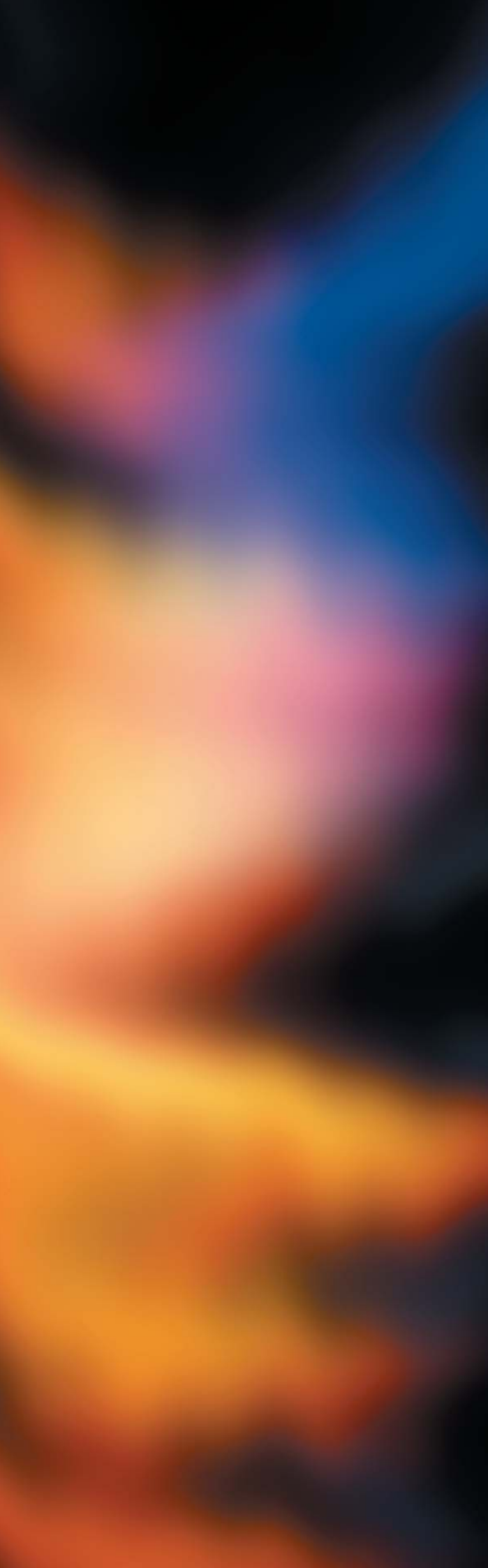




NIBE

erzeugt Wärme

Jahresbericht
2004

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	51
Buchführungs- und Bewertungsprinzipien	52
Anmerkungen	55
Prüfungsbericht	65
Führung des Konzerns	66
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte	68

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 11. Mai 2005 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 2004 vor. Dies entspricht insgesamt 70.4 MSEK. Stimmt die Hauptversammlung dem Vorschlag zu, wird die Zahlung der Dividende durch die Värdepapperscentralen VPC AB am Donnerstag, den 19. Mai 2005 erfolgen.

Finanzelle Information

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

Künftige Informationsmöglichkeiten

11. Mai 2005	Hauptversammlung
11. Mai 2005	Vierteljahresbericht Januar – März 2005
17. August 2005	Vierteljahresbericht Januar – Juni 2005
15. November 2005	Vierteljahresbericht Januar – September 2005

2004

ein Jahr mit zunehmender Rentabilität

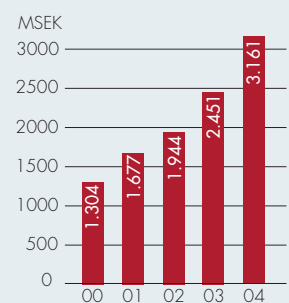
- Der Nettoumsatz stieg auf 3.161,0 MSEK (2.451,1 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 29,0% (26,1%), davon 14,5% (14,8%) organisch
- Das Ergebnis nach Finanznetto stieg auf 352,4 MSEK (217,8 MSEK)
- Das Ergebnis nach Steuern stieg auf 255,3 MSEK (144,4 MSEK)
- Der operative Cashflow belief sich auf 120,3 MSEK (15,6 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie stieg auf 10,87 SEK (6,15 SEK)
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 3,00 SEK/Aktie (1,85 SEK/Aktie) vor.
- Die Minderheitsbeteiligung an der Jøtul wurde durch die Veräußerung der Aktien 2004 beendet Der Gewinn von 37,5 MSEK wurde in das Jahresergebnis aufgenommen
- Drei Unternehmenserwerbe mit einem Gesamtumsatz von ca. 250 MSEK wurden 2004 getätigt
 - NETEK, dänischer Hersteller von Fernwärmeprodukten
 - Shel, englischer Hersteller von Rohrelementen mit Produktion in China
 - Kaukora, finnischer Hersteller von Wassererhitzern und Heizkessel für Einfamilienhäuser.

Das Geschäftsjahr in Zahlen

		2004	2003	Veränderung
Nettoumsatz	MSEK	3.161.0	2.451.1	+ 29 %
Wachstum	%	+ 29.0	+ 26.1	+ 11 %
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	352.4	217.8	+ 62 %
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	418.9	433.0	- 3 %
Bruttoertragsspanne	%	14.6	13.2	+ 11 %
Betriebsspanne	%	10.8	9.5	+ 14 %
Nettogewinnspanne	%	11.1	8.9	+ 25 %
Investiertes Kapital	MSEK	1.681.0	1.307.5	+ 29 %
Eigenkapital	MSEK	865.2	646.9	+ 34 %
Anlagenrendite	%	25.8	21.8	+ 18 %
Rentabilitätskennziffer	%	33.6	26.1	+ 29 %
Rendite Gesamtkapital	%	17.8	15.2	+ 17 %
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1.46	1.54	- 5 %
Solidität	%	35.0	34.6	+ 1 %
Anteil Risikokapital	%	39.8	39.6	+ 1 %
Operationaler Cash-flow	MSEK	120.3	15.6	+ 771 %
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	11.6	9.6	+ 21 %
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	93.9	101.8	- 8 %
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	3.755	2.881	+ 30 %

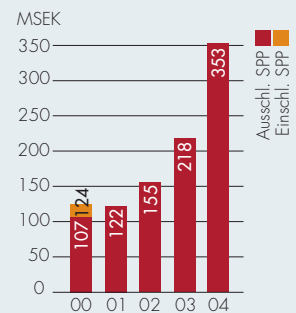
Definitionen, siehe S. 41.

Nettoumsatz



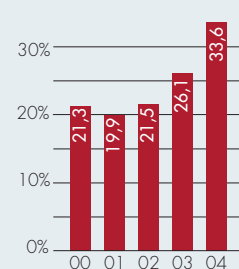
Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2004 um 29,0 %.

Ergebnis nach finanziellen Posten



Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg 2004 um 61,8 %.

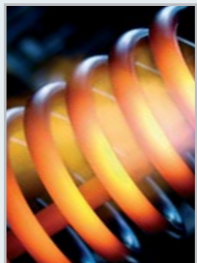
Rentabilitätskennziffer



Rentabilitätskennziffer ausschl. SPP über 5 Jahre: 24,5 %

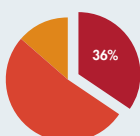
ÜBERSICHT ÜBER DIE TÄTIGKEIT

Konzernanteil

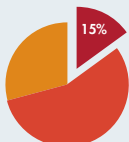


NIBE Element

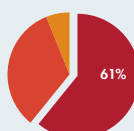
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere
Beschäftigtenzahl



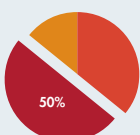
Betriebsspanne

4,6%

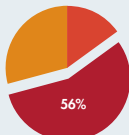


NIBE Wärmetechnik

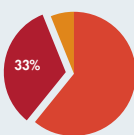
Nettoumsatz



Betriebsergebnis

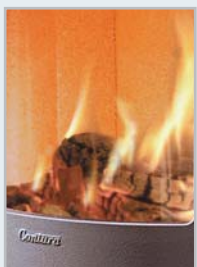


Mittlere
Beschäftigtenzahl



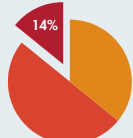
Betriebsspanne

12,6%

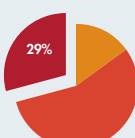


NIBE Kaminöfen

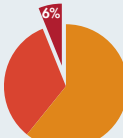
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere
Beschäftigtenzahl



Betriebsspanne

22,6%

Konzern gesamt

Nettoumsatz

3.161,0 MSEK

Betriebsergebnis

340,6 MSEK

Mittlere
Beschäftigtenzahl

3.755

Betriebsspanne

10,8%

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 2004	1.146,6 MSEK
Wachstum	+ 8,3%
Anteil Auslandsumsatz	84%
Betriebsergebnis	53,0 MSEK
Betriebsspanne	4,6%
Mittlere Beschäftigtenzahl	2.275

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

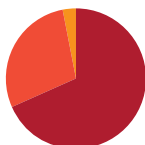
Nettoumsatz 2004	1.593,1 MSEK
Wachstum	+ 44,7%
Anteil Auslandsumsatz	40%
Betriebsergebnis	200,8 MSEK
Betriebsspanne	12,6%
Mittlere Beschäftigtenzahl	1.232

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 2004	452,0 MSEK
Wachstum	+ 45,1%
Anteil Auslandsumsatz	30%
Betriebsergebnis	102,1 MSEK
Betriebsspanne	22,6%
Mittlere Beschäftigtenzahl	243

Umsatz je geographische Region

Skandinavien	68%
Europa ausschl. Skandinavien	29%
Sonstige	3%



Warenzeichen



Für die Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.20 – 25.



Für die Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.26 – 31.



Für die Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.32 – 37.



Fortgesetzt hohes Mengen- und Ergebniswachstum – ungetrübter Zukunftsglaube

Im Jahre 2004 stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 29% auf 3.161,0 MSEK, wobei 14,5% auf organisches Wachstum zurückzuführen waren.

Auf dem Geschäftsbereich der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen herrschte 2004 eine sehr gute Nachfrage, während sich der Markt für die NIBE Element von einer schwächeren Seite zeigte.

Alle drei Geschäftsbereiche waren geprägt von offensivem Marketing und intensiver Produktentwicklung, was zu einer Stärkung der guten externen Mengenvoraussetzungen für Wärmetechnik und Kaminöfen geführt hat und somit ein Gegengewicht zur eher ungünstigen Umweltsituation auf dem Element-Sektor darstellte.

Das Jahresergebnis nach Finanznetto belief sich auf 352,4 MSEK, was einem Ergebniszuwachs um 62 % entspricht, von denen etwa 20 % auf die Veräußerung der Jøtulaktien zurückzuführen sind. Die restliche Ergebnisverbesserung erklärt sich in erster Linie aus der günstigen Umsatzentwicklung sowie einer erfolgreichen Produktivitätsarbeit.

Sowohl die NIBE Wärmetechnik als auch die NIBE Kaminöfen zeichnen sich weiterhin durch gute Ergebnisspannen aus. Und erfreulicherweise konnte auch die NIBE Element den Abwärtstrend bei der Betriebsspanne wenden.

Auf dem Investitionsbereich konnte der Geschäftsbereich Element seine Fertigungseinheiten für Massenprodukte sowohl in Osteuropa als auch in China weiter ausbauen. Zugleich erfuhren die Einheiten in Westeuropa eine Spezialisierung hin zu professionellen Ausrüstungen sowie auf Industriekunden.

Gerteric Lindquist, Geschäftsführer

Die NIBE Wärmetechnik befindet sich zudem inmitten eines umfangreichen Investitionsprogramms mit dem Ziel, fortgesetzte Expansion und Produktivitätsverbesserungen zu ermöglichen.

Der Investitionstakt der NIBE Kaminöfen war nicht ganz so intensiv, was die direkte Produktion angeht, wenn auch derzeit eine durchgreifende Renovierung der Büro- und Entwicklungsanlagen im Gange ist.

Die Gesamtinvestition des Konzerns in die vorhandenen Einheiten betrug 2004 knappe 200 MSEK. Schätzungen zufolge werden wir 2005 auf etwa dem gleichen Niveau liegen.

Ebenso wie in vergangenen Jahren konnte das gute organische Wachstum mit den Auswirkungen einer Anzahl strategischer Unternehmenserwerbe – die englische Shel auf dem Elementbereich und die dänische NETEK sowie der finnische Kaukora-Konzern auf dem Sektor Wärmetechnik – kombiniert werden. Die Möglichkeiten zur Tätigkeit weiterer Erwerbe werden als gut erachtet.

Passion für Wertschöpfung

Mit großer Befriedigung können wir erneut feststellen, dass sich Arbeit nach altem, rechtschaffenem Modell lohnt. NIBEs Erfolge resultieren daraus, dass die Mitarbeiter mit Leib und Seele bei der Sache sind. Die Zukunftsaussichten für NIBE – und alle sonstigen Unternehmen – hängen ganz davon ab, ob diese Passion für eine gemeinsamen Wertschöpfung aufrecht erhalten werden kann.

Verändertes Spielfeld

Nicht ohne Grund macht sich gegenwärtig eine gewisse Unsicherheit innerhalb der gesamten Fertigungsindustrie Westeuropas in Bezug auf die Überlebenschancen breit, wenn man sich die Abwanderung in Richtung Osten vor Augen führt. Diese Angst ist indes, wie schon immer, das größte mentale Hindernis für eigenen Fortschritt.

Zunächst müssen wir einsehen, dass sich die Entwicklung in Bezug auf die Industrialisierung und Modernisierung Osteuropas und Chinas nicht aufhalten lässt. Ganz im Gegenteil sind dies doch zu begrüßende und notwendige Geschehnisse. Im übrigen beteiligen wir uns selbst aktiv an diesem Umbruch, jedoch ganz und gar nach unserer eigenen Strategie. Und die läuft darauf hinaus, sowohl unsere Betriebe in Westeuropa zu entwickeln als auch örtliche Einheiten in Osteuropa und China aufzubauen.

Die Voraussetzungen für eine derartige Strategie sind fortgesetzt hohes Mengenwachstum, offensive Produktentwicklung, und die Bereitschaft, zu arbeiten, ist in unseren westeuropäischen Einheiten ebenso groß wie in unseren übrigen. So gesehen haben wir mit unserer soliden Unternehmenskultur auf der Grundlage von Wirtschaftlichkeit, Produktivitätsstreben und Aufrichtigkeit eine ausgezeichnete Ausgangslage.

Aus der Sicht des wahren Unternehmers gibt es eigentlich in jeder Lage nur Möglichkeiten. Dennoch dürfen wir uns nicht scheuen, unsere Meinung zu äußern, wenn unsere Umwelt mal aus den Fugen gerät, was in unserer Zeit leider recht oft der Fall ist.

