

■ Langfristigkeit

NIBE handelt langfristig, und kurzlebige Trends gehen meist unbemerkt an uns vorbei.

Zwar beobachten wir aktiv und neugierig jede schnelle Veränderung in unserem Umfeld; eigene Umgestaltungen nehmen wir jedoch erst nach sorgfältiger Überprüfung in Angriff.

Wir streben nach langfristigen Beziehungen mit Kunden und Zulieferern und sind davon überzeugt, dass wir mit Verantwortungsbewusstsein, Nachhaltigkeit und Kontinuität langfristig auf der Gewinnerseite stehen werden.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die Kontinuität der Eigentümerverhältnisse bei NIBE, die maximale Ausrichtung auf die Entwicklung der Tätigkeit unter gleichzeitig garantierter Selbständigkeit ermöglicht.



Internationalisierung mit Skandinavien 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. Des Weiteren muss NIBEs Rolle in der Gesellschaft ganz im Zeichen von Offenheit und Verantwortung stehen.

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 und neuer Technologien
- 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
- hohe Qualität

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

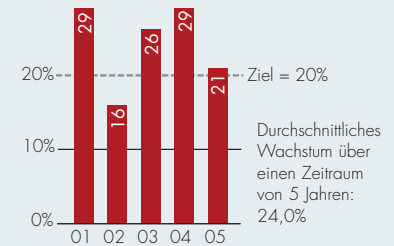
soll wegweisend sein für die Produktentwicklung, von der Werkstoffwahl bis hin zu Produktion, Funktion und schließlich Recycling.

Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

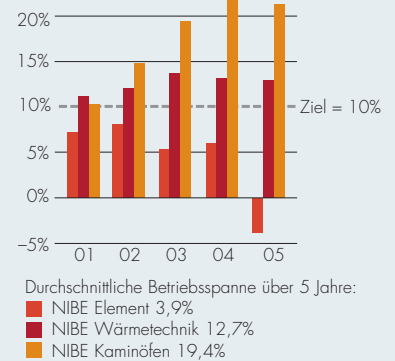
müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowohl in Bezug auf die internen Relationen als auch die externen Beziehungen zu Aktionären, Kunden, Zulieferern, Behörden und der Gesellschaft.

Zielerfüllung

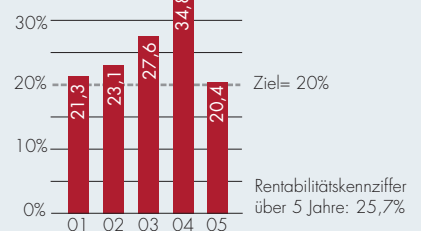
Wachstum



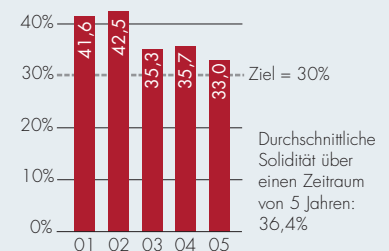
Betriebsspanne



Rentabilitätskennziffer



Solidität



Wachstum und Rentabilität

Mitten in der finanziellen Krise Anfang der neunziger Jahre legte NIBE ihre Wachstumsstrategie fest – ein durchschnittliches Jahreswachstum von 20 %. Der Umsatz des Konzerns betrug damals ca. 300 MSEK.

Der Grund für diese Strategie war die selbstverständliche Einsicht, dass kontinuierliches Wachstum die Voraussetzung für hohe Rentabilität darstellt. In dieser Zeit ging in Europa das Gerücht um, dass Unternehmen mit einem Umsatz unter 600 MSEK auf dem künftigen sog. inneren Markt kaum aus eigener Kraft überleben könnten. Mit unserem Streben nach Selbständigkeit war es für uns eine natürliche Sache, eine ausreichende „kritische Masse“ zu erlangen, um nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.



Organisches Wachstum

Die Hälfte des durchschnittlich zum Ziel gesetzten Wachstums, d.h. 10%, soll durch organisches Wachstum erreicht werden.

Dass gerade die Zahl 10 gewählt wurde, hatte nichts mit einer gehobenen wissenschaftlichen Theorie zu tun, sondern begründete sich mit der Feststellung, dass ein organisches Wachstum von weniger als fünf Prozent nicht ausreicht, um hohe und nachhaltige Rentabilität aufrecht zu erhalten.

Da die gesamte zugrunde liegende jährliche Nachfragersteigerung in unseren drei Geschäftsbereichen in Relation zum BSP-Wachstum zu stehen scheint, zeigt diese

Zielsetzung an, dass wir uns nie auf unseren Lorbeeren ausruhen dürfen, sondern auf den befindlichen Märkten ständig um neue Marktanteile ringen und gleichzeitig neue Märkte bearbeiten müssen. Auch wenn die Zielsetzung hoch erscheint, was sie schließlich auch ist, kann sie dennoch erreicht werden. Das zeigt nicht zuletzt NIBE's durchschnittliches organisches Wachstum über die vergangenen zehn Jahre von sage und schreibe 13%. Die Erklärung hierfür liegt in der Kombination von offensiver Produktentwicklung, ständiger Produktivitätsarbeit und systematischer Marktbearbeitung.

Erwerbe

Beurteilungen zufolge kann auf den reifen Märkten, auf denen sich NIBE bewegt, das organische Wachstum allein nachhaltig wohl kaum für das gesamte Wachstumsziel von 20% aufkommen. Deshalb haben wir beschlossen, das organische Wachstum mit einem jährlichen Erwerbswachstum von durchschnittlich 10% zu kombinieren. In dieser Größenordnung kann einerseits die zusätzliche Arbeitsbelastung bewältigt werden, andererseits bleibt das Risikoniveau angemessen.

Der Konzern tätigte 35 Unternehmenserwerbe in den letzten zehn Jahren, das kommt einem durchschnittlichen Jahreswachstum von 11% gleich.

Erwerbs- und Niederlassungshistorik

1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Backer OBR (32%) Backer Oy (Niederlassung) Contura	Vølund Loyal OY	Pyrox TMV-Pannan	NIBE Polska (Niederlassung) Backer OBR (68%) EPD	Br Håkansson Värme AB Lodam Energi JEVI A/S Calesco Foil AB	Haato Varaajat	Cronspisen AB Biawar Backer F.E.R Coates Backer CZ Eltop Praha



NIBE führt heute Betriebe in 15 Ländern und ist zudem in mehr als zehn weiteren Ländern durch Importeure und Verkaufsgenturen vertreten.

Erwerbsvoraussetzungen

NIBE führt laufend Analysen möglicher Erwerbskandidaten durch. Zudem werden ständig Diskussionen mit verschiedenen Firmen geführt. Entscheidende Kriterien für einen potentiellen Erwerb liegen in der Zuführung neuer Technologie, neuer geographischer Märkte und/oder zusätzlichen Marktanteilen auf Bereichen, auf denen wir bereits aktiv tätig sind.

Voraussetzung ist, dass das Unternehmen ein starkes Warenzeichen besitzt, eine kompetente Geschäftsleitung mit den Eigenschaften, die wir als solides Unternehmertum bezeichnen sowie künftige Entwicklungs-

möglichkeiten im Rahmen der Strategie NIBEs vorhanden sind. Nach Erfüllung dieser Bedingungen gehen wir dann mit gewisser Flexibilität zu Werke, was die Stellung des Unternehmens aus rein wirtschaftlicher Sicht betrifft.

Natürlich gehen die Bestrebungen dahin, dass ein Neuerwerb bereits im ersten Jahr – und definitiv im zweiten – einen positiven Beitrag zum Nettoertrag des Konzerns leistet.

Erwerbsmodell

- Die Analyse eines Unternehmens erfolgt mit Sorgfalt, lässt sich aber relativ schnell bewerkstelligen, da unsere Branche deutlich definiert ist und wir über eine Vielzahl von vergleichbaren Schlüsselzahlen verfügen. Außerdem haben wir oft Zugang zu wirtschaftlichen Dokumentationen, die mehrere Jahre zurückgreifen.
- Die Ausführungsphase steht im Zeichen von totaler Offenheit in Bezug auf die Absicht mit dem Erwerb. Die Informationen sind eindeutig und ohne doppelten Boden. Erleichtert wird dieser Prozess im Allgemeinen durch unsere offene und klare Führungsphilosophie und Strategie, z.B. in unserem Jahresbericht.
- In der Integrationsphase geht es darum, sowohl Warenzeichen als auch kompetente Mitarbeiter zu behalten. Synergien werden in erster Linie auf dem Einkaufsbereich angestrebt, während sich Produktivitätsverbesserungen meist auf die Herstellung beziehen. Im Allgemeinen streben wir nach einer dezentralisierten Organisation, in der den dem Konzern neu hinzugefügten Unternehmen auch weiterhin weitgehende Selbständigkeit eingeräumt wird. Die NIBE-Zugehörigkeit bietet einerseits die Möglichkeit der Nutzung von offensichtlichen Vorteilen, die sich aus Mitgliedschaft in einer größeren Unternehmensgruppe ergeben, andererseits ist man an die Zielsetzungen und Strategien des NIBE-Konzerns gebunden.

2001

Roslagsspisen
Norells Sweden AB
Svend A. Nielsen A/S
Heise Systemtechnik GmbH

2002

Jøtul ASA (22%)
REBA

2003

Danothem Electric A/S (80%)
Backer Facsa
Energietechnik B.V. (Niederlassung)
METRO THERM A/S
Finohm
Sinus-Bobe
Termos

2004

NETEK
Shel
Calesco Foil Inc. (Niederlassung)
Kaukora
Veräußerung Jøtul ASA (22%)

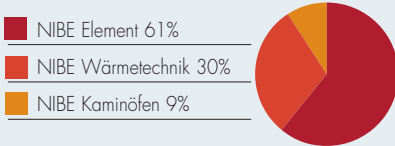
2005

Northstar AS
K M Jensen

2006

Varde Ovne A/S

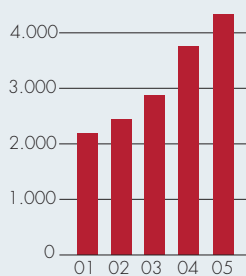
Mitarbeiter je Geschäftsbereich



Schlüsselzahlen

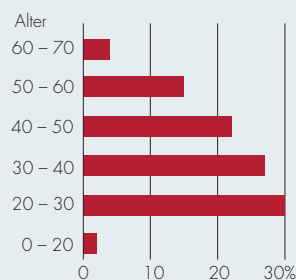
	2005	2004	2003
Mittlere Beschäftigtenzahl	4.339	3.755	2.881
Angestellte	% 25	23	24
Produktionspersonal	% 75	77	76
Männer	% 69	71	69
Frauen	% 31	29	31
Durchschnittsalter	Jahre 37	38	39
Durchschnittliche Anstellungsdauer	Jahre 7,4	7,8	8,0
Personalumsatz	% 8,7	8,7	4,5
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulabschluss	475	440	304
Anteil Mitarbeiter in Schweden	% 30	34	38
Anteil Beschäftigte außerhalb Schwedens	% 70	66	62
Krankenstand, kurzzeitig	% 2,8	2,7	3,1
Krankenstand, langfristig	% 3,6	4,0	3,5

Mittl. Beschäftigtenzahl



Der starke Personalanstieg in den letzten drei Jahren erklärt sich sowohl aus einem kräftigen organischen Wachstum als auch mehreren Unternehmenserwerben.

Altersstruktur der Belegschaft



Mitarbeiter mit Passion und Loyalität

2005 stand im Zeichen eines weiteren Personalaufbaus – vor allem international – und fortgesetzter Konzentration auf NIBEs Wertvorstellungen in Bezug auf die tägliche Tätigkeit.

NIBEs Philosophie, d.h. hohe Ansprüche an Leistungsfähigkeit und Arbeitseinsatz in Verbindung mit Freiheit unter Verantwortung, gesunder Vernunft und Einfachheit, erfreut sich auch außerhalb des Konzerns zunehmender Aufmerksamkeit und wird von so manchem Arbeitssuchenden als natürlich und selbstverständlich empfunden.

Wertschätzungen mit Anziehungskraft

Unser starkes Wachstum ist in hohem Maße davon abhängig, inwieweit es uns gelingt, qualifiziertes Personal anzuziehen, zu behalten und zu entwickeln. Passion für die Tätigkeit, niedrige Krankschreibungsrate, hohe Loyalität und geringe Personalfuktuation sind einige der Ergebnisse unserer Philosophie.

Wachstum hat auch viele positive Nebenwirkungen. Zum Beispiel das Zusammenspiel eines Kerns von Mitarbeitern, die tief greifende Kenntnisse besitzen und auf eine langjährige Anstellung zurückblicken, mit neu eingestellten, gut ausgebildeten und motivierten jüngeren Kollegen. Hierdurch wird das über viele Jahre hinweg erworbene Know-how über Produkte, Produktion und Marketingfragen auf natürliche Weise überliefert.

Unsere Wertschätzungen haben hohe Anziehungskraft, so dass in den letzten Jahren die Zahl der Arbeitssuchenden stark zugenommen hat. Bereits in der Phase des Anstellungsgesprächs und den sich anschließenden Einführungsprogrammen spielt diese Philosophie eine wichtige Rolle.

NIBE international

NIBE entwickelt sich nach und nach zu einem internationalen Arbeitgeber und beschäftigt zu Jahreswechsel 2005/2006 über 4.600 Mitarbeiter in 15 Ländern. Im Unterschied zu vielen anderen schwedischen Unternehmen nimmt die Zahl der Angestellten in Schweden nach wie vor zu.

Schweden und Polen sind Länder mit den meisten Beschäftigten, d.h. jeweils ca. 1.300 Mitarbeiter. Danach kommen Finnland, Dänemark, Tschechien und China mit jeweils etwa 300 Angestellten.

Wettbewerbsfähige Belegschaft

Durch unsere restriktive Einstellung in Sachen Outsourcing bleiben die Kenntnisse innerhalb der eigenen Mauern. Wir beschäftigen eine Vielzahl an Berufsgruppen auf den Bereichen Produktentwicklung, Marketing, Produktion und Administration, wo sich ein breites Know-how ansammelt. Hieraus ergibt sich wiederum die Möglichkeit zur Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen auf den verschiedensten Arbeitsbereichen.

Des weiteren betreiben wir intensive Zusammenarbeit mit örtlichen Schulen, um Schülern jeden Alters einen frühen Einblick in die moderne Fertigungsindustrie zu gewähren und Kenntnis über die variierenden Berufsmöglichkeiten, die zu Gebote stehen, zu vermitteln.

In den letzten Jahren wurden durchgreifende Verstärkungen vorgenommen, u. a. wurden mehr als 300 Personen mit Hochschulabschlüssen eingestellt. Die Anzahl Frauen nimmt stetig zu und liegt nun bei nahezu einem Drittel der Belegschaft.

Niedrige Krankenzahlen

Die hohen Krankschreibungsrate, vor allem in Schweden, sind seit einigen Jahren ein viel diskutiertes und kostenintensives Gesellschaftsproblem. Bei NIBE lagen die entsprechenden Ziffern in den letzten fünf Jahren bei 7% mit abnehmender Tendenz. Dabei entfallen jeweils etwa eine Hälfte auf kurze Krankschreibungen und Langzeitkrankheiten.

Dies liegt an einer natürlichen Einstellung zum Begriff Krankenstand. Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, die Arbeitsplätze ergonomisch optimal zu gestalten und die Arbeitsorganisation transparent zu machen. Zugleich liegt den Arbeitnehmern daran, sich körperlich fit zu halten. Versetzungen, Arbeitsprüfungen und ähnliche Maßnahmen werden meist unbürokratisch und natürlich gelöst.

Ausbildung für die Zukunft

Die gesamte Ausbildungstätigkeit bei NIBE zielt in erster Linie darauf ab, für die Zukunft gut gerüstet zu sein, was Know-how und Attitüde betrifft. Ausbildung wird nicht als Selbstzweck betrieben, sondern stellt die unmittelbare Antwort auf klar definierte und relevante Bedürfnisse dar. Wir streben nach einer einfachen und betriebsnahen Ausbildung, die schnell und kosteneffizient 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 je nach
künftigen Arbeitsaufgaben Produktausbildung
auf verschiedenen Ebenen erhalten.

Dadurch, dass wir uns in erster Linie interner
Lehrkräfte bedienen, kann wichtiges NIBE-
spezifisches Know-how innerhalb der Orga-
nisation auf systematische Weise an die Mit-
arbeiter herangetragen werden. So mancher
Kollege erhält damit die Chance, seine eigen-
en Berufskennntnisse zu entwickeln, indem er
sie anderen vermittelt.

NIBE beauftragt zudem externe Ausbilder,
was Kenntnisse und Betrachtungsweisen auf
natürliche Art erweitert.

Grethe erfolgreich in Norwegen

Name: Grethe Synnöve Bachmann
Familie: Tochter Bettina (14),
Katzen und Meerschweinchen
Tätigkeit: Verkaufsleitung für NIBE Kamin-
öfen in Norwegen (Contura,
Handöl und Cronspisen)
Angestellt
seit: Juni 2000
Wohnhaft: In Moss in Südnorwegen
Hobbies: Bücher lesen (Mitglied in 7(!)
Buchklubs), Wandern, laut
Freundeskreis Inhaberin des
Schwarzen Gürtels im „Shopping“

Die NIBE Kaminöfen feiert viele Erfolge,
nicht zuletzt in Norwegen, wo Grethe
Bachmann tätig ist.

Vervielfachung des Umsatzes innerhalb
der letzten Jahre ist eine Leistung, die sich
sehen lassen kann.

„Die Serie Contura 500 ist in Norwegen
ein richtiger Verkaufsschlager“, sagt Grethe.
Die Norweger investieren eine Menge in
ihre Wohnungseinrichtungen, und Contura
hat hierfür das perfekte Design.

Grethe Bachmann ist nun schon 15 Jahre
in der Kaminöfenbranche tätig und die
Arbeit mit Kunden und Produkten gefällt ihr,
trotz Vorherrschaft der Männer.

„Ich fühle mich stets positiv behandelt und
akzeptiert. Zuweilen ist es schon von Vor-

teil, eine Frau zu sein, insbesondere seit bei
der Entwicklung von Kaminöfen zunehmend
Wert auf Design gelegt wird.“

Die NIBE Kaminöfen setzt ihre Produkte über
den Fachhandel in Norwegen ab, und als
Verkaufsleiterin ist Grethe an zahlreiche und
lange Reisen gewöhnt.

„Meistens bin ich mit dem Auto unterwegs,
aber es kommt schon vor, dass man aus
zeitlichen Gründen das Flugzeug nimmt.
Insbesondere für die weiten Entfernungen
nach Bodö und Tromsö im Norden des
Landes.“

Für ein schwedisches Unternehmen zu
arbeiten empfindet Grethe zwar als etwas
andersartig, aber ausschließlich positiv.

„Man ist stärker in den Gesamtprozess ein-
bezogen und hat die Möglichkeit, die Pro-
duktentwicklung und das Marketing zu be-
einflussen. Außerdem liegt mir NIBEs gründ-
liche und durchdachte Arbeitsweise sowie
der unbürokratische Stil mit nur wenigen
Chefebene. Als Verkäufer ist man auf pro-
fessionellen Support angewiesen, und den
bekomme ich von meinen tüchtigen schwedi-
schen Kollegen in Markaryd.“

Trotz der Erfolge gibt es auf dem norwegi-
schen Kaminöfenmarkt noch eine Menge
zu tun.

„Mit all den neuen interessanten Produkten
werden wir weitere Marktanteile hinzugewin-
nen. Es macht schon Spaß, Mitglied eines
Gewinner-Teams zu sein“, sagt Grethe.



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 planmäßige 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 Produktgruppen, Qualitätsgruppen und Projektgruppen vorangetrieben. In diesen Gruppen ist langjährige Erfahrung gespeichert, die wir bei unserer Verbesserungsarbeit nutzen. In den einzelnen Einheiten des Konzerns wird die Tätigkeit auf unterschiedliche Weise organisiert. Messbare Qualitätsziele wurden aufgestellt und werden regelmäßig überprüft. Wir entwickeln die Tätigkeit durch neue Zielstellungen ständig weiter. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern vergleichen wir uns auch mit der Umwelt, um auf unseren drei Branchen eine Führungsposition einzunehmen.

Um die Zufriedenheit der Kunden sicherzustellen und unsere Verbesserungsarbeit präziser zu gestalten, führen wir jährliche Meinungsumfragen bei einer Auswahlgruppe von Kunden auf den verschiedenen Segmenten durch.

Aus diesen Untersuchungen geht hervor, dass wir zwar den Anforderungen und Erwartungen der Kunden nahezu vollständig gerecht werden, dennoch leisten wir ständige Verbesserungsarbeit, um auf Bereichen wie Lieferfristen, Liefersicherheit, Produktentwicklung bzw. Kundenservice noch besser zu werden und die Tätigkeit in Richtung Gesamtqualität weiterentwickeln zu können. Wir sind davon überzeugt, dass die Fähigkeit, Gesamtqualität bieten zu können, einer der entscheidenden Faktoren für eine fortgesetzt positive Entwicklung in einer sich ständig verschärfenden Wettbewerbssituation darstellen wird.

Qualitätssicherung

Es ist unbedingt notwendig, dass die Produkte des Konzerns den Anforderungen der Kunden gerecht werden. Die Qualitätsarbeit wird im Rahmen integrierter Managementsysteme gemäß ISO 9001 mit interner und externer Prüfung und Revision durchgeführt. Die Qualitätsarbeit innerhalb der NIBE Industrier wird dezentral geleistet, wobei jede Einheit ihre eigene Qualitätsorganisation hat. Die vom Konzern beauftragten Zertifizierungsorgane sind u. a. SEMKO-DEKRA Certification AB, BVQI Bureau Veritas Quality International und SGS-ICS Gesellschaft für Zertifizierungen m.b.H. Überwachungsrevisionen werden zweimal im Jahr durchgeführt.

Das Qualitätsmanagementsystem dient als Werkzeug für die Steuerung der Tätigkeit und Prozesse hin zu den gesteckten Zielen. In den einzelnen Produktionseinheiten sind umfangreiche Mess- und Prüfausrüstungen verfügbar, um den Status der Produkte vom Rohstoff bis hin zum fertigen Produkt zu verifizieren.

Die Leitung der Qualitätsarbeit und die Verbesserungsarbeit werden auf den Kunden ausgerichtet, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, wenn auch zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen infolge ihres Charakters gewisse Unterschiede herrschen.

Der wichtigste Wettbewerbsfaktor der NIBE Element als Zulieferer liegt in hoher und gleichmäßiger Qualität und hoher Liefersicherheit. 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 zufrieden stellende Funktion aufweisen müssen. Bereits bei Anlieferung werden die Komponenten gemäß unserer Spezifikationen geprüft. Nach den einzelnen Produktionsabschnitten werden die Produkte getestet. Daran schließt sich eine umfangreiche Endkontrolle der Produkte vor der Auslieferung an.

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. Hinzu kommen kontinuierliche Stichproben.

Mit hoher Präzision montiert Pia Isendal Isolation an Spezialelemente.

Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung

Eine Reihe von Tätigkeiten innerhalb des NIBE-Konzerns ist zertifiziert nach ISO 14001, während sich die übrigen an die Prinzipien des Umweltmanagementsystems 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
- bessere 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.

Neben den Auswirkungen der Produktion auf die Umwelt werden auch stets die Umweltaspekte in Bezug auf Nachhaltigkeit und Lebenszyklus in der Produktentwicklung berücksichtigt. Einige Beispiele hierfür:

- Bessere Energieausnutzung bei Wärmepumpen reduzieren die Abhängigkeit von Öl und damit die CO₂-Emissionen.
- Veränderte Dämmverfahren bei einer Reihe von Heizprodukten ermöglichen ein Werkstoffrecycling von über 95%.
- Erhöhte Verbrennungsleistung bei Kaminofenprodukten bringt weniger Emissionen mit sich.
- Als Zulieferer steht die NIBE Element oft in enger Zusammenarbeit mit den Kunden, um ein Gesamtprodukt mit erhöhter Lebensdauer und geringerem Energiebedarf zu erhalten.
- Durch Ausbildungsprogramme in Bezug auf Umweltfragen für die Mitarbeiter, die unmittelbar an die eigene Tätigkeit gebunden sind, wird ein erhöhtes Umweltbewusstsein im Konzern geschaffen.

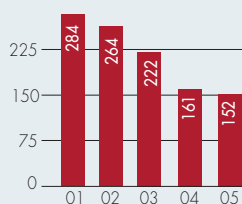
Es sind mehrere Projekte im Gang, um technische Alternativen aus ökologischer Sicht zu finden und zu verwirklichen, die besser sind als die heutigen Fertigungsmethoden. Dieser Tätigkeit wird hohe Priorität zuerkannt; sie fordert jedoch genaue Tests, da die Lebensdauer und Zuverlässigkeit der Produkte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

NIBEs Umweltarbeit hat auch extern Aufmerksamkeit erregt, als wir u.a. im Vorjahr von der Versicherungsgesellschaft Folksam auf regionaler Ebene zum „nachhaltigsten Unternehmen des Jahres“ ernannt wurden.



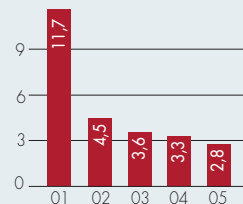
Umweltschlüsselzahlen

Gesamter Energieverbrauch (kWh/100 kg Produkt)



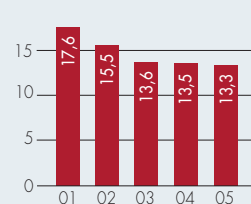
Die Installation von Wärmepumpen, Wärmetauschern und Frequenzsteuerung von Kompressoren reduziert den Energieverbrauch.

Gesamtmenge Chemikalien (kg/100 kg Produkt)



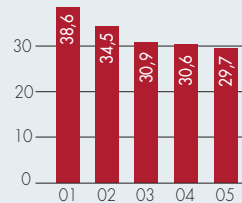
Veränderte Beizverfahren bei der Fertigung von Edelstahlbehältern verringern den Einsatz von Chemikalien.

Gesamte Abfallmenge (kg/100 kg Produkt)



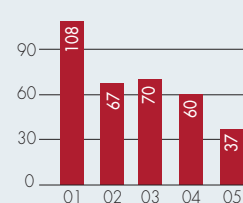
Durch Optimierung der Metallverarbeitungsprozesse reduziert sich die Schrottmenge.