In Schweden geht es darum, die Wertschätzung dafür wieder in den Vordergrund zu schieben, dass alle Tätigkeiten wichtig sind für eine Gesellschaft und dass Unternehmertum nicht etwas Suspektes ist, das schärfsten Restriktionen zu unterwerfen ist, sondern vielmehr die eigentliche Triebfeder für die Fortentwicklung der gesamten Gesellschaft darstellt.

Unerschütterlicher Glaube an die Zukunft

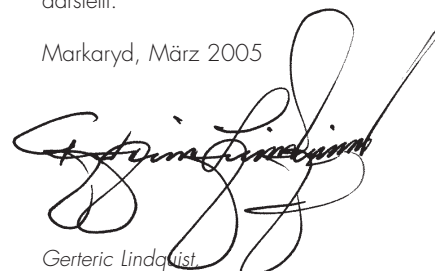
NIBE ist nach wie vor eine außerordentlich starke Unternehmensgruppe sowohl hinsichtlich der finanziellen Schlüsselzahlen als auch der Unternehmenskultur, und wir empfinden größte Verantwortung, diese starken Seiten aufrecht zu erhalten.

So gesehen blicken wir mit Zuversicht in das kommende Geschäftsjahr, was die Möglichkeiten zu einer fortgesetzt positiven Entwicklung betrifft.

Unser langfristiges Ziel, bei weiterhin guter Rentabilität den Umsatz bis zum Jahre 2007 auf fünf Milliarden SEK anzuheben, liegt fest.

Wir hoffen, dass diese Zielstellung auf der Grundlage eines unerschütterlichen Glaubens an die Zukunft für unsere derzeitigen und künftigen Mitarbeiter, Eigentümer sowie Kunden und Lieferanten einen klaren Leitfaden darstellt.

Markaryd, März 2005



Gerteric Lindqvist
Geschäftsführer und Konzernchef



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

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB belief sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 3.478.068 A-Aktien und 20.001.932 B-Aktien. Der Nennwert liegt bei 2,50 SEK je Aktie. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende. Eine Börsenabschlusseinheit beträgt 100 Aktien. Zum Ende des Jahres 2004 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2004 stieg der Aktienkurs um 44 % von 127,50 auf 184,00 SEK. Der Carnegie Kleinbetriebsindex stieg im selben Zeitraum um 20 Prozent. Ende 2004 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 4.320 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahlkurses. Am 28 Februar 2005 lag der Aktienkurs bei 213,00 SEK, was einem Börsenwert von 5.001 MSEK entsprach.

Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 7.183.340, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 31% für das Jahr 2004 entspricht.

Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30 % des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2004 schlägt der Auf-

sichtsrat eine Ausschüttung von 3,00 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 27,6 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern

Aktionäre

Die Anzahl der Aktionäre hat sich beinahe verdoppelt im Laufe des Geschäftsjahres. Am 30. Dezember 2004 betrug die Zahl der NIBE-Aktionäre 11.621 gegenüber 7.923 Aktionären zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Die zehn größten Eigner besaßen 65,1% der Stimmen und 37,8 % 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 Analysten, Aktiensparern und Medien.

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

Carnegie	Björn Enarson, Tel +46 (0)8-676 88 00
Enskilda Securities	Stefan Mattsson, Tel +46 (0)8-522 295 00
Handelsbanken Capital Market	Markus Almerud, Tel +46 (0)8-701 10 00
Kaupthing Bank	Joakim Höglund, Tel +46 (0)8-791 48 00
Skandiabanken	Jim Rotsman, Tel +46 (0)8-463 60 00
Swedbank Markets	Mats Larsson, Tel +46 (0)8-585 900 00

Entwicklung des Aktienkapitals

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

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

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

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

Daten je Aktie ¹⁾

		2004	2003	2002	2001	2000 ²⁾
Anzahl Aktien	St.	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000
Aktienkurs zum 31.12	SEK	184,00	127,50	63,75	48,00	34,25
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	SEK	10,87	6,15	4,50	3,56	3,67 (3,14)
Eigenkapital/Aktie	SEK	36,85	27,55	23,56	20,58	17,20
Vorgeschlag. Dividende	SEK	3,00	1,85	1,38	1,06	0,94
Kurs/Eigenkapital		4,99	4,63	2,71	2,33	1,99
Direktertrag	%	1,63	1,45	2,16	2,21	2,74
Gesamtrendite	%	46,67	102,90	35,68	43,25	16,32
Operativer Cash-flow/Aktie	SEK	5,12	0,67	1,40	0,63	- 0,37 (- 0,56)
Dividendenanteil	%	27,6	30,1	30,5	29,8	25,6 (29,9)
PE-Zahl nach vollen Steuern		16,9	20,7	14,2	13,5	9,3 (10,9)
Börsenwert	MSEK	4.320	2.994	1.497	1.127	804
EBIT Multipel	Vielf.	14,8	15,3	10,1	10,5	7,7 (8,9)
EV/sales	Vielf.	1,60	1,46	0,92	0,84	0,77 (0,78)
Umlaufgeschwindigkeit	%	30,6	22,3	15,1	17,4	24,0

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

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

Definitionen

Gewinn nach vollen Steuern/Aktie

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

Eigenkapital/Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

Kurs/Eigenkapital

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

Direktertrag

Ausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

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 Multipel

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

EV/sales

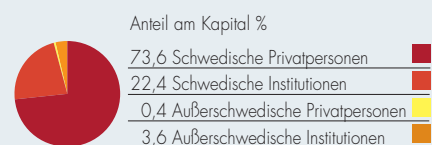
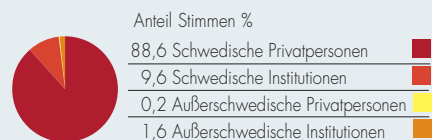
Börsenwert plus Nettoschuld (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheiteninteresse dividiert durch den Nettoumsatz.

Umlaufgeschwindigkeit

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

Eigentümerkategorien

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.04)



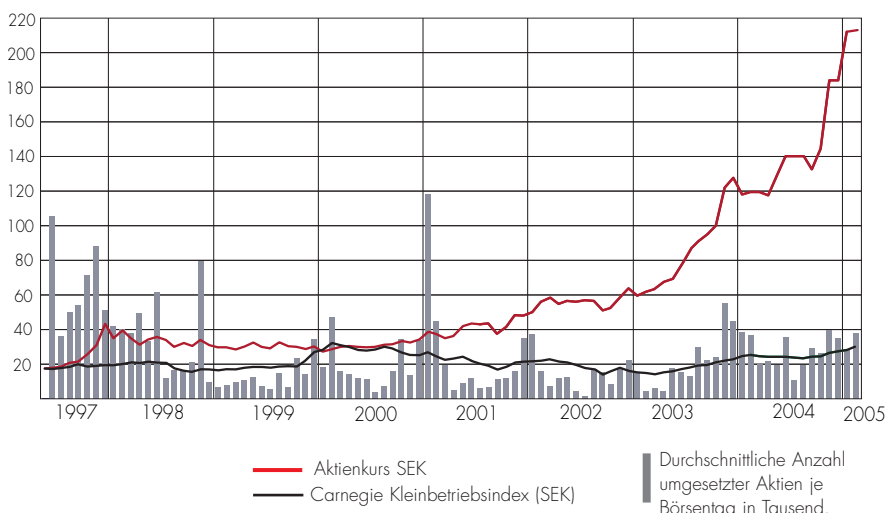
Die größten Aktionäre

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.04)

Aktionäre	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Stimmen (%)
Gegenwärtige und frühere Aufsichtsratsmitglieder und Leitung ¹⁾	7.517.614	55,4
Melker Schörling	3.003.840	20,9
Livförsäkrings AB SKANDIA	874.200	1,6
Roburs Exportfond	644.500	1,2
Lannebo Småbolag	536.800	1,0
AMF Rentenaktiefond Schweden	395.200	0,7
Carnegie Fond AB, småbolag	310.000	0,6
AMF Pensionsfond Welt	286.800	0,5
Didner & Gerge Aktiefond	231.000	0,4
Goldman Sachs International	173.628	0,3
Sonstiger Besitz (11.591 Aktionäre)	9.506.418	17,4
Insgesamt	23.480.000	100,0

¹⁾ Für den gegenwärtigen Aufsichtsrat siehe mehr S. 68.

Entwicklung des Aktienkurses



Eigentümerstruktur

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.04)

Anzahl Aktien (St.)	Anzahl Eigentümer (St.)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	8.442	72,7	1.431.471	6,1
501 – 1.000	1.782	15,3	1.481.477	6,3
1.001 – 5.000	1.153	9,9	2.584.693	11,0
5.001 – 10.000	108	0,9	822.540	3,5
10.001 – 15.000	36	0,3	449.303	1,9
15.001 – 20.000	22	0,2	394.586	1,7
20.001 –	78	0,7	16.315.930	69,5
Insgesamt	11.621	100,0	23.480.000	100,0

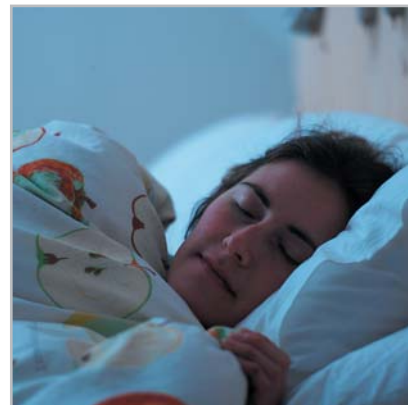
NIBE – ein Wärmeunter- nehmen der Spitzenklasse

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.

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

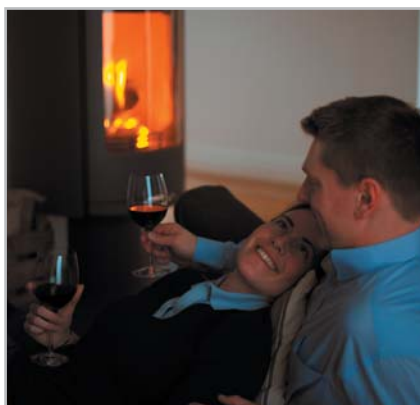
Die Mitarbeiter des Unternehmens müssen in jeder Beziehung – extern wie intern – Professionalität, Respekt und Menschlichkeit an den Tag legen.

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 obendrein 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 Wasserehrhitzer von NIBE Wärmetechnik.





▲ Für den morgendlichen Badezimmerbesuch braucht man Warmwasser erzeugt von Wärmepumpe, Heizkessel, Fernheizmodul oder Wassererhitzer 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 Kaffemaschine.



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 Folienelementen 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.



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.

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.



Der Schlüssel zum Erfolg

■ 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 56 bzw. 53 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 anspornt.

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.

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 Neueinstellungen 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.

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 unschätzbarer 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 Marktbereichen 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 hochgeschrieben, 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 Vervollkommenung 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 ergänzen dem 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

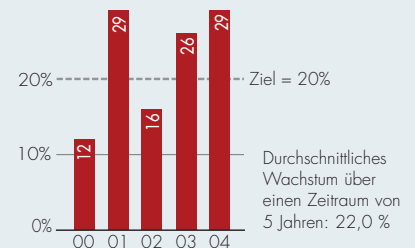
soll wegweisend sein für die Produktentwicklung, von der Werkstoffwahl bis hin zu Produktion, Funktion und schließlich Recycling.

Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

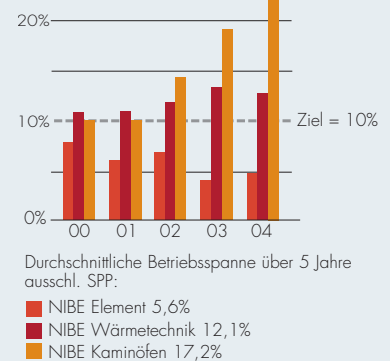
müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowohl in Bezug auf die internen Relationen als auch die externen Beziehungen zu Aktionären, Kunden, Zulieferern, Behörden und der Gesellschaft.

Zielerfüllung

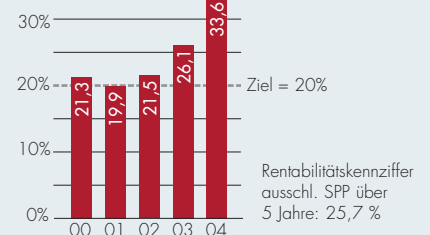
Wachstum



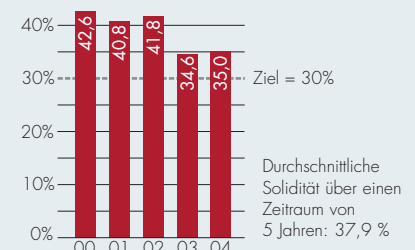
Betriebsspanne ausschl. SPP



Rentabilitätskennziffer ausschl. SPP



Solidität



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 zugrundeliegende jährliche Nachfragesteigerung 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 NIBEs 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.

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 Entwicklungsmöglichkeiten 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.

Erwerbs- und Niederlassungshistorik

1994	1995	1996	1997	1998	1999
Backer OBR (32%) Backer Oy (Niederlassung) Contura	Völund Loyal OY	Pyrox TMV-Pannan	NIBE Polska (Niederlassung) Backer OBR (68%) EPD	Bröderna Håkansson Värme AB Lodam Energi JEVI A/S Calesco Foil AB	Haato Varajaj

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.



NIBE führt heute Betriebe in 13 Ländern und ist zudem in mehr als zehn weiteren Ländern durch Importeure und Verkaufsgagenturen vertreten.

2000

Cronspisen AB
Biawar
Backer F.E.R
Coates
Backer CZ
Eltop Praha

2001

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

2002

Jøtul ASA (22%)
REBA

2003

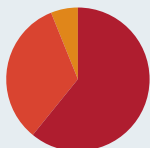
Danotherm Electric A/S (80%)
Backer Facsa
Energietechnik B.V. (Niederlassung)
METRO THERM A/S
Finohm
Sinus-Bobe
Termos

2004

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

Mitarbeiter je Geschäftsbereich

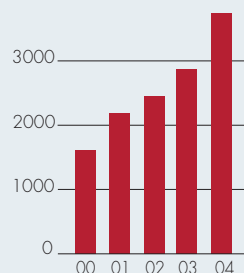
NIBE Element	61%
NIBE Wärmetechnik	33%
NIBE Kaminöfen	6%



Schlüsselzahlen

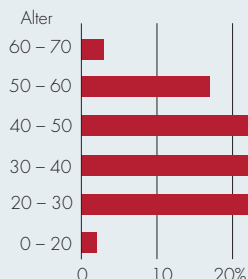
	2004	2003	2002
Mittlere Beschäftigtenzahl	3.755	2.881	2.444
Angestellte	% 23	24	24
Produktionspersonal	% 77	76	76
Männer	% 71	69	69
Frauen	% 29	31	31
Durchschnittsalter	Jahre 38	39	39
Durchschnittliche Anstellungsdauer	Jahre 7,8	8,0	8,5
Personalumsatz	% 8,7	4,5	7,3
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulabschluß	440	304	216
Anteil Mitarbeiter in Schweden	% 34	38	42
Anteil Beschäftigte außerhalb Schwedens	% 66	62	58
Krankenstand, kurzzeitig	% 2,7	3,1	4,2
Krankenstand, langfristig	% 4,0	3,5	3,6

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



Belegschaft zunehmend international

Das Jahr 2004 stand ganz im Zeichen einer Vielzahl neuer Mitarbeiter, zunehmender Internationalisierung und fortgesetztem Fokus auf NIBEs Wertschätzungen in Bezug auf die tägliche Arbeit.

Unser Wachstum ist in hohem Maße davon abhängig, inwieweit es uns gelingt, qualifiziertes Personal anzuziehen, zu behalten und zu entwickeln.

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.

Neue Mitarbeiter sind willkommen

Das kräftige Wachstum und die damit verbundene Zunahme der Mitarbeiterzahl liefert eine Reihe von positiven Nebeneffekten. Zum Beispiel das Zusammenspiel eines Kerns von Mitarbeitern, die tiefgreifende 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.

Die Mitarbeiter legen große Loyalität an den Tag, was zu einer geringen Personalfuktuation beiträgt. Durch Erwerbe, organisches Wachstum und Personalumsatz kamen 2004 über 1000 neue Mitarbeiter zu uns.

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

Zunahme der Belegschaft auf internationaler Ebene

NIBE entwickelt sich durch Expansion im Ausland sukzessive zu einem internationalen Arbeitgeber und beschäftigt heute mehr als 4000 Mitarbeiter in 13 Ländern. 2004 kamen China und Großbritannien hinzu. Nach wie vor ist Schweden das Land, in dem der Konzern die größte Angestelltenzahl verzeichnet, die auch 2004 zunahm. In den

letzten Jahren verringerte sich jedoch der Anteil der schwedischen Mitarbeiter, der zum Jahreswechsel bei 31 % lag, verglichen mit 60 % vor vier Jahren. Polen liegt an zweiter Stelle mit einem Anteil der Beschäftigtenzahl von 26 %.

Viele Berufsgruppen bedeutet breites Know-how

Durch unsere restriktive Einstellung in Sachen Outsourcing bleiben die Kenntnisse innerhalb der eigenen Mauern. Wir beschäftigen eine Vielzahl an Berufsgruppen, wo sich ein wertvolles und 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

Ein aktuelles Thema – vor allem in Schweden – ist das zunehmende Problem der Krankenschreibungen mit hohen Abwesenheitszahlen. Bei NIBE lag diese Zahl in den letzten fünf Jahren konstant bei ca. 7 % verteilt auf etwa gleiche Anteile kurzzeitige und langzeitige Krankheitsperioden. 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 Ausbildungsbereiche. 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 Organisation auf systematische Weise an die Mitarbeiter herangetragen werden. So mancher Kollege erhält damit die Chance, seine eigenen Berufskennnisse zu entwickeln, indem er sie anderen vermittelt. NIBE beauftragt zudem externe Ausbilder, was Kenntnisse und Betrachtungsweisen auf natürliche Art erweitert.

Henrik praktiziert Theorie

Name: Henrik Axelsson
Alter: 25 Jahre
Beruf: Projektengineur bei NIBE Produktion, Markaryd
Angestellt seit: Januar 2003
Ausbildung: Dipl. Ing. an der Techn. Hochschule Göteborg



„Das war genau der richtige Einstiegsjob für mich nach der Ausbildung. Als Produktionstechniker stand ich unter Schweißern und Monteuren von Kaminöfen mit beiden Beinen auf der Erde“, berichtet Henrik Axelsson.

„Von ihnen erfuhr ich, dass beim Produktionspersonal eine große Portion Know-how vorhanden ist, die bei Rationalisierungen als selbstverständlich angenommen werden.“

Henrik begann 2003 bei NIBE unmittelbar nach seiner Ausbildung zum Diplomingenieur in Maschinentechnik mit Schwerpunkt auf Produktionsentwicklung.

„Obwohl ich frisch von der Uni kam, wurde mir schon früh ein Vertrauen entgegengebracht, was mir ausgezeichnet zusagte. Man spürte sofort, hier gilt Freiheit unter Verantwortung. NIBE blickt schließlich auf langjährige Produktionserfahrungen zurück mit vielen tüchtigen Ingenieuren, die schon lange dabei sind. Und das Arbeitsklima ist geprägt von einer ausgezeichneten Mischung aus Routine und neuen Ideen.“

Die Projektgruppe bei NIBE Produktion ist vor allem in den Produktionseinheiten der NIBE Wärmetechnik und Kaminöfen tätig, wo Henrik und seine Kollegen mit zahlreichen interessanten Projekten an vielen verschiedenen Orten in Berührung kommt.

„Ich war vorwiegend mit der Einführung von Schweißautomaten in Markaryd beschäftigt, aber auch mit verschiedenen produktionstechnischen Projekten in Trelleborg, Polen und Dänemark.“

„NIBEs Organisation ist horizontal und einfach, was für mich von großem Wert ist. Das heißt schnelle und kurze Entscheidungswege. Außerdem besteht durch NIBEs schnelles Wachstum und hohe Rentabilität die Möglichkeit, Gehör für seine Investitionswünsche zu finden“, erläutert Henrik.

Sicherlich werden Henrik und seine Kollegen mit Rücksicht auf NIBEs Wachstumspläne und Glauben an die eigene Produktion künftig so manchen Investitionsantrag einbringen.

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 Qualitätsgruppen und Projektgruppen vorangetrieben. In diesen Gruppen ist langjährige Erfahrung gespeichert, die wir bei unserer Verbesserungsarbeit nutzen. 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.

Trotz hoher Produktqualität wird ständig Verbesserungsarbeit geleistet, die sich zudem auf Bereiche wie Lieferzeiten, Liefersicherheit, Produktentwicklung und Kundenservice konzentriert, um die Tätigkeit in Richtung hoher Gesamtqualität zu entwickeln. Wir sind 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.

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.

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 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 zufriedenstellende Funktion aufweisen müssen. 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.

*Für Johan Persson bei Backer BHV stehen
ständige Verbesserungen im Fokus.*

Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung

UMWELT

Zahlreiche Tätigkeiten innerhalb des NIBE-Konzerns sind 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:

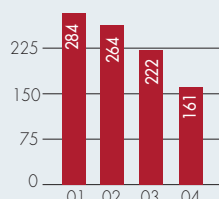
- Bessere Energieausnutzung bei Wärmepumpen reduzieren die Abhängigkeit von Öl und damit die CO₂-Emissionen.
- Veränderte Dämmverfahren bei einer Reihe von Heizprodukten ermöglichen ein Werkstoffrecycling von über 95 %.
- Erhöhte Verbrennungsleistung bei Kaminofenprodukten bringt weniger Emissionen mit 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.

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 im Vorjahr im sog. Klimaindex der Versicherungsgesellschaft Folksam, der alle an der Stockholmer Börse vertretenen Unternehmen umfasst, die beste Note erhielten.

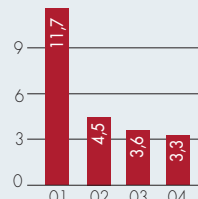
Umweltschlüsselzahlen

Gesamter Energieverbrauch (kWh/100 kg Produkt)



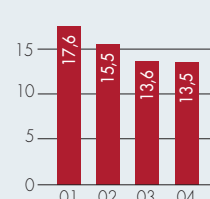
Die Installation von Wärmepumpen, Wärmetauschern und Frequenzsteuerung von Kompressoren reduziert den Energieverbrauch.

Gesamtmenge Chemikalien (kg/100 kg Produkt)



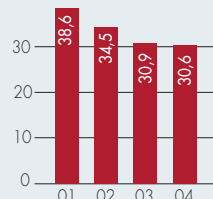
Veränderte Beizverfahren bei der Fertigung von Edelstahlbehältern verringern den Einsatz von Chemikalien.

Gesamte Abfallmenge (kg/100 kg Produkt)



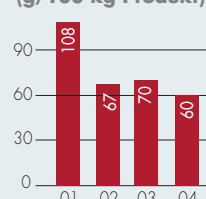
Durch Optimierung der Metallverarbeitungsmaschinen reduziert sich die Schrottmenge.

Gesamtmenge CO₂-Emissionen (kg/100 kg Produkt)



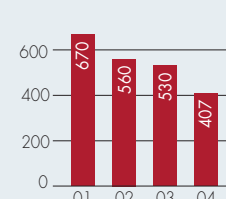
Zusätzliche Installationen von Wärmepumpen reduzieren die Abhängigkeit vom Heizöl.

Gesamte Lösungsmittelmmissionen (g/100 kg Produkt)



Wiederverwertung von Lösungsmitteln bei Waschprozessen führen zu weniger Emissionen.

Gesamter Wasserverbrauch (Liter/100 kg Produkt)

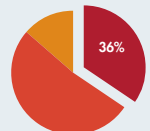


Der Einsatz von Wärmetauschern für Kühlwasser in der Produktion verringert den Wasserverbrauch.

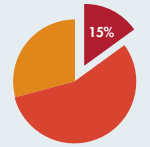


Christer Fredriksson,
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am Konzern



Nettoumsatz



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

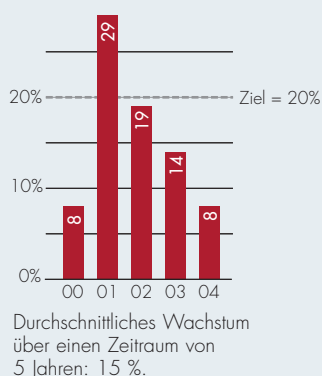
Die Strategie der NIBE Element zielt darauf ab, einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene zu sein. Deshalb ist eine sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte in Europa durch geeignete Erwerbe vorgesehen. Auf den Heimatmärkten hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes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

Zielstellung

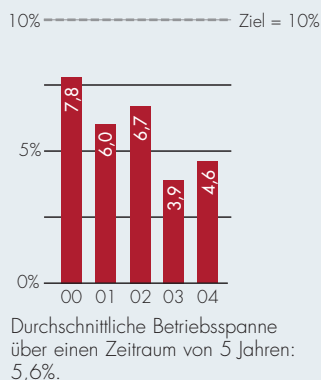
Zielstellung der NIBE Element ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 % des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

*Hochqualitatives Rohrelement
zur Erwärmung von Wasser.*

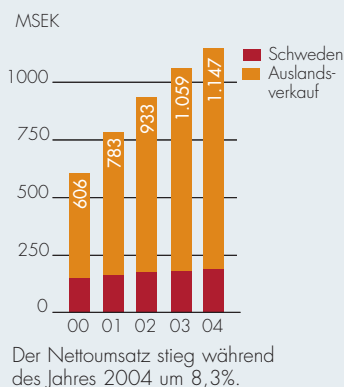
Zielerfüllung Wachstum



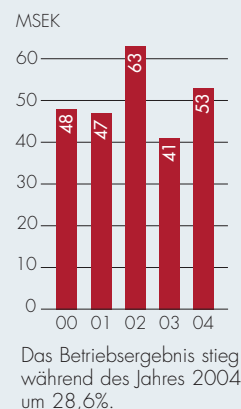
Zielerfüllung Betriebsspanne



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Geschäftsjahr 2004

Die Entwicklung auf unseren Heimatmärkten war innerhalb der verschiedenen Marktsegmente unterschiedlich. Kunden, die sich an die professionelle Ausrüstungsindustrie wenden, konnten ein gewisses Wachstum verzeichnen, während sich die meisten auf Verbraucherprodukte ausgerichteten Kunden einem zunehmenden Wettbewerb durch Niedrigpreishersteller in Asien ausgesetzt sahen.

Die Strukturumwandlung innerhalb der Weißwarenindustrie und bei Herstellern von Kleingeräten vollzieht sich in immer rascherem Tempo mit Schließung von Produktionseinheiten in Westeuropa zugunsten von Osteuropa und China.

Innerhalb der NIBE Element wird eine Reihe von Maßnahmen getroffen, um den Auswirkungen dieser Entwicklung zu begegnen. Der Ausbau der Tätigkeit in Polen, der im Laufe der zweiten Jahreshälfte 2005 abgeschlossen sein dürfte, wird zu einer Verdoppelung der Kapazität für Rohrelemente sowie erhöhter Kapazität zur Fertigung von Folienelementen und Belastungswiderständen führen. Die polnische Fabrik wird damit zu unserer größten Produktionsanlage.

Durch den Erwerb der englischen Firma Shel haben wir uns den Zugang zu kostengünstiger Produktion in China als Alternative zu den Einheiten in Polen und Tschechien gesichert. Die Tätigkeit wurde im Herbst erweitert, um die Herstellung eines breiteren

Sortiments zu ermöglichen. Anfangs wurde zusätzliche Produktion von Shel in England abgezogen. Allmählich können die Einheiten in China in zunehmendem Maße als Basis für Marketing und Lieferungen in ganz Asien genutzt werden. Parallel zur Erweiterung der Rohrelementproduktion wurde in China auch ein Betrieb für Herstellung von Folienelementen gegründet.

Auch die Spezialisierung unserer Einheiten in Westeuropa wurde im Geschäftsjahr vorangetrieben. Zugleich ging die Übertragung von arbeitsintensiven und preisempfindlichen Produkten auf die Einheiten in Osteuropa weiter. Unter anderem wurde die Produktion von Belastungswiderständen auf eine Einheit in Dänemark konzentriert und weitere Produktionen nach Polen verlegt. Parallel zu den Umstrukturierungen ging die Rationalisierungsarbeit in allen übrigen Einheiten weiter.

Die Rohstoffpreise erfuhren während des Jahres einen kräftigen Anstieg. Die Preissteigerungen konnten zu einem gewissen Teil an die Kunden weitergegeben werden, aber auch die Bemühungen bezüglich der Optimierung der Produkte, was Konstruktion und Werkstoffwahl betrifft, wurden intensiviert, um die Effekte der Preiserhöhungen zu abzuschwächen.

Um weiteres organisches Wachstum zu ermöglichen, werden neue Marktplattformen geschaffen. Des weiteren wird das Sortiment erweitert, und der Anteil Systemprodukte in mehreren Kundensegmenten wird erhöht.

Ausblick auf das Jahr 2005

Nach unseren Schätzungen wird der Markt 2005 stabil sein.