Gesamtmenge CO₂-Emissionen (kg/100 kg Produkt)



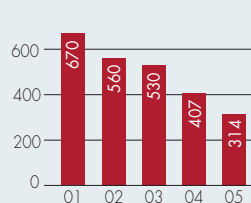
Zusätzliche Installationen von Wärmepumpen reduzieren die Abhängigkeit vom Heizöl.

Gesamte Lösungsmittelmengen (g/100 kg Produkt)



Wiederverwertung von Lösungsmitteln bei Waschprozessen führen zu weniger Emissionen.

Gesamter Wasserverbrauch (Liter/100 kg Produkt)



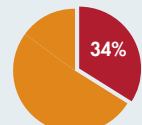
Der Einsatz von Wärmetauschern für Kühlwasser in der Produktion verringert den Wasserverbrauch.

NIBE ELEMENT

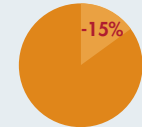


Christer Fredriksson,
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am
Konzern



Nettumsatz



Betriebsergebnis

NIBE Element

bezieht in Nordeuropa eine marktführende Stellung und zählt europaweit zu den führenden Herstellern von Bauteilen und Systemen für elektrische Erwärmung.

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.

Strategie

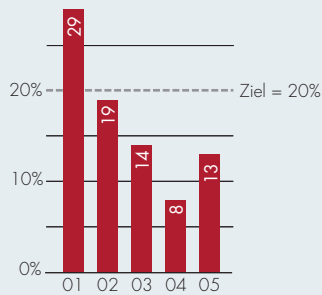
Die Strategie der NIBE Element zielt darauf ab, einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene zu sein. Deshalb ist eine sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte in Europa durch geeignete Erwerbe vorgesehen. Auf den Heimatmärkten hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes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

Zielstellung

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

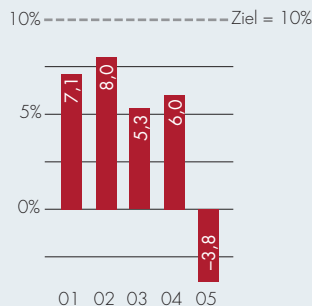
*Hochqualitatives Rohrelement
zur Erwärmung von Wasser.*

Zielerfüllung Wachstum



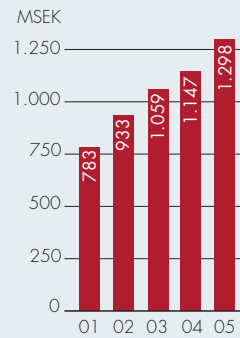
Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 16,5%

Zielerfüllung Betriebsspanne



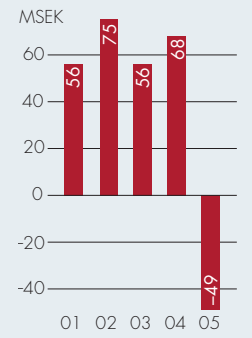
Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 3,9%

Nettoumsatz



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2005 um 13,2%.

Betriebsergebnis



Das Betriebsergebnis fiel während des Jahres 2005 um 171,7%.

Geschäftsjahr 2005

Die Veränderungen auf einer Reihe von Umweltbereichen haben sich während des Geschäftsjahres auf den Markt ausgewirkt.

Die steigenden Erdölpreise haben in Unternehmen, die sich mit der Förderung und Verarbeitung von Erdöl befassen, zu einem kräftigen Anstieg des Investitionstaktes geführt. Dies brachte wiederum zunehmenden Projektverkauf von explosions sicheren Ausrüstungen mit sich.

Zugleich liegt bei Unternehmen, die alternative Heizanlagen wie Wärmepumpen und Pelletbrenner herstellen, ein erhöhter Bedarf an Heizelementen vor.

Der Trend, die Fertigung von Kleingeräten und Weißwaren in Niedrigkostenländer zu verlegen, hat sich weiter verstärkt. Dies führt zu einem Strukturwandel mit Kunden, die aus Westeuropa abziehen, wobei sich in Osteuropa und Asien neue Möglichkeiten eröffnen. Aber ebenso wie wir selbst gründen auch unsere Konkurrenten Produktionsniederlassungen in Niedrigkostenländern, was zu allgemeinen Preissenkungen führt. Trotz nachlassender Preise für Elemente hielten sich die 2004 angezogenen Rohstoffpreise auch im Jahre 2005.

Insgesamt gesehen brachte dieser Entwicklungstrend mit Preisabfall bei Elementen in Verbindung mit hohen Rohstoffpreisen einen wesentlichen Rückgang der Gewinnspannen für 2005 mit sich. Auch die zusätzlichen Aufwendungen für die Durchführung der Verlegungen wirkten sich negativ auf die Gewinnspanne aus.

Die Durchführung des 2005 beschlossenen Strukturprogramms, unter anderem mit einer Verlegung weiterer 200 Jahresarbeitsplätze von unseren Einheiten in Westeuropa nach Osteuropa und Asien verläuft planmäßig. Das heißt, sämtliche Produkte für Kleingeräte und Weißwaren wurden bereits abgezogen oder werden im ersten Halbjahr 2006 verlegt.

Zur Durchführung des beschlossenen Strukturprogramms wurden im zweiten Halbjahr 2005 ganze 70,0 MSEK in Strukturreserven zurückgelegt. Der positive Ergebniseffekt nach Abschluss der Umstrukturierung, deren Durchführung voraussichtlich 18 – 24 Monate dauern wird, dürfte bei ca. 40 MSEK liegen.

Ausblick auf das Jahr 2006

Das kommende Geschäftsjahr wird stark geprägt sein von dem beschlossenen Strukturprogramm.

Dies umfasst einerseits die bereits erwähnte Verlegung von Produktion der Einheiten in Westeuropa nach Osteuropa und Asien, andererseits eine Spezialisierung der verschiedenen Einheiten, um Großbetriebsvorteile zu erzielen.

Parallel zum Strukturprogramm werden wir uns weiterhin um intensive Rationalisierung bemühen, um in allen Einheiten eine hohe Produktivität sicherzustellen.

Zugleich werden wir versuchen, die Segmente und Märkte der einzelnen Einheiten, die sich durch hohe Rentabilität und starkes Potential auszeichnen, weiterzuentwickeln.

Nach unseren Schätzungen wird der Markt 2006 mengenmäßig stabil sein.

Die an den hohen Ölpreis gebundenen Segmente werden sich auch weiterhin hoher Nachfrage erfreuen.

Der Konkurrenzdruck wird anhalten, aber wir gehen davon aus, dass sich das Preisniveau etwas stabilisieren wird, da bereits mehrere Marktpartner einen Großteil ihrer Produktion in Niedrigkostenländer verlegt haben.

Innerhalb der NIBE Element ist eine ständige Produkt- und Marktentwicklung hin zu einzigartigen Produkten mit hohem Veredelungsgrad im Gange. Im Laufe des Jahres ist die Einführung einer Reihe von Produkten geplant, von denen wir uns künftig eine positive Entwicklung erwarten.

Wir gehen davon aus, dass die nun ergriffenen Maßnahmen insgesamt gesehen zu einer Stärkung der Marktstellung des Geschäftsbereichs führen werden.

Unser Ziel, nach Abschluss des Strukturprogramms eine Betriebsspanne von 10% zu erreichen, liegt fest, jedoch mit dem Vorbehalt, dass die derzeitigen Werkstoffpreise nachgeben müssen, bevor dies realisiert werden kann.



Die NIBE Element zählt zu den führenden Herstellern von Widerständen zum Bremsen und Steuern von Aufzügen.



Matilda Ronnefors arbeitet als Entwicklungsingenieur mit neuen Produkten. Bei Tests werden u. a. Wärmekameras zur Messung der Eigenschaften der Elemente in den verschiedensten Kundenprodukten eingesetzt.

Der Markt

Der Markt für Bauteile und Systeme zur elektrischen Erwärmung folgt im Großen und Ganzen der industriellen Entwicklung und somit der Entwicklung des BSP. Deshalb war die Entwicklung auf den meisten unserer Heimatmärkte innerhalb der meisten Marktsegmente schwach, auch wenn Segmente vorhanden sind, die von diesem Trend stark abweichen. In Ländern mit positiver BSP-Entwicklung, z. B. Länder in Osteuropa und Asien, ist auch in unserer Branche eine steigende Nachfrage zu verzeichnen.

Unser Ziel ist die sukzessive Steigerung der Anzahl Heimatmärkte durch Niederlassung örtlicher Betriebe mit Produktion kleinerer Serien und örtlichem technischen Support.

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

Die Entwicklung dieser Umstrukturierungen hängt ganz von der jeweiligen Branche ab. In gewissen Kundensegmenten wurden die Strukturumwandlungen noch intensiver vorangetrieben. In den wettbewerbsintensiven Segmenten für Kleingeräte ist eine Tendenz erkennbar, Produktionsbetriebe nach China zu verlegen oder fertige Produkte zu beziehen, die von chinesischen Lieferanten entwickelt und produziert wurden. Diese Entwicklung bedeutet erhöhten Konkurrenzdruck in Europa, sowohl was Mengen als auch Preise betrifft. Bei Weißwaren, z.B. Waschmaschinen und Elektroherden ist die 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 einem zunehmenden 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.

Wir rechnen mit einem Anstieg des Marktes für Elemente für die Offshore- und Prozessindustrie.

Entwicklung der Branche

Die Branche ist seit mehreren Jahren einer intensiven Preiskonkurrenz ausgesetzt und hat beim Absatz an Endkunden mit rückläufigen Gewinnspannen zu kämpfen. Was die Belieferung professioneller Anwender betrifft, sind eine stabilere Entwicklung und bessere Wirtschaftlichkeit zu verzeichnen.

Aber auch hier besteht die Gefahr von Preisdruck solange die Umstrukturierung nicht abgeschlossen ist, da eine allgemeine Überkapazität von Rohrelementen in Westeuropa entsteht.

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.

Mehrere Konkurrenten haben wie wir Produktion in Länder mit niedrigeren Kosten für Arbeitskraft in Osteuropa und China verlegt.

Wir glauben, dass unsere Strategie mit örtlicher Produktion für das professionelle Segment und das Industriesegment in Ergänzung durch Niederlassung von Einheiten in Niedrigpreisländern der Entwicklung der Branche gerecht wird, so dass wir unsere Position und unsere Möglichkeiten verbessern können.

Produkte

Die Produkte der NIBE Element sind hauptsächlich Erzeugnisse und Systeme für elektrische Heizung. Das Sortiment umfasst eine Reihe von Technologien für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen:

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

Rohrelemente – nach wie vor die vorherrschende Technologie – haben einen breiten Anwendungsbereich: von Waschmaschinenelementen 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 entwickelt worden. Die Produkte werden zudem ständig neuen Milieus angepasst.

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 zahl-

reiche 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 Bandelemente, die in erster Linie in der Kunststoffindustrie zur Anwendung kommen.

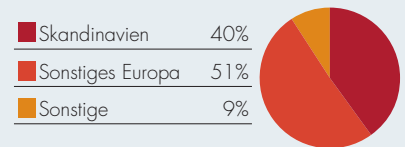
Parallel zur Ausweitung des Produktsortiments wird die Entwicklung des Marketing- und Servicekonzeptes vorangetrieben mit dem Ziel, führender Lieferant von elektrischen Wärmekomponenten für die Industrie auf den jeweiligen Heimatmärkten zu sein.

Es gibt aber auch Beispiele für Technologien des Konzerns, die außerhalb des Bereiches für elektrisches Erwärmen zum Einsatz gebracht werden. Ein solcher Bereich sind Resistoren, die bei der Kraftelektronik in Aufzügen und Eisenbahnausrüstungen zum Einsatz kommen. Auf diesem Sektor werden sowohl herkömmliche Rohrelemente als auch keramische Elemente verwendet.

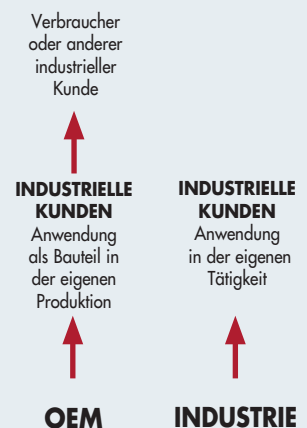
Ein anderer Bereich ist die Vakuumlöstechnik, die u. a. bei Elementen für medizinische Technik verwendet wurde. Diese Technik kommt nun auch bei der Produktion von Plattenwärmetauschern vorwiegend für Wassererwärmung bei verschiedenen Anwendungen zum Einsatz.

NIBE ELEMENT

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 Element steht weltweit an der Spitze, was Heizelemente für Eisenbahnweichen betrifft.

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 Steuerung und Regelung. Die Produktentwicklung bezweckt aber auch eine Verbesserung der Eigenschaften der Elemente, z.B. Temperaturbereich oder Isolationseigenschaften. So wurden im Geschäftsjahr beispielsweise komplette Systeme für Dampfzerzeugung in Duschkabinen entwickelt.
- Die Produktpassung 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, wie etwa die Lieferung kompletter Ausrüstungen für Wassererwärmer mit Elementen, Thermostat und Überhitzungsschutz.
- Die Prozessentwicklung dient der Optimierung des Produktes hinsichtlich der Werkstoffwahl, der Qualität und der technischen Leistung. Im Laufe des Jahres wurden weitere Optimierungen vorgenommen, um die Lebensdauer von Hochleistungselementen zu erhöhen.
- Die produktionstechnische Entwicklung zielt auf die Entwicklung der Produktionsverfahren und -maschinen ab, die zu einer Erhöhung der Effizienz bei der Herstellung führen. Deshalb wurden neue Verfahren erarbeitet, um die Dichtheitsprüfungen von Elementen effizienter und sicherer zu gestalten.

2005 wurde ein neues zentrales Entwicklungslabor fertig gestellt, um somit noch bessere Voraussetzungen für eine offensive Produktentwicklung zu schaffen. Hinzu kam eine Verstärkung der Entwicklungsorganisation in mehreren Einheiten.

Produktion

Die Produktion verteilt sich auf zwanzig verschiedene Anlagen innerhalb Europas und in China. Der Hauptgrund dafür, dass die Produktion in mehreren Ländern und Anlagen erfolgt, besteht 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.

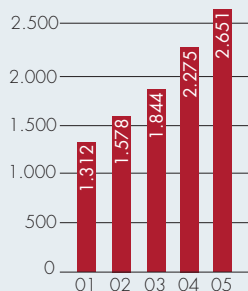
Im Laufe des Geschäftsjahres 2005 wurde in einer der dänischen Einheiten eine weitere Installation des neuen standardisierten Geschäftssystems vorgenommen. Das System gründet sich auf einen Standard, der die Grundlagen für weitere Koordination und Integration zwischen den einzelnen Produktionseinheiten schaffen wird.

Während des Jahres wurde eine der Liegenschaften der Folienfabrik in Kolbäck veräußert, und die Tätigkeit wird somit auf eine Anlage in Kolbäck konzentriert.

Der Ausbau der polnischen Fabrik auf die doppelte Produktionskapazität und eine neue Produktionsanlage für Widerstände wurden 2005 fertig gestellt. Diese Erweiterung ist eine wichtige Voraussetzung für die Durchführung des beschlossenen Strukturprogramms.

Eine Reihe von Produktgruppen wurde 2005 von den Einheiten in Westeuropa in die osteuropäischen Niedrigkostenländer und China überführt. Diese Entwicklung wird 2006 in eine noch intensivere Phase treten. Zudem wird eine Spezialisierung der einzelnen Einheiten erfolgen, um die Effizienz zusätzlich zu steigern.

Mittl. Beschäftigtenanzahl



Beispiele für Anwendungen

■ Kleingeräte für den Haushalt

Grillgeräte	Brattische	Druckkocher
Bügeleisen	Waffeleisen	Wasserkocher
Friteusen	Warmhaltegeräte	



■ Weißwaren für den Haushalt

Geschirrspülmaschinen	Wäschetrockner	Trockenschränke
Waschmaschinen	Kühlschränke	Mangeln
	Öfen	



■ Professionelle Ausrüstung

Kochtöpfe	Getränkeautomaten	Kühl- und Gefrierschränke
Brattische/Grillgeräte	Geschirrspülmaschinen	Trockenschränke
Öfen	Waschmaschinen	Friteusen
Warmhaltegeräte	Wäschetrockner	Dampferzeuger



■ Komfort – Luft

Strahlungsheizkörper	Heizlüfter	Saunaöfen
Konvektoren	Radiator mit Wärmespeicher	Wasserbettheizungen
Klimaanlagen	Infrastrahler	Dampferzeuger
Luftvorhänge	Frostschutz	
Kanalerhitzer		



■ Komfort – Flüssigkeit

Wasssererwärmer	Wärmepumpen
Heizkessel	Durchlauferhitzer
Hochdruckreiniger	



■ Fahrzeuge und Transport

Rückspiegelheizung	Innenraumheizung
Motorvorwärmung	Wärmetauscher



■ Prozess/Projekt

Durchlauferhitzer	Ausrüstung	Galvanische Bäder
Heizbatterien	Desinfektionsausrüstung	Temperaturregelung
Explosionsschutz		



■ Wartung/Ersatzteile

Kunststoffextruderausrüstung	Vakuumtische
	Weißwaren
	Ersatzteile



■ Spezial

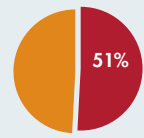
Frequenzumwandler	Medizinische Ausrüstung	Kraftwiderstände
Bremswiderstände		Grafik-/Fotoindustrie



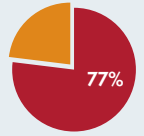


Kjell Ekermo,
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am
Konzern



Nettoumsatz



Betriebsergebnis

NIBE Wärmetechnik

ist Nordeuropas größter Hersteller von Wärmeprodukten für Einfamilienhäuser und Marktführer auf den Hauptgebieten Wasserwärmer 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.

Strategie

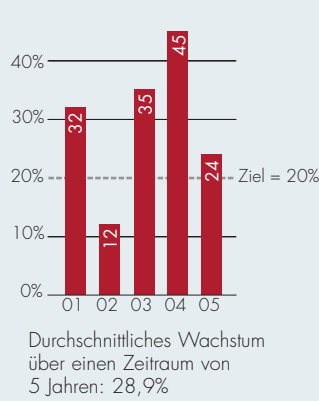
Die Strategie der NIBE Wärmetechnik zielt darauf ab, die marktführende Stellung in Nordeuropa weiter zu festigen und unsere Marktpositionen auf den übrigen europäischen Märkten zu entwickeln. Anhand von Unternehmenserwerben bzw. durch Niederlassung eigener Tochtergesellschaften oder Nutzung sonstiger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

Zielstellung

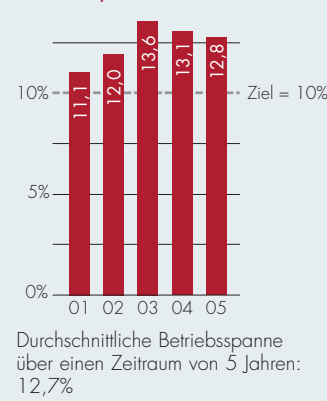
Zielstellung der NIBE Wärmetechnik ist ein Wachstum von mind. 20% im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10% des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Bei NIBE Wärmetechnik werden ständig neue, effiziente Wärmepumpen in modernem Design entwickelt.

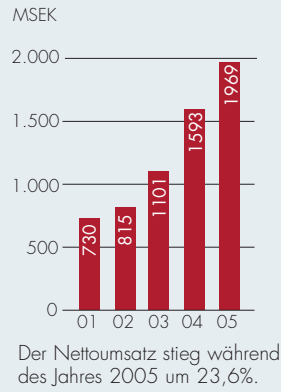
Zielerfüllung Wachstum



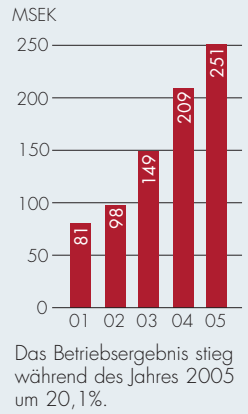
Zielerfüllung Betriebsspanne



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Geschäftsjahr 2005

Der schwedische Markt stand im Zeichen weiterer Energiepreiserhöhungen und zunehmender Neubautätigkeit in Bezug auf Einfamilienhäuser. Dies hat zu einem Anstieg des gesamten Marktes für Wärmepumpen geführt.

In den letzten Monaten des Jahres erfuhr der Markt für Erd-/Felswärmepumpen eine Abschwächung, nachdem bekannt wurde, dass zum Jahreswechsel ein staatlicher Konvertierungszuschuss in Kraft treten sollte. Damit sollten die Verbraucher angeregt werden, von Heizungssystemen auf Grundlage von Elektrizität oder Heizöl auf Systeme wie Wärmepumpen und Fernheizprodukte umzuweichen. Der Konvertierungszuschuss mit einer Laufzeit von fünf Jahren, der gut zwei Monate nach Bekanntgabe in Kraft treten sollte, führte gegen Ende des Jahres zu einer Verschiebung der Nachfrage. Logischerweise dürfte 2006 und eine Anzahl von Jahren danach eine erhöhte Nachfrage zu erwarten sein.

Der Markt für Wassererwärmer und Fernwärmeprodukte zeigte sich stabil, während das Interesse für herkömmliche Heizkessel für Einfamilienhäuser weiter abnahm, ausgenommen Heizanlagen für Pellets und Holz, wo ein wachsendes Interesse seitens der Verbraucher zu spüren war.

Infolge von intensiver Marktarbeit in Bezug auf vorhandene Produkte und Einführung neuer Erzeugnisse konnte die Marktstellung auf den skandinavischen Märkten im Geschäftsjahr auf einer Reihe von Produktbereichen weiter gefestigt werden. Zum Beispiel wurde in der norwegischen Tochtergesellschaft Høiax ein neuer Vertriebskanal mit Konzeptlösungen für Heizungen eingeführt – unter anderem mit einer eigenen Wärmepumpe in neuem Design.

Im Großen und Ganzen blicken sämtliche außerschwedischen Märkte auf eine positive Entwicklung während des Geschäftsjahres zurück. Das Interesse für energiesparende Produkte auf den Bereichen Heizung und

Wohnkomfort nimmt im Zuge von steigenden Preisen für Öl und Gas ständig zu und trägt zu einer fortgesetzten Expansion unserer Tätigkeit in Europa bei.

Die Einführung der neuen Generation Erd-/Felswärmepumpen mit dem höchsten Einsparungsfaktor des Marktes, die im Geschäftsjahr vorgenommen wurde, gilt als eine der wichtigeren Marktaktivitäten der NIBE Wärmetechnik. Das Ergebnis der Aktion war äußerst positiv und trug zu einem starken Verkaufsanstieg und Hinzugewinnen von Marktanteilen im zweiten Halbjahr bei.

Die Auswirkung unseres umfangreichen Investitions- und Rationalisierungsprogramms hat zu einer weiterhin hohen Betriebsspanne beigetragen.

Anfang 2006 wurde auf der großen Sanitärmesse „Nordbygg“ in Stockholm eine völlig neue Art von Wärmepumpe vorgestellt. Das neue Produktkonzept – ein technologischer Durchbruch – läuft auf eine Drehzahlregelung der mit frequenzgesteuertem Kompressor bestückten Wärmepumpe hinaus. Hieraus ergibt sich eine Reihe von Vorteilen gegenüber herkömmlichen Produktlösungen. Hierdurch festigen wir unsere branchenführende Stellung sowohl hinsichtlich der Technologie als auch der Leistung innerhalb des Wärmepumpensektors.

Ausblick auf das Jahr 2006

Der schwedische Markt für Erd-/Felswärmepumpen erfuhr in den vergangenen Jahren einen kräftigen Anstieg. Der angekündigte Konvertierungszuschuss, der in den letzten Monaten des Geschäftsjahres einen unerwünschten Kaufwiderstand hervorrief, wird sicherlich in erhöhtem Maße zu einem Umstieg von beispielsweise Ölheizung auf Erd-/Felswärmepumpen anregen. Die Aussichten auf einen Anstieg des gesamten Marktes im Jahre 2006 werden deshalb als gut erachtet.

Des Weiteren ist auch mit einer Fortsetzung der vorsichtigen aber dennoch konstanten Zunahme der Wohnungsbautätigkeit der letzten Jahre in Schweden zu rechnen. Unser Absatz von Abluftwärmepumpen ist eng mit dem Neubautakt von Einfamilienhäusern verbunden, hängt aber auch von unserer eigenen Wettbewerbsfähigkeit ab sowie dem Wachstum auf dem Erneuerungsmarkt – auf dem ebenfalls ein gewisser Anstieg zu erwarten ist.

Die Expansion auf den außerschwedischen Märkten, die für die NIBE Wärmetechnik immer größere Bedeutung erlangt, wird auch 2006 fortgeführt, wobei die europäischen Märkte im Vordergrund stehen. Sie stellen für unseren Tätigkeitsbereich ein großes Potential dar. Wir profilieren uns als zuverlässiger Lieferant von Gesamtlösungen mit hoher Leistung. Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, sind weiterhin hohe Effizienz der Produktion gefordert sowie Produktentwicklung von Qualitätserzeugnissen mit hoher Leistung und eine professionelle Organisation.

Zum Heizbedarf im Winterhalbjahr gesellt sich mehr und mehr auch der Bedarf an Kühlung im Sommer, insbesondere in Südeuropa mit seinem warmen Klima. Deshalb sollte man die Wärmepumpe eher als eine Ausstattung für Komfort betrachten, die das ganze Jahr über für ein angenehmes Wohnklima im Innenbereich sorgt.

Wir rechnen damit, dass sowohl der schwedische als auch außerschwedische Markt für Wassererwärmer und Fernwärmeprodukte weiterhin stabil sein wird, während sich die Nachfrage nach konventionellen Heizkesseln für Einfamilienhäuser – mit Ausnahme von Anlagen für Pellets- und Holzfeuerung – abschwächen wird.

Insgesamt gesehen erachten wir die Möglichkeiten zu fortgesetzter Expansion in und außerhalb Schwedens als ausgezeichnet.



Die Teilnahme an der großen europäischen ISH-Messe in Frankfurt im März war ein voller Erfolg für die internationalen Bemühungen.



Unser Produktkonzept für Wohnkomfort gilt als Standardlösung für sowohl schwedische als auch außerschwedische Hersteller von Einfamilienhäusern.

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.