Die Strukturumwandlungen innerhalb der Segmente für Kleingeräte und Weißwaren werden vermutlich weitergehen. Die Wohnungsentwicklung wird sich in hohem Maße auf unsere Kunden in diesen Segmenten auswirken, wenn es darum geht, welcher Anteil ihrer Produktion auf Osteuropa oder China verlegt wird. Wir erachten es deshalb als großen Vorteil, Produktionseinheiten in beiden Gebieten zu besitzen.

Die Lieferungen von Folienelementen aus unserer neuen Fertigungseinheit in China werden im Laufe des Jahres sukzessive zunehmen.

Wenn der Ausbau der polnischen Betriebe in der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen ist, wird weitere Produktion aus den westeuropäischen Einheiten dorthin verlegt. Dies wird zu einem Personalabbau in mehreren dieser Einheiten führen.

2005 ist eine Verstärkung und Koordination der örtlichen Verkaufsorganisationen in Europa geplant. Dies bedeutet Ausbau der örtlichen Verkaufsbüros in Ländern, in denen wir keine eigenen Tochtergesellschaften betreiben.

Wir gehen davon aus, dass die während des Geschäftsjahres 2004 durchgeführten Struktur- und Rationalisierungsmaßnahmen in Verbindung mit den für das Jahr 2005 geplanten Maßnahmen eine Stärkung der Marktstellung des Geschäftsbereichs mit sich bringen wird.



Alle Folienelemente werden vor der Auslieferung einer Okularinspektion unterzogen, wie hier durch Joanna Stanczewska bei Backer OBR.



Der Ausbau bei Backer OBR wird zu einer Verdoppelung der Produktionskapazität in Polen im Jahre 2005 führen.

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.

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 statt dessen eigene Verkaufsbüros eingerichtet. Gegenwärtig haben wir Verkaufsbüros in Deutschland, Frankreich und den USA.

In gewissen Kundensegmenten wurden die Strukturumwandlungen noch intensiver vorangetrieben. So haben gewissen Großkunden 2004 Produktionseinheiten in Westeuropa ganz kurzfristig stillgelegt. Solche Entscheidungen bringen für uns als Zulieferer natürlich große Probleme mit sich.

Die Entwicklung dieser Umstrukturierungen hängt ganz von der jeweiligen Branche ab. 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 ein zunehmendes Interesse für den Bezug kompletter Systeme von Zulieferern. Wir begegnen diesem Entwicklungstrend mit einem breiteren Produktprogramm und zusätzlichen Ressourcen für die Entwicklung und Herstellung kompletter Systeme.

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

Entwicklung der Branche

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

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

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 Industriegesamt 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 Bandlelemente, 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.

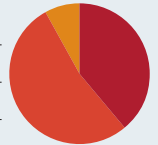
Es gibt aber auch Beispiele für Technologien des Konzerns, die außerhalb des Bereiches für elektrisches Erwärmen zum Einsatz gebracht werden. Ein solcher Bereich sind Resistoren, die bei der Kraftelektronik in Aufzügen und Eisenbahnausrüstungen zum Einsatz kommen. Auf diesem Sektor werden sowohl herkömmliche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

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

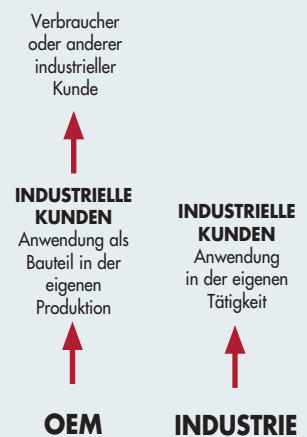
NIBE ELEMENT

Umsatz je geographische Region

■ Skandinavien	39%
■ Sonstiges Europa	53%
■ Sonstige	8%



Vertrieb



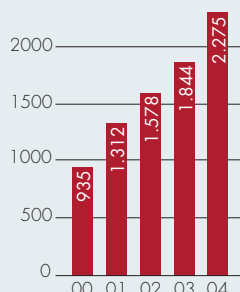
Möglichkeiten und Risiken

- + 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



Danotherm in Dänemark hat einen neuen Typ von Belastungswiderstand entwickelt, der hier von Dzevat Sulejmani präsentiert wird.

Mittl. Beschäftigtenanzahl



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. Während des Jahres wurde beispielsweise ein neuer Typ von Belastungswiderstand entwickelt.
- Die Produkthanpassung 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. Eine solche Entwicklung zeigte sich bei unserem Sortiment von Heizungen für Wasserbetten für den amerikanischen Markt.
- Die Prozessentwicklung dient der Optimierung des Produktes hinsichtlich der Werkstoffwahl, der Qualität und der technischen Leistung. Wir haben im Geschäftsjahr weitere Werkstoffoptimierungen durchgeführt, so dass heute noch dünneres Material bei den Rohrelementen verwendet werden kann.
- Die produktionstechnische Entwicklung zielt auf die Entwicklung der Produktionsverfahren und -maschinen ab, die zu einer Erhöhung der Effizienz bei der Herstellung führen. Diese Entwicklung führte u.a. zu Investitionen in Automaten zur Prüfung und Qualitätssicherung von Folienelementen für Rückspiegel.

Die Investitionen in Produktentwicklung werden 2005 zunehmen, teils durch Verstärkung der Organisation, teils durch Modernisierung von Ausrüstungen für Produktentwicklung.

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.

2004 wurde im größten schwedischen sowie im norwegischen Betrieb ein neues Geschäftssystem in Gebrauch genommen. Das System gründet sich auf einen Standard, der die Grundlagen für weitere Koordination und Integration zwischen den einzelnen Produktionseinheiten schaffen wird.

In Dänemark wurde eine Einheit für Herstellung von Belastungswiderständen stillgelegt. Die Produktion wurde auf die polnische Einheit übertragen. Die gesamten Kosten dieser Verlegung gingen zu Lasten des gewöhnlichen Betriebsergebnisses. Eine Reihe von Produktgruppen wurde zudem von den übrigen westeuropäischen Einheiten auf Niedrigkostenländer übertragen.

Die Folienelementherstellung in Schweden bezog neue Lokale, die 2003 erworben wurden, um den Warenfluss infolge von Mengensteigerungen im Griff zu haben und den Aufbau einer separaten Einheit für Spezialelemente zu ermöglichen.

Der Erwerb des englischen Rohrelementherstellers Shel öffnet uns den Zugang zu Niedrigkostenproduktion auf Dollarbasis in China. Außerdem bieten sich uns dadurch neue Beschaffungsmöglichkeiten für Material und Komponenten.

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



■ Komfort – Luft

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



■ Komfort – Flüssigkeit

Wasserwärmer	Wärmepumpen
Heizkessel	Durchlauferhitzer
Hochdruckreiniger	



■ Fahrzeuge und Transport

Rückspiegelheizung	Innenraumheizung
Motorvorwärmung	Wärmetauscher



■ Prozess/Projekt

Durchlauferhitzer	Desinfektionsausrüstung	Galvanische Bäder
Heizbatterien		Temperaturregelung
Explosionsschutz Ausrüstung		



■ Wartung/Ersatzteile

Kunststoffextruderausrüstung	Weißwaren Ersatzteile
Vakuumtische	



■ Spezial

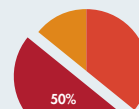
Frequenzumwandler	Medizinische Ausrüstung	Kraftwiderstände
Bremswiderstände		Grafik-/Fotoindustrie



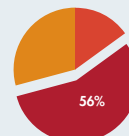


Kjell Ekermo,
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am Konzern



Nettoumsatz



Betriebsergebnis

NIBE Wärmetechnik

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

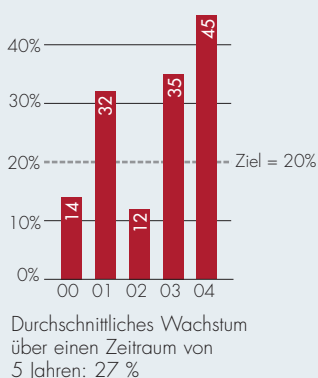
Die Strategie der NIBE Wärmetechnik zielt darauf ab, die marktführende Stellung in Nordeuropa weiter zu festigen und unsere Marktpositionen auf den übrigen europäischen Märkten zu entwickeln. Anhand von Unternehmenserwerben bzw. durch Niederlassung eigener Tochtergesellschaften oder Nutzung sonstiger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

FIGHTER 1320 – die Wärmepumpe zum Heizen und Kühlen größerer Liegenschaften.

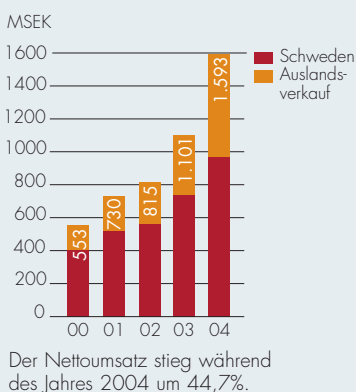
Zielerfüllung Wachstum



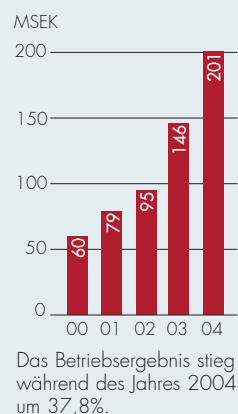
Zielerfüllung Betriebsspanne



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Geschäftsjahr 2004

Der schwedische Markt für Wärmepumpen konnte 2004 von einem bereits hohen Niveau des Jahres 2003 weiter zulegen. Alle Typen von Wärmepumpen verzeichneten einen Anstieg, und unsere Marktposition konnte in mehreren Segmenten weiter gefestigt werden. Die hohen Strom- und Ölpreise in Verbindung mit zunehmender Neubautätigkeit und steigendem Erneuerungs- und Ersatzmarkt sind die Hauptgründe für den starken Marktzuwachs.

Die NIBE Wärmetechnik hat ihre Marktposition auf dem skandinavischen Markt innerhalb des Produktbereiches Warmwassererzeugung durch die kürzlich vorgenommenen Unternehmenserwerbe in Dänemark und Finnland weiter gefestigt und nimmt heute eine führende Position auf einem stabilen Markt ein.

Der Rückgang der letzten Jahre auf dem Markt für Heizkessel für Einfamilienhäuser war auch 2004 nicht zu bremsen. Der Markt für Ölheizkessel ist auf ein Minimum abgefallen. Der Heizkesselmarkt besteht derzeit vorwiegend aus Produkten, die andere Energiearten nutzen.

Sämtliche Auslandsmärkte zeigen starken Wachstumstakt. Das Interesse der Verbraucher an energiesparenden Produkten nimmt ständig zu, was die Expansion vor allem von Wärmepumpen begünstigt.

Die Produktionskapazität konnte im Geschäftsjahr sowohl in den schwedischen als auch den ausländischen Einheiten durch umfangreiche Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen gesteigert werden. Unter anderem wurde eine neue Montagehalle in Polen ihrer Bestimmung übergeben, und in Markaryd wurde die neue Produktionsanlage für Wasserpumpen aus Edelstahl in Betrieb genommen.

Die Integration und Straffung des dänischen Konzerns METRO THERM A/S hat zu einer Umsatz- und Ergebnissteigerung geführt, insbesondere auf dem Produktbereich Fernheizprodukte.

Im Oktober wurde die finnische Unternehmensgruppe Kaukora mit einem Jahresumsatz von ca. 200 MSEK der NIBE einverleibt. Das Produktsortiment besteht hauptsächlich aus Wassererwärmern und Heizkessel für Einfamilienhäuser. Zweck des Erwerbs ist die weitere Festigung der skandinavischen Plattform der NIBE Wärmetechnik und davon ausgehend die Schaffung einer maximalen Schlagkraft im übrigen Europa, nicht zuletzt in den östlichen Teilen.

Ausblick auf das Jahr 2005

Der Wohnungsbau auf dem schwedischen Heimatmarkt dürfte etwa auf demselben Niveau bleiben als im Vorjahr bzw. etwas besser werden. Die Möglichkeiten für zunehmenden Absatz von Abluftwärmepumpen hängt damit von unserer eigenen Wettbewerbsfähigkeit ab sowie vom Wachstum auf dem Ersatzmarkt, von dem eine leichte Verbesserung zu erwarten ist.

Der schwedische Markt für Erd- und Felswärmepumpen liegt derzeit auf einem sehr hohen Niveau, und es kann davon ausgegangen werden, dass der Gesamtmarkt 2005 auf demselben hohen Niveau liegen wird. Es gibt nach wie vor eine Vielzahl älterer Heizanlagen auf Grundlage von Ölheizung in schwedischen Häusern, die nach und nach durch andere energiesparende Wärmepumpenanlagen ersetzt werden sollen.

Das Interesse für Wärmepumpen, die Energie aus der Außenluft gewinnen, wird aller Wahr-

scheinlichkeit nach zunehmen, da es sich um eine interessante Alternative für solche Häuser handelt, bei denen Bohren in den Fels oder Anlagen mit Erdkollektor nicht möglich sind oder, wenn geringere Installationskosten gewünscht werden.

Der schwedische Markt für Wassererhitzer dürfte 2005 stabil bleiben, während der Markt für Heizkessel für Einfamilienhäuser weiter rückläufig sein wird. Der Produktbereich Fernheizprodukte ergänzt das bereits breite Sortiment, und unsere Wachstumsmöglichkeiten auf diesem Bereich werden als positiv eingeschätzt. Damit sind wir in der Lage, praktisch jeden Kundenbedarf in Bezug auf Heizungsösungen zu befriedigen.

Um ein nachhaltiges organisches Wachstum zu gewährleisten, spielt die Auslandsexpansion der NIBE Wärmetechnik eine entscheidende Rolle. Nach wie vor ist der europäische Markt von vorgezogener Bedeutung, und das Potential unseres Tätigkeitsbereichs ist riesig. Sowohl eine intensivere Produktentwicklung und technische Produkthanpassungen als auch eine Verstärkung der Verkaufsorganisationen sollen die Expansion ermöglichen.

Die Marktaussichten werden auf den meisten unserer etablierten Märkte als gut bezeichnet mit den größten Wachstumszielen in Deutschland, Polen, Norwegen und England. Auch neue Märkte werden betreten, und somit nimmt die Bedeutung des schwedischen Heimatmarktes ab.

Zusammenfassend erachten wir die Möglichkeiten zu weiterer Expansion sowohl innerhalb als außerhalb Schwedens als gut und blicken somit mit Zuversicht in die Zukunft.



Claudio Zec, ein zufriedener Kunde, der viel Geld spart mit seiner Wärmepumpe von NIBE Wärmetechnik.



Die NIBE Wärmetechnik eröffnete im Mai 2004 ihr neues Marketing- und Ausbildungszentrum.

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. Die Heizanlage des Hauses gewinnt immer mehr an Bedeutung, wenn es darum geht, die Wohnkosten zu reduzieren und einen besseren Komfort im Innenbereich zu erzielen. Auf dem Bereich Reparatur, Umbau und Erweiterung verzeichneten wir einen fortgesetzt starken Anstieg des Gesamtmarktes für sowohl Erdwärmepumpen als auch Außenluft- und Abluftwärmepumpen, während bei Heizkesseln für Einfamilienhäuser der Markt etwas nachgegeben hat.

Auch der Markt für Wasserwärmer, der in erster Linie auch auf den Bereich Reparatur, Umbau und Erweiterung abzielt, ließ einen gewissen Anstieg erkennen.

Trotz der niedrigen Zinsen der letzten Jahre war der Anstieg auf dem schwedischen Wohnungsbausektor nur unbedeutend. 2004 wurden etwa 10.700 Einfamilienhäuser gebaut, was aus historischer und internationaler Perspektive als gering anzusehen ist. In den meisten neu errichteten Einfamilienhäusern wird eine Heizanlage installiert, die auf Energierückgewinnung aus der Abluft durch sog. Abluftwärmepumpen basieren.

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 Fernheizungsausrüstungen erfuhr während des Geschäftsjahres einen gewissen Anstieg.

Außerschwedische Märkte

Auf den europäischen Märkten ist ein hohes Absatzpotential für unser Sortiment vorhanden. Auch wenn wir in Skandinavien und Polen eine marktführende Stellung beziehen,

zählen wir immer noch zu den kleineren Marktpartnern in Europa. Ein zunehmend breites Produktsortiment für Wassererhitzung und Wohnungskomfort ermöglicht uns eine intensivere Bearbeitung von und Verkauf auf ausgewählten Märkten.

Die jüngsten Erwerbe von METRO THERM und Kaukora haben Dänemark und Finnland zu unseren größten Auslandsmärkten werden lassen. Auch in Norwegen sind wir durch den norwegischen Hersteller von Wasserwärmern Høiax, ein Unternehmen des METRO THERM-Konzerns, zu einem wesentlich stärkeren Marktpartner geworden. Auf den skandinavischen Heimatmärkten – außer Schweden – wird ein komplettes Sortiment marktgerechter Produkte unter örtlichen Warenzeichen vermarktet. Der Markt für Wassererwärmer ist stabil, und das Interesse an Wärmepumpen nimmt laufend zu.

Durch Verstärkung unserer eigenen Verkaufsorganisationen in Deutschland und Holland wird eine intensivere Marktarbeit in diesen Ländern möglich. Die deutsche Konjunktur ist zwar nach wie vor schwach, und die Neubautätigkeit bei Einfamilienhäusern ist immer noch rückläufig, aber das Interesse für energiesparende Heizungsanlagen nimmt zu. Wärmepumpen haben sich noch nicht so recht durchgesetzt, da Gas und Öl noch immer die vorherrschenden Heizbrennstoffe darstellen.

Die polnische Tochtergesellschaft NIBE-BIAWAR bezieht in Polen eine marktführende Position in Bezug auf Wasserwärmer. Mehrere ausländische Anbieter haben sich niedergelassen und der Kampf um die Marktanteile und die Preiskonkurrenz sind messerscharf. Das Interesse für Wärmepumpen steigt, und wir konnten in den letzten Jahren eine Reihe von Wärmepumpen für größere Projekte liefern. NIBE-BIAWAR ist die Grundlage für die kostengünstige Produktion von Wärmeprodukten auf den unter starkem Preisdruck stehenden Marktsegmenten im übrigen Europa.

Zur Zeit sehen wir den größten europäischen Wachstumstakt für Wärmepumpen in Frankreich, wo bisher vor allem mit Elektrizität oder Gas geheizt wurde. Auch in Ländern wie Irland, England, Österreich, den baltischen Staaten und Tschechien – wo wir ebenfalls vertreten sind – ist ein zuneh-

mendes Interesse für Wärmepumpen spürbar und veranlassen zu Optimismus, was weiteres Wachstum betrifft.

Unser Marketing in Bezug auf Fernheizungsprodukte konzentriert sich vor allem auf Dänemark, Schweden, Deutschland, England 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 Wassererwärmern sind zwei entscheidende Faktoren in diesem Prozess.

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

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.

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 Wasserwärmern 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 neuem Steuerungssystem auf dem internationalen Markt vorgestellt. Das Produkt ermöglicht Kommunikation und Steuerung der Wärmepumpe anhand von SMS und Internet.

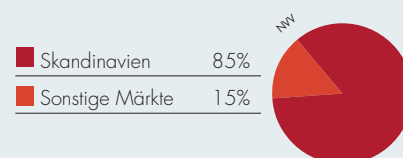
Das Sortiment für Wärmepumpen für größere Liegenschaften wurde mit neuen Produkten und einer neuen Steuerung erweitert.

Neue Modelle von Außenluftwärmepumpen als Ergänzung des vorhandenen Sortiments mit Zweistufenkompressoren kamen hinzu.

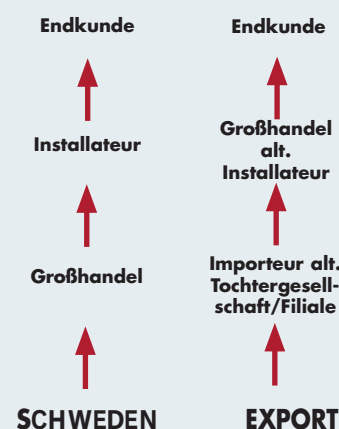
Auf der großen Sanitärmesse in Stockholm im März wurden eine neue Konstruktion von Wassererwärmern mit Wandmontage in neuem Design sowie neue Modelle von Heizkesseln

NIBE WÄRMETECHNIK

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



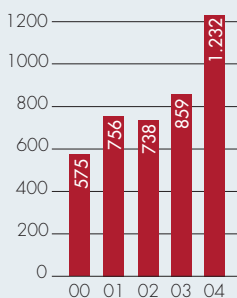
Möglichkeiten und Risiken

- + 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



Der Elektronikingenieur Fredrik Gunnarsson ist einer der vielen neuen Mitarbeiter bei NIBE Innovation.

Mittl. Beschäftigtenanzahl



für Einfamilienhäuser und modernisierte Fernwärmeprodukte von METRO THERM präsentiert.

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 gesteckten Ziele zu erreichen. Laufende Personalverstärkungen durch gut ausgebildete Ingenieure mit Schlüsselkompetenzen sind ebenfalls eine unverzichtbare Grundlage für eine Konstruktion von innovativen Zukunftslösungen in einfach zu bedienenden Produkten mit ansprechendem Design.

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

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

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

Die NIBE Wärmetechnik konnte im Laufe des Geschäftsjahres ihre Entwicklungsressourcen zusätzlich verstärken, u.a. durch umfangreiche Neueinstellungen qualifizierter Mitarbeiter und Erweiterung des Test- und Laborbetriebs in Markaryd. Für 2005 sind sowohl für die Personal- als auch Anlagenseite weitere Verstärkungen geplant.

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 drei Jahren ein umfangreiches Investitionsprogramm umgesetzt. 2004 wurde u.a. eine neue, automatisierte Fertigungslinie für Wasserwärmer aus Edelstahl fertig gestellt und in Betrieb genommen.

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. Während des Geschäftsjahres wurde eine neue Montagehalle ihrer Bestimmung übergeben.

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.



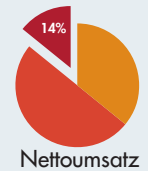
*NIBEs Wärmepumpen passen
sich ihrer Umgebung an.*

NIBE KAMINÖFEN

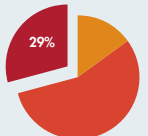


Niklas Gunnarsson,
Geschäftsbereichsleiter

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

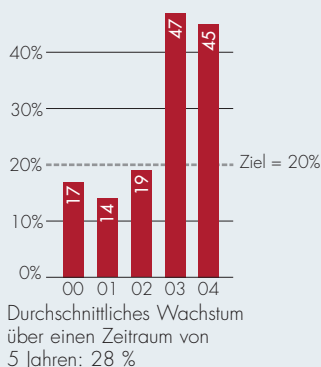
Die Strategie der NIBE Kaminöfen zielt darauf ab, ein kompletter Lieferant von Kaminofenprodukten zu sein und dadurch die marktführende Stellung in Schweden weiter zu festigen. Der Verkauf ins Ausland beläuft sich auf ca. ein Drittel des Gesamtabsatzes und soll innerhalb weniger Jahre auf mindestens 50 % angehoben werden.

Zielstellung

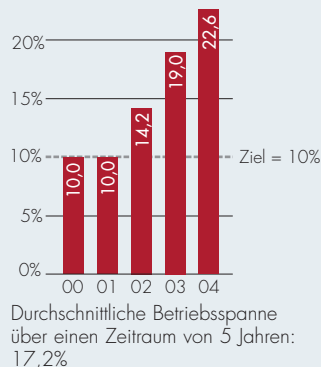
Zielstellung der NIBE Kaminöfen ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 % des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Contura 570 hat mit seiner eleganten Einrahmung aus schwarzem Glas in der Branche Akzente gesetzt.

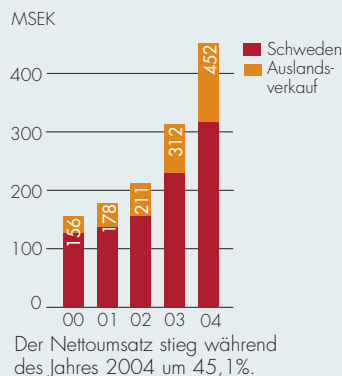
Zielerfüllung Wachstum



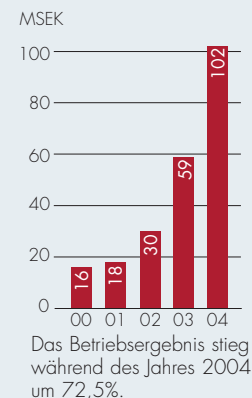
Zielerfüllung Betriebsspanne



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Geschäftsjahr 2004

In Schweden lag die Nachfrage nach Kaminofenprodukten weiterhin auf einem relativ hohen Niveau. Der Gesamtmarkt dürfte in etwa dem des Vorjahres entsprechen. Die Gründe für diese gute Nachfrage liegen vor allem in der allgemein starken Konjunktur, den hohen Energiepreisen sowie das Interesse der Haushalte für Erneuerung.

Unser eigener Marktanteil konnte während des Geschäftsjahres wesentlich gesteigert werden, was wohl an unserem leistungsfähigen Produktsortiment in Verbindung mit einem intensiven Marketing im Herbst, unserer Hochsaison, liegen dürfte.

Der norwegische Markt für Kaminöfen hat sich gegenüber der Spitzennotierung des Vorjahres abgeschwächt. Unsere Verkaufszahlen haben indessen einen kräftigen Anstieg erfahren, und wir konnten somit auch auf diesem Markt unseren Marktanteil erhöhen.

In Deutschland ist eine langsame aber sichere Erholung der Nachfrage nach Kaminofenprodukten erkennbar. Da unser Produktsortiment obendrein auf den deutschen Markt zugeschnitten ist, konnten wir sehr gute Verkaufsziffern erreichen.

In Dänemark wurden während des Jahres intensive Marketinganstrengungen unternommen, was zu kräftigen Absatzsteigerungen geführt hat. Auch auf den übrigen europäischen Märkten, die wir im Geschäftsjahr bearbeiteten, war eine positive Verkaufsentwicklung festzustellen.

Die Liefersituation war das ganze Jahr über zufriedenstellend, dank eines hohen Produktionstaktes auch im ersten Halbjahr mit einem geplanten Lageraufbau im Hinblick auf die Hochsaison. Zudem konnte infolge weiterer Investitionen in die Produktionsausrüstung die Produktionskapazität sukzessive gesteigert werden.

Ein äußerst kräftiger Mengenzuwachs – ausschließlich organischer Art – in Verbindung mit hoher Kapazitätsausnutzung unserer Produktionsanlage trug zu dem guten Jahresergebnis bei.

Unsere Minderheitsbeteiligung in der Jøtul ist nun nach einigem Hin und Her durch die Veräußerung der Aktien endgültig abgeschlossen.

Ausblick auf das Jahr 2005

Die hohe Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Schweden wird auch 2005 anhalten. Wir werden im ersten Halbjahr eine Reihe neuer Modelle vorstellen, um unser bereits starkes Produktsortiment weiter zu verbreitern. In Verbindung mit bekannten Warenzeichen und intensiver Marketinganstrengungen in den letzten Jahren sind die Weichen gestellt für eine weitere Festigung unserer marktführenden Stellung.

Die Möglichkeiten zu Verkaufssteigerungen auf den Auslandsmärkten sind gut, da unser Produktsortiment nach und nach auf den internationalen Kaminofenmarkt ausgerichtet wird. Hinzu kommt ein ständiger Ausbau unseres Händlernetzes auf neuen Märkten.

Aufgrund der getätigten Investitionen in Produktionsausrüstung und Personalverstärkungen besitzen wir nun eine wesentlich höhere Produktionskapazität als im Vorjahr.

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



NIBE's Kaminofenprodukte werden vor der Zulassung des P-Zeichens von Henrik Persson beim Schwedischen Materialprüfungs- und Forschungsinstitut in Borås getestet.



Bo Dehlin prüft vor der Lieferung eines Kaminofens dessen Dichtheit.

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. Der deutsche und der dänische Markt sind einander rela-

tiv 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 allgemeine Konjunkturschwäche in Europa hat in den letzten Jahren die Nachfrage gehemmt. Unsere eigene Verkaufsentwicklung war auf sämtlichen Märkten, auf denen wir aktiv waren, sehr positiv.

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 sind nur wenige einheimische Hersteller vorhanden, und der Markt wird von einem

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

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

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

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. Hinzu kommen auf exklusiver Basis Vertriebsagenturen in Schweden für Morsø (Dänemark), ein Unternehmen, das auf seinem Heimatmarkt eine führende Position einnimmt. Da die Warenzeichen vor allem auf den einheitlichen Märkten eine starke Position haben, genießen sie sämtlich den Warenzeichenschutz.

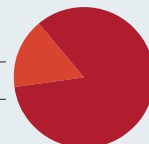
Kunden von Kaminofenprodukten, die keinen Schornstein im Haus haben, bietet NIBE Kaminöfen komplette, auf die Produkte zugeschnittene Schornsteinsysteme an.

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.