Das Interesse für Investitionen und Erneuerung der eigenen vier Wände hat in den letzten Jahren zugenommen, was zu einem entsprechenden Anstieg des Marktes für Reparatur, Umbau und Erweiterung geführt hat. In den Bestrebungen der Verbraucher, ihre Heizkosten zu mindern und zugleich den Wohnkomfort im Innenbereich zu erhöhen, liegen die idealen Voraussetzungen für die Installation einer Wärmepumpe. Die gewöhnlichste und wirtschaftlichste Alternative ist der Umstieg von einer vorhandenen Heizanlage, d.h. Ölheizung u. dgl., auf eine Erd-/Felswärmepumpe. Der Markt für diese Art Wärmepumpe zeigte in den ersten zehn Monaten des Jahres eine positive Entwicklung, erfuhr jedoch im November – Dezember einen abrupten Einbruch als bekannt wurde, dass ab Januar 2006 ein Konvertierungszuschuss eingeführt werden sollte. Auch der Markt für sog. Luft-/Wasserpumpen war 2005 positiv, hatte jedoch einen wesentlich geringeren Anteil am Markt für Renovierung und Erweiterung. Auch der Markt für Wassererwärmer, der in erster Linie auch auf den Bereich Reparatur, Umbau und Erweiterung abzielt, ließ einen gewissen Anstieg erkennen.

Im Geschäftsjahr 2005 belief sich die Anzahl der neu erbauten Einfamilienhäuser auf ca. 11.800 verglichen mit 10.500 im Jahre 2004. Trotz Zunahme ist dies aus historischer und internationaler Sicht als relativ gering anzusehen. In den meisten neu errichteten Einfamilienhäusern wird eine Heizanlage installiert, die auf Energierückgewinnung aus der Abluft durch sog. Abluftwärmepumpen basiert.

Eine andere Heizalternative für neu gebaute Einfamilienhäuser ist Fernheizung. Ein Begrenzungsfaktor ist hierbei jedoch, dass Fernheizung nur in größeren Orten verfügbar ist, so dass vor allem größere Liegenschaften für Fernheizung in Frage kommen. Der gesamte Markt für Fernheizungsanlagen erfuhr während des Geschäftsjahres einen gewissen Anstieg.

Außerschwedische Märkte

Auf den europäischen Märkten ist ein hohes Absatzpotential für unser Sortiment vorhanden. Wir beziehen eine marktführende Stellung in Skandinavien und Polen. Im Zuge der Niederlassung auf Märkten außerhalb Skandinaviens steigen unsere Marktanteile auch auf diesen Gebieten. In weiten Teilen Europas zählen wir nach wie vor zu den kleineren Marktpartnern, wachsen aber kontinuierlich. Gleichzeitig herrscht scharfer Wettbewerb. Im gleichen Ausmaß, in dem die Preise für Erdöl und Erdgas steigen, nimmt das Interesse großer internationaler Konzerne an energieeffizienten Heizungs-lösungen zu, auch wenn Öl und Gas in mehreren europäischen Ländern nach wie vor eine entscheidende Rolle spielen.

Die jüngsten Erwerbe von METRO THERM und Kaukora haben Dänemark und Finnland zu unseren größten Auslandsmärkten werden lassen. Unsere Stellung auf dem norwegischen Markt wurde im Laufe des Geschäftsjahres wesentlich gefestigt, was auf eine erfolgreiche Marktbearbeitung der norwegischen Tochtergesellschaft Høiax zurückzuführen ist.

Auch außerhalb Skandinaviens wurde die Markt-tätigkeit durch Verstärkung unserer eigenen Vertriebsorganisationen in Ländern wie Deutschland, Polen und den Niederlanden intensiviert. Unsere Verkaufszahlen in Deutschland lassen trotz der schwachen deutschen Konjunktur ein starkes Wachstum erkennen. Das Interesse für energieeffiziente Wärmepumpen steigt, auch wenn sie derzeit noch einen geringeren Anteil am Markt haben. Auf dem kräftig wachsenden französischen Wärmepumpenmarkt, auf dem wir bisher nur in sehr bescheidenem Umfang präsent waren, ist nun eine Markteinführung in vollem Gange.

Auch in Ländern wie Irland, England, Österreich, den baltischen Staaten und Tschechien – wo wir ebenfalls vertreten sind – ist ein zunehmendes Interesse für Wärmepumpen spürbar und gibt Anlass zu Optimismus, was weiteres Wachstum betrifft.

Die Konkurrenz auf dem polnischen Markt für Wassererwärmer hat sich im Laufe des Jahres wesentlich verschärft, und die Anzahl der Marktpartner nimmt zu. Aber noch immer bezieht unsere polnische Tochtergesellschaft NIBE-BIAWAR eine marktführende Position. Das Interesse für Wärmepumpen steigt, weshalb wir uns ständig um Ausbildung pol-

nischer Installateure und Serviceingenieure bemühen, um die Expansion auf diesem Produktbereich voranzutreiben. NIBE-BIAVAR ist die Grundlage für die kostengünstige Produktion von Wärmeprodukten auf den unter starkem Preisdruck stehenden Marktsegmenten im übrigen Europa.

Unser Marketing in Bezug auf Fernwärmeprodukte konzentriert sich vor allem auf Dänemark, Schweden, England, Deutschland und Holland.

Entwicklung der Branche

Auf dem europäischen Sanitärbereich tummeln sich zahlreiche Gesellschaften der verschiedensten Größe. Eine Strukturrationalisierung ist im Gange, an der sich die NIBE Wärmetechnik aktiv beteiligt. Unser Know-how in Sachen Wärmepumpen und Herstellung von Wasserwärmern 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. Die Anforderungen bezüglich Ventilation und Wärmerückgewinnung in Neubauten steigen, und auf den meisten Märkten bemüht man sich um Bauweisen, die zusätzliche Energieeinsparungen mit sich führen. 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.

Auf mehreren Märkten ergreifen die Behörden Maßnahmen, um den gesamten Energiebedarf u.a. für die Heizung von Wohnungen zu reduzieren. Behördliche Beschlüsse in Form von vorübergehenden Zuschüssen für verschiedene Heizungsalternativen bringen leider oft das Gleichgewicht ins Schwanken. Die Zuschüsse spielen bei der Wahl der Heizungsalternative zu Ungunsten der Produkteigenschaften eine allzu große Rolle.

Mit steigenden Strom- und Ölpreisen haben sowohl in Schweden als auch anderen europäischen Ländern diese Energiearten für Heizungszwecke an Attraktion verloren.

Sowohl in als auch außerhalb Schwedens ist ein zunehmendes Interesse an energieeffizienten Heizungslösungen für größere

öffentliche Gebäude zu verzeichnen. Hierin liegt ein großes Potential für die Branche, gleichzeitig werden jedoch auch höhere Anforderungen an Bemessungs- und Systemkenntnis gestellt.

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 Skandinavien und Polen gute Möglichkeiten, sich auf den künftigen europäischen Märkten zu behaupten.

Produkte

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

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

Unsere Produkte sollen geprägt sein von

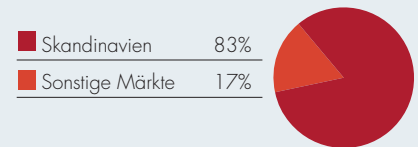
- höchster technischer Leistung
- hohem Innovationsgrad
- wettbewerbsfähigem Preisniveau
- hoher Qualität
- modernem Design

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

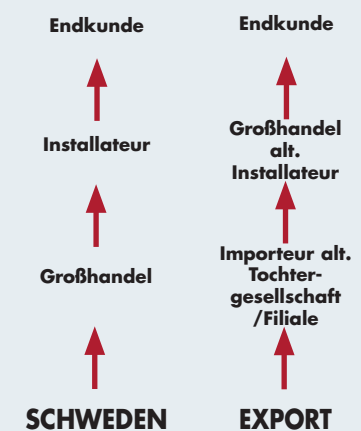
Im Geschäftsjahr wurde eine neue Generation Erd-/Felswärmepumpen mit dem höchsten Wärmeeinsparungsfaktor (COP) des Marktes eingeführt.

Ein neues Konzept für Erd-/Felswärmepumpen für den norwegischen Markt wurde entwickelt.

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



Durch Felswärmepumpen lässt sich der Energieverbrauch in größeren Gebäuden wesentlich reduzieren.

Komplette Lösungen für Wohnkomfort im Innenbereich einschließlich Kühlfunktionen wurden im Geschäftsjahr auf dem internationalen Markt vorgestellt.

Auf der großen Sanitärmesse in Stockholm Anfang 2006 wurde ein technologischer Durchbruch präsentiert. Als erster Hersteller der Branche konnten wir eine neue Erd-/Felswärmepumpe mit frequenzgesteuertem Kompressor vorstellen. Eine weitere Produktneuheit, die auf der Messe große Aufmerksamkeit auf sich zog, war unser neuer Heizkessel für Holzfeuerung.

Entwicklungsprozess

Um den steigenden Anforderungen des Marktes an energiesparenden, umweltgerechten und kostengünstigen Heizungs- und Komfortlösungen für den Innenbereich gerecht zu werden, wird zunehmend in Produktentwicklung investiert. Ziel ist die Entwicklung von Gesamtlösungen, die den Bedürfnissen des Kunden bezüglich Innenklima und Warmwasser entsprechen. Die für die Zukunft zu entwickelnden Produkte zeichnen sich aus durch

- höhere Effektivität und bessere Energienutzung
- zusätzliche Steuerungsmöglichkeiten (Kommunikation/Fernbedienung)
- konvertierbare Systeme (Wärme im Winter/ Kühlung im Sommer)
- Recycling und Umweltschutz
- kontinuierliche Designverbesserungen
- wirtschaftlichere Gesamtlösungen

Ein ständiger Verbesserungsprozess und höhere Effizienz der Produktentwicklung sind notwendig, um die gesetzten Ziele in Bezug auf innovative Zukunftslösungen bei einfach zu bedienenden Produkten mit ansprechendem Design zu erreichen. Ständige Personalverstärkung durch gut ausgebildete Ingenieure mit Schlüsselkompetenz ist hierbei ein entscheidender Erfolgsfaktor.

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 standardisierten Grundkonzept entgegenzukommen, jedoch mit Möglichkeiten zu Marktanpassungen. Das Entwicklungszentrum für Wärmepumpen

in Markaryd gilt als Zentrum internationaler Spitzenklasse.

Die Technologie innerhalb der Produktbereiche Heizkessel für Einfamilienhäuser, Warmwasserbereiter und Fernheizzentralen 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 sehr wichtig und prägt die Entwicklungstätigkeit in allen Produktbereichen.

Die NIBE Wärmetechnik konnte im Laufe des Geschäftsjahres ihre Entwicklungsressourcen zusätzlich verstärken, u.a. durch umfangreiche Neueinstellungen qualifizierter Mitarbeiter und Erweiterung des Betriebs in Markaryd.

Produktion

Die Produktion ist auf acht Anlagen in Schweden, Polen, Dänemark, Norwegen und Finnland verteilt.

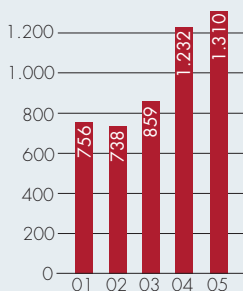
Sämtliche Produktionseinheiten arbeiten laufend daran, die Produktionsverfahren effizienter zu machen und bemühen sich um Modernisierung in Form von Investitionen in neue Maschinen und Produktionsausrüstungen.

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

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.

Zur Optimierung des Produktionsprozesses wird innerhalb der Gruppe eine Überarbeitung der Herstellungsmethoden durchgeführt. Die Strategie zielt darauf ab, Produktionseinheiten mit verschiedenen Spezialbereichen aufzubauen. Spezialisierung von Produktwerkstätten hat positive Auswirkungen auf Steuerung, Produktivität und Qualität gezeigt.

Mittl. Beschäftigtenanzahl





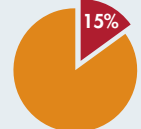
Durch den Ersatz einer Ölheizung durch eine NIBE Wärmepumpe können neue Wohnflächen entstehen.

NIBE KAMINÖFEN

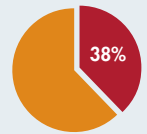


Niklas Gunnarsson,
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am
Konzern



Nettoumsatz



Betriebsergebnis

NIBE Kaminöfen

ist größter Hersteller und Marktführer in Bezug auf Produkte für Kaminöfen in Schweden. Leitfaden der Tätigkeit ist die Versorgung des Marktes mit preiswerten Kaminofenprodukten/Schornsteinsystemen mit attraktivem Design, die unter Berücksichtigung der Umwelt konstruiert und hergestellt werden.

Strategie

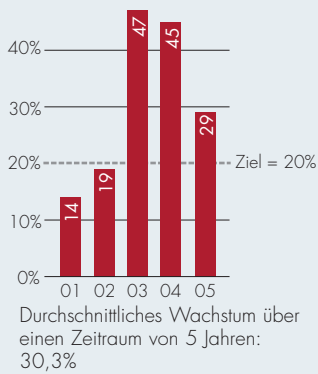
Die Strategie der NIBE Kaminöfen zielt darauf ab, ein kompletter Lieferant von Kaminofenprodukten zu sein und dadurch die marktführende Stellung in Schweden weiter zu festigen. Durch unablässige Entwicklung neuer, auf neue Märkte zugeschnittener Produkte in Verbindung mit Niederlassungen durch Erwerbe von Unternehmen, Gründung eigener Tochtergesellschaften oder Nutzung anderer vorhandener Vertriebskanäle müssen wir den Auslandsverkauf ankurbeln.

Zielstellung

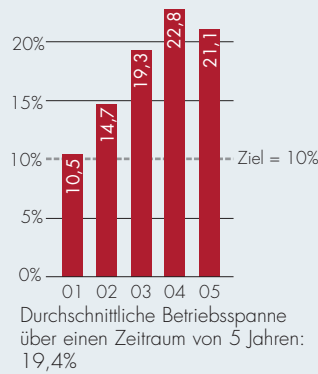
Zielstellung der NIBE Kaminöfen ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10% des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die neue Serie Handöl 20 zeichnet sich insbesondere durch ihr interessantes Design aus.

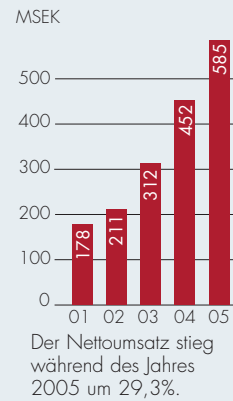
Zielerfüllung Wachstum



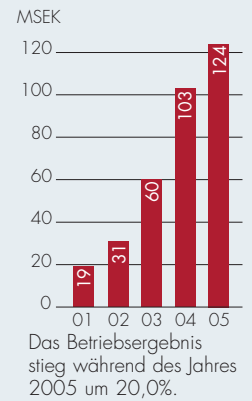
Zielerfüllung Betriebsspanne



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Geschäftsjahr 2005

In Schweden herrschte weiterhin eine hohe Nachfrage nach Kaminofenprodukten, und der Gesamtmarkt stabilisierte sich auf einem hohen Niveau. Unsere eigene Marktstellung ist infolge einer konsequenten Marktbearbeitung und kontinuierlichen Erarbeitung neuer Produkte nach wie vor stark.

In Deutschland zeigte der Kaminofenmarkt im Herbst einen kräftigen Anstieg, was vermutlich in erster Linie auf den steigenden Ölpreis zurückzuführen ist. Es herrschte in allen Produktsegmenten eine hohe Nachfrage, und unser eigener Verkauf schrieb gute Ziffern.

Auch der dänische Kaminofenmarkt nahm infolge der steigenden Ölpreise zu. Unsere eigene Verkaufsentwicklung erwies sich als wesentlich besser als die allgemeine Entwicklung, so dass wir Marktanteile hinzugewinnen konnten.

Trotz einer gewissen Rückläufigkeit des Gesamtmarkts für Kaminofenprodukte konnten wir in Norwegen weitere Verkaufssteigerungen erzielen. Hinzu kam eine positive Entwicklung der Verkaufstätigkeit innerhalb des Neuerwerbs Northstar unter dem Warenzeichen Nordpeis.

Unsere Marktanstrengungen in Finnland mit einem erweiterten Händlernetz haben zu einem Verkaufsanstieg geführt und begünstigen fortgesetztes Wachstum.

Auch die Einführung unserer neuen Kaminofenserie unter dem Warenzeichen Handöl war erfolgreich. Das neue, gewagte Design

spricht neue Zielgruppen an und verbreitert unser Produktprogramm. Weitere Modelle kommen hinzu, und Handöl als Warenzeichen wird durch umfangreiche Marketingaktionen weiter gestärkt.

Die Produktionskapazität wurde im Laufe des Geschäftsjahres sukzessive erhöht; zugleich lag die Produktivität auf einem hohen Niveau. Im ersten Halbjahr wurde zudem ein großes Lager an fertigen Erzeugnissen angelegt, was über die gesamte Hochsaison eine hohe Lieferkapazität zur Folge hatte. Erst gegen Ende des letzten Quartals stiegen die Lieferzeiten infolge des unerwarteten kräftigen Anstiegs der Nachfrage auf den Auslandsmärkten über das gewünschte Niveau hinaus an.

Der Erwerb der Northstar hat sowohl vom Umsatz als auch dem Ergebnis her den hochgesteckten Erwartungen entsprochen und uns zugleich eine wettbewerbsfähige Produktionsanlage in Polen gebracht und vor allem in Norwegen aber auch im Baltikum zu einem starken Umsatzwachstum beigetragen.

Ausblick auf das Jahr 2006

Wir rechnen mit einem weiterhin hohen Interesse an energiesparenden Produkten und Investitionen in das Eigenheim im Jahr 2006 in Schweden, was zu einer hohen Nachfrage nach Kaminofenprodukten beitragen wird. Ein starkes Produktsortiment mit

bekanntem Warenzeichen in Verbindung mit intensivem Marketing schafft die Voraussetzungen für eine weitere Festigung unserer marktführenden Stellung.

Im Laufe des Geschäftsjahres zeigte der Auslandsverkauf eine äußerst positive Entwicklung und steht nunmehr für fast die Hälfte des Umsatzes innerhalb des Geschäftsbereichs. Hinzu kommen große Möglichkeiten zu fortgesetztem Wachstum auf den Auslandsmärkten durch weiteren Ausbau des internationalen Händlernetzes, Einführung neuer Produkte und Erwerb von Unternehmen.

Ein Schritt im Zuge der Auslandsexpansion ist der Erwerb des dänischen Kaminofenherstellers Varde Ovne A/S mit einem Jahresumsatz von 95 MSEK, der Anfang 2006 getätigt wurde. Die Strategie, die dem Erwerb zugrunde liegt, ist das Bestreben, eine marktführende Stellung auch auf dem dänischen Kaminofenmarkt zu beziehen und Zugang zu einem weiteren Sortiment mit internationalem Design zu erhalten.

Die Kapazität unserer Produktionsanlagen entspricht dem zu erwartenden Wachstum in nächster Zukunft. Längerfristig sind jedoch Investitionen in Produktionsanlagen und -ausrüstungen erforderlich, um weitere Expansion sicherzustellen.

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



An unserer neuen Rezeption kümmern sich Lotta Håkansson und Helén Söderström um unsere Kunden.



Andreas Jansson montiert Kaminöfen mit großem Eifer und hoher Sorgfalt - Grundlage unserer Qualitätsphilosophie.

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 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.

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

Auch die Nachfrage zeigt Unterschiede zwischen verschiedenen Ländern in Bezug auf Produktdesign, Material und Technik. Auf dem schwedischen Markt sind leichte Kaminöfen mit einheimischem und nunmehr auch internationalem 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. In den letzten Jahren ist in Norwegen jedoch eine gewisse Veränderung bezüglich der Nachfrage zu erkennen, und zwar in Richtung Stahlblechkaminöfen mit internationalem Design, die einen zunehmenden Anteil am norwegischen Kaminofenmarkt ausmachen.

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.

Ob Auslandsmärkte oder Heimatmarkt, die Faktoren, die sich auf die Nachfrage nach Kaminofenprodukten auswirken, sind dieselben. In Skandinavien wird die Nachfrage von der relativ hohen Elektrizitätsabhängigkeit beeinflusst, während sich in vielen anderen europäischen Ländern die Gas- bzw. Ölpreise entscheidend auf die Nachfrage auswirken. Die in jüngster Vergangenheit kräftig gestiegenen Ölpreise zogen eine starke Erhöhung der Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Mitteleuropa nach sich, so dass wir unsere Verkaufszahlen auf den Märkten dieser Region stark verbessern konnten.

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 Akteuren 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 Akteuren der Branche zum Trend geworden.

Auf den übrigen nordeuropäischen Märkten ist die Situation etwas anders. In Norwegen gibt es nur wenige einheimische Hersteller, und die Nachfrage hat sich in den letzten Jahren von traditionellen gusseisernen Kaminöfen zu Stahlblechkaminöfen mit internationalem Design hin verschoben. 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 ferti-

gen. 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 der europäische Markt für Kaminöfen in den kommenden Jahren irgendeine Art von Strukturumwandlung erfahren wird.

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 Umweltsicht und die Fähigkeit zur Betreuung der Händler und Endkunden werden zunehmende Bedeutung erlangen.

Produkte

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

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.

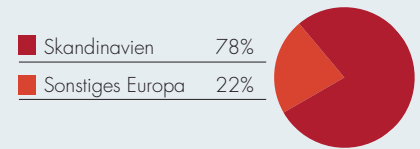
Wir entwickeln und vermarkten eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl, Contura, Cronspisen und Roslagsspisen. Das im Geschäftsjahr erworbene Unternehmen Northstar verkauft und vermarktet seine Produkte in Norwegen unter dem Warenzeichen Nordpeis. Auf den übrigen Märkten werden diese Produkte unter dem Namen Nord vertrieben. Die kürzlich erworbene „Varde“ ist ein dänisches Warenzeichen mit vorwiegend Kaminöfen aus Stahlblech in internationalem Design. Da all unsere Warenzeichen vor allem auf den jeweiligen Heimatmärkten eine vorgeschobene Stellung beziehen, sind sie geschützt.

Kunden von Kaminofenprodukten, 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 allen unseren Märkten immer stärker wird. Unsere neuesten Kaminöfen mit gerade solchem Design erfreuen sich deshalb großer Verkaufserfolge.

Umsatz je geographische Region



Distribution



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



Der Kaminofen – der gemütlichste Treffpunkt im Hause der Familie Johansson im schwedischen Häsleholm.

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 Minimierung 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 Forschungsinstitut 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 Brennkamern mit der Entwicklung neuer Modelle auf Grundlage der vorhandenen Brennkamern 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 Pro-

dukte. 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.

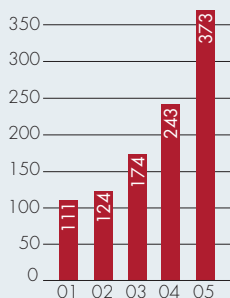
Produktion

Ein Großteil der Produkte der NIBE Kaminöfen, d. h. leichte Kaminöfen aus Stahlblech, wird in den modernen Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt, die vor einigen Jahren bezogen wurden. Die Anlage wurde laufend modifiziert und unseren neuen Modellserien angepasst. In Verbindung mit Investitionen in neue Produktionsausrüstung konnten wir hierdurch die Produktionskapazität und Produktivität wesentlich steigern. Die Kapazität unserer Produktionsanlagen entspricht dem zu erwartenden Wachstum in nächster Zukunft. Längerfristig sind jedoch Investitionen in Produktionsanlagen und -ausrüstungen erforderlich, um weitere Expansion sicherzustellen.

Durch den Erwerb der Northstar erhielt die NIBE Kaminöfen Zugang zu einer eigenen Produktionseinheit für Betonumrahmungen und Montage von Kaminofenprodukten in Polen. Die Produktion von Kachelöfen unter dem Warenzeichen Cronspisen, die bisher in Emmaboda ihren Standort hatte, wird Anfang 2006 auf die polnische Anlage übertragen, wodurch sich die Fertigungskosten dieser Produktgruppe reduzieren.

Varde's Produkte werden in einer eigenen Fabrik in Dänemark hergestellt.

Mittl. Beschäftigtenzahl





Handöl 24, ein Kaminofen mit „widescreen“-Effekt.

Übersicht 5 Jahre

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung über einen Zeitraum von 5 Jahren

Der Umsatz ist innerhalb der Fünfjahresperiode ständig gestiegen. Zielstellung war ein Wachstum von jährlich 20%, wobei die Hälfte auf organisches Wachstum zurückzuführen sein sollte. Während dieser 5 Jahre stieg der Umsatz von 1.304,2 MSEK auf 3.819,1 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 24,0%, verteilt auf organisches Wachstum mit 13,7% und Erwerbe mit 10,3%.

Als Zielstellung für die Ergebnisentwicklung 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 ausschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 5,3%. Einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag die durchschnittliche Betriebsspanne bei 3,9%. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 12,7%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 19,4% erzielte.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 25,7%.



Leif Gustavsson, Finanzdirektor

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ), Eintragsnummer 556374-8309, mit Sitz in der Kommune Markaryd legen hiermit ihren Jahresbericht und den Konzernbericht für das Geschäftsjahr 2005 vor.

Information zur Tätigkeit

Die NIBE Industrier ist ein europäisches Unternehmen auf dem Heizungssektor und ist in drei Geschäftsbereiche aufgliedert: NIBE Element, NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen.

Der Konzern beschäftigt über 4600 Mitarbeiter und ist in mehr als zehn Ländern in Europa, den USA und Asien tätig.

Die Tätigkeit wird über eine Anzahl Tochtergesellschaften abgewickelt, die ihrerseits eigene Gesellschaften oder Niederlassungen betreiben.

Die Tätigkeit der Muttergesellschaft NIBE Industrier AB umfasst konzerngemeinsame Funktionen wie Finanzierung, Währungsfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen und finanzielle Führung sowie übrige Policyfragen.

Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2005	2004	2003	2002	2001
Nettoumsatz	3.819,1	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1
Selbstkosten	- 2.763,9	- 2.170,8	- 1.736,3	- 1.389,3	- 1.242,7
Bruttoergebnis	1.055,2	990,2	714,8	554,9	434,4
Vermarktungskosten	- 578,0	- 471,1	- 341,4	- 266,2	- 209,8
Verwaltungskosten	- 224,0	- 177,0	- 144,8	- 108,3	- 92,3
Sonstige Erträge	+ 56,9	+ 23,3	+ 24,3	+ 12,1	+ 13,6
Betriebsergebnis	310,1	365,4	252,9	192,5	145,9
Finanzlasten	- 36,5	11,8	- 16,0	- 22,7	- 11,9
Ergebnis nach Finanzlasten	273,6	377,2	236,9	169,8	134,0
Steuern	- 89,9	- 97,7	- 74,4	- 50,7	- 39,7
Nettoergebnis	183,7	279,5	162,5	119,1	94,3
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	+ 1,7	+ 1,1	+ 0,5	- 0,4	- 0,2
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von	121,1	96,5	70,4	56,1	46,9

Gewinn- und Verlustrechnung 2005

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 20,8% auf 3.819,1 MSEK (3.161,0 MSEK). Eine Steigerung erfolgte in allen drei Geschäftsbereichen des Konzerns. NIBE Element verzeichnet einen Anstieg um 13,2%, davon 10,4% durch organisches Wachstum und 2,8% durch Erwerbe. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 23,6%, davon 14,5% organisch und 9,1% durch Erwerbe. Für die NIBE Kaminöfen belief sich das Wachstum auf 29,3%, davon 13,1% organisch und 16,2% durch Erwerbe.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 2.291,4 MSEK (1.715,0 MSEK), was einer Zunahme um 576,4 MSEK entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 60,0% (54,3%) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 5,7% auf 1.527,7 MSEK (1.446,0 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 658,1 MSEK entfielen 408,8 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 249,3 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Vom Erwerbsumsatz entfielen 31,3 MSEK auf die NIBE Element, 144,8 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik und 73,2 MSEK auf die NIBE Kaminöfen.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 310,1 MSEK, was einem Rückgang um 15,1% gegenüber dem Vorjahresergebnis von 365,4 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 8,1% (11,6%).

Das Betriebsergebnis des Geschäftsjahres wurde durch eine Rückstellung auf Strukturreserven für die NIBE Element um 70,0 MSEK reduziert. Ausschließlich dieser einmaligen Rückstellung stieg das Betriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr um 14,7 MSEK. Die Betriebsspanne ausschließlich Rückstellung auf Strukturreserven belief sich auf 10,0%.

Die Rückstellung auf Strukturreserven hatte für die NIBE Element ein negatives Betriebsergebnis von -49,0 MSEK (68,3 MSEK) zur Folge. Ausschließlich der Rückstellung in Höhe von 70,0 MSEK erzielte der Geschäftsbereich ein Betriebsergebnis von 21,0 MSEK. Die Betriebsspanne ausschließlich Rückstellung betrug somit 1,6% gegenüber 6,0% im Vorjahr.

Das Betriebsergebnis der NIBE Wärmetechnik stieg um 42,0 MSEK auf 251,4 MSEK (209,4 MSEK).

Die Zunahme entspricht einem Ergebniswachstum von 20,1%. Die Betriebsspanne betrug 12,8% (13,1%).

Das Betriebsergebnis der NIBE Kaminöfen stieg um 20,6 MSEK auf 123,6 MSEK (103,0 MSEK). Die Zunahme entspricht einem Ergebniswachstum von 20,0%. Die Betriebsspanne betrug 21,1% (22,8%).

Geschäftwert-Posten

Ein Bedarf an Abwertung des Geschäftswertes des Konzerns wird jährlich durch Zeitwertberechnung des Cash-flows des Geschäftsbereiches geprüft. Bei der Berechnung wird von einem Cash-flow auf Grundlage einer jährlichen Wachstumsrate von 10% ausgegangen mit Abzug für erhöhten Bedarf an Betriebskapital und Investitionen entsprechend dem jährlichen Abschreibungstakt. Die Berechnungen des Geschäftsjahres haben keinen solchen Bedarf an Abwertung ergeben.

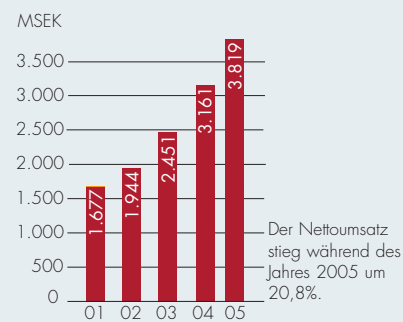
Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten fiel um 27,5% auf 273,6 MSEK (377,2 MSEK), entsprechend einer Nettogewinnspanne von 7,2% (11,9%). Das Jahresergebnis wurde mit einer Rückstellung auf Strukturreserven für den Geschäftsbereich NIBE Element in Höhe von 70,0 MSEK belastet. Ausschließlich dieser Rückstellung beträgt das Ergebnis 343,6 MSEK. Die Veräußerung der Aktien der Jøtul AS haben das Ergebnis des Vorjahres mit 43,2 MSEK positiv beeinflusst. Ein Ergebnisvergleich, bei dem die beiden einmaligen Posten der beiden Jahre unberücksichtigt bleiben, zeigt für das Jahr 2005 ein Ergebniswachstum von 2,9% gegenüber 2004 an. Das Finanzzetto des Konzerns belief sich auf -36,5 MSEK (+11,8 MSEK). Die Ursache des verschlechterten Finanzzettos von 48,3 MSEK liegt hauptsächlich daran, dass sich die Veräußerung der Aktien der Jøtul AS auf das Finanzzetto des Vorjahres ausgewirkt haben.

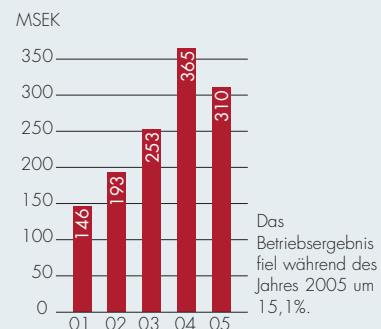
Steuern

Die Kosten für Steuern betragen 89,9 MSEK (97,7 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 32,9% (25,9%). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28%. Die Ursache dafür, dass der reale Steuersatz den Nominalsteuersatz übersteigt, liegt in erster Linie darin, dass aus Gründen der Vorsicht keine aufgeschobene Steuerforderung für gewisse steuerliche Defizite berechnet wird.

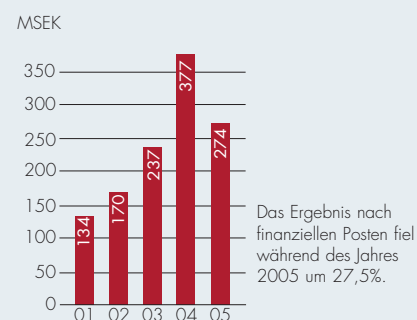
Nettoumsatz 2001 – 2005



Betriebsergebnis 2001 – 2005

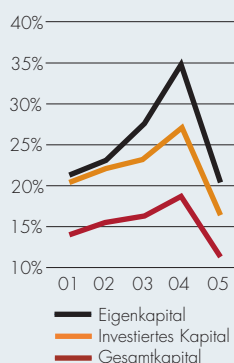


Ergebnis nach finanziellen Posten 2001 – 2005

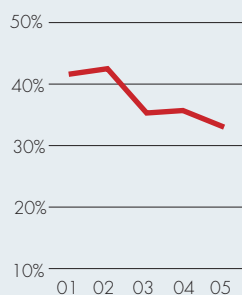


Konsolidierte Bilanz und Schlüsselzahlen

Rendite 2001 – 2005



Solidität 2001 – 2005



Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 958,3 MSEK auf 3.125,3 MSEK.

Warenlager und kurzfristige Forderungen, die hauptsächlich aus Kundenforderungen bestehen, stellen ca. 47% 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 Bedarf an Abwertung des Geschäftswertes wird jährlich durch Zeitwertberechnung des Cash-flows der Geschäftsbereiche geprüft. Bei der Berechnung des Cash-flows werden der Bedarf an normalem Betriebskapital und der Bedarf an Investitionen entsprechend dem jährlichen Abschreibungstakt berücksichtigt.

Sachanlagen bestehen ausschließlich aus Grundstücken, Gebäuden und Maschinen. Der Anstieg in den letzten fünf Jahren beträgt 711,6 MSEK. Hiervon wurden ca. 50% durch Erwerbe von Unternehmen und Betrieben zugeführt, während sich die restlichen 50% auf Investitionen in vorhandene Tätigkeiten beziehen, vor allem in die Konzernanlagen in Markaryd, wo der Hauptteil der Produktionsstätten der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen ihren Standort haben.

Langfristige, nicht verzinsliche Schulden und Rückstellungen bestehen hauptsächlich aus aufgeschobenen Steuern, Rücklagen für Gewährleistungen und Strukturreserven. Sie stiegen in den vergangenen 5 Jahren von 68,9 MSEK auf 265,2 MSEK. Der Anstieg beruht vorwiegend auf der Rückstellung auf Strukturreserven sowie aufgeschobenen Steuerschulden unversteuerten Rücklagen.

Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen aus Bankdarlehen oder Krediten in anderen Geldinstituten sowie Pensionsrückstellungen. Während der letzten 5 Jahre stiegen diese von 233,5 MSEK auf 1.143,7 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils durch verzinsliche Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben.

Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30%. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 36,4%.

Kurzfristige, nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen, die in den vergangenen fünf Jahren um 447,3 MSEK von 238,1 MSEK auf 685,4 MSEK angestiegen sind, bestehen zu ca. 78% aus aufgelaufenen Kosten und traditionellen Lieferverbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit der Expansion der Tätigkeit stehen.

Bilanz

(MSEK)	2005	2004	2003	2002	2001
Immaterielle Anlagevermögen	458,5	304,7	210,7	114,6	96,5
Sachanlagen	1.015,2	875,7	659,3	426,9	394,5
Finanzielle Aktiva	36,0	10,6	47,2	43,4	26,2
Summe Anlagevermögen	1.509,7	1.191,0	917,2	584,9	517,2
Vorräte	831,1	690,2	445,6	377,7	331,6
Debitorenkonto	651,2	525,4	443,3	306,1	289,2
Kurzfristige Anlagen	1,1	0,9	2,3	0,9	3,1
Kassenbestand und Bankguthaben	132,2	88,6	81,5	67,1	53,4
Summe Umlaufvermögen	1.615,6	1.305,1	972,7	751,8	677,3
Summe Aktiva	3.125,3	2.496,1	1.889,9	1.336,7	1.194,5
Eigenkapital	1.031,0	891,6	666,8	568,1	497,0
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	265,2	205,1	140,7	104,1	76,4
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	1.025,8	730,3	602,6	322,3	300,4
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	685,4	586,9	424,1	300,8	283,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	117,9	82,2	55,7	41,4	37,2
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	3.125,3	2.496,1	1.889,9	1.336,7	1.194,5

Bilanz 2005

Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 33,0% (35,7%). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 1.031,0 MSEK (891,6 MSEK).

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von mindestens 20%. Im Jahr 2005 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 20,4% (34,8 %). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 16,4% (27,1%). Rentabilitätsziel der Geschäftsbereiche ist eine Betriebsspanne über einen Konjunkturzyklus von durchschnittlich mind. 10% für die jeweilige Ergebniseinheit. Die

Betriebsspanne der NIBE Element einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven betrug -3,8% (6,0%). Ausschließlich dieser Rückstellungen wurde eine Betriebsspanne von +1,6% erzielt. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik belief sich auf 12,8% (13,1%) und der NIBE Kaminöfen auf 21,1% (22,8%). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug einschließlich Rückstellung auf Strukturreserven 8,1% (11,6%). Ausschließlich dieser Rückstellungen wurde eine Betriebsspanne von 10,0% erzielt.

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns betragen zum Ende des Geschäftsjahres 132,2 MSEK (88,6 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 463,2 MSEK (296,8 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 292,3 MSEK erhöht. Durch Erwerbe wurden 14,3 MSEK zugeführt, so dass die Erhöhung der Dispositionskredite bei 278,0 MSEK liegt.

Schlüsselzahlen

		2005	2004	2003	2002	2001
Nettoumsatz	MSEK	3.819,1	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1
Wachstum	%	+ 20,8	+ 29,0	+ 26,1	+ 15,9	+ 28,6
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	273,6	377,2	236,9	169,8	134,0
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	375,7	305,1	350,6	136,3	151,0
Bruttoertragsspanne	%	11,3	14,6	13,2	12,8	11,5
Betriebsspanne	%	8,1	11,6	10,3	9,9	8,7
Nettogewinnsspanne	%	7,2	11,9	9,7	8,7	8,0
Investiertes Kapital	MSEK	2.174,7	1.704,3	1.325,1	931,8	834,6
Eigenkapital	MSEK	1.031,0	891,6	666,8	568,1	497,0
Anlagenrendite	%	16,4	27,1	23,2	22,1	20,4
Rentabilitätskennziffer	%	20,4	34,8	27,6	23,1	21,3
Rendite Gesamtkapital	%	11,3	18,7	16,3	15,5	14,0
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,36	1,44	1,52	1,54	1,56
Solidität	%	33,0	35,7	35,3	42,5	41,6
Anteil Risikokapital	%	36,7	40,4	40,1	47,9	46,8
Operationaler Cash-flow	MSEK	- 15,8	120,3	15,6	32,9	14,7
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	7,2	12,3	10,3	7,6	8,8
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	110,9	91,1	98,7	64,0	67,9
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	4.339	3.755	2.881	2.444	2.183

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.

Nettogewinnsspanne

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

Investiertes Kapital

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

Eigenkapital

Versteuertes Eigenkapital plus ungesteuerte 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

Cashflow 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.



Cashflow-Analyse des Konzerns

Cashflow über einen Zeitraum von 5 Jahren

Cashflow vor Veränderung des Betriebskapitals

Während der letzten Fünfjahresperiode zeigte der Cashflow 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 2001 bis 2002 bei rund 100 MSEK, während sie in den Jahren 2003 und 2004 gute 170 MSEK und 2005 über 200 MSEK betragen. Ein Großteil dieser Investitionen wurde in die Anlagen in Markaryd getätigt, wo der Hauptteil der Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen seinen Standort hat. Im Zuge der Strukturierung des Elementbetriebs wurden auch in Polen größere Investitionen unternommen.

Erwerb von Betrieben

Die NIBE Industrier verfolgte im Geschäftsjahr eine offensive Erwerbsstrategie. Innerhalb der Fünfjahresperiode wurden 18 Unternehmens- und Betriebserwerbe getätigt, davon 9 innerhalb des Geschäftsbereiches NIBE Element, 7 bei NIBE Wärmetechnik und zwei bei NIBE Kaminöfen. Ziel ist eine fortgesetzt offensive Erwerbsstrategie.

Finanzierung

Der gesamte Kapitalbedarf für Unternehmenserwerbe und Investitionen in vorhandene Tätigkeiten sowie Betriebskapital für die Expansion der Tätigkeit und Dividendenausschüttungen in den letzten fünf Jahren wurde durch den eigenen Cashflow und herkömmliche Bankfinanzierung gedeckt.

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 25,3 – 29,4% des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. Rückstellungen auf Strukturreserven.

Analyse des Cash-flow

(MSEK)	2005	2004	2003	2002	2001
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	312,6	381,8	240,7	176,0	134,5
Veränderung des Betriebskapitals	- 109,4	- 82,0	- 54,7	- 34,5	- 11,6
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	203,2	299,8	186,0	141,5	122,9
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 219,0	- 179,5	- 170,4	- 108,6	- 108,2
Operationaler Cash-flow	- 15,8	120,3	15,6	32,9	14,7
Erwerb von Betrieben	- 156,7	- 125,6	- 180,3	- 27,7	- 42,8
Cash-flow nach Investitionen	- 172,5	- 5,3	- 164,7	5,2	- 28,1
Finanzierung	296,1	54,8	212,9	34,6	67,4
Dividende	- 70,4	- 43,4	- 32,3	- 25,0	- 22,0
Cash-flow des Geschäftsjahres	53,2	6,1	15,9	14,8	17,3
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	88,6	81,5	67,1	53,4	34,3
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 9,6	1,0	- 1,5	- 1,1	1,8
Liquide Mittel zum Jahresende	132,2	88,6	81,5	67,1	53,4

Cashflow 2005

Cashflow von der laufenden Tätigkeit

Der Cashflow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 203,2 MSEK (299,8 MSEK).

Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 156,7 MSEK (125,6 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 219,0 MSEK (179,5 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2005	2004
Maschinen und Inventar	142,2	127,3
Liegenschaften	40,6	57,1
Laufende Neuanlagen	0,1	11,6
Veräußerung von Interessengesellschaften	- 3,1	- 39,5
Sonstige Anlagevermögen	39,2	23,0
	219,0	179,5

Der Cashflow nach Investitionen beläuft sich somit auf -172,5 MSEK (-5,3 MSEK).

Der operationelle Cashflow, d.h. nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf -15,8 MSEK (120,3 MSEK).

Kredite von Finanzinstituten und Pensions-einrichtungen

(MSEK)	2005	2004
Kredit mit variablem Zinssatz und Tilgungszeit von 10 Jahren	910,9	706,2
Genutzter Teil von bewilligten Dispositionskrediten mit variablem Zinssatz	210,4	84,6
Rückstellungen auf Pensionen	22,4	21,7
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	1.143,7	812,5
Nicht genutzter Dispositionskredit	463,2	296,8
Kreditmöglichkeiten gesamt	1.606,9	1.109,3

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 1.143,7 MSEK (812,5 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 4,1% (4,4%).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen beliefen sich auf 1.010,4 MSEK (723,0 MSEK).

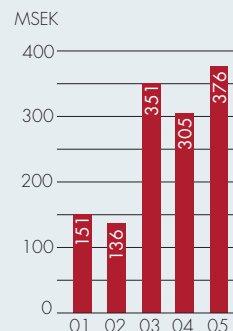
Erwerbe

Im Geschäftsjahr 2005 wurden ein Konzern und ein Betrieb erworben, beide mit Tätigkeiten außerhalb Schwedens, nämlich ein kleinerer Betrieb in Dänemark und die Northstar-Gruppe mit Produktion in Polen und hauptsächlicher Verkaufstätigkeit in Norwegen. Der konsolidierte Umsatz wird auf 150 MSEK geschätzt. Konsolidierung erfolgte am 1. August 2005.

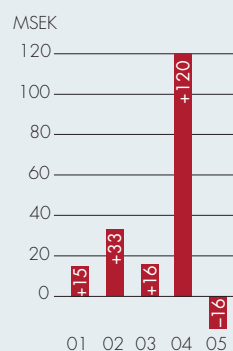
Auswirkung der Erwerbe auf den Cashflow

(MSEK)	2005	2004
Immaterielle Anlagevermögen	- 121,2	- 94,4
Sachanlagen	- 42,6	- 102,4
Finanzvermögen	- 0,1	- 3,0
Debitorenkonto	- 6,6	- 79,0
Vorräte	- 30,7	- 62,4
Kassenbestand und Bankguthaben	- 1,8	- 8,3
Rückstellungen	-	3,9
Passiva	44,5	211,7
Gezahlte Kaufsummen	- 158,5	- 133,9
Flüssige Mittel in erworbenen Gesellschaften	1,8	8,3
Auswirkung auf die liquiden Mittel des Konzerns	- 156,7	- 125,6

Investitionen in Anlagevermögen 2001 – 2005



Operationaler Cash-flow 2001 – 2005





Entscheidungen des Konzerns über Risiken

Kundenabhängigkeit

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

Kundenverluste

Bei Tätigkeiten, in denen Waren oder Dienstleistungen gegen spätere Bezahlung beigelegt 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.

Preisrisiken

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

Unter Währungsrisiken verstehen sich die Gefahren, die sich aufgrund von Währungskursschwankungen auf die Stellung und das Ergebnis des Konzerns auswirken können. Diese Risiken lassen sich in Transaktionsrisiken und Umrechnungsrisiken einteilen.

Transaktionsrisiken

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgt zu 67,0% (68,1%) 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 lag 2005 bei 479,7 MSEK.

Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 354,9 MSEK in EUR und 157,6 MSEK in NOK, die größten Devisenabflüsse mit 22,7 MSEK in USD.

Umrechnungsrisiken

Unter Umrechnungsrisiken verstehen sich die Gefahren von Währungskursverlusten bei der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften in Schwedenkronen.

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.2005 betrug 457,1 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 170,9 MSEK auf Nettoanlagevermögen in EUR, 95,4 MSEK in PLN, 64,3 MSEK in DKK, 53,4 MSEK in NOK, 40,6 MSEK in CZK, 18,0 MSEK in GBP, 8,7 in HKD und 5,8 MSEK in USD.

Eine Abschwächung der Schwedenkrone um 1% gegenüber den genannten Währungen bedeutet eine Erhöhung des Eigenkapitals des Konzerns um 4,6 MSEK. Das entsprechende Verhältnis gilt umgekehrt bei einer Stärkung der Krone um 1% gegenüber den erwähnten Währungen.

Um die Auswirkungen von Umrechnungsrisiken auf ein Minimum zu reduzieren, wird das Nettovermögen soweit wie möglich in derselben Währung finanziert.

Zinsrisiken

Unter Zinsrisiko versteht sich die Gefahr, dass sich Veränderungen der Marktzinsen negativ auf das Zinsnetto des Konzerns auswirken. Wie rasch sich eine Zinsveränderung auswirkt, hängt von der Zinsbindungszeit ab.

Der NIBE-Konzern verfolgt eine Policy, nach der die Zinsbindungszeit soweit wie möglich mit der Bindungszeit des eingehenden Cashflows übereinstimmt.

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 1.143,7 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 4,1%. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1% bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisverschlechterung bzw. -verbesserung um 11,4 MSEK.

Finanzierungsrisiken/künftiger Kapitalbedarf

Unter Finanzierungsrisiken versteht sich die Gefahr, dass Schwierigkeiten bei der Finanzierung der Konzerntätigkeit auftreten und somit kurz- und langfristig zu Verteuerungen führen würden.

Der Konzern verfügt über einen guten Cashflow, 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 beruhen soll.

Der gesamte Kapitalbedarf kann in einzelnen Jahren den internen Cashflow übersteigen. Die Finanzierung kann in diesem Fall einerseits durch traditionelle Banksysteme, andererseits durch den Aktienmarkt gesichert werden, ohne ungewöhnliche Verteuerungen zu verursachen.

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 Musterschutzrechten 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, Betriebsunterbrechung 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 oder anderem sog. „recall“ zurückgenommen werden müssen. 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

Der Konzern ist einer Reihe von Risikofaktoren ausgesetzt, die die Ergebnisentwicklung beeinflussen. Mehrere dieser Risiken liegen außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft. Nebenstehend 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 2005 ausgehend berechnet worden.

Reagibilitätsanalyse

	Berechnungs- grundlage MSEK	Verände- rung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Nettoumsatz (Spanne konstant)	3.819,1	+/- 1,0	13,7
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1	3,8
Werkstoffkosten	1.557,6	+/- 1,0	15,6
Lohnkosten	1.029,1	+/- 1,0	10,3
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	1.143,7	+/- 10,0	4,7
Zinssatz % (verzinsl. Verbindl. konstant)	4,1%	+/- 1,0	11,4

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2005.

Devisenempfindlichkeit ausländischer Nettovermögen

	SEK Veränderung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Stärkung der Schwedenskronen gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	+ 1,0	- 4,6
Abschwächung der Schwedenskronen gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	- 1,0	+ 4,6

Auf Grundlage von Nettovermögen am 31.12.2005



Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Während des Jahres wurde die Northstar-Gruppe mit einer Produktionseinheit in Polen, einer Verkaufsorganisation in Norwegen und einem Jahresumsatz von ca. 150 MSEK dem Konzern einverleibt. Der Betrieb befasst sich mit Fertigung und Vertrieb von Einsätzen und Betonumrahmungen für Kaminöfen und gehört zum Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen. Die Tätigkeit trug 2005 mit 73,2 MSEK Umsatz und 11,8 MSEK Nettogewinn zum Ergebnis bei.

Im August beschloss der Aufsichtsrat die Durchführung eines Umstrukturierungsprogramms des Geschäftsbereiches NIBE Element. Das Programm zielt in erster Linie auf die Verlegung der Produktion von Westeuropa nach Osteuropa und China ab. Die Maßnahmen werden 18 – 24 Monate in Anspruch nehmen und werden voraussichtlich eine jährliche Ergebnisverbesserung um ca. 40 MSEK mit sich bringen. Wie rasch sich die Umstrukturierung durchführen lässt, hängt primär davon ab, wie rasch wir die Produktionskapazität in den neuen Einheiten ausbauen können.

Das Ergebnis der Periode wird deshalb mit einer einmaligen Rückstellung auf Strukturreserven in Höhe von 70 MSEK belastet. Demzufolge hat die Muttergesellschaft der Tochtergesellschaft Backer BHV AB eine Eigentümerinlage von 100 MSEK gewährt und eine Abwertung des Aktienbesitzes der Tochtergesellschaft um 18,3 MSEK durchgeführt. Im Jahre 2005 wurden 11,7 MSEK der Rücklage in Anspruch genommen.

Ab 2005 wird NIBE bei der Erstellung des Konzernberichts dem Standard IFRS mit den Ausnahmen und Zusätzen folgen, die aus den Empfehlungen des Rechnungsrates RR 32, Rechnungslegung für juristische Personen sowie RR 30 Ergänzende Rechnungslegungsregeln für Konzerne hervorgehen.

Wesentliche Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahres.

Im Januar 2006 wurde das Warenzeichen Jämä des finnischen Kesselherstellers Jämäteck erworben.

Im März 2006 wurde die dänische Varde-Gruppe mit einem Jahresumsatz von ca. 95 MSEK und einem Ergebnis vor Steuern von ca. 6 MSEK dem Konzern einverleibt. Varde entwickelt, fertigt und vermarktet Kaminöfen und wird dem Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen eingegliedert. Das Unternehmen ist auf seinem Produktbereich in Dänemark führend und betreibt auf dem deutschen Markt eine umfang-

reiche Vertriebstätigkeit. Die Konsolidierung des Betriebs in den NIBE-Konzern wird ab 1. Januar 2006 erfolgen.

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 2006 blicken.

Tätigkeit des Aufsichtsrates

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 alle Fragen von Bedeutung. Komitees wurden nicht ernannt.

Im Geschäftsjahr 2005 hielt der Aufsichtsrat 10 Sitzungen ab, davon 4 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. Über die 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.

Vorschlag zur Gewinnverfügung

Der Hauptversammlung stehen zur Verfügung:	
Bilanzierte Gewinnmittel	106,6 MSEK
Jahresgewinn	72,4 MSEK
Insgesamt	179,0 MSEK

Der Aufsichtsrat schlägt eine Ausschüttung von 70,4 MSEK vor, was 3 SEK je Aktie entspricht. Mit Auszahlung der Dividende ist am 19. Mai 2006 zu rechnen.