NIBE KAMINÖFEN

Umsatz je geographische Region

■ Skandinavien	84%
■ Sonstiges Europa	16%



Vertrieb



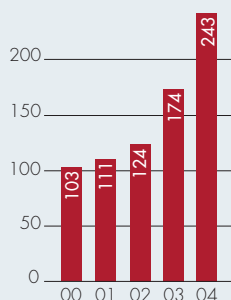
Möglichkeiten und Risiken

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



Lars Luning, Eldabutiken in Malmö, ist einer der erfolgreichen schwedischen Händler von NIBE Kaminöfen.

Mittl. Beschäftigtenzahl



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

Entwicklungsprozess

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

Ein sichtbarer Beweis hierfür ist die Tatsache, dass die NIBE Kaminöfen der erste schwedische Hersteller ist, dessen Produkte mit dem P-Kennzeichen versehen wurden. Diese Kennzeichnung ist eine erweiterte Qualitäts- und Umweltgarantie, die vom schwedischen Materialprüfungs- und 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 Brennkammern mit der Entwicklung neuer Modelle auf Grundlage der vorhandenen Brennkammern kombiniert. Wir verfolgen eine deutliche Strategie, wenn es um die Gestaltung von Modellprogrammen geht, und alle Produkte werden aus der Sicht der Rentabilität einer ständigen Auswertung unterzogen.

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

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

Produktion

Ein Großteil der eigengefertigten Produkte der NIBE Kaminöfen wird in den modernen Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt, die vor einigen Jahren bezogen wurden. Die Anlage wurde ständig modifiziert und unseren neuen Modellserien angepasst. In Verbindung mit Investitionen in neue Produktionsausrüstung konnten wir hierdurch die Produktionskapazität und Produktivität wesentlich steigern.

Die Kachelöfen von Cronspisen werden in einer separaten Fabrik in Emmaboda hergestellt, da sich diese Produktion von den übrigen Kaminöfenprodukten stark unterscheidet.



Ein Kaminofen von NIBE hebt die Stimmung in jedem Heim.



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 2004 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 4000 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.

Übersicht 5 Jahre

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung über einen Zeitraum von 5 Jahren

Sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis sind innerhalb der letzten 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 1.168,2 MSEK auf 3.161,0 MSEK. Dies erfolgte einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch offensive Erwerbsstrategie. Es wurden über fünfundzwanzig Gesellschaften und Betriebe erworben.

Das Wachstum während der Fünfjahresperiode lag durchschnittlich bei 22,0%, verteilt auf organisches Wachstum mit 12,4% und Erwerbe mit 9,6%.

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 belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 5,6%. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 12,1%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 17,2% erzielte.

Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2004	2003	2002	2001	2000
Nettoumsatz	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2
Selbstkosten	- 2.172,1	- 1.736,3	- 1.389,3	- 1.242,7	- 959,5
Bruttoergebnis	988,9	714,8	554,9	434,4	344,7
Vermarktungskosten	- 494,1	- 360,5	- 281,0	- 221,5	- 175,9
Verwaltungskosten	- 177,5	- 144,8	- 108,3	- 92,3	- 67,5
Vergleichsstörende Posten ¹⁾	-	-	-	-	+ 17,4
Sonstige Erträge	+ 23,3	+ 24,3	+ 12,1	+ 13,6	+ 12,3
Betriebsergebnis	340,6	233,8	177,7	134,2	131,0
Finanzlasten	+ 11,8	- 16,0	- 22,7	- 11,9	- 7,0
Ergebnis nach Finanzlasten	352,4	217,8	155,0	122,3	124,0
Steuern	- 96,0	- 72,9	- 49,7	- 38,9	- 37,9
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	- 1,1	- 0,5	+ 0,4	+ 0,2	-
Nettoergebnis	255,3	144,4	105,7	83,6	86,1
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von	121,3	89,5	70,9	58,7	46,3

¹⁾ Bezieht sich auf Überschussmittel von SPP.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 25,7% ausschl. SPP und 26,1% einschl. SPP.

Gewinn- und Verlustrechnung 2004

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 29% auf 3.161,0 MSEK (2.451,1 MSEK). Eine Steigerung erfolgte in allen drei Geschäftsbereichen des Konzerns. Der Anstieg der NIBE Element lag bei 8,3%, wobei das organische Wachstum 4,5% betrug und das Wachstum durch Erwerbe 3,8%. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 44,7%, davon 16,2% organisch und 28,5% durch Erwerbe. Die NIBE Kaminöfen verzeichnete ein Wachstum von 45,1% und zwar ausschließlich organisch.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 1.715,0 MSEK (1.313,0 MSEK), was einer Zunahme um 402,0 MSEK oder 30,6% entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 54,3% (53,6%) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 27,1% auf 1.446,0 MSEK (1.138,1 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 709,9 MSEK entfielen 355,4 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 354,5 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Von dem Umsatz infolge von Erwerben entfielen 40,8 MSEK auf die NIBE Element und 313,7 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 340,6 MSEK, was einer Steigerung um 45,7% gegenüber dem Vorjahresergebnis von 233,8 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 10,8% (9,5%).

Die von der Summe her größte Steigerung des Betriebsergebnisses erzielte die NIBE Wärmetechnik mit 55,1 MSEK bzw. 37,8%. Prozentuell gesehen erreichte die NIBE

Kaminöfen mit 72,5%, d.h. 42,9 MSEK die größte Ergebnissteigerung. Das Ergebnis der NIBE Element stieg um 11,8 MSEK bzw. 28,6%.

Geschäftswert-Posten

Das Betriebsergebnis wurde durch Geschäftswertabschreibungen von 24,8 MSEK (19,1 MSEK) belastet. Die Geschäftswertabschreibung verteilt sich auf die Geschäftsbereiche zu 15,3 MSEK auf die NIBE Element, 8,6 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik und 0,9 MSEK auf die NIBE Kaminöfen. Geschäftswertabschreibungen von Erwerben während des Jahres sind ab Erwerbsdatum mitgerechnet.

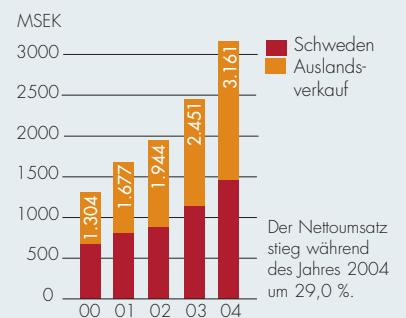
Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg um 61,8% auf 352,4 MSEK (217,8 MSEK) entsprechend einer Nettogewinnspanne von 11,1% (8,9%). Das Finanznetto des Konzerns belief sich auf +11,8 MSEK (-16,0 MSEK). Das verbesserte Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen liegt daran, dass der Aktienbesitz des Konzerns von 21,7% der Aktien in der Jøtul ASA am 1. September 2004 veräußert wurde. Die Kaufsumme besteht aus einer initialen Kaufsumme und einer Zusatzkaufsumme. Die Zusatzkaufsumme, die spätestens am 30. Juni 2005 zu zahlen ist, liegt nicht fest, da sie von der Höhe der vereinbarten Garantiesumme, die erforderlich sein wird, abhängig ist. Deshalb ist nur der initiale Teil der Kaufsumme unter finanziellen Erträgen verbucht. Durch diesen Verkauf entsteht ein Veräußerungsgewinn von mindestens 37,5 MSEK, der unter finanziellen Erträgen für die Periode ausgewiesen wird.

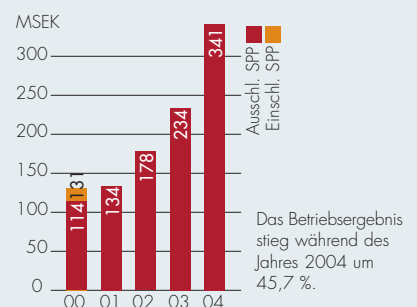
Steuern

Die Kosten für Steuern betrugen 96,0 MSEK (72,9 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 27,2% (33,5%). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28%. Der Hauptgrund für den niedrigeren Steuersatz liegt darin, dass der Gewinn aus der Veräußerung der Jøtul-Aktien nicht steuerpflichtig ist.

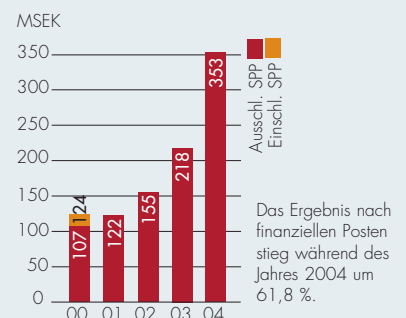
Nettoumsatz 2000 – 2004



Betriebsergebnis 2000 – 2004

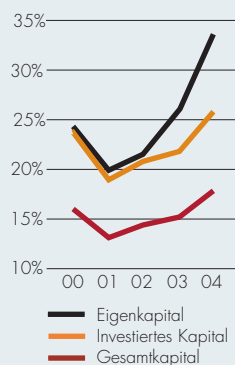


Ergebnis nach finanziellen Posten 2000 – 2004

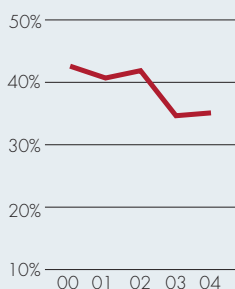


Konsolidierte Bilanz und Schlüsselzahlen

Rendite 2000 – 2004



Solidität 2000 – 2004



Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 734,3 MSEK auf 2.471,6 MSEK.

Warenlager und kurzfristige Forderungen, die hauptsächlich aus Kundenforderungen bestehen, stellen ca. 50 % der Bilanzsumme dar. Diese beiden Posten stehen grundsätzlich in direktem Verhältnis zum Umsatz und damit zum Wachstum. Immaterielle Vermögen bestehen hauptsächlich aus Geschäftswert, der im Zuge des Erwerbs von Gesellschaften oder Betrieben entstanden ist. Der Geschäftswert wird regelmäßig mit 10 Jahren abgeschrieben, während strategische Erwerbe mit 20 Jahren abgeschrieben werden können. So auch für den Erwerb der Kaukora OY, der 2004 durchgeführt wurde. Sämtliche erworbene Geschäftswerte, ausgenommen den durch den Erwerb der METRO und der Kaukora-Gruppe hinzugekommenen, werden mit 10 Jahren abgeschrieben.

Rückstellungen bestehen vorwiegend aus Pensionsschulden und Garantierisikorückstellungen und zurückgestellten Steuern. Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen aus-

schließlich aus Bankdarlehen oder Krediten in anderen Geldinstituten. Während der letzten 5 Jahre stiegen diese von 139,5 MSEK auf 790,8 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils durch verzinsliche Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben. Kurzfristige, nicht verzinsliche Verbindlichkeiten, die in den vergangenen fünf Jahren von 185,8 MSEK auf 586,9 MSEK angestiegen sind, bestehen zu ca. 80% aus aufgelaufenen Kosten und traditionellen Lieferverbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit der Expansion der Tätigkeit stehen.

Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30%. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 37,9%.

Bilanz 2004

Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 35,0% (34,6%). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 868,5 MSEK (649,1 MSEK).

Bilanz

(MSEK)	2004	2003	2002	2001	2000
Immaterielle Anlagevermögen	280,2	191,6	99,7	84,8	77,5
Sachanlagen	875,7	659,3	426,9	394,5	303,6
Finanzielle Aktiva	10,6	47,2	43,4	26,2	10,2
Summe Anlagevermögen	1.166,5	898,1	570,0	505,5	391,3
Vorräte	690,2	445,6	377,7	331,6	289,8
Debitorenkonto	525,4	443,3	306,1	289,2	232,2
Kurzfristige Anlagen	0,9	2,3	0,9	3,1	0,7
Kassenbestand und Bankguthaben	88,6	81,5	67,1	53,4	34,3
Summe Umlaufvermögen	1.305,1	972,7	751,8	677,3	557,0
Summe Aktiva	2.471,6	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3
Eigenkapital	865,2	646,9	553,2	483,2	403,9
Minderheiteninteress	3,3	2,2	1,2	3,0	4,4
Rückstellungen	191,3	160,8	124,2	102,4	92,0
Langfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	34,1	6,5	7,4	0,2	0,2
Langfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	708,6	576,1	294,8	274,1	190,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	586,9	422,6	299,6	282,7	237,3
Kurzfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	82,2	55,7	41,4	37,2	20,0
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	2.471,6	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von mindestens 20%. Im Jahr 2004 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 33,6% (26,1%). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 25,8% (21,8%). Rentabilitätsziel der Geschäftsbereiche ist eine Betriebsspanne über einen Konjunkturzyklus von durch-

schnittlich mind. 10% für die jeweilige Ergebniseinheit. Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich auf 4,6% (3,9%), der NIBE Wärmetechnik auf 12,6% (13,2%) und der NIBE Kaminöfen auf 22,6% (19,0%). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug 10,8% (9,5%).

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns (Kassenbestand und Bankguthaben) betrugen zum Ende des Geschäftsjahres 88,6 MSEK (81,5 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 296,8 MSEK (259,1 MSEK). Die Dispositionskredite des Konzerns wurden im Geschäftsjahr um 2,3 MSEK reduziert.

Schlüsselzahlen		2004	2003	2002	2001	2000 ¹⁾	2000 ²⁾
Nettoumsatz	MSEK	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.304,2
Wachstum	%	+ 29,0	+ 26,1	+ 15,9	+ 28,6	+ 11,6	+ 11,6
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	352,4	217,8	155,0	122,3	106,6	124,0
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	305,1	350,6	136,3	151,0	124,6	132,9
Bruttoertragsspanne	%	14,6	13,2	12,8	11,5	12,3	13,6
Betriebsspanne	%	10,8	9,5	9,1	8,0	8,7	10,0
Nettogewinnsspanne	%	11,1	8,9	8,0	7,3	8,2	9,5
Investiertes Kapital	MSEK	1.681,0	1.307,5	918,0	823,7	629,4	641,9
Eigenkapital	MSEK	865,2	646,9	553,2	483,2	391,4	403,9
Anlagenrendite	%	25,8	21,8	20,8	19,0	20,9	23,7
Rentabilitätskennziffer	%	33,6	26,1	21,5	19,9	21,3	24,3
Rendite Gesamtkapital	%	17,8	15,2	14,4	13,1	14,1	16,0
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,46	1,54	1,55	1,57	1,57	1,55
Solidität	%	35,0	34,6	41,8	40,8	42,0	42,6
Anteil Risikokapital	%	39,8	39,6	47,4	46,4	48,3	48,7
Operationaler Cash-flow	MSEK	120,3	15,6	32,9	14,7	- 13,3	- 8,7
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	11,6	9,6	7,0	8,1	11,1	12,8
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	93,9	101,8	65,7	69,9	59,7	57,8
Mittl. Beschäftigtenzahl		3.755	2.881	2.444	2.183	1.617	1.617

1) Ausschl. SPP

2)) Einschl. SPP

Definitionen

Wachstum

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

Bruttoertragsspanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Betriebsspanne

Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes.

Nettogewinnsspanne

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

Investiertes Kapital

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

Eigenkapital

Versteuertes Eigenkapital plus unversteuerte Rücklagen minus Steuern

Anlagenrendite

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

Rentabilitätskennziffer

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

Rendite Gesamtkapital

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen in Prozent des durchschnittlichen Bilanzvolumens.

Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

Anteil Risikokapital

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

Operationaler Cash-flow

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

Rückzahlungskapazitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen dividiert durch finanzielle Aufwendungen.

Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital

Verzinsliche Verbindlichkeiten in Prozent des Eigenkapitals.



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 2000 bis 2002 bei 100 MSEK, während sie in den letzten beiden Jahren 170 – 180 MSEK betrugen. 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. Zudem wurden Investitionen in die polnische Elementproduktion vorgenommen.

Erwerb von Betrieben

Die NIBE Industrier verfolgte im Geschäftsjahr eine offensive Erwerbsstrategie. Innerhalb der Fünfjahresperiode wurden 25 Unternehmens- und Betriebserwerbe getätigt, davon 14 innerhalb des Geschäftsbereiches NIBE Element, 9 bei NIBE Wärmetechnik und zwei bei NIBE Kaminöfen. Ziel ist eine fortgesetzt offensive Erwerbsstrategie.

Finanzierung

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

Dividende

Ziel der NIBE Industrier ist eine Dividende von 25 – 30% des Jahresgewinns nach vollen Steuern. Während der vergangenen fünf Jahre lag die Dividende im Intervall 27,6 – 30,5% des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. SPP.

Analyse des Cash-flow

(MSEK)	2004	2003	2002	2001	2000
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	381,8	240,7	176,0	134,5	139,3
Veränderung des Betriebskapitals	- 82,0	- 54,7	- 34,5	- 11,6	- 48,6
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	299,8	186,0	141,5	122,9	90,7
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 179,5	- 170,4	- 108,6	- 108,2	- 99,4
Operationaler Cash-flow	120,3	15,6	32,9	14,7	- 8,7
Erwerb von Betrieben	- 125,6	- 180,3	- 27,7	- 42,8	- 33,5
Cash-flow nach Investitionen	- 5,3	- 164,7	5,2	- 28,1	- 42,2
Finanzierung	54,8	212,9	34,6	67,4	59,5
Dividende	- 43,4	- 32,3	- 25,0	- 22,0	- 17,6
Cash-flow des Geschäftsjahres	6,1	15,9	14,8	17,3	- 0,3
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	81,5	67,1	53,4	34,3	34,1
Kursdifferenz der liquiden Mittel	1,0	- 1,5	- 1,1	1,8	0,5
Liquide Mittel zum Jahresende	88,6	81,5	67,1	53,4	34,3

Cashflow 2004

Cashflow von der laufenden Tätigkeit

Der Cashflow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 299,8 MSEK (186,0 MSEK).

Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 125,6 MSEK (180,3 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 179,5 MSEK (170,4 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2004	2003
Maschinen und Inventar	127,3	92,8
Liegenschaften	57,1	41,0
Laufende Neuanlagen	11,6	19,8
Veräußerung von Interessengesellschaften	- 39,5	-
Sonstige Anlagevermögen	23,0	16,8
	179,5	170,4

Der Cashflow nach Investitionen beläuft sich somit auf -5,3 MSEK (-164,7 MSEK).

Der operationelle Cashflow, d.h. nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf 120,3 MSEK (15,6 MSEK).

Kredite von Finanzinstituten und Pensionseinrichtungen

(MSEK)	2004	2003
Kredit mit variablem Zinssatz und Tilgungszeit von 10 Jahren	706,2	507,2
Genutzter Teil von bewilligten Dispositionskrediten mit variablem Zinssatz	84,6	124,6
Rückstellungen auf Pensionen	21,7	26,5
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	812,5	658,3
Nicht genutzter Dispositionskredit	296,8	259,1
Kreditmöglichkeiten gesamt	1.109,3	917,4

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 812,5 MSEK (658,3 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 4,4% (4,6%).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen, beliefen sich auf 723,0 MSEK (574,5 MSEK).

Erwerbe

Im Geschäftsjahr 2004 wurden drei Erwerbe getätigt, sämtlich außerhalb Schwedens:

NETEK, Dänemark, mit einem Jahresumsatz von ca. 13 MSEK, konsolidiert ab Januar 2004. Der Vertrag wurde kurz vor Jahreswechsel 2003/2004 abgeschlossen.

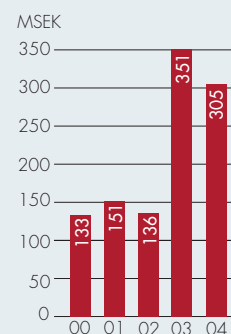
Sheated Heating Elements Ltd, Großbritannien, mit einem Jahresumsatz von ca. 50 MSEK gehört seit Juli 2004 zum Konzern.

Die Kaukora-Gruppe, Finnland, mit einem Jahresumsatz von ca. 200 MSEK gehört seit Oktober 2004 zum Konzern.

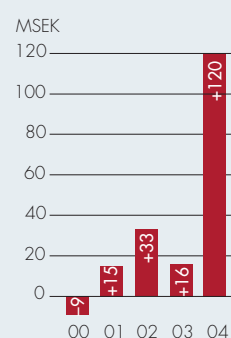
Auswirkung der Erwerbe auf den Cashflow

(MSEK)	2004	2003
Immaterielle Anlagevermögen	- 94,4	- 99,1
Sachanlagen	- 102,4	- 161,0
Finanzvermögen	- 3,0	- 2,6
Debitorenkonto	- 79,0	- 78,3
Vorräte	- 62,4	- 85,5
Kassenbestand und Bankguthaben	- 8,3	- 7,2
Rückstellungen	3,9	25,7
Passiva	211,7	220,5
Gezahlte Kaufsummen	- 133,9	- 187,5
Flüssige Mittel in erworbenen Gesellschaften	8,3	7,2
Auswirkung auf die liquiden Mittel des Konzerns	- 125,6	- 180,3

Investitionen in Anlagevermögen 2000 – 2004



Operationaler Cash-flow 2000 – 2004





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 beigestellt werden, können Kundenverluste nicht vollständig ausgeschaltet werden. Entsprechend der Policy des Konzerns sind bezüglich regelmäßiger Kunden jährliche Kreditbeurteilungen vorzunehmen, um die Risiken zu minimieren. Die Kreditdauer beträgt normalerweise 30 Tage. In gewissen Fällen können regionale Variationen mit kürzeren oder längeren Kreditzeiten vorkommen. Nach unserem Dafürhalten verfügt der Konzern über eine gute Kreditbewachung, so dass bisher keine nennenswerten Kundenverluste aufgetreten sind.

Lieferantenabhängigkeit

Sämtliche Komponenten in den Produkten, die von den drei Geschäftsbereichen des Konzerns vermarktet werden, werden von mehreren Lieferanten in Europa und der übrigen Welt angeboten. Bei der Wahl eines Lieferanten erfolgt eine gründliche Prüfung der Möglichkeiten des Lieferanten, den Anforderungen des Konzerns zu entsprechen. Für sämtliche Komponenten gibt es alternative Lieferanten. Unserem Erachten nach würde dem Konzern kein ernsthafter Schaden zugefügt, wenn ein einzelner Lieferant die gestellten Anforderungen nicht erfüllen kann.

Werkstoffpreise

Die Produkte des Konzerns bestehen zu einem nicht unwesentlichen Teil aus Werkstoffen, deren Preise in Dollar festgelegt und an der Londoner Metallbörse notiert sind. Um einer Abhängigkeit von einzelnen Währungen und Märkten entgegenzuwirken, hält sich der Konzern an die Policy, Einkaufsverfahren soweit wie möglich global zu gestalten und die Sicherung wichtiger Rohstoffpreise durch Rohstoffderivate ständig in Erwägung zu ziehen.

Sonstige Betriebskosten

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

Währungsrisiken

Laufende Transaktionen

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgt zu 68,1% (66,6%) in Schwedenkronen. Laut Finanzpolicy des Konzerns sind die berechneten Nettodevisenflüsse laufend für die kommenden 6 – 12 Monate durch Termingeschäfte abzusichern. Der gesamte Nettodevisenstrom ausländischer Währungen umgerechnet in Schwedenkronen betrug 2004 ca. 323 MSEK. Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 204 MSEK in EUR und 104 MSEK in NOK, die größten Devisenabflüsse mit 27 MSEK in DKK.

Währungsumrechnung

Die wichtigsten Auswirkungen von Währungskursveränderungen auf das Konzernergebnis entstehen bei der Umrechnung der Ergebnisse der ausländischen Tochtergesellschaften. Bedeutende Effekte beziehen sich vorwiegend auf EUR, DKK und PLN.

Bei Umrechnung der ausländischen Nettovermögen in Schwedenkronen entstehen Umrechnungsdifferenzen, die direkt dem Eigenkapital des Konzerns zugeführt werden. Sowohl direkte als auch indirekte Investitionen im Ausland sind deshalb laut Finanzpolicy des Konzerns soweit wie möglich in derselben Währung zu finanzieren.

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.2004 betrug ca. 491 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 175 MSEK auf Nettoanlagevermögen in EUR, 131 MSEK in DKK, 72 MSEK in NOK, 63 MSEK in PLN, 32 MSEK in CZK, 13 MSEK in GBP und 5 MSEK in USD.

Eine Abschwächung der Schwedenkrone um 1 % gegenüber den genannten Währungen bedeutet eine Erhöhung des Eigenkapital des Konzerns um 4,9 MSEK. Das entsprechende Verhältnis gilt umgekehrt bei einer Stärkung der Krone um 1% gegenüber den erwähnten Währungen.

Zinsrisiken

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 812,5 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 4,4%. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1% bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisverschlechterung bzw. -verbesserung um 8,1 MSEK.

Entsprechend der Finanzpolicy des Konzerns soll die durchschnittliche Zinsbindungszeit für Darlehen soweit wie möglich mit der Bindungszeit des eingehenden Cashflows bilanziert werden.

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 2004 ausgehend berechnet worden

Künftiger Kapitalbedarf

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 bzw. Betriebserwerben 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.

Die Finanzpolicy des Konzerns enthält langfristige und kurzfristige Ziele zur Minimierung der Risiken für Verteuerungen der Konzern-tätigkeit. Als langfristiges Ziel gilt, dass die Solidität des Konzerns 30% nicht unterschrei-

ten darf, und die durchschnittliche Fälligkeit von Krediten zwei Jahre nicht unterschreiten darf. Die Fälligkeitsfristen von Darlehen müssen zudem zeitlich möglichst gleichmäßig verteilt sein. Als kurzfristiges Ziel gilt, dass die verfügbaren liquiden Mittel des Konzerns einschließlich kurzfristiger Anlagen nur vorübergehend 5% des Konzernumsatzes unterschreiten dürfen.

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 irgendwelche 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

	Berechnungs- grundlage MSEK	Verände- rung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Nettoumsatz (Spanne konstant)	3.161,0	+/- 1,0	12,7
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1	3,2
Werkstoffkosten	1.301,5	+/- 1,0	13,0
Lohnkosten	908,3	+/- 1,0	9,1
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	812,5	+/- 10,0	3,6
Zinssatz % (verzinsl. Verbindl. konstant)	4,4%	+/- 1,0	8,1

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2004.

Devisenempfindlichkeit ausländischer Nettovermögen

	SEK Veränderung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Stärkung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	+ 1,0	- 4,9
Abschwächung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	- 1,0	+ 4,9

Auf Grundlage von Nettovermögen am 31.12.04



Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr wurden NETEK, die Kaukora-Gruppe und die Shel-Gruppe als erstes Unternehmen des Konzerns mit Betrieb in Asien erworben.

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 2005 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 2004 hielt der Aufsichtsrat 11 Sitzungen ab, davon 6 telefonisch. Die Aufsichtsratssitzungen wurden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Abschlusskommunikés abgehalten. Eine Sitzung befasste sich mit dem Haushalt. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurde Protokoll geführt.

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

Freies Eigenkapital des Konzerns

Das freie Eigenkapital des Konzerns belief sich zum Bilanzstichtag auf 622,3 MSEK. Eine Rückstellung auf gebundene Fonds wurde nicht vorgeschlagen.

Gewinnverwendung

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer schlagen vor, über die der Hauptversammlung zur Verfügung stehenden Gewinnmittel in Höhe von 177,0 MSEK wie folgt zu verfügen:

Dividendenausschüttung	70,4
Gewinnvortrag	106,6
Insgesamt	177,0

Gewinn- und Verlustrechnungen

JAHRESABSCHLUSS 2004

(MSEK)		Konzern		Muttergesellschaft	
		2004	2003	2004	2003
Nettoumsatz	Anm. 1	3.161,0	2.451,1	2,1	2,1
Selbstkosten		- 2.172,1	- 1.736,3	-	-
Bruttoergebnis		988,9	714,8	2,1	2,1
Vermarktungskosten		- 494,1	- 360,5	-	-
Verwaltungskosten	Anm. 3	- 177,5	- 144,8	- 14,4	- 11,1
Sonstige Betriebserträge	Anm. 8	23,3	24,3	0,2	-
Betriebsergebnis	Anm. 1 – 8	340,6	233,8	- 12,1	- 9,0
Ergebnis aus finanziellen Investitionen					
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 9	-	-	89,9	53,2
Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften	Anm. 9	43,2	3,7	43,2	3,7
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 10	1,8	5,6	3,6	7,1
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 11	- 33,2	- 25,3	- 11,1	- 8,7
Ergebnis nach finanziellen Posten		352,4	217,8	113,5	46,3
Zuführung an die Rücklagen	Anm. 12	-	-	0,0	0,0
Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 13	- 96,0	- 72,9	- 0,0	- 0,3
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		- 1,1	- 0,5	-	-
Jahresgewinn		255,3	144,4	113,5	46,0
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		121,3	89,5	0,1	0,0
Zahl der Aktien zum Ende des Jahres		23.480.000	23.480.000		
Nettogewinn je Aktie, SEK		10,87	6,15		
Vorgeschlagene Dividende je Aktie, SEK		3,00	1,85		