Der Aufsichtsrat vertritt die Ansicht, dass die Gewinnausschüttung mit Hinblick auf die Anforderungen, die die Art, der Umfang und die Risiken der Tätigkeit an die Höhe des Eigenkapitals und den Konsolidierungsbedarf, die Liquidität und sonstige Stellung der Gesellschaft stellen, durchaus zu verantworten sei.

Gewinn- und Verlustrechnungen

JAHRESABSCHLUSS 2005

(MSEK)		Konzern		Muttergesellschaft	
		2005	2004	2005	2004
Nettoumsatz	Anm. 3	3.819,1	3.161,0	2,4	2,1
Selbstkosten		- 2.763,9	- 2.170,8	-	-
Bruttoergebnis		1.055,2	990,2	2,4	2,1
Vermarktungskosten		- 578,0	- 471,1	-	-
Verwaltungskosten	Anm. 5	- 224,0	- 177,0	- 15,0	- 14,4
Sonstige Betriebserträge	Anm. 10	56,9	23,3	0,2	0,2
Betriebsergebnis	Anm. 3 - 10	310,1	365,4	- 12,4	- 12,1
Ergebnis aus finanziellen Investitionen					
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 11	-	-	90,8	89,9
Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften	Anm. 11	3,1	43,2	3,1	43,2
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 12	4,2	1,8	5,7	3,6
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 13	- 43,8	- 33,2	- 16,1	- 11,1
Ergebnis nach finanziellen Posten		273,6	377,2	71,1	113,5
Zuführung an die Rücklagen	Anm. 14	-	-	1,5	0,0
Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 15	- 89,9	- 97,7	- 0,2	- 0,0
Jahresgewinn		183,7	279,5	72,4	113,5
Anteil der Muttergesellschaft am Nettoergebnis		182,0	278,4	-	-
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		1,7	1,1	-	-
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		121,1	96,5	0,1	0,1
Zahl der Aktien zum Ende des Jahres		23.480.000	23.480.000		
Nettogewinn je Aktie, SEK		7,75	11,86		
Vorgeschlagene Dividende je Aktie, SEK		3,00	3,00		

Quartalsdaten

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2005				2004			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz	800,9	868,9	977,5	1.171,8	693,9	704,6	785,0	977,5
Betriebsaufwendungen	- 731,4	- 800,3	- 928,5	- 1.048,8	- 634,4	- 643,0	- 673,0	- 845,2
Betriebsergebnis	69,5	68,6	49,0	123,0	59,5	61,6	112,0	132,3
Finanzlasten	- 8,9	- 6,3	- 9,9	- 11,4	- 6,1	- 1,8	+ 16,4	+ 3,3
Ergebnis nach Finanzlasten	60,6	62,3	39,1	111,6	53,4	59,8	128,4	135,6
Steuern	- 19,1	- 19,9	- 17,8	- 33,1	- 13,5	- 17,9	- 27,6	- 38,7
Nettoergebnis	41,5	42,4	21,3	78,5	39,9	41,9	100,8	96,9

Nettoumsatz der Geschäftsbereiche

NIBE Element	304,1	319,4	305,2	369,0	275,9	284,4	268,2	318,1
NIBE Wärmetechnik	394,2	471,9	525,4	577,3	321,9	350,9	422,7	497,6
NIBE Kaminöfen	109,9	85,3	154,6	234,8	104,2	79,4	97,7	170,7
Konzerneliminierungen	- 7,3	- 7,7	- 7,7	- 9,3	- 8,1	- 10,1	- 3,6	- 8,9
Konzern	800,9	868,9	977,5	1.171,8	693,9	704,6	785,0	977,5

Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche

NIBE Element	11,7	3,7	- 58,9	- 5,5	18,3	13,9	18,1	18,0
NIBE Wärmetechnik	41,6	55,4	79,0	75,4	28,3	38,0	72,5	70,6
NIBE Kaminöfen	19,5	14,4	31,9	57,8	16,1	14,2	24,7	48,0
Konzerneliminierungen	- 3,3	- 4,9	- 3,0	- 4,7	- 3,2	- 4,5	- 3,3	- 4,3
Konzern	69,5	68,6	49,0	123,0	59,5	61,6	112,0	132,3

Bilanzen

Aktiva (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2004-12-31
Anlagevermögen				
Immaterielle Anlagevermögen				
Geschäftswert <i>Anm. 16</i>	452,5	299,8	-	-
Sonstige immaterielle Vermögen <i>Anm. 17</i>	6,0	4,9	-	-
Summe	458,5	304,7	-	-
Sachanlagen				
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz <i>Anm. 18</i>	483,0	394,2	-	-
Maschinen und Inventar <i>Anm. 19</i>	488,6	425,0	0,2	0,3
Laufende Neuanlagen <i>Anm. 20</i>	43,6	56,5	-	-
Summe	1.015,2	875,7	0,2	0,3
Finanzielle Aktiva				
Aktien in Tochtergesellschaften <i>Anm. 21</i>	-	-	834,0	595,8
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen	-	-	231,1	117,3
Aktien in Beteiligungsgesellschaften <i>Anm. 22</i>	0,0	0,0	-	-
Langfristiger Wertpapierbesitz	0,2	0,2	-	-
Aufgeschobene Steuerforderungen <i>Anm. 15</i>	30,1	4,7	-	-
Andere langfristige Forderungen	5,7	5,7	-	-
Summe	36,0	10,6	1.065,1	713,1
Summe Anlagevermögen	1.509,7	1.191,0	1.065,3	713,4
Umlaufvermögen				
Vorräte				
Rohstoffe und Bedarfsartikel	409,0	342,9	-	-
Waren in Herstellung	120,5	110,4	-	-
Fertige Waren und Handelswaren	301,6	236,9	-	-
Summe	831,1	690,2	-	-
Debitorenkonto				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	552,5	468,9	0,0	0,0
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen	-	-	7,8	0,7
Steuerforderung	10,0	2,9	0,2	0,1
Sonstige Forderungen	62,0	34,2	0,6	13,6
Rechnungsabgrenzungsposten	26,7	19,4	0,3	0,3
Summe	651,2	525,4	8,9	14,7
Kurzfristige Anlagen <i>Anm. 23</i>	1,1	0,9	-	-
Kassenbestand und Bankguthaben	132,2	88,6	0,1	0,6
Summe Umlaufvermögen	1.615,6	1.305,1	9,0	15,3
Summe Aktiva	3.125,3	2.496,1	1.074,3	728,7

Eigenkapital und Verbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft		
	2005-12-31	2004-12-31	2005-12-31	2004-12-31	
Eigenkapital					
Aktienkapital	Anm. 24	58,7	58,7	<i>Gebundenes Eigenkapital</i>	
Kapitaleinlagen/Gebundene Rücklagen		67,4	67,4	58,7	58,7
Summe gebundenes Eigenkapital				133,6	133,6
<i>Freies Eigenkapital</i>					
Sonstige Rückstellungen		24,8	- 1,1	-	-
Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn		874,9	763,3	179,0	177,0
Minderheiteninteresse		5,2	3,3	-	-
Summe freies Eigenkapital				179,0	177,0
Summe Eigenkapital		1.031,0	891,6	312,6	310,6
Unversteuerte Rücklagen					
Abgrenzungsfonds		-	-	-	1,6
Überabschreibungen		-	-	0,2	0,1
Summe unversteuerte Rücklagen		-	-	0,2	1,7
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen					
Rückstellungen für Pensionen	Anm. 25	27,3	26,4	-	-
Rückstellungen für Steuern	Anm. 15	116,4	117,2	-	-
Garantierisikorücklage	Anm. 26	47,8	43,3	-	-
Strukturreserven	Anm. 26	60,6	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	Anm. 26	7,9	5,8	-	-
Kontokorrentkredite	Anm. 28	210,4	84,6	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		792,2	624,0	456,7	257,2
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		-	-	129,8	93,7
Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich		0,7	0,0	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich		27,7	34,2	14,5	22,1
Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen		1.291,0	935,4	601,0	373,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		117,9	82,2	48,7	32,6
Lieferantenkonto		278,1	232,0	0,4	0,1
Vorschuss von Kunden		2,2	2,6	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		-	-	100,2	0,0
Steuerschulden		42,2	22,9	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten		108,2	100,5	7,4	7,3
Rechnungsabgrenzungsposten	Anm. 29	254,7	228,9	3,8	3,4
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		803,3	669,1	160,5	43,4
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten		3.125,3	2.496,1	1.074,3	728,7
Gestellte Sicherheiten	Anm. 30	1.553,0	1.262,1	335,0	253,2
Haftungsverpflichtungen	Anm. 31	3,9	6,5	260,2	26,4

Veränderungen des Eigenkapitals

Konzern

(MSEK)	Aktienkapital	Kapital-einlagen	Sonstige Rückstellungen ¹⁾	Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn	Minderheiten-interesse	Summe Eigenkapital
Eigenkapital 31.12.2003	58,7	67,4	- 4,2	525,0	2,2	649,1
Auswirkung des geänderten Rechnungslegungsprinzips ²⁾				3,3		3,3
Bereinigtes Eigenkapital zum 1.1.2004	58,7	67,4	- 4,2	528,3	2,2	652,4
Währungskursdifferenzen ⁴⁾			3,1			3,1
Dividende				- 43,4		- 43,4
Jahresgewinn				278,4	1,1	279,5
Jahresgewinn 31.12.2004	58,7	67,4	- 1,1	763,3	3,3	891,6
Auswirkung des geänderten Rechnungslegungsprinzips ³⁾			3,3			3,3
Bereinigtes Eigenkapital zum 1.1.2005	58,7	67,4	2,2	763,3	3,3	894,9
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern			- 5,3			- 5,3
Währungskursdifferenzen ⁴⁾			27,9		0,2	28,1
Dividende				- 70,4		- 70,4
Jahresgewinn				182,0	1,7	183,7
Eigenkapital 31.12.2005	58,7	67,4	24,8	874,9	5,2	1.031,0

¹⁾ Sonstige Rückstellungen

(MSEK)	Realwert	Differenz	Summe Rücklagen
Sonstige Rücklagen 31.12.2003		- 4,2	- 4,2
Währungskursdifferenzen ⁴⁾		3,1	3,1
Sonstige Rücklagen 31.12.2004		- 1,1	- 1,1
Auswirkung des geänderten Rechnungslegungsprinzips ³⁾	3,3		3,3
Bereinigte sonstige Rücklagen 1.1.2005	3,3	- 1,1	2,2
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern	- 5,3		- 5,3
Währungskursdifferenzen ⁴⁾		27,9	27,9
Sonstige Rücklagen zum 31.12.2005	- 2,0	26,8	24,8

²⁾ Seit 1. Januar 2004 gilt die neue Empfehlung zur Rechnungslegung RR29 Leistungen an Arbeitnehmer, auf Grundlage von IAS 19. Dies hatte einen einmaligen Anstieg des Eigenkapitals um 3,3 MSEK zur Folge.

³⁾ Seit 1. Januar 2005 kommt IAS 39 Finanzielle Instrumente zur Anwendung. Dies hatte einen einmaligen Anstieg des Eigenkapitals nach Abzug für Steuern um 3,3 MSEK zur Folge.

4) Spezifikation der Kursdifferenz des Eigenkapitals

Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung nach der Tageskursmethode von ausländischen Tochtergesellschaften	33,6
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen an ausländische Tochtergesellschaften	2,4
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften 10,9 MSEK, davon Steuereffekt 3,0 MSEK	- 7,9
Summe der Kursdifferenz der Periode	28,1

Spezifikation der aufgelaufenen Kursdifferenz bei Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften

Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresbeginn	- 1,4
Kursdifferenz des Jahres in ausländischen Tochtergesellschaften	33,6
Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresende	32,2

Muttergesellschaft

(MSEK)	Aktienkapital	Gebundene Rücklagen	Freies Eigenkapital	Summe Eigenkapital
Eigenkapital 31.12.2003	58,7	74,9	106,9	240,5
Jahresgewinn			113,5	113,5
Dividende			- 43,4	- 43,4
Eigenkapital 31.12.2004	58,7	74,9	177,0	310,6
Jahresgewinn			72,4	72,4
Dividende			- 70,4	- 70,4
Eigenkapital 31.12.2005	58,7	74,9	179,0	312,6

Cash-flow-Analysen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Laufende Tätigkeit				
Betriebsergebnis	310,1	365,4	- 12,4	- 12,1
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	121,1	96,5	0,1	0,1
+ Veräußerungsgewinne	1,0	-	-	-
- Ergebnisanteil von Minderheiten	- 1,7	- 1,1	-	-
Summe	430,5	460,8	- 12,3	- 12,0
Zinserträge und ähnliche Posten	4,2	45,0	5,7	46,8
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 41,5	- 32,6	- 16,1	- 11,2
Gezahlte Steuern	- 80,6	- 91,4	- 0,3	0,4
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	312,6	381,8	- 23,0	24,0
Veränderung des Betriebskapitals				
Veränderung der Vorräte	- 96,1	- 178,0	-	-
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 99,3	- 3,2	5,9	- 14,0
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	86,0	99,2	117,1	13,0
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	203,2	299,8	100,0	23,0
Investitionstätigkeit				
Investitionen in Maschinen und Inventar	- 146,2	- 127,3	-	- 0,1
Investitionen in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 43,6	- 57,1	-	-
Investitionen in laufende Neuanlagen	- 0,7	- 11,6	-	-
Investitionen in den Geschäftswert	- 17,4	- 20,6	-	-
Investitionen in andere immaterielle Aktiva	- 2,0	- 2,4	-	-
Veräußerung von Beteiligungsgesellschaften	3,1	39,5	3,1	39,5
Veräußerung von Maschinen und Inventar	4,0	-	-	-
Veräußerung von Geländen und Gebäuden in Eigenbesitz	3,0	-	-	-
Veräußerung von laufenden Neuanlagen	0,6	-	-	-
Veräußerung von dem Geschäftswert	0,3	-	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen und sonstiger Wertpapiere	- 20,1	-	- 113,9	- 58,4
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	- 219,0	- 179,5	- 110,8	- 19,0
Operationaler Cash-flow ¹⁾	- 15,8	120,3	- 10,8	4,0
Erwerb von Betrieben ¹⁾	- 156,7	- 125,6	- 256,4	- 138,4
Finanzierungstätigkeit				
Veränderung des Minderheiteninteresses	1,7	1,1	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	109,1	89,9
Tilgung langfristiger Kredite	- 109,3	- 87,4	- 32,6	- 51,4
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	403,7	141,1	260,6	139,6
Dividende an die Aktionäre	- 70,4	- 43,4	- 70,4	- 43,4
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	225,7	11,4	266,7	134,7
Cash-flow des Geschäftsjahres	53,2	6,1	- 0,5	0,3
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	88,6	81,5	0,6	0,3
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 9,6	1,0	-	-
Liquide Mittel zum Jahresende	132,2	88,6	0,1	0,6

¹⁾ Für weitere Informationen zum operativen Cash-flow und Erwerb von Betrieben siehe S. 43

Anm. 1 Allgemeines zur Tätigkeit

Die NIBE Industrier, ein europäisches Unternehmen auf dem Heizungssektor, ist in drei Geschäftsbereiche aufgliedert: NIBE Element, NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen.

Der Konzern beschäftigt über 4.600 Mitarbeiter und ist in fünfzehn Ländern in Europa, den USA und Asien tätig. Die Tätigkeit wird über eine Anzahl Tochtergesellschaften abgewickelt, die ihrerseits eigene Gesellschaften oder Niederlassungen betreiben.

Die Tätigkeit der Muttergesellschaft NIBE Industrier AB umfasst konzerngemeinsame Funktionen wie Finanzierung, Währungsfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen und finanzielle Führung sowie sonstige Policyfragen.

Anm. 2 Buchführungs- und Bewertungsprinzipien

Der Jahresbericht des NIBE-Konzerns wurde entsprechend den IFRS (International Financial Reporting Standards) und den Empfehlungen des Rechnungsrates RR 30 erstellt. Die durch den Übergang auf die IFRS-bedingten Veränderungen für das Geschäftsjahr 2004 werden auf den Seiten 56 – 57 dargelegt. Im Geschäftsjahr 2005 trat mit IAS 39 (International Accounting Standard, Financial Instruments) eine neue Empfehlung in Kraft. Der NIBE-Konzern wird durch Währungstermingeschäfte hiervon betroffen. Die Berücksichtigung dieser Empfehlung bedeutet, dass Finanzinstrumente zum Zeitwert in der Bilanz abgerechnet werden. Bei einem Sicherungsgeschäft für einen Cashflow werden die Änderungen des Zeitwertes der Sicherungsinstrumente solange im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wird. Früher wurden diese Veränderungen nicht vor der Erfassung des Postens in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Auswirkungen der prinzipiellen Änderung auf das Eigenkapital des Konzerns gehen aus S. 50 „Veränderung des Eigenkapitals“ hervor. Gemäß den Übergangsbestimmungen wurden die Vergleichszahlen für 2004 nicht umgerechnet.

Der Jahresbericht der Muttergesellschaft wurde gemäß dem Buchführungsgesetz und den Empfehlungen des Rechnungsrates RR32 erstellt.

Die IFRS-Standards, die veröffentlicht aber nicht zum 31.12.2005 in Kraft getreten sind, dürften keinen Einfluss auf die Finanzberichte des Konzerns für das Jahr 2006 haben.

Klassifikation

Anlagevermögen und langfristige Verbindlichkeiten einschließlich dazugehöriger Rückstellungen bestehen aus Posten, die voraussichtlich ausgeglichen werden oder nach 12 Monaten ab Bilanzstichtag zur Zahlung fällig sind. Umlaufvermögen und kurzfristige Verbindlichkeiten einschließlich dazugehöriger Rückstellungen bestehen aus Posten, die voraussichtlich ausgeglichen werden oder nach 12 Monaten ab Bilanzstichtag zur Zahlung fällig sind. Abweichungen von diesem Prinzip werden in der Anmerkung des betroffenen Postens dargelegt.

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 bestimmende 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 IAS 27 und IFRS 3 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. In einigen Fällen liegen langfristige monetäre Angelegenheiten zwischen einer Muttergesellschaft und einem selbständigen Auslandsbetrieb vor, wobei die Angelegenheit von solcher Art ist, dass vermutlich keine Regulierung erfolgen wird. Die hierbei entstehenden Kursdifferenzen werden in der Konzernrechnung direkt gegen das Eigenkapital abgerechnet.

IFRS 3 bedeutet unter anderem, dass das Nettovermögen in der erworbenen Gesellschaft aufgrund der Marktschätzung der Aktiva und Passiva zum Erwerbszeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Die Anschaffungskosten für einen Erwerb bestehen aus dem Zeitwert von Aktiva, die als Zahlung geleistet wurden und entstandene oder übernommene Verbindlichkeiten zum Übernahmzeitpunkt zuzüglich Aufwendungen, die in direktem Zusammenhang mit dem Erwerb stehen. Der Unterschied zwischen den Beschaffungskosten der Aktien in der Tochtergesellschaft und dem bei der Erwerbsanalyse ermittelten Wert des Nettovermögens wird als konzernmäßiger Geschäftswert ausgewiesen. Ergibt sich ein negativer Unterschied, wird er direkt in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt in einen Teil, der als aufgeschobene Steuerschuld unter langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird und einen anderen Teil, der unter bilanzierten Gewinnmitteln einschließlich Jahresgewinn abgerechnet wird. 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 Steueraufwendungen 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 Tochtergesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

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

Interessengesellschaften

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 Interessengesellschaften eingestuft. Anteile an Beteiligungsgesellschaften werden im Konzern gemäß der Kapitalanteilmethode ausgewiesen und in der Muttergesellschaft gemäß der Anschaffungswertmethode. Kapitalanteilmethode heißt, dass der Anteil initial mit dem Anschaffungswert aufgenommen und danach mit dem Anteil am Ergebnis der Beteiligungsgesellschaft justiert wird.

Konzernbeitrag

Das Unternehmen weist Konzernbeiträge und Aktionärszuschüsse entsprechend den Äußerungen des Ausschusses für finanzielle Berechnungsstandards aus.

Analyse des Cash-flows

Die Cash-flow-Analyse wurde gemäß der Empfehlung IAS 7 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

Verkaufserträge werden unter Abzug der Mehrwertsteuer, Rückgaben und Rabatten ausgewiesen. Erträge stammen fast ausschließlich vom Verkauf fertiger Produkte. Verkaufserträge werden ausgewiesen, wenn die wesentlichen Risiken und Vergünstigungen, die mit dem Besitzrecht auf die Waren verbunden sind, auf den Käufer übergegangen sind und der Konzern kein Besitzrecht mehr auf und keine Kontrolle mehr über die Waren hat und die Erträge auf zuverlässige Weise messbar sind.

Dies bedeutet, dass die Erträge dann ausgewiesen werden, wenn die Waren dem Kunden gemäß den vereinbarten Lieferbedingungen zur Verfügung gestellt worden sind.

Zinserträge werden entsprechend der effektiven Rendite abgerechnet. Erhaltene Ausschüttungen werden auf der Ertragsseite ausgewiesen, wenn das Recht auf den Erhalt der Ausschüttung als sicher gilt.

Segmentsabrechnung

Die operative Tätigkeit des Konzerns ist primär in produktgruppenorientierte Geschäftsbereiche eingeteilt. Sekundär ist die Tätigkeit in geographische Märkte aufgeteilt. Siehe mehr dazu unter Anm. 3 und 4.

Transaktionen mit Nahestehenden

Preisfestsetzung bei Lieferungen zwischen Konzerngesellschaften erfolgt gemäß Geschäftsprinzipien und zu Marktpreisen. Interne Ergebnisse, die bei Verkäufen zwischen Konzerngesellschaften entstehen, wurden in Gänze eliminiert. Der Konzern hat neben dem Handel zwischen Konzerngesellschaften keine Transaktionen mit nahe stehenden Gesellschaften oder Personen vorgenommen. Der Umsatz der Muttergesellschaft bezieht sich in seiner Gänze auf Verkäufe an Konzerngesellschaften.

Sonstige Betriebserträge

In diesem Abschnitt werden unter anderem Gewinne aus der Veräußerung von Anlagevermögen und Währungskursdifferenzen ausgewiesen. Siehe Spezifikationen in Anm. 10.

Abrechnung von Einkommensteuern

Für die Abrechnung von Einkommensteuern wird die Empfehlung IAS 12 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 werden, 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 unversteuerte Rücklagen. In der Muttergesellschaft wird aufgrund des Zusammenhangs zwischen Buchführung und Versteuerung die aufgeschobene Steuerschuld auf unversteuerte Rücklagen als Teil der unversteuerten Rücklagen ausgewiesen.

Währungssicherung

Im Geschäftsjahr 2005 trat mit IAS 39 (International Accounting Standard, Financial Instruments) eine neue Empfehlung in Kraft. Der NIBE-Konzern wird durch Währungstermingeschäfte hiervon betroffen. Die Berücksichtigung dieser Empfehlung bedeutet unter anderem, dass Derivate in Form von Terminverträgen zum Zeitwert in der Bilanz abgerechnet werden. Bei einem Sicherungsgeschäft für einen Cashflow werden die Änderungen des Zeitwertes der Sicherungsinstrumente im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wird. Früher wurden diese Veränderungen nicht vor der Erfassung des Postens in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Auswirkungen der prinzipiellen Änderung auf das Eigenkapital des Konzerns gehen aus S. 50 „Veränderung des Eigenkapitals“ hervor. Gemäß den Übergangsbestimmungen wurden die Vergleichszahlen für 2004 nicht umgerechnet. Die Muttergesellschaft betreibt keine Währungssicherung.

Leasing

Der Konzern folgt der Empfehlung IAS 17 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 in der Empfehlung IAS 23 herangezogen, d.h. die Darlehenskosten belasten das Ergebnis der Periode, auf die sie sich beziehen.

Geschäftswert

Im Zuge des Erwerbs von Betrieben und Gesellschaften entstanden Geschäftswerte. Die Lebensdauer dieser Vermögenswerte lässt sich nicht mit Sicherheit berechnen, da sie von einer Reihe unbekannter Faktoren wie technische Entwicklung und Marktentwicklung abhängig ist. NIBE arbeitet nach IFRS 3, Betriebserwerb, d. h. Geschäftswerte werden nicht länger abgeschrieben. Indessen wird jährlich ein Abwertungstest gemäß IAS 36 durchgeführt. Die Aktiva werden nach Geschäftsbereichen bewertet, d. h. künftige Cash-flows von den jeweiligen Geschäftsbereichen als Cash-flow-generierende Einheiten werden berechnet. Die ausgewiesenen Werte je Geschäftsbereich gehen aus Anm. 16 hervor. Bei der Berechnung künftiger Cash-flows ging man von folgenden Annahmen aus:

- Jährliches Wachstum von 10,0%, was erfahrungsgemäß als vorsichtige Schätzung gilt.
- Diskontsatz von 10,5% auf der Grundlage der faktischen Kapitalkosten.
- Prognostizierter Zeitraum von 5 Jahren.

Die Berechnungen haben für keinen der Geschäftsbereiche einen Abwertungsbedarf ergeben. Bei der Berechnung des Geschäftsbereichs NIBE Element wurden die Aufwendungen für laufende Umstrukturierungsmaßnahmen ausgeklammert, ebenso wie die durch die Maßnahmen zu erwartenden Effizienzgewinne.

Weder eine Reduzierung des erwarteten Wachstumstaktes noch eine Erhöhung des geschätzten Diskontsatzes um zwei Prozenteinheiten würde einen Abwertungsbedarf entstehen lassen.

Sonstige immaterielle Anlagevermögen und Sachanlagen

Sonstige immaterielle Anlagevermögen beziehen sich auf Mietrechte, Patente, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl. Diese Vermögensgegenstände haben nach Ansicht des Konzerns begrenzte Nutzungsperioden.

Sonstige immaterielle Vermögensanlagen und Sachanlagen werden zum Anschaffungswert ausgewiesen unter Abzug akkumulierter Abschreibungen und evtl. Abwertungen. Darlehenskosten sind nicht im Anschaffungswert enthalten sondern werden laufend verbucht. Ausgaben zur Verbesserung der Leistung der Aktiva über das ursprüngliche Niveau hinaus erhöhen den Wert der verbuchten Aktiva. Aufwendungen für Reparatur und Wartung werden laufend verbucht.

Planmäßige Abschreibungen erfolgen auf Grundlage der Anschaffungswerte, die nach Abzug evtl. Restwerte auf die geschätzte Lebensdauer verteilt werden. Es wurden folgende Abschreibungsprozentsätze angewandt:

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

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Aufwendungen für Forschungstätigkeit werden im Zuge ihrer Entstehung verbucht.

Laut IAS 38 Immaterielle Anlagevermögen sind Aufwendungen für Entwicklung neuer Produkte als immaterielle Anlagevermögen 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.

Der wirtschaftliche Nutzen aus dieser Art von Entwicklungstätigkeit kann gewöhnlich erst in einer sehr fortgeschrittenen Phase bestimmt werden, weshalb in den Jahren 2004 und 2005 keine Aktivierung erfolgen konnte.

Vorräte

Zur Bewertung der Vorräte wird IAS 2 herangezogen. 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 Nettoverkaufswert hinaus verbucht. Zinsen sind nicht im Lagerwert enthalten. Lieferungen zwischen den Konzerngesellschaften erfolgen zu Marktpreisen. Interngewinne bei Vorräten der Konzernunternehmen werden im Konzernbericht eliminiert. Diese Eliminierungen wirken sich auf das Betriebsergebnis aus.

Finanzinstrumente

NIBE klassifiziert die finanziellen Instrumente nach folgenden Kategorien: mit dem Zeitwert aus der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte finanzielle Instrumente, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente, zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente und tätigkeitsgebundene Finanzinstrumente. Die Klassifizierung erfolgt entsprechend dem Zweck, zu dem das Instrument erworben wurde.

Mit dem Realwert aus der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte Finanzinstrumente

Diese Klasse von Finanzinstrumenten enthält Aktiva und Passiva, welche die Geschäftsleitung zum Zeitwert ansetzen möchte und deren Wertänderung die Gewinn- und Verlustrechnung beeinflussen soll. Zu dieser Klasse zählen stets derivative Finanzinstrumente, soweit diese nicht Teil einer Sicherungstransaktion darstellen. NIBE verfügt über kurzfristige Anlagen, die unter diese Kategorie fallen.

Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente

Finanzinstrumente dieser Kategorie wurden beschafft mit der Absicht und der finanziellen Fähigkeit, diese bis zum Endfälligkeitszeitpunkt zu halten. Diese Investitionen sind mit ihren fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode zu bewerten. Der Konzern verfügte im Geschäftsjahr nicht über Instrumente dieser Kategorie.

Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente

In diese Klasse fallen Finanzinstrumente, die zur Veräußerung verfügbar sind (nicht derivative). Sie sind mit ihrem Stichtagszeitwert anzusetzen und über das Eigenkapital zu verbuchen. Der Konzern verfügte im Geschäftsjahr nicht über Instrumente dieser Kategorie.

Tätigkeitsgebundene Finanzinstrumente

Unter tätigkeitsgebundene Finanzinstrumente fallen beispielsweise Darlehensverbindlichkeiten, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Lieferverbindlichkeiten. Der Besitz dieser Art von Finanzinstrumenten zielt nicht darauf ab, mit Forderungen oder Verbindlichkeiten zu handeln. Sie sind mit ihrem Stichtagszeitwert anzusetzen und unter Verwendung der Effektivzinsmethode zu bewerten.

Erwerb und Veräußerung von Finanzinstrumenten werden zu dem Tag abgerechnet, an dem eine bindende Vereinbarung getroffen wird. Sämtliche Finanzinstrumente, die nicht auf ihren Zeitwert angesetzt werden, sind zunächst mit den Anschaffungskosten plus Transaktionskosten zu bewerten. Es werden Beurteilungen vorgenommen, um sicherzustellen, dass die Zeitwerte der Vermögen die Anschaffungswerte, bei denen Abwertungen aktuell werden können, nicht unterschreiten. Soweit Abwertungen erfolgt sind, ist dies separat in der Anmerkung anzugeben.

Die Zeitwerte der Aktiva und Passiva des Konzerns stimmen mit den in der Bilanz ausgewiesenen Werten überein, soweit in den Anmerkungen nichts anderes vermerkt ist.

Die Muttergesellschaft bedient sich nicht der Möglichkeit, Finanzinstrumente zu den Zeitwerten zu bewerten.

Forderungen

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

Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen

Forderungen und Schulden in ausländischer Währung werden zum Kurs am Bilanzstichtag bewertet. Bei Anwendung von Währungssicherung siehe entsprechend separaten Abschnitt.

Abwertungen

Immaterielle Anlagevermögen mit unbestimmter Nutzungsdauer, wie z. B. Geschäftswert, werden nicht abgeschrieben sondern jährlich hinsichtlich eines evtl. Abwertungsbedarfs geprüft. Sachanlagen werden auf Abwertung geprüft, wenn eine Indikation vorliegt, die auf eine Wertminderung hindeutet. Abwertungen sind entsprechend IAS 36 zu verbuchen. Bei jedem Abschluss untersucht der Konzern, ob es Anzeichen dafür gibt, dass ein Anlagevermögensposten an Wert verloren hat. Falls ein solches Anzeichen vorliegt, stellt der Konzern den Recovery value des Vermögensgegenstandes fest. Der Recovery value ist der jeweils höhere Wert des Nettoverkaufswertes bzw. Nutzungswertes. Bei Beurteilung des Nutzungswertes wird der künftige Cash-flow diskontinuierlich zum Gegenwartswert unter Anwendung eines Diskontierungsfaktors vor Steuern berechnet, wobei durchschnittliche Kapitalkosten herangezogen wurden.

Eine Abwertung wird immer dann verbucht, wenn der ausgewiesene Wert des Vermögensgegenstandes oder dessen Cash-flow-erzeugenden Einheit

ten den Recovery value übersteigt. Cash-flow-erzeugende Einheiten entsprechen bei NIBE den Geschäftsbereichen. Abwertungen werden über die Gewinn- und Verlustrechnung verbucht.

Im Geschäftsjahr 2005 gab es keine Anzeichen für einen etwaigen Bedarf an Abwertung immaterieller Anlagevermögen.

Rückstellungen

Die Bilanzierung von Rückstellungen erfolgt nach IAS 37. Rückstellungen werden dann ausgewiesen, wenn der Konzern aufgrund von eingetretenen Ereignissen einer Verpflichtung unterliegt oder wenn 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. Garantierisikoreserven werden zum Zeitpunkt des Verkaufs der Produkte ausgewiesen, auf die sich die Garantie bezieht unter Zugrundelegung der Kostenhistorik für entsprechende Verpflichtungen.

Leistungen an Arbeitnehmer – Pensionen

Die Rentenschuld errechnet sich entsprechend IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer. Dies bedeutet, dass die Rentenschuld unter Berücksichtigung u. a. von zu erwartenden künftigen Lohn- und Gehaltserhöhungen sowie Inflation zu berechnen ist. Innerhalb des Konzerns sind mehrere sowohl beitragsbezogene als auch leistungsbezogene Rentenpläne vorhanden.

Bezüglich leistungsbezogener Pläne werden die Rentenaufwendungen anhand der sog. Project Unit Method errechnet.

Diese Verpflichtungen werden mit dem derzeitigen Wert von zu erwartenden künftigen Zahlungen unter Anwendung des Diskontsatzes angesetzt.

Aktuarielle Gewinne und Verluste außerhalb des sog. 10 Prozentkorridors verteilen sich über die durchschnittliche Lebenslänge der Angestellten. Aktuarielle Gewinne und Verluste in Verbindung mit dem Übergang auf IAS 19 zum 1. Januar 2004 wurden in ihrer Gänze den Pensionszusagen hinzugefügt.

Die Leistungen seitens des Konzerns hinsichtlich beitragsbezogener Pläne werden als Aufwendungen für die Periode ausgewiesen, in der die Angestellten die entsprechenden Gegenleistungen für diese Beiträge erbracht haben.

Die Zahlungen des Konzerns hinsichtlich des über Alecta finanzierten ITP-Plans werden als beitragsbezogener Plan verbucht. Siehe Erläuterungen in Anm. 25.

Wichtige Beurteilungen und Annahmen für Buchhaltungszwecke

Die Geschäftsleitung nimmt Beurteilungen und Annahmen auf die Zukunft vor, die sich auf verbuchte Werte auswirken. Dies führt dazu, dass die ausgewiesenen Beträge in diesen Fällen selten den tatsächlichen Beträgen entsprechen. Beurteilungen und Annahmen, die im kommenden Geschäftsjahr wesentliche Änderungen der verbuchten Werte verursachen könnten, sind nachstehend aufgeführt.

Nutzungsdauer immaterieller und materieller Anlagevermögen

Die geschätzte Nutzungsdauer und die damit verbundene Abschreibung der immateriellen und materiellen Anlagevermögen des Konzerns werden von der Konzernleitung festgelegt. Diese Schätzungen gründen sich auf historisches Know-how bezüglich der Nutzungsdauer entsprechender Vermögensgegenstände. Die Nutzungsdauer und die beurteilten Restwerte werden an jedem Bilanzstichtag geprüft und bei Bedarf geändert.

Prüfung des Abwertungsbedarfs für den Geschäftswert

Der Konzern prüft jährlich, ob laut dem im Abschnitt „Abwertungen“ beschriebenen Rechnungslegungsprinzip ein Abwertungsbedarf für den Geschäftswert vorliegt. Aus dem Abschnitt „Geschäftswert“ gehen die zu tätigenenden Schätzungen und deren Auswirkungen hervor.

Rückstellungen

Als Rückstellung werden u. a. Strukturreserven ausgewiesen. Den Reserven liegen die beschlossenen und bekannt gegebenen Maßnahmen zugrunde, die in den Geschäftsjahren 2006 – 2007 anfallen.

Die Berechnung der Garantierisikoreserve geht aus vorstehendem Abschnitt „Rückstellungen“ hervor.

Weitere Informationen bezüglich der Rückstellung für Strukturreserven und Garantierisikoreserve gehen aus Anm. 26 hervor.

Rückstellungen für den Zeitwert der Rentenverpflichtungen hängen von einer Anzahl Faktoren ab, die auf der Grundlage aktueller Annahmen bestimmt werden. Jegliche Veränderung dieser Annahmen wird sich auf den verbuchten Wert der Rentenverpflichtungen auswirken. Wesentliche Annahmen bezüglich der Rentenverpflichtungen gründen sich teilweise auf herrschende Marktbedingungen. Weitere Informationen siehe Anm. 25.

Auswirkung von IFRS auf den NIBE-Konzern

Ab 2005 wurden die Rechnungslegungsgrundsätze innerhalb des Konzerns laut Anforderungen der European Commission (EC) den International Financial Reporting Standards, IFRS angepasst. Der Jahresbericht für 2005 ist NIBEs erster Jahresbericht gemäß IFRS.

Ab 1. Januar 2005 arbeitet NIBE nach IFRS 3, Betriebserwerb, d. h. Geschäftswerte werden nicht länger abgeschrieben. Indessen wird jährlich ein Abwertungstest gemäß IAS 36 durchgeführt. Die angewandten Prinzipien werden vorstehend unter „Geschäftswert“ beschrieben. In keinem Fall hat es sich erwiesen, dass der Buchwert den Recovery value übersteigt.

Ab 1. Januar 2005 kommt IAS 1, Ausführung finanzieller Berichte, zur Anwendung. Laut IAS 1 stellen Rückstellungen nicht länger eine eigene Rubrik in der Bilanz dar sondern fließen in langfristige Verbindlichkeiten bzw. kurzfristige Verbindlichkeiten ein. Darüber hinaus wurde eine neue Aufstellungsform für Eigenkapital eingeführt, wonach eine Einteilung in Aktienkapital, Sonstige Kapitaleinlagen, Reserven und Bilanziertes Kapital erfolgt.

Im Geschäftsjahr 2005 trat mit IAS 39 (International Accounting Standard, Financial Instruments) eine neue Empfehlung in Kraft. Der NIBE-Konzern wird durch Währungstermingeschäfte hiervon betroffen. Die Berücksichtigung dieser Empfehlung bedeutet, dass Finanzinstrumente zum Zeitwert in der Bilanz abgerechnet werden. Bei einem Sicherungsgeschäft für einen Cash-flow werden die Änderungen des Zeitwertes der Sicherungsinstrumente solange im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen wird. Früher wurden diese Veränderungen nicht vor der Erfassung des Postens in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Auswirkungen der prinzipiellen Änderung auf das Eigenkapital des Konzerns gehen aus S. 50 „Veränderung des Eigenkapitals“ hervor. Gemäß den Übergangsbestimmungen wurden die Vergleichszahlen für 2004 nicht umgerechnet. Die Muttergesellschaft betreibt keine Währungssicherung.

Der Konzernbericht, der bisher nach schwedischen Rechnungslegungsprinzipien erstellt worden ist, wurde als IFRS-Abschluss erstellt. Nachstehend werden die Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnung des Konzerns, die Bilanz und das Eigenkapital für 2004 infolge des Umstiegs auf IFRS dargestellt. IFRS 1 erlaubt gewisse Ausnahmen von rückwirkender Anwendung, und der NIBE-Konzern hat sich für folgende Ausnahmen entschieden:

- Alternative der Anwendung von IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse ab 1. Januar 2004.
- Alternative der Erfassung der Abschreibungen von Anlagen und Liegenschaften entsprechend früheren schwedischen Rechnungslegungsregeln durch die tatsächlichen Anschaffungskosten.
- Alternative der Nichtumrechnung vergleichbarer finanzieller Informationen 2004 gemäß den Anforderungen in IAS 39 Finanzinstrumente.

Effekte durch den Übergang auf IFRS

(MSEK)	Jahresbericht 2004	IFRS-Anpassung	Nach IFRS-Anpassung
Gewinn- und Verlustrechnung			
Nettoumsatz	3.161,0		3.161,0
Selbstkosten	- 2.172,1	1,3	- 2.170,8
Bruttoergebnis	988,9	1,3	990,2
Vermarktungskosten	- 494,1	23,0	- 471,1
Verwaltungskosten	- 177,5	0,5	- 177,0
Sonstige Betriebserträge	23,3		23,3
Betriebsergebnis	340,6	24,8	365,4
Finanzielle Posten	11,8		11,8
Steuern auf das Jahresergebnis	- 96,0	- 1,7	- 97,7
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	- 1,1	1,1	0,0
Jahresgewinn	255,3	24,2	279,5
Bilanz			
Aktiva			
Geschäftswert	275,3	24,5	299,8
Sonstige Anlagevermögen	891,2		891,2
Summe Anlagevermögen	1.166,5	24,5	1.191,0
Umlaufvermögen	1.305,1		1.305,1
Summe Aktiva	2.471,6	24,5	2.496,1
Eigenkapital und Verbindlichkeiten			
Eigenkapital	865,2	26,4	891,6
Minderheitenanteil an Eigenkapital	3,3	- 3,3	0,0
Summe Eigenkapital	868,5	23,1	891,6
Rückstellungen für Steuern	115,8	1,4	117,2
Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	818,2		818,2
Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	934,0	1,4	935,4
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	669,1		669,1
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	2.471,6	24,5	2.496,1
IFRS Änderungen			
(MSEK)		Eigenkapital 2004-12-31	Jahresgewinn 2004
Laut schwedischer Rechnungslegung		865,2	255,3
Geschäftswertabschreibung		24,8	24,8
Minderheiteninteresse		3,3	1,1
Aufgeschobene Steuern bei IFRS Änderungen		- 1,7	- 1,7
Summe IFRS Änderungen		26,4	24,2
Laut IFRS Rechnungslegung		891,6	279,5

Anm. 3 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2005	2004	2005	2004
NIBE Element	1.297,7	1.146,6	- 49,0	68,3
NIBE Wärmetechnik	1.968,8	1.593,1	251,4	209,4
NIBE Kaminöfen	584,6	452,0	123,6	103,0
Konzernberichtigungen	- 32,0	- 30,7	- 15,9	- 15,3
Gesamt Konzern	3.819,1	3.161,0	310,1	365,4

Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz		Aktiva		Investitionen	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Skandinavien	2.572,4	2.163,2	2.503,4	2.026,2	124,7	295,4
Europa ausschl. Skandinavien	1.114,0	904,5	599,3	461,6	75,2	81,2
Sonstige Märkte	132,7	93,3	22,6	8,3	1,6	2,7
Gesamt Konzern	3.819,1	3.161,0	3.125,3	2.496,1	201,5	379,3

Sämtliche Umsätze der Muttergesellschaft beziehen sich auf den Verkauf an Konzerngesellschaften.

Anm. 4 Information über die Geschäftsbereiche

(MSEK)	Element		Wärmetechnik		Kaminöfen		Eliminierung		Insgesamt	
	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004
Erträge										
Summe Erträge	1.580,4	1.371,1	2.200,0	1.772,7	607,6	452,0	- 568,9	- 434,8	3.819,1	3.161,0
Interner Verkauf	- 282,7	- 224,5	- 231,2	- 179,6	- 23,0	0	536,9	404,1	0,0	0,0
Externer Verkauf	1.297,7	1.146,6	1.968,8	1.593,1	584,6	452,0	- 32,0	- 30,7	3.819,1	3.161,0
Ergebnis										
Ergebnis je Geschäftsbereich	- 49,0	68,3	251,4	209,4	123,6	103,0	- 3,3	- 3,3	322,7	377,4
Unverteilte Kosten									- 12,6	- 12,0
Betriebsergebnis									310,1	365,4
Finanzielle Erträge									7,3	45,0
Finanzielle Aufwendungen									- 43,8	- 33,2
Steueraufwendungen im Geschäftsjahr									- 89,9	- 97,7
Nettoergebnis im Geschäftsjahr									183,7	279,5
Sonstige Auskünfte										
Aktiva	1.305,7	970,8	1.571,8	1.347,1	562,6	296,6	- 1.409,3	- 847,1	2.030,8	1.767,4
Unverteilte Aktiva									1.094,5	728,7
Summe Aktiva									3.125,3	2.496,1
Passiva	1.265,2	844,2	1.102,0	937,3	307,9	80,8	- 1.362,7	- 675,8	1.312,4	1.186,5
Unverteilte Verbindlichkeiten									781,9	418,0
Summe Passiva									2.094,3	1.604,5
Investitionen	77,2	128,0	96,0	294,7	28,6	50,5				
Abschreibungen	42,6	36,1	61,5	47,0	13,7	10,1				

Anm. 5 Vergütung der Rechnungsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr Kosten für Rechnungsprüfung in Höhe von 3,7 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,2 MSEK) und für andere Aufträge als Rechnungsprüfung 1,6 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,9 MSEK) in Rechnung gestellt.

(MSEK)	2005		2004	
	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	1,9	1,2	1,7	0,6
Sonstige Rechnungsprüfer	1,8	0,4	1,4	0,3
Gesamt Konzern	3,7	1,6	3,1	0,9

Anm. 6 Personalkosten, mittlere Beschäftigtenzahl, Anzahl Männer und Frauen in führenden Positionen

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen

(MSEK)	2005	2004
Muttergesellschaft	4,9	4,3
Tochtergesellschaften	832,9	691,0
Gesamt Konzern	837,8	695,3

(MSEK)	2005		2004	
	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.
Muttergesellschaft	3,5	1,3	2,8	1,0
Tochtergesellschaften	226,6	54,0	211,4	41,6
Gesamt Konzern	230,1	55,3	214,2	42,6

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 2,6 MSEK (2,0 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 1,3 MSEK (1,3 MSEK).

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

(MSEK)	2005		2004	
	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,6	3,0	2,3	2,0
Tochtergesellschaften in				
Schweden ¹⁾ (0,0 bzw. 0,2)	4,4	355,8	3,8	335,1
Norwegen ¹⁾ (0,1 bzw. 0)	2,8	52,4	2,1	32,7
Finnland ¹⁾ (0,1 bzw. 0,1)	6,9	111,2	2,8	71,9
Dänemark ¹⁾ (0,5 bzw. 0)	7,3	145,2	6,3	132,7
Frankreich	–	0,6	–	0,8
Deutschland ¹⁾ (0,2 bzw. 0)	1,1	9,7	1,7	5,5
Polen ¹⁾ (0,2 bzw. 0,1)	3,0	55,5	2,4	28,7
Portugal	0,5	0,1	–	–
Tschechien ¹⁾ (0 bzw. 0,3)	2,7	15,7	1,0	14,7
Italien	–	10,8	–	11,1
Niederlande	1,4	9,6	0,6	6,8
Großbritannien	1,4	9,6	0,7	5,3
Spanien	1,2	15,4	1,2	19,2
China	0,4	5,1	0,2	1,3
USA ¹⁾ (0,2 bzw. 0)	1,0	2,0	1,0	1,4
Gesamt Konzern	36,7	801,7	26,1	669,2

¹⁾ (davon Tantiemen in MSEK)

Anm. 6 Forts.

Verträge bezüglich Abfindung

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

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

	2005		2004	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	5	3	5	3
Tochtergesellschaften in				
Schweden	1.307	1.099	1.278	1.081
Norwegen	128	107	104	86
Finnland	406	272	305	193
Dänemark	366	269	376	273
Frankreich	1	0	1	0
Deutschland	22	18	18	14
Polen	1.324	772	1.013	622
Portugal	1	0	0	0
Tschechien	341	187	343	182
Italien	47	28	57	33
Niederlande	27	22	22	18
Großbritannien	48	27	33	21
Spanien	70	52	95	69
China	240	150	100	63
USA	6	5	5	4
Gesamt Konzern	4.339	3.011	3.755	2.662

Verteilung zwischen Männern und Frauen in Aufsichtsrat/Geschäftsleitung des Unternehmens

	2005		2004	
	Anzahl	Davon Männer	Anzahl	Davon Männer
Aufsichtsrat des Unternehmens				
Muttergesellschaft	5	5	5	5
Tochtergesellschaften	68	64	48	46
Geschäftsleitung				
Muttergesellschaft	2	2	2	2
Tochtergesellschaften	88	81	81	73

Anm. 7 Finanzinstrumente

Finanzinstrumente sind alle Aktiva oder Passiva, die vertragsgemäße Rechte oder Verpflichtungen zum Erhalt bzw. zur Zahlung von Barmitteln oder anderem finanziellen Vermögen mit sich bringen.

Zeitwert von finanziellen Aktiva und Passiva

Forderungen und Verpflichtungen werden vorwiegend zu historischen Anschaffungswerten abgerechnet, und Fremdwährungen werden auf den Kurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Falls Kurssicherungen durch Termingeschäfte vorgenommen worden sind, wird statt dessen der Terminkurs bei der Rechnungslegung herangezogen. Es werden Beurteilungen vorgenommen, um sicherzustellen, dass die Zeitwerte der Vermögen die Anschaffungswerte, bei denen Abwertungen aktuell werden können, nicht unterschreiten. Kreditverpflichtungen werden zu den Anschaffungswerten abgerechnet.

Zum Ende des Jahres 2005 hat der Konzern Umlaufverträge in EUR, DKK, GBP, NOK, USD und CHF. Die Verträge sollen im Laufe des Jahres 2006 eingelöst werden. Der gesamte Nettowert der Verträge umgerechnet in SEK nach dem Kurs des Bilanzstichtages am Ende des Jahres 2005 beläuft sich auf 243,3 MSEK.

Der am Ende des Jahres 2005 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.

Für sonstige finanzielle Vermögen und Verbindlichkeiten gibt es derzeit keine Abweichung zwischen verbuchten Werten und Zeitwerten.

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Kursgewinne die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	44,5	7,3	–	–
Kursverluste, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	– 34,1	– 7,2	–	–
Netto Kursdifferenz die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat	10,4	0,1	–	–

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

Anm. 8 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,3 MSEK (0,5 MSEK). Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operativer Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 3,7 MSEK (3,6 MSEK). Die Muttergesellschaft hat keine Leasingverträge. Der Nennwert von vereinbarten künftigen Leasinggebühren in Bezug auf Verträge, bei denen die verbleibende Laufzeit ein Jahr übersteigt, verteilt sich folgendermaßen im Konzern:

(MSEK)	Finanzielles Leasing Zeitwert	Operationales Leasing Nennwert
Fällig innerhalb 1 Jahres	0,3	5,9
Fällig Jahr 2 – 5	0,3	19,5
Fällig Jahr 6 –	0,1	18,1
Insgesamt	0,7	43,5

Anm. 9 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Aufwendungen für solche Waren umfassen die Kosten für Forschung und Entwicklung mit 85,0 MSEK (62,7 MSEK).

Anm. 10 Sonstige Betriebserträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Gewinn durch Veräußerung von Anlagevermögen	0,6	2,3	–	–
Währungskursgewinne	44,5	7,3	–	–
Sonstiges	11,8	13,7	0,2	0,2
Insgesamt	56,9	23,3	0,2	0,2

Anm. 11 Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften

Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Konzernbeitrag	–	–	21,7	19,5
Dividende	–	–	87,4	70,4
Abwertung von Beteiligungen in Tochtergesellschaften	–	–	– 18,3	–
Insgesamt	–	–	90,8	89,9

Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Verkaufserlös	3,1	37,5	3,1	37,5
Dividende	–	5,7	–	5,7
Insgesamt	3,1	43,2	3,1	43,2

Anm. 12 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Zinserträge, Konzerngesellschaften	–	–	4,9	3,2
Zinserträge, sonstige	2,0	1,4	0,1	0,1
Sonstige finanzielle Erträge	2,2	0,4	0,7	0,3
Insgesamt	4,2	1,8	5,7	3,6

Anm. 13 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Zinsaufwendungen, Konzerngesellschaften	–	–	1,1	1,1
Zinsaufwendungen, sonstige	39,7	32,5	13,2	9,8
Sonstige finanzielle Aufwendungen	4,1	0,7	1,8	0,2
Insgesamt	43,8	33,2	16,1	11,1

Anm. 14 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2005	2004
Rückführung von Abgrenzungsposten	1,5	0,0
Rücklagen für Abgrenzungsposten	–	– 0,0
Veränderung von Abgrenzungsposten	1,5	0,0

Anm. 15 Steuern

Steuern auf das Jahresergebnis (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	109,7	76,8	0,2	0,0
Aktuelle Steuern bezogen auf frühere Jahre	0,7	0,0	–	–
Aufgeschobene Steuern	– 20,5	20,9	–	–
Insgesamt	89,9	97,7	0,2	0,0

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Kursdifferenzen bei Erwerbsdarlehen	– 3,1	0,0	–	–
Finanzinstrumente	0,8	–	–	–
Insgesamt	– 2,3	0,0	–	–

Anm. 15 Forts.

Differenz zwischen Steueraufwendungen des Konzerns und Steueraufwendungen aufgrund des aktuellen Steuersatzes

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Ergebnis vor Steuern	273,6	377,2	72,6	113,5
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	76,6	105,7	20,3	31,8
Nicht abschreibungsfähige Aufwendungen	5,0	0,9	5,2	0,0
Nicht steuerpflichtige Erträge	– 3,4	– 12,5	– 0,8	– 10,5
Dividenden von Tochtergesellschaften	–	–	– 24,5	– 21,3
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	0,7	0,0	–	–
Nicht vorgetragener Defizitabzug	10,3	4,7	–	–
Effekt ausländischer Steuersätze	0,7	0,4	–	–
Sonstiges	–	– 1,5	–	–
Verbuchte Steueraufwendungen	89,9	97,7	0,2	0,0

Steuersatz

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

Zeitweiligen 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	
	2005	2004	2005	2004
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	12,5	11,9	–	–
Unversteuerte Rücklagen	90,9	96,3	–	–
Zeitweilige Unterschiede bei Anlagevermögen	7,6	9,0	–	–
Sonstiges	5,4	–	–	–
Insgesamt	116,4	117,2	–	–

Aufgeschobene Steuerforderungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	0,5	0,5	–	–
Anlagevermögen	2,3	2,0	–	–
Defizitabschreibung	10,9	2,0	–	–
Strukturreserven	10,2	0,0	–	–
Sonstiges	6,2	0,2	–	–
Insgesamt	30,1	4,7	–	–

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. 15 Forts.

Aufgelaufene Defizitabzüge, die nicht aus ausgewiesener aufgeschobener Steuerforderung bestehen, belaufen sich für den Konzern auf 89,7 MSEK. Die Fälligkeitszeiten für Defizitabzüge liegen innerhalb folgender Intervalle:

Fälligkeitszeiten für nicht bilanzierte Defizitabzüge		
(MSEK)	2005	2004
Fällig Jahr 1 – 5	48,7	43,5
Fällig Jahr 6 – 10	–	–
Fällig Jahr 10 –	26,4	11,8
Unendliche Fälligkeitsdauer	14,6	4,1
Insgesamt	89,7	59,4

Anm. 16 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	380,2	264,6
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	–	3,6
Investitionen im Geschäftsjahr	138,6	113,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–0,3	–
Klassifikationsänderungen	–0,3	0,9
Umrechnungsdifferenzen	17,6	–2,0
Aufgelaufene Anschaffungswerte	535,8	380,2
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	80,4	77,5
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	–	2,8
Umrechnungsdifferenzen	2,9	0,1
Aufgelaufene Abschreibungen	83,3	80,4
Schlussbuchwert	452,5	299,8

Buchwert per Geschäftsbereich

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
NIBE Element	100,8	94,5
NIBE Wärmetechnik	225,8	201,6
NIBE Kaminöfen	125,9	3,7
Gesamt	452,5	299,8

Anm. 17 Sonstiges immaterielles Vermögen

Wohnrechte, Patente, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl.

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	10,3	8,4
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	0,2	0,1
Investitionen im Geschäftsjahr	1,9	1,7
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	–0,6
Klassifikationsänderungen	0,2	0,6
Umrechnungsdifferenzen	0,7	0,1
Aufgelaufene Anschaffungswerte	13,3	10,3
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	5,4	3,9
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	0,1	–
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	–	–0,6
Klassifikationsänderungen	0,1	0,1
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	1,5	2,2
Umrechnungsdifferenzen	0,2	–0,2
Aufgelaufene Abschreibungen	7,3	5,4
Schlussbuchwert	6,0	4,9

Die Abschreibungen übriger immaterieller Vermögen werden in folgenden Funktionen ausgewiesen

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Selbstkosten	0,5	1,3
Vermarktungskosten	0,1	0,1
Verwaltungskosten	0,9	0,8
Insgesamt	1,5	2,2

Anm. 18 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	586,2	446,8
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	33,7	74,1
Investitionen im Geschäftsjahr	43,8	49,8
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 4,6	- 0,6
Klassifikationsänderungen	20,4	12,0
Umrechnungsdifferenzen	22,5	4,1
Aufgelaufene Anschaffungswerte	702,0	586,2
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	197,1	155,9
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	3,3	25,9
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 1,5	- 0,1
Klassifikationsänderungen	0,0	0,4
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	20,0	15,3
Umrechnungsdifferenzen	5,3	- 0,3
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	224,2	197,1
Zuschreibungen		
Eröffnungszuschreibungen	5,1	0,8
Neubewertungsbeträge in erworbenen Gesellschaften	-	4,5
Abschreibungen von Neubewertungsbeträgen	- 0,1	- 0,2
Umrechnungsdifferenzen	0,2	-
Aufgelaufene Neubewertungsbeträge	5,2	5,1
Schlussbuchwert	483,0	394,2
davon Gelände	37,2	34,6
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	184,0	174,9
Einheitswerte (Schweden)	72,0	70,4
davon Gelände	12,4	12,1

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2005 sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden.

Anm. 19 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Anschaffungswert				
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	1.049,7	793,1	0,4	0,3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	17,0	138,7	-	-
Investitionen im Geschäftsjahr	147,6	119,0	-	0,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	-29,8	- 25,0	-	-
Klassifikationsänderungen	- 5,5	19,2	-	-
Umrechnungsdifferenzen	37,4	4,7	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	1.216,4	1.049,7	0,4	0,4
Abschreibungen				
Eröffnungsabschreibungen	624,7	467,9	0,1	0,1
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	6,5	95,7	-	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 24,8	- 18,8	-	-
Klassifikationsänderungen	- 0,1	1,0	-	-
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	99,6	78,9	0,1	0,0
Umrechnungsdifferenzen	20,3	0,0	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen	726,2	624,7	0,2	0,1
Abwertungen im Geschäftsjahr	1,6	-	-	-
Schlussbuchwert	488,6	425,0	0,2	0,3

Anm. 20 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	56,5	42,4
Anschaffungswerte in erworbenen Gesellschaften	-	0,7
Im Jahr entstandene Kosten	70,0	74,9
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,7	-
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	- 85,0	- 63,3
Umrechnungsdifferenzen	2,1	2,5
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	43,6	56,5

Anm. 21 Aktienbesitz in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapital- anteil	Anzahl Aktien	Buch- wert
Backer BHV AB	100%	37.170	137,0
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Focus Värme AB	100%	3.000	2,4
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Jevi A/S	100%	1	29,9
Kaukora Oy	100%	1.100	116,8
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
Palm Fastigheter i Partille AB	100%	1.000	0,1
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	100%	100	18,9
Northstar AS	100%	22.102.001	156,7
Gesamt Konzern			834,0

Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

	Kapital- anteil	Anzahl Aktien
Archi Form Nemi GmbH	100,0%	
Backer Elektro CZ a.s.	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
Calesco Foil Inc	100,0%	100
Calesco Utvecklings AB	100,0%	1.000
Danothem Electric A/S ¹⁾	80,0%	800
Eltop Praha s.r.o.	100,0%	
Höiax AS	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-BIAWAR 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 AS	100,0%	12.000
Nordpeis AS	100,0%	12.100
Northstar Ind. Port. d. P.d.L.S.A.	100,0%	10.500
Northstar Poland Sp. z.o.o.	100,0%	3.134
Sheated Heating Elements Ltd	100,0%	68.000
Shel Holding Ltd	100,0%	50.000
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	100,0%	1.000
Sinusjevi Electric Heating B.V.	100,0%	180

¹⁾ Backer BHV AB hat das Optionsrecht auf die restlichen 20% der Gesellschaft. Die Option läuft von März bis Juni 2006.

Anm. 21 Forts.

Angaben zu Tochtergesellschaften

	Eintragungs- nummer	Sitz
Archi Form Nemi GmbH	HRB1490	Elmshorn, Deutschland
Backer BHV AB	556053-0569	Hässleholm, Schweden
Backer Elektro CZ a.s.	60469617	Hlinsko, Tschechien
Backer Facsa S.L.	B-62.928.361	Aiguafreda, Spanien
Backer FER s.r.l.	REA: 173478 (Ferrara)	Sant'Agostino, Italien
Backer OBR Sp. z.o.o.	008358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Calesco Foil Inc	20-0507801	Chicago, USA
Calesco Utvecklings AB	556662-3525	Hallstahammar, Schweden
Danothem Electric A/S	10 12 60 61	Rødovre, Dänemark
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tschechien
Focus Värme AB	556316-1412	Partille, Schweden
Handöl-Form AB	556194-1393	Markaryd, Schweden
Höiax AS	936 030 327	Fredrikstad, Norwegen
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle, Dänemark
Kaukora Oy	0138194-1	Raisio, Finnland
Kiloval Oy	0754792-2	Lovisa, Finnland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Dänemark
Loval Oy	0640930-9	Lovisa, Finnland
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar, Schweden
METRO THERM AB, Oy	09314276	Espoo, Finnland
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingør, Dänemark
Meyer Vastus AB, Oy	0215219-8	Monninkylä, Finnland
NIBE AB	556056-4485	Markaryd, Schweden
NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.	050042407	Bialystok, 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
Nordpeis AS	957329330	Lierskogen, Norwegen
Norells Automotive Inc	36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankreich
Norells Sweden AB	556184-3581	Västerås, Schweden
Norske Backer AS	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen
Northstar AS	874495182	Lierskogen, Norwegen
Northstar Ind. Port. d. P.d.L.S.A.	16361/040603	Cascais, Portugal
Northstar Poland Sp. z.o.o.	570844191	Trzcianka, Polen
Palm Fastigheter i Partille AB	556555-4440	Partille, Schweden
Sheated Heating Elements Ltd	766 637	London, Großbritannien
Shel Holding Ltd	1 309 597	London, Großbritannien
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	866 531	Hong Kong, China
Sinusjevi Electric Heating B.V.	37106129	Medemblik, Niederlande
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	0623723-6	Turku, Finnland

Anm. 22 Aktien in Beteiligungsgesellschaften

Anteile des Konzerns und der Muttergesellschaft an Beteiligungsgesellschaften

Name	Eintragungs-Nr.	Sitz	Anzahl Aktien
Linmet Glas-Keramik GmbH	HRB42968	Berlin, Deutschland	-

(MSEK)	Kapitalanteil	Buchwert	Konzernanteil am Ergebnis nach Steuern 2005	Konzernanteil am Kapital 2005
Linmet Glas-Keramik GmbH	33,3%	0,0	0,0	0,0

Anm. 23 Kurzfristige Anlagen

(MSEK)	Anschaffungswert	Marktwert	Buchwert
Marktnotierte Wertpapiere	0,9	1,1	1,1

Anm. 24 Aktienkapital

	Nennwert (SEK)	A-Aktien (St.)	B-Aktien (St.)	Gesamtzahl Aktien (St.)
Zum Jahresanfang	2,50	3.290.064	20.189.936	23.480.000

Die vorgeschlagene, aber noch nicht beschlossene Dividende beträgt 3,00 SEK je Aktie für das Jahr 2005, entsprechend 70,4 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 2005 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Anm. 25 Rücklagen für Renten

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
FPG/PRI-Renten	22,4	21,7
Sonstige Renten	4,9	4,7
Betrag zum Jahresende	27,3	26,4

ITP-Plan gesichert durch Alecta

Die Verbindlichkeiten hinsichtlich Altersrenten und Familienrenten für Angestellte in Schweden sind durch eine Versicherung bei Alecta abgesichert. Laut Aussage des Ausschusses für finanzielle Berechnungs-Standards URA 42 handelt es sich hierbei um einen leistungsbezogenen Plan, der mehrere Arbeitgeber umfasst. Für das Geschäftsjahr 2005 hatte die Gesellschaft keinen Zugang zu Informationen, die es ermöglichen, diesen Plan als leistungsbezogenen Plan abzurechnen. Der Rentenplan laut ITP, der durch eine Versicherung in Alecta abgesichert ist, wird deshalb als beitragsbezogener Plan ausgewiesen. Die Aufwendungen im Geschäftsjahr für Rentenversicherungen, die bei Alecta abgeschlossen wurden, belaufen sich auf 8.6 MSEK (2004: 6,7 MSEK). Der Überschuss von Alecta kann auf die Versicherungsnehmer und/oder die Versicherten aufgeteilt werden. Zum Ende des Jahres 2005 betrug Alectas Überschuss in Form des kollektiven Konsolidierungsniveaus 128 % (2004: 128%). Das kollektive Konsolidierungsniveau besteht aus dem Marktwert der Mittel der Alecta in Prozent der Versicherungsverbindlichkeiten, berechnet nach Alectas versicherungstechnischen Berechnungsannahmen, die nicht mit RR29 im Einklang stehen.

Leistungsbezogene Renten

Im Konzern liegen leistungsbezogene Renten für schwedische Gesellschaften, deren Berechnung und Auszahlung von der PRI Pensionsjäsent AB gehandhabt werden. Was übrige Länder betrifft, gibt es leistungsbezogene Renten in Norwegen, die vom Arbeitgeber berechnet und gezahlt werden.

Beitragsbezogene Pläne

Diese Pläne umfassen vorwiegend Altersrente, Krankenrente und Familienrente. Die Prämien werden laufend während des Jahres von der jeweiligen Konzerngesellschaft an separate juristische Einheiten, beispielsweise Versicherungsgesellschaften, abgeführt. Die Höhe der Prämien hängt vom Gehalt ab. Die Rentenkosten für die Periode fließen in die Gewinn- und Verlustrechnung ein.

Verbindlichkeiten bezüglich Vergütung an die Angestellten, leistungsbezogene Pläne

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Pensionsverbindlichkeiten, keine fundierten Pläne, Zeitwert	34,3	29,4
Nicht ausgewiesene aktuarielle Gewinne (+), Verluste (-), Pensionsverpflichtungen	- 7,0	- 3,0
Rückstellungen für Pensionen, nicht fundierte Pläne	27,3	26,4
Nettverbindlichkeiten gemäß Bilanz	27,3	26,4

Anm. 25 Forts.

Gesamte Pensionsaufwendungen

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Pensionen aus Anrechnungszeit	0,4	0,4
Zinsen für Verbindlichkeiten	1,3	1,2
Pensionsaufwendungen, leistungsbezogene Pläne	1,7	1,6
Pensionsaufwendungen, beitragsbezogene Pläne	53,6	41,0
Gesamte Pensionsaufwendungen	55,3	42,6

Abstimmung Pensionsrücklagen

(MSEK)	Konzern	
	2005	2004
Pensionsaufwendungen zu Beginn des Jahres	26,4	29,5
Pensionsaufwendungen	2,0	1,6
Gezahlte Leistungen	- 1,1	- 1,0
Veränderung von Rechnungslegungsregeln	-	- 3,7
Laut Bilanz	27,3	26,4

Aktuarielle Annahmen

(%)	Konzern	
	2005	2004
Diskontsatz am 1. Januar	5,00%	5,75%
Diskontsatz am 31. Dezember	4,50%	5,00%
Erwartete Lohn- und Gehaltserhöhung	3,00%	2,50%
Erwartete Inflation	2,00%	2,00%

Muttergesellschaft

Die ausgewiesenen Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft belaufen sich auf 0,1 MSEK (0,0 MSEK) und wurden entsprechend dem Versorgungsgesetz und nicht laut RR 29 berechnet.

Anm. 26 Sonstige Rückstellungen

Konzern

(MSEK)	Garantie-	Struktur-	Sonstiges	Summe
	risiko-	reserven		
	reserve			
Betrag zum Jahresbeginn	43,3	-	5,8	49,1
Rückstellungen während des Geschäftsjahres	18,6	70,0	2,7	91,3
Inanspruchnahme während des Geschäftsjahres	- 10,1	- 11,7	- 0,4	- 22,2
Rückführung von Rücklagen	- 5,4	-	-	- 5,4
Umrechnungsdifferenzen	1,4	2,3	- 0,2	3,5
Betrag zum Jahresende	47,8	60,6	7,9	116,3

Garantien werden gewöhnlich für 1 oder 2 Jahre gewährt. Garantierisikorückstellungen errechnen sich von der Kostenhistorik für solche Verpflichtungen ausgehend.

Anm. 27 Langfristige Verbindlichkeiten

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	306,2	302,0	175,3	124,0
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	28,5	28,5
Sonstige Verbindlichkeiten	5,9	2,6	-	-
Betrag zum Jahresende	312,1	304,6	203,8	152,5

Anm. 28 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 673,7 MSEK (381,4 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 292,3 MSEK erhöht. Verträge über langfristige Refinanzierung sind vorhanden.

Anm. 29 Rechnungsabgrenzungsposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	100,9	96,4	1,4	1,2
Aufgelaufene Sozialaufwendungen	49,3	44,1	1,2	1,0
Sonstige Posten	104,5	88,4	1,2	1,2
Betrag zum Jahresende	254,7	228,9	3,8	3,4

Anm. 30 Gestellte Sicherheiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Unternehmenshypotheken	182,9	208,0	-	-
Liegenschaftshypotheken	324,9	218,1	-	-
Inventar mit Vorbehalt auf Eigentumsrecht	2,4	1,8	-	-
Forderungen	12,7	7,6	-	-
Aktien in Tochtergesellschaften ¹⁾	1.030,1	826,6	335,0	253,2
Summe der gestellten Sicherheiten	1.553,0	1.262,1	335,0	253,2

¹⁾ Verbindlichkeiten, für die Aktien als Sicherheit gestellt werden

	Konzern	Muttergesellschaft		
	2005	2004	2005	2004
	131,2	43,1	116,0	27,9

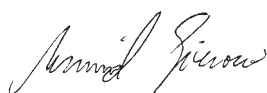
Anm. 31 Haftungsverpflichtungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2005	2004	2005	2004
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen werden	0,6	0,5	-	-
Haftungsverpflichtungen zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	-	-	260,2	26,4
Sonstige Haftungsverpflichtungen	3,3	6,0	-	-
Summe Haftungsverpflichtungen	3,9	6,5	260,2	26,4

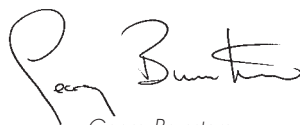
Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer versichern hiermit, dass der Jahresbericht nach bestem Wissen entsprechend guter Buchhaltungssitte für Aktiengesellschaften erstellt wurde, die Angaben der Wirklichkeit entsprechen und nichts Wesentliches weggelassen wurde, was das aus dem Jahresbericht entstehende Bild der Gesellschaft beeinflussen könnte.

Diese Versicherung, die entsprechend Absatz 3.6.2 des SCCG abgegeben wurde, bedeutet nicht, dass der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer irgendwelche Verantwortungen auf sich nehmen, die über die Bestimmungen des Aktiengesetzes (2005:551) hinausgehen.

Markaryd, Schweden, den 14. März 2006



Arvid Gierow
Aufsichtsratsvorsitzender



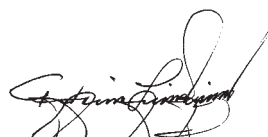
Georg Brunstam



Sam Strömersten



Billll Tunbrant



Gert Eric Lindquist
Geschäftsführer

Not 32 Erwerbe von Gesellschaften

Während des Jahres wurde die Northstar-Gruppe mit einer Produktionseinheit in Polen, einer Verkaufsorganisation in Norwegen und einem Jahresumsatz von ca. 150 MSEK dem Konzern einverleibt. Der Betrieb befasst sich mit Fertigung und Vertrieb von Einsätzen und Betonumrahmungen für Kaminöfen und gehört zum Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen. Die Tätigkeit trug 2005 mit 73,2 MSEK Umsatz und 11,8 MSEK Nettogewinn zum Ergebnis bei.

Die Auswirkung durch Erwerbe wird unter der Rubrik Cash-flow-Effekt durch Erwerbe auf S. 43 spezifiziert.

Anm. 33 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Januar 2006 wurde das Warenzeichen Jämä des finnischen Kesselherstellers Jämätek erworben.

Im März 2006 wurde die dänische Varde-Gruppe mit einem Jahresumsatz von ca. 95 MSEK und einem Ergebnis vor Steuern von ca. 6 MSEK dem Konzern einverleibt. Varde entwickelt, fertigt und vermarktet Kaminöfen und wird dem Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen eingegliedert. Das Unternehmen ist auf seinem Produktbereich in Dänemark führend und betreibt auf dem deutschen Markt eine umfangreiche Vertriebstätigkeit. Die Konsolidierung des Betriebs in den NIBE-Konzern wird ab 1. Januar 2006 erfolgen.

Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen werden auf der ordentlichen Hauptversammlung am 11. Mai 2006 festgestellt.



Willard Möller,
hauptverantwortlicher Wirtschaftsprüfer

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 (publ) für das Geschäftsjahr 2005 geprüft. Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung sowie die Erfüllung des Jahresabschlussgesetzes bei der Erstellung des Jahresberichtes und Anwendung internationaler Standards IFRS sowie die Erfüllung des Jahresabschlussgesetzes bei der Erstellung des Konzernberichtes 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 in hohem Maße, jedoch nicht mit absoluter Sicherheit, 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 in den Geschäftsbüchern. Eine Revision umfasst zudem die Prüfung der Rechnungslegungsregeln und die Anwendung derselben durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung wichtiger Annahmen seitens des Aufsichtsrats und Geschäftsführers bei der Erstellung des Jahresberichtes und des Konzernberichtes und die Auswertung der gesamten aus Jahresbericht und Konzernbericht hervorgehenden

Information. 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 Gesellschaftsstatuten gehandelt haben. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

Der Jahresbericht wurde entsprechend den gesetzlichen Vorschriften erstellt und gibt ein objektives Bild vom Ergebnis und der Stellung der Gesellschaft entsprechend guter Buchhaltungssitte in Schweden. Der Konzernbericht wurde entsprechend den von der EU angenommenen internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS und dem Jahresabschlussgesetz erstellt und gibt ein richtiges Bild von dem Ergebnis und der Stellung des Konzerns wieder. Der Verwaltungsbericht ist mit den übrigen Teilen des Jahresberichtes und des Konzernberichtes vereinbar.

Wir befürworten, dass die Hauptversammlung die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz der Muttergesellschaft und des Konzerns feststellt, 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 22. März 2006
SET Revisionsbyrå AB

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Willard Möller'.

Willard Möller
Wirtschaftsprüfer

Corporate Governance - Bericht

Die Corporate Governance (CG) der NIBE Industrier erfolgt durch die Hauptversammlung, den Aufsichtsrat und Geschäftsführer gemäß Aktiengesetz, Gesellschaftssatzungen, Notierungsabkommen mit der Stockholmer Börse und dem schwedischen Kodex für Corporate Governance (SCCG).

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

Die Vereinigung der Aktienmarktunternehmen und die Stockholmer Börse haben vereinbart, mit Beginn 1. Juli 2005 einen schwedischen Kodex für Corporate Governance einzuführen. Die NIBE Industrier wird von dem Beschluss und somit vom SCCG erfasst.

Die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft haben diesen CG-Bericht nicht geprüft.

Hauptversammlung

Die Hauptversammlung ist NIBEs oberstes Beschlussorgan. Die Hauptversammlung wählt den Aufsichtsrat und die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft, stellt die Rechnungslegung fest, entscheidet über Dividenden und andere Ergebnisverfügungen und entscheidet über die Entlastung von Aufsichtsrat und Geschäftsführer.

An der letzten ordentlichen Hauptversammlung am 11. Mai 2005 in Markaryd nahmen ca. 260 Aktionäre teil, die 49% der Anzahl Aktien und 72% der gesamten Stimmzahl repräsentierten. Anwesend waren der vollständige Aufsichtsrat, der Geschäftsführer und die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft.

Arbeitsweise des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier besteht aus fünf von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern. Die Aufsichtsratsmitglieder werden auf S. 75 vorgestellt. Die Aufsichtsratsmitglieder werden jährlich von der Hauptversammlung für den Zeitraum bis zur nächstfolgenden ordentlichen Hauptversammlung gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde vom Aufsichtsrat ernannt. Angestellte der Gesellschaft nehmen bei Bedarf an den Sitzungen des Aufsichtsrates als Vortragshalter oder Sachverständige in Einzelangelegenheiten teil.

Die Tätigkeit des Aufsichtsrates unterliegt einer jährlich festgelegten Arbeitsordnung für die Regelung der internen Arbeitsverteilung, der

Beschlussordnung innerhalb des Unternehmens, der Prokura, der Sitzungsordnung des Aufsichtsrates und der Arbeitsaufgaben des Vorsitzenden.

Der Aufsichtsrat überwacht die Tätigkeit des Geschäftsführers und ist für den zweckgemäßen Aufbau der Organisation, der Geschäftsleitung und der Richtlinien für die Verwaltung der Mittel der Gesellschaft verantwortlich. Auch die Entwicklung und Überwachung der Strategien des Unternehmens durch Pläne und Ziele, Entscheidungen über Erwerbe, größere Investitionen, Besetzung der Geschäftsleitung sowie die laufende Prüfung der Tätigkeit während des Geschäftsjahres fallen in den Zuständigkeitsbereich des Aufsichtsrates. Der Aufsichtsrat legt zudem den Haushalt fest und ist für den Jahresabschluss verantwortlich.

Der Vorsitzende leitet die Arbeit des Aufsichtsrates entsprechend dem Aktiengesetz und sonstigen relevanten Gesetzen. Er folgt der Tätigkeit im Dialog mit dem Geschäftsführer und hat dafür zu sorgen, dass den übrigen Mitgliedern die erforderlichen Informationen zuteil werden. Hinzu kommt die Verantwortung zur Auswertung der Tätigkeit des Aufsichtsrates.

Tätigkeit des Aufsichtsrates

Im Geschäftsjahr 2005 hielt der Aufsichtsrat zehn Sitzungen ab, davon vier telefonisch. Sämtliche Sitzungen wurden zu Protokoll genommen.

Mit Ausnahme einer einmaligen Abwesenheit von Sam Strömersten waren sämtliche Aufsichtsratsmitglieder bei allen Aufsichtsratssitzungen anwesend.

Die Tagesordnung des Aufsichtsrates umfasst eine Anzahl fester Punkte, die bei jeder Aufsichtsratssitzung behandelt werden:

- **Lagebericht:** Darlegung wesentlicher Ereignisse in Bezug auf die Tätigkeit, die im schriftlichen Lagebericht nicht erwähnt sind.
- **Finanzbericht:** Besprechung des zugestellten Berichtpaketes.
- **Investitionen:** Beschluss von Investitionen über 3,0 MSEK auf Grundlage der zugestellten Unterlagen.
- **Erwerbe:** Bericht über laufende Erwerbsdiskussionen sowie Erwerbsbeschlüsse.
- **Kommuniqué:** Gegebenenfalls Besprechung von Vorschlägen zur Veröffentlichung externer Berichte.

Jede ordentliche Aufsichtsratssitzung steht im Zeichen eines Themas, das den Großteil der Sitzungsdauer in Anspruch nimmt:

- **Jahresabschluss:** Die Sitzung im Februar befasst sich mit dem Jahresabschluss des vergangenen Geschäftsjahres. Hierbei legen die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft dem gesamten Aufsichtsrat ihre Gesichtspunkte vor.
- **Konstituierung:** Nach der Jahreshauptversammlung konstituiert sich der Aufsichtsrat, behandelt die Arbeitsordnung des Aufsichtsrates und beschließt über Prokura.
- **Strategie:** An zwei Werktagen im September führt der Aufsichtsrat Strategiediskussionen.
- **Haushalt:** Um die Jahreswende nimmt der Aufsichtsrat Stellung zum Konzernhaushalt für das kommende Jahr.

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

Die Tätigkeit des Aufsichtsrates wird einmal im Jahr einer Auswertung unterzogen.

Externe Wirtschaftsprüfer

NIBEs Wirtschaftsprüfer werden auf der Jahreshauptversammlung für einen Zeitraum von vier Jahren gewählt. Die derzeitige Periode begann 2004 und läuft bis zur Hauptversammlung 2008.

Auf der ordentlichen Hauptversammlung 2004 wurde SET Revisionsbyrå AB mit Willard Möller als hauptverantwortlichem Wirtschaftsprüfer erneut für einen Zeitraum von vier Jahren gewählt. Willard Möller ist seit dem Jahre 2000 hauptverantwortlicher Wirtschaftsprüfer.

Dem verantwortlichen Wirtschaftsprüfer stehen laufend die geprüften Protokolle der Aufsichtsratssitzungen und die Monatsberichte, die der Aufsichtsrat erhält, zur Verfügung.

Der hauptverantwortliche Wirtschaftsprüfer teilt dem gesamten Aufsichtsrat seine Beobachtungen aus der Prüfung und Beurteilungen der internen Prüfung des Unternehmens mit.

Neben den gewöhnlichen Revisionsaufgaben assistiert SET Revisionsbyrå vor allem bei Unternehmenserwerben (Due diligence) und mit Buchhaltungsberatung. Angaben zur Vergütung der Wirtschaftsprüfer siehe Anm. 5.



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

Konzernleitung

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.

Der Geschäftsführer leitet den Betrieb entsprechend der vom Aufsichtsrat angenommenen Anweisung bezüglich der Arbeitsverteilung zwischen Aufsichtsrat und Geschäftsführer. Jährlich wird eine Auswertung der Tätigkeit des Geschäftsführers und der Konzernleitung vorgenommen.

Auf Konzernebene werden die Bereiche Finanzierung, Devisenfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen, finanzielle Steuerung, finanzielle Informationen, Personalpolitik und sonstige übergreifende Policyfragen koordiniert.

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.

Interne Kontrolle

Aus einem Statement des Kollegiums für Corporate Governance geht hervor, dass der Bericht über die interne Prüfung für das Jahr 2005 auf eine Beschreibung der Organisation der Internprüfung begrenzt werden kann.

Internprüfung stellte vor dem neuen Kodex einen wichtigen Teil des Corporate Governance dar. Die Verantwortung des Aufsichtsrats für die Internprüfung geht aus dem Aktiengesetz hervor; die Internprüfung hinsichtlich des Finanzberichtes ist Teil der Berichtsinstruktion des Aufsichtsrates.

Bei NIBE herrschen Einfachheit in der juristischen und operativen Struktur, Transparenz in der Organisation, klare und deutliche Verteilung der Zuständigkeiten und funktionale, eingearbeitete Steuer- und Prüfungssysteme vor.

Neben den externen Gesetzen und Regeln, denen NIBE in Bezug auf die finanzielle Berichterstattung unterliegt, liegen in einem Wirtschaftshandbuch zusammengefasste interne Instruktionen und Policies vor, die von sämtlichen Konzerngesellschaften verfolgt werden sowie Systeme für interne Prüfung der Finanzberichte.

Konsolidierte Finanzberichte mit umfangreichen Analysen und Kommentaren werden vierteljährlich vom Konzern und dessen Geschäftsbereichen erstellt. Ergebnisprüfungen werden monatlich durchgeführt.

Sowohl auf Konzern- als auch Geschäftsbereichsebene und bei größeren Einheiten sind Wirtschaftsfunktionen und Controller für die Berichterstattung und für Analysen der finanziellen Entwicklung verantwortlich.

Neben der gesetzlichen Revision des Jahresberichtes und der gesetzlichen Revision der Muttergesellschaft und sämtlicher Tochtergesellschaften nehmen die Wirtschaftsprüfer jährlich eine Prüfung der Gesellschaften hinsichtlich Organisation, Routinen und Handhabung und Einhaltung von Instruktionen nach einem von der Konzernleitung erstellten und dem Aufsichtsrat genehmigten Plan vor.

Von dieser Prüfung wird erwartet, dass sie zu erhöhter Kenntnis und Bewusstsein, deutlichen Instruktionen und einer klaren Organisation bezüglich Internprüfung führt.

Der Bericht in Bezug auf die Internprüfung wurde nicht von den Wirtschaftsprüfern der Gesellschaft geprüft.

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.

Die Gesellschaft hat keine Nominierungskommission, kein Vergütungskomitee und keinen Revisionsausschuss. Der Grund dafür, dass NIBE hinsichtlich einer Nominierungskommission nicht dem SCCG folgt, liegt in der eindeutigen Eigentümersituation mit zwei Haupteigentümerkonstellationen, die zusammen 74 % der Stimmen besitzen und ansonsten gute Beziehungen zueinander unterhalten. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft ist nur so groß, dass er in der Lage ist, die Aufgaben des Prüfungs- und Vergütungsausschusses zu erfüllen, was mit dem SCCG vereinbar ist.

Vergütungen

Die Hauptversammlung 2005 beschloss die Vergütung für den Aufsichtsrat und das Honorar für die Wirtschaftsprüfer gemäß anerkannter Rechnung. Zugleich wurden dem Geschäftsführer und sonstigen Führungskräften die Vergütungsgrundsätze erläutert.

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich laut Hauptversammlung 2005 auf 625.000 SEK. Davon entfielen laut Aufsichtsratsbeschluss 250.000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2005 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 1.955.000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 5.738.000 SEK. Auch sie verfügten über Dienstwagen.

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. Für das Jahr 2005 ist damit eine Prämie von 19 % des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinausgehenden Gehaltsteil 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 hinausgehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen. Ein Ausnahmefall liegt vor für einen Geschäftsbereichsleiter, der in Eigenschaft als Geschäftsführer einen individuellen Pensionsvertrag entsprechend dem ITP-Plan 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. Sämtliche Erwerbe, die getätigt wurden, und sonstige kursbeeinflussende Informationen werden durch Pressemitteilungen veröffentlicht.

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

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

Aus den folgenden Seiten geht hervor, auf welche Weise sich NIBE an den schwedischen Kodex für Corporate Governance hält.

Zusammenfassung der Punkte des Kodex

Aktuell

1. Hauptversammlung			
1.1 Einberufung etc.			
1.1.1 Termin der Hauptversammlung	Spätestens im Zuge des dritten Zwischenberichts.	Ja	
1.1.2 Tagespunkte der Hauptversammlung	Frühzeitige Information über die Homepage darüber, wie ein Tagespunkt zur Sprache gebracht werden kann.	Ja	
1.1.3 Anmeldung verschiedener Art	Durch e-mail oder die Homepage der Gesellschaft.	Ja	E-mail, Telefax, Telefon, Schreiben oder über die Homepage.
1.2 Distanzteilnahme			
1.2.1 Teilnahme an oder Verfolgung der Hauptversammlung auf Distanz	Distanzteilnahme über moderne Kommunikationsmittel motiviert durch die Eigentümerstruktur und Frage der wirtschaftlichen Vertretbarkeit.	Nein	Wirtschaftlich nicht vertretbar.
1.3 Aufsichtsrat, Führung und Anwesenheit des Wirtschaftsprüfers			
1.3.1 Aufsichtsrat, Führung und Wirtschaftsprüfer anwesend	Wenn möglich sollen der Aufsichtsrat, die Geschäftsführung und mindestens ein Wirtschaftsprüfer anwesend sein	Ja	
1.3.2 Darlegung von Ausschussvorschlägen	Der Vorsitzende des Ausschusses oder ein anderes Mitglied muss anwesend sein und den Vorschlag motivieren.	Nein	Keine Ausschüsse vorhanden.
1.4 Durchführung			
1.4.1 Vorschläge an den Vorsitzenden der Hauptversammlung	Der Vorschlag ist in der Einberufung zu erwähnen und auf der Hauptversammlung von der Nominierungskommission zu präsentieren.	Ja	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.1.1
1.4.2 Protokollprüfer	Ernennung eines Aktionärs oder Vertreters, der weder Mitglied des Aufsichtsrates noch angestellt ist.	Ja	
1.4.3 Sprache auf der Hauptversammlung	Schwedisch, wenn erforderlich evtl. Dolmetschen	Ja	
1.4.4 Fragen auf der Hauptversammlung	Möglichkeit, Fragen zu stellen und Vorschläge vorzulegen.	Ja	
1.4.5 Protokoll	Das Protokoll ist auf der Homepage zu veröffentlichen und, falls infolge der Eigentümerstruktur erforderlich, auch zu übersetzen.	Ja	
2. Ernennung von Aufsichtsrat und Wirtschaftsprüfer			
2.1 Nominierungskommission			
2.1.1 Nominierungskommission	Sie ist von der Hauptversammlung zu wählen oder Kriterien für ihre Wahl sind anzugeben.	Nein	Die eindeutige Eigentümerstruktur macht eine Nominierungskommission überflüssig.
2.1.2 Zusammensetzung	Mindestens drei Personen; keine Mehrheit von Aufsichtsratsmitgliedern; Der Aufsichtsratsvorsitzende darf nicht den Vorsitz führen.	Nein	Wie vorstehend
2.1.3 Veröffentlichung der Mitglieder der Nominierungskommission	Veröffentlichung mindestens sechs Monate vor der Hauptversammlung.	Nein	Wie vorstehend
2.2 Ernennung des Aufsichtsrates			
2.2.1 Vorsitzender und Mitglieder	Die Nominierungskommission legt Vorschläge zur Ernennung des Vorsitzenden und der Mitglieder sowie deren Vergütung vor.	Nein	Anforderungsprofile für Aufsichtsratsmitglieder werden vom Aufsichtsrat erstellt und den Haupteigentümern vorgelegt. Nach Zustimmung werden Headhunters zwecks Anwerbung beauftragt.
2.2.2 Anforderungsprofil	Die Nominierungskommission beurteilt den Aufsichtsrat auf der Grundlage früherer Orientierung, erstellt ein Anforderungsprofil für neue Mitglieder und ermittelt Kandidaten für die Aufsichtsratsposten.	Teilweise	
2.2.3 Präsentation	Detaillierte Präsentation in der Einberufung und auf der Homepage. Auf der Homepage ist die Arbeit der Nominierungskommission zu beschreiben	Teilweise	Neue Mitglieder werden in der Einberufung präsentiert. Die übrigen Mitglieder werden im Jahresbericht und auf der Homepage vorgestellt. Nominierungskommission nicht vorhanden. Wie vorstehend.
2.2.4 Motiv	Die Nominierungskommission hat auf der Hauptversammlung Vorschläge vorzulegen und zu motivieren sowie eine Beschreibung der bisherigen Tätigkeit darzulegen.	Teilweise	Vorsitzender wegen Fehlens einer Nominierungskommission.
2.2.5 Anwesenheit	Vorgeschlagene Mitglieder müssen bei der Hauptversammlung anwesend sein.	Ja	
2.2.6 Vergütung	Die Zuteilung von Vergütungen an den Vorsitzenden und die übrigen Mitglieder und Ausschüsse wird auf der Hauptversammlung geregelt.	Ja	Ab 2006
2.2.7 Leistungsanreiz	Aufsichtsratsmitglieder erhalten keine Zuwendungen aus aktien- oder aktienkursbezogenen Leistungsanreizprogrammen, die sich an die Geschäftsleitung wenden.	Ja	

Zusammenfassung der Punkte des Kodex

Aktuell

2.3 Ernennung von Wirtschaftsprüfern			
2.3.1 Vorschläge zu Wirtschaftsprüfern	Die Nominierungskommission oder eine besondere für die Ernennung der Wirtschaftsprüfer eingesetzte Kommission legt entsprechende Vorschläge vor.		Wirtschaftsprüfer sind für den Zeitraum 2004 – 2008 gewählt.
2.3.2 Wahl und Vergütung	Die Ernennungskommission legt Vorschläge zur Wahl und Vergütung vor, die in der Einberufung und auf der Homepage präsentiert werden.		
2.3.3 Information über die Wirtschaftsprüfer	Auf der Homepage ist eine Beschreibung der Kompetenz, der Unabhängigkeit, des Dienstleistungsumfangs und der Arbeit der Ernennungskommission zu veröffentlichen.		
2.3.4 Motivation	Auf der Hauptversammlung hat die Nominierungskommission ihre Wahl zu motivieren und ihre Tätigkeit näher zu beschreiben.		
2.3.5 Anwesenheit	Vorgeschlagene Wirtschaftsprüfer müssen bei der Hauptversammlung anwesend sein.		
3. Aufsichtsrat			
3.1 Aufgaben			
3.1.1 Besondere Umsicht	Der Aufsichtsrat hat sich mit besonderer Gewissenhaftigkeit um die Ziele und Strategien der Gesellschaft, die Ernennung/Entlassung des Geschäftsführers, die Nachfolgeplanung, die Prüfung der finanziellen Stellung des Unternehmens sowie die offene, sachliche und relevante externe Informationsversorgung zu bemühen.	Ja	
3.1.2 Auswertung	Jährliche Auswertung der Tätigkeit des Aufsichtsrates.	Ja	
3.2 Größe und Zusammensetzung			
3.2.1 Zusammensetzung	Zweckmäßige Zusammensetzung	Ja	
3.2.2 Größe	Zweckmäßige Größe, keine auf der Hauptversammlung gewählte Vertreter.	Ja	
3.2.3 Höchstens eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat	Nur eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat.	Ja	
3.2.4 Unabhängigkeit	Die Mehrheit der auf der Hauptversammlung gewählten Mitglieder muss unabhängig sein.	Ja	
3.2.5 Mindestens zwei von den größeren Aktionären unabhängige Personen.		Ja	
3.2.6 Amtsperiode	Ernennung jeweils jährlich.	Ja	
3.3 Aufsichtsratsmitglieder			
3.3.1 Anzahl Aufträge	Nicht zu viele Aufträge.	Ja	
3.3.2 Selbständige Beurteilung	Selbständige Beurteilung von Angelegenheiten.	Ja	
3.3.3 Kenntnisse	Verpflichtet, sich Kenntnisse anzueignen.	Ja	
3.3.4 Ausbildung neuer Mitglieder	Ausbildung durch die Gesellschaft.	Ja	
3.4 Aufsichtsratsvorsitzender			
3.4.1 Wahl durch die Hauptversammlung	Der Vorsitzende wird von der Hauptversammlung gewählt.	Ja	Ab 2006
3.4.2 Zurücktretender Geschäftsführer	Für eine Wahl des Geschäftsführers zum Aufsichtsratsvorsitzenden ist eine besondere Motivierung erforderlich.	Ja	
3.4.3 Arbeitsverteilung	Der Aufsichtsratsvorsitzende und der Geschäftsführer haben eine eindeutige Arbeitsaufteilung.	Ja	
3.4.4 Effiziente Aufsichtsratsarbeit	Führung der Aufsichtsratsarbeit durch Planung, Prüfung und Auswertung.	Ja	
3.5 Arbeitsformen			
3.5.1 Anweisungen	Arbeitsordnung, Anweisungen des Geschäftsführers und Berichterstattung.	Ja	
3.5.2 Ausschüsse	Ausschüsse können eingerichtet werden. Aus der Arbeitsordnung des Aufsichtsrates hat hervorzugehen, welche Aufgaben und Entscheidungsrechte der Aufsichtsrat den Ausschüssen übertragen hat und wie diese dem Aufsichtsrat unterstehen.	Nein	Keine Ausschüsse vorhanden.
3.5.3 Beurteilung des Geschäftsführers	Keine wichtigen Entscheidungen außerhalb der Tagesordnung.	Ja	
3.5.4 Tagesordnung	Keine wichtigen Entscheidungen außerhalb der Tagesordnung.	Ja	
3.5.5 Sekretär(in)	Kein Aufsichtsratsmitglied.	Ja	
3.5.6 Protokoll	Deutliche Protokolle, die den Mitgliedern unverzüglich zuzustellen sind.	Ja	

Zusammenfassung der Punkte des Kodex

Aktuell

3.6 Finanzbericht			
3.6.1 Berichte	Es hat deutlich hervorzugehen, was als formelle Finanzberichte gilt, auf welchem Regelwerk sie basieren und welche von Wirtschaftsprüfern revidiert/geprüft worden sind.	Ja	
3.6.2 Zusicherung	Gewährleistung des Aufsichtsrates und Geschäftsführers, dass der Jahresbericht auf richtige Weise erstellt worden ist.	Ja	
3.6.3 Prüfung	Übersichtliche Prüfung des Halbjahres- oder Neunmonatsberichtes der Wirtschaftsprüfer.	Ja	
3.7 Interne Kontrolle			
3.7.1 Interne Kontrolle	Sorgfältige Prüfung und gute Systeme.	Ja	
3.7.2 Bericht	Der Aufsichtsrat hat einen Bericht über die interne Kontrolle vorzulegen, der von den Wirtschaftsprüfern zu prüfen ist.	Ja	Von den Wirtschaftsprüfern nicht geprüft.
3.7.3 Internprüfung	Wenn in der Gesellschaft keine besondere Prüfungsfunktion vorhanden ist, hat der Aufsichtsrat eine jährliche Beurteilung vorzunehmen.	Ja	
3.8 Wirtschaftsprüfung und Revisionsfragen			
3.8.1 Qualität der Berichterstattung	Dokumentation bezüglich der Qualitätssicherung bei der Berichterstattung und der Kommunikation mit den Wirtschaftsprüfern.	Ja	
3.8.2 Revisionsausschuss	Bildung durch den Aufsichtsrat.	Ja	Die Wirtschaftsprüfer sind dem gesamten Aufsichtsrat unterstellt. Der gesamte Aufsichtsrat stellt den Revisionsausschuss dar.
3.8.3 Die Tätigkeit des Revisionsausschusses	Qualitätssicherung der Berichterstattung, Besprechung mit Wirtschaftsprüfern, Festlegung von Richtlinien, Auswertung, Unterstützung der Nominierungskommission.	Teilweise	Die Tätigkeit erfolgt über den Aufsichtsrat.
3.8.4 Besprechung mit Wirtschaftsprüfern	Der Aufsichtsrat hat mindestens einmal im Jahr ohne Beisein eines Vertreters der Geschäftsleitung eine Besprechung mit den Wirtschaftsprüfern anzusetzen.	Ja	
4. Geschäftsleitung			
4.1 Aufgaben des Geschäftsführers			
4.1.1 Unterlagen	Sachliche, ausführliche und relevante Unterlagen für den Aufsichtsrat.	Ja	
4.1.2 Aufträge außerhalb der Gesellschaft	Externe Aufträge des Geschäftsführers sind vom Aufsichtsrat zu genehmigen.	Ja	
4.2 Vergütung der Geschäftsleitung			
4.2.1 Vergütungsausschuss	Ein Vergütungsausschuss ist zu bilden.	Ja	Der gesamte Aufsichtsrat stellt den Vergütungsausschuss dar. Das Gehalt des Geschäftsführers wird in seiner Gänze vom Aufsichtsrat festgelegt und der Hauptversammlung berichtet. Vergütungen an andere Führungskräfte werden vom Geschäftsführer i Einvernehmen mit dem Aufsichtsrat festgelegt.
4.2.2 Vergütungsgrundsätze	Die Vergütungsgrundsätze für die Geschäftsleitung sind der Hauptversammlung zur Genehmigung vorzulegen.	Ja	
4.2.3 Aktienbezogene Vergütungen	Entscheidung durch die Hauptversammlung	Ja	
5. Information über Corporate Governance			
5.1 Corporate Governance - Bericht			
5.1.1 Bericht im Jahresbericht	Sonderbericht über Corporate Governance.	Ja	Der Corporate Governance-Bericht wird laut Kodex erstellt, jedoch nicht von den Wirtschaftsprüfern geprüft.
5.1.2 Abweichungen	Anwendung des Kodex.	Ja	Abweichungen sind in diesem Bericht zu motivieren.
5.1.3 Qualität des Berichtes	Sicherung der Qualität des Finanzberichts durch den Aufsichtsrat und Kommunikation mit den Wirtschaftsprüfern der Gesellschaft.	Ja	
5.1.4 Sonstige Angaben im CG-Bericht	Soweit dies nicht aus dem Jahresbericht hervorgeht, muss der CG-Bericht Informationen darüber enthalten, was laut Kodex erforderlich ist.	Ja	
5.2 Bericht Internprüfung			
5.2.1 Bericht	Dem Jahresbericht ist der Bericht des Aufsichtsrates über die Internprüfung sowie die Prüfung dieses Berichtes durch die Wirtschaftsprüfer hinzuzufügen.	Ja	Ist in diesem Jahr im CG-Bericht enthalten, ist jedoch nicht von den Wirtschaftsprüfern geprüft.
5.3 Informationen auf der Homepage			
5.3.1 Homepage	Auf der Homepage muss eine spezielle Abteilung für Fragen bezüglich Corporate Governance vorhanden sein mit Informationen über sämtliche Anforderungen, die sich aus dem Kodex ergeben.	Ja	

AUFSICHTSRAT



Arvid Gierow (geb. 1943)
Vorsitzender seit 2003 und
Aufsichtsratsmitglied seit 1997.
Diplomkaufmann. Aufsichtsratsvorsitzen-
der in der Marka Pac AB und Mitglied
in der Bong Ljungdahl AB und SHB,
Stortorget, Helsingborg.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
21.600 Aktien der Serie B.
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



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.
Aufgrund seiner Stellung, seines Aktienbesitzes
und der Länge seines Aufsichtsauftrags kein
unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



Georg Brunstam (geb. 1957)
Aufsichtsratsmitglied seit 2003. Dipl. Ing.
Koncernchef und Geschäftsführer der
Nolato AB. Aufsichtsratsmitglied in der
Nolato AB und DIAB International AB.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied

Sam Strömersten (geb. 1955)
Aufsichtsratsmitglied seit 2001. Dipl. Ing.
Geschäftsbereichsleiter für Tetra Paks
Geschäftsbereich Processing Systems.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



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.
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



GESCHÄFTSLEITUNG



Gerteric Lindquist (geb. 1951)
Siehe Aufsichtsrat.



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.



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.



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.

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
Fabriksgatan 11
SE - 280 10 SÖSDALA, Schweden
Tel +46 451 - 661 00
Fax +46 451 - 614 37

Backer Elektro CZ a.s.
Policská 444
CZ - 539 01 HLINSKO, Tschechien
Tel +420 - 469 802 524
Fax +420 - 469 802 645

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.
ul. Glowackiego 39
PL - 74 200 PYRZYCE, Polen
Tel +48 - 91 481 99 00
Fax +48 - 91 481 99 16

Calesco Foil AB
Västra Ävågen 11
SE - 730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel +46 220 - 453 00
Fax +46 220 - 453 50

Calesco Foil Inc.
1390 Gateway Drive Suite 2
IL 60123 Elgin
CHICAGO, USA
Tel +1 - 847 931 13 04
Fax +1 - 847 931 13 05

Danothem Electric A/S
Næsbysvej 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.
1390 Gateway Drive Suite 2
IL 60123 Elgin
CHICAGO, USA
Tel +1 - 847 931 13 04
Fax +1 - 847 931 13 05

Norells Sweden AB
Västra Ävågen 11
SE - 730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel +46 220 - 453 00
Fax +46 220 - 453 50

Norske Backer AS
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
Filiale der 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

Sheated Heating Elements Ltd
Wardley Industrial Estate
Worsley, MANCHESTER M28 2DP
Großbritannien
Tel +44 - 161 794 61 22
Fax +44 - 161 793 99 79

Shel NIBE Manufacturing Co Ltd
Huameiroad, Huanggekeng
HENGANG TOWN, Longgan District
Shenzen, China
Tel +86 - 755 289 303 69
Fax +86 - 755 289 300 57

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

NIBE - Haato
Filiale der NIBE AB (Schweden)
Valimotie 27
FI - 01510 VANDA, Finnland
Tel +358 - 9 274 6970
Fax +358 - 9 274 69740

Høiax AS
Trippeveien 5
NO - 1618 FREDRIKSTAD, Norwegen
Tel +47 - 69 35 55 00
Fax +47 - 69 35 55 01

Kaukora Oy
Box 21
FI - 21201 RAISIO, Finnland
Tel +358 - 2 4374 600
Fax +358 - 2 4374 650

KVM-CONHEAT A/S
Industrivej 6
DK - 5492 VISSENBJERG, 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.
Steenpad 11
NL - 4797 SG WILLEMSTAD
Niederlande
Tel +31 - 168 47 77 22
Fax +31 - 168 47 69 98

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

Oy Turun Lämpöteknika AB
Autokau 14
FI - 20380 ÄBO, Finnland
Tel +358 - 2 2768 660
Fax +358 - 2 2768 670

TMV-Pannan
Filiale der NIBE AB (Schweden)
Maskingatan 2
SE - 231 66 TRELLEBORG, Schweden
Tel +46 410 - 544 40
Fax +46 410 - 544 60

Vølund Varmeteknik
Filiale der NIBE AB (Schweden)
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBÆK, 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

Nordpeis AS
Gjellebekkstubben 9 - 11
NO - 3420 LIERSKOGEN, Norwegen
Tel +47 - 3224 4700
Fax +47 - 3224 4711

Northstar Poland Sp.z.o.o.
ul. 27 Stycznia 47 - 48
PL - 64 980 TRZCIANKA, Polen
Tel + 48 - 6721 621 36
Fax + 48 - 6721 665 38

Varde Ovne A/S
Kongevej 246, Tiset
DK - 6510 GRAM, Dänemark
Tel + 45 - 74 82 00 03
Fax + 45 - 74 82 00 05

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.



NIBE
INDUSTRIER

NIBE Industrier AB (publ)
Box 14, SE - 285 21 MARKARYD, Schweden
Tel +46 433 - 73 000, Fax +46 433 - 73 192
www.nibe.com
Eintr. Nr. 55 63 74 - 8309