Quartalsdaten

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung		2004				2003			
(MSEK)		Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz		693,9	704,6	785,0	977,5	508,5	555,8	574,1	812,7
Betriebsaufwendungen		- 640,0	- 648,7	- 679,0	- 852,7	- 475,6	- 520,4	- 508,2	- 713,1
Betriebsergebnis		53,9	55,9	106,0	124,8	32,9	35,4	65,9	99,6
Finanzlasten		- 6,1	- 1,8	+ 16,4	+ 3,3	- 2,8	- 0,3	- 5,7	- 7,2
Ergebnis nach Finanzlasten		47,8	54,1	122,4	128,1	30,1	35,1	60,2	92,4
Steuern		- 13,1	- 17,5	- 27,2	- 38,2	- 10,3	- 12,1	- 19,2	- 31,3
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		- 0,1	- 0,4	- 0,3	- 0,3	+ 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,4
Nettoergebnis		34,6	36,2	94,9	89,6	19,9	22,9	40,9	60,7

Nettoumsatz der Geschäftsbereiche

NIBE Element	275,9	284,4	268,2	318,1	258,9	260,3	247,1	292,3
NIBE Wärmetechnik	321,9	350,9	422,7	497,6	185,7	242,0	262,6	410,3
NIBE Kaminöfen	104,2	79,4	97,7	170,7	68,1	58,8	69,1	115,6
Konzerneliminierungen	- 8,1	- 10,1	- 3,6	- 8,9	- 4,2	- 5,3	- 4,7	- 5,5
Konzern	693,9	704,6	785,0	977,5	508,5	555,8	574,1	812,7

Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche

NIBE Element	14,6	10,2	14,1	14,1	14,0	4,5	11,0	11,7
NIBE Wärmetechnik	26,6	36,2	70,8	67,2	15,0	28,6	43,8	58,3
NIBE Kaminöfen	15,9	14,0	24,4	47,8	6,6	6,1	13,4	33,1
Konzerneliminierungen	- 3,2	- 4,5	- 3,3	- 4,3	- 2,7	- 3,8	- 2,3	- 3,5
Konzern	53,9	55,9	106,0	124,8	32,9	35,4	65,9	99,6

Bilanzen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft		
	2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31	
Aktiva					
Anlagevermögen					
Immaterielle Anlagevermögen					
Geschäftswert	Anm. 14	275,3	187,1	–	–
Sonstige immaterielle Vermögen	Anm. 15	4,9	4,5	–	–
Summe		280,2	191,6	–	–
Sachanlagen					
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz	Anm. 16	394,2	291,7	–	–
Maschinen und Inventar	Anm. 17	425,0	325,2	0,3	0,2
laufende Neuanlagen	Anm. 18	56,5	42,4	–	–
Summe		875,7	659,3	0,3	0,2
Finanzielle Aktiva					
Aktien in Tochtergesellschaften	Anm. 19	–	–	595,8	457,4
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		–	–	117,3	58,9
Aktien in Beteiligungsgesellschaften	Anm. 20	–	39,6	–	39,6
langfristiger Wertpapierbesitz		0,2	0,1	–	–
Aufgeschobene Steuerforderungen	Anm. 13	4,7	3,6	–	–
Andere langfristige Forderungen		5,7	3,9	–	–
Summe		10,6	47,2	713,1	555,9
Summe Anlagevermögen		1.166,5	898,1	713,4	556,1
Umlaufvermögen					
Vorräte					
Rohstoffe und Bedarfsartikel		342,9	238,7	–	–
Waren in Herstellung		110,4	83,7	–	–
Fertige Waren und Handelswaren		236,9	123,2	–	–
Summe		690,2	445,6	–	–
Debitorenkonto					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		468,9	392,7	–	–
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		–	–	0,7	0,3
Steuerforderung		2,9	8,1	0,1	0,5
Sonstige Forderungen		34,2	30,9	13,6	0,2
Rechnungsabgrenzungsposten		19,4	11,6	0,3	0,1
Summe		525,4	443,3	14,7	1,1
Kurzfristige Anlagen	Anm. 21	0,9	2,3	–	–
Kassenbestand und Bankguthaben		88,6	81,5	0,6	0,3
Summe Umlaufvermögen		1.305,1	972,7	15,3	1,4
Summe Aktiva		2.471,6	1.870,8	728,7	557,5

(MSEK)		Konzern		Muttergesellschaft	
		2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten					
Eigenkapital					
Gebundenes Eigenkapital					
	Aktienkapital <i>Anm. 22</i>	58,7	58,7	58,7	58,7
	Gebundene Rücklagen	184,2	137,0	74,9	74,9
	Summe	242,9	195,7	133,6	133,6
Freies Eigenkapital					
	Freie Rücklagen	367,0	306,8	63,5	60,9
	Jahresgewinn	255,3	144,4	113,5	46,0
	Summe	622,3	451,2	177,0	106,9
Summe Eigenkapital		865,2	646,9	310,6	240,5
Minderheitenanteil an Eigenkapital		3,3	2,2	–	–
Unversteuerte Rücklagen					
	Abgrenzungsfonds	–	–	1,6	1,6
	Überabschreibungen	–	–	0,1	0,1
Summe unversteuerte Rücklagen		–	–	1,7	1,7
Rückstellungen					
	Rückstellungen für Pensionen <i>Anm. 23</i>	26,4	29,5	–	–
	Rückstellungen für Steuern <i>Anm. 13</i>	115,8	91,1	–	–
	Garantierisikorücklage <i>Anm. 24</i>	43,3	34,7	–	–
	Sonstige Rücklagen, nicht verzinslich <i>Anm. 24</i>	5,8	5,5	–	–
Summe Rückstellungen		191,3	160,8	–	–
Langfristige Verbindlichkeiten <i>Anm. 25</i>					
	Kontokorrentkredite <i>Anm. 26</i>	84,6	124,6	–	–
	Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	93,7	43,3
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	624,0	451,4	257,2	237,7
	Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich	–	0,1	–	–
	Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	34,1	6,5	22,1	3,8
Summe langfristige Verbindlichkeiten		742,7	582,6	373,0	284,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	82,2	55,7	32,6	27,1
	Lieferantenkonto	232,0	150,3	0,1	–
	Vorschuss von Kunden	2,6	1,3	–	–
	Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	0,0	0,1
	Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsgesellschaften	–	0,3	–	–
	Steuerschulden	22,9	23,4	–	–
	Sonstige Verbindlichkeiten	100,5	65,6	7,3	0,1
	Rechnungsabgrenzungsposten <i>Anm. 27</i>	228,9	181,7	3,4	3,2
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		669,1	478,3	43,4	30,5
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten		2.471,6	1.870,8	728,7	557,5
Gestellte Sicherheiten <i>Anm. 28</i>		1.262,1	1.003,8	253,2	253,2
Haftungsverpflichtungen <i>Anm. 29</i>		6,5	8,8	26,4	24,9

Veränderungen des Eigenkapitals

(MSEK)	Aktien- kapital	Gebundene Rücklagen	Freies Eigenkapital	Summe Eigenkapital
Konzern				
Eigenkapital 31.12.2002	58,7	108,0	386,5	553,2
Währungskursdifferenzen		– 0,7	– 17,7	– 18,4
Verschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		29,7	– 29,7	–
Jahresgewinn			144,4	144,4
Dividende			– 32,3	– 32,3
Eigenkapital 31.12.2003	58,7	137,0	451,2	646,9
Anpassung an die Empfehlung des Rechnungsrates RR 29 ¹⁾			3,3	3,3
Bereinigtes Eigenkapital zum 1.1.2004	58,7	137,0	454,5	650,2
Währungskursdifferenzen ²⁾		– 1,8	4,9	3,1
Verschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		49,0	– 49,0	–
Jahresgewinn			255,3	255,3
Dividende			– 43,4	– 43,4
Eigenkapital 31.12.2004	58,7	184,2	622,3	865,2
Muttergesellschaft				
Eigenkapital 31.12.2002	58,7	74,9	93,2	226,8
Jahresgewinn			46,0	46,0
Dividende			– 32,3	– 32,3
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

¹⁾ Ab 1. Januar 2004 gelten die neuen Empfehlungen zur Rechnungslegung RR 29, die der internationalen Rechnungsempfehlung IAS 19 entsprechen. Das Eigenkapital erfuhr eine einmalige Erhöhung um 3,3 MSEK.

²⁾ Spezifikation der Kursdifferenz des Eigenkapitals

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

Spezifikation der aufgelaufenen Kursdifferenz bei Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften

Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresbeginn	– 3,7
Kursdifferenz des Jahres in ausländischen Tochtergesellschaften	2,9
Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresende	– 0,8

Cash-flow-Analysen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Laufende Tätigkeit				
Betriebsergebnis	340,6	233,8	- 12,1	- 9,0
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	121,3	89,5	0,1	0,0
- Ergebnisanteil von Minderheiten	- 1,1	- 0,4	-	-
Summe	460,8	322,9	- 12,0	- 9,0
Zinserträge und ähnliche Posten	45,0	10,5	46,8	10,8
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 32,6	- 25,7	- 11,2	- 8,7
Gezahlte Steuern	- 91,4	- 67,0	+ 0,4	- 0,9
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	381,8	240,7	24,0	- 7,8
Veränderung des Betriebskapitals				
Veränderung der Vorräte	- 178,0	9,2	-	-
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 3,2	- 67,1	- 14,0	0,0
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	99,2	3,2	13,0	13,3
Cash-flow von der laufenden Tätigkeit	299,8	186,0	23,0	5,5
Investitionstätigkeit				
Veräußerung von Beteiligungsgesellschaften	39,5	0,6	39,5	-
Investitionen in Beteiligungsgesellschaften	-	-	-	- 0,3
Investitionen in Maschinen und Inventar	- 127,3	- 92,8	- 0,1	-
Investitionen in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 57,1	- 41,0	-	-
Veränderung laufender Neuanlagen	- 11,6	- 19,8	-	-
Investitionen in den Geschäftswert	- 20,6	- 15,0	-	-
Investitionen in andere immaterielle Aktiva	- 2,4	- 0,4	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen	-	- 2,0	- 58,4	5,8
Cash-flow aus der Investitionstätigkeit	- 179,5	- 170,4	- 19,0	5,5
Operationaler Cash-flow ¹⁾	120,3	15,6	4,0	11,0
Erwerb von Betrieben ¹⁾	- 125,6	- 180,3	- 138,4	- 160,8
Finanzierungstätigkeit				
Veränderung des Minderheiteninteresses	1,1	1,2	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	89,9	53,2
Tilgung langfristiger Kredite	- 87,4	- 124,1	- 51,4	- 13,7
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	141,1	335,8	139,6	142,8
Dividende an die Aktionäre	- 43,4	- 32,3	- 43,4	- 32,3
Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit	11,4	180,6	134,7	150,0
Cash-flow des Geschäftsjahres	6,1	15,9	0,3	0,2
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	81,5	67,1	0,3	0,1
Kursdifferenz der liquiden Mittel	1,0	- 1,5	-	-
Liquide Mittel zum Jahresende	88,6	81,5	0,6	0,3

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

Der NIBE-Konzern hält sich an das Jahresabschlussgesetz und die Empfehlungen des Rates für Jahresabschlüsse. 2004 trat eine neue Empfehlung in Kraft: RR 29 Leistungen an Arbeitnehmer. Die Beachtung dieser Empfehlung bedeutet, dass Verpflichtungen laut leistungsbezogenen Rentenplänen bei verschiedenen Konzernbetrieben nach der gleichen Methode zu berechnen sind. Früher wurden diese entsprechend der Rechtspraxis im jeweiligen Land ausgewiesen. Die Auswirkung der prinzipiellen Änderung auf das Eigenkapital des Konzerns geht aus S. 50, Veränderung des Eigenkapitals hervor, und die Auswirkung im Posten Rückstellung für Renten geht aus Anm. 23 hervor. Laut Übergangsregeln der Empfehlung sind die Vergleichszahlen nicht zu justieren. Bei der Muttergesellschaft werden leistungsbezogene Renten auch weiterhin gemäß dem Versorgungsgesetz ausgewiesen.

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 Stimmenzahl 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 RR1:00 herangezogen.

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

Die Empfehlung RR1:00 des Rechnungsamtes bedeutet unter anderem, dass das Eigenkapital in der erworbenen Gesellschaft aufgrund der Marktschätzung der Aktiva und Passiva

zum Erwerbszeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Der Unterschied zwischen dem Beschaffungswert der Aktien in der Tochtergesellschaft und dem bei der Erwerbsanalyse ermittelten Wert des Eigenkapitals wird als konzernmäßiger Geschäftswert ausgewiesen. Nur derjenige Teil des freien Eigenkapitals der Tochtergesellschaft, der an die Muttergesellschaft ausgegeben werden kann, ohne eine Abwertung der Aktie erforderlich zu machen, ist im freien Kapital des Konzerns enthalten.

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt und zwar in einen Teil, der als aufgeschobene Steuerschuld unter Rücklagen ausgewiesen wird und dem restlichen Teil, der unter gebundenes Eigenkapital fällt, d.h. nicht ausschüttungsfähige Mittel. In der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung entfallen somit solche Abschlussverfügungen, die eine Veränderung der un versteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den 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 Gesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

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

Interessengesellschaften

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

Konzernbeitrag

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

Analyse des Cashflow

Die Cashflow-Analyse wurde gemäß der Empfehlung des Rechnungsrates RR 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 Cashflows der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zugeordnet werden, berichtet. 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. 1 und 2.

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 nahestehenden 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. 8.

Abrechnung von Einkommensteuern

Für die Abrechnung von Einkommensteuern werden die Empfehlungen des Rechnungsrates RR 9 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

Währungssicherung in Form von Termingeschäften erfolgt zur Sicherung des Kurses bei Verkaufsordern bzw. Einkaufsordern. Währungstermingeschäfte bezüglich Verkauf und Einkauf werden verbucht, wenn eine Rechnung ausgestellt oder erhalten wird, indem der Terminkurs bei der Verbuchung der Forderung bzw. der Schuld angesetzt wird. Wertveränderungen bei Termingeschäften für Orders vor Ausstellung oder Erhalt einer Rechnung werden außerhalb der Bilanz abgerechnet.

Leasing

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

Darlehenskosten

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

Geschäftswert

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

Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Aufwendungen für Forschungstätigkeit werden im Zuge ihrer Entstehung verbucht.

Laut RR15 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 2003 und 2004 keine Aktivierung erfolgen konnte.

Abschreibungsgrundsätze für immaterielle und materielle Anlagevermögen

Planmäßige Abschreibungen gründen sich auf den Anschaffungswert und werden mit Rücksicht auf die zu erwartende wirtschaftliche Nutzungsdauer berechnet. Es wurden folgende Abschreibungsprozentsätze angewandt

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

Vorräte

Die Bewertung der Vorräte erfolgte zu den geringsten Anschaffungs- und Wiederbeschaffungskosten für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und bezogene Fertigwaren sowie zu den Herstellungskosten für produzierte Waren. Das Lager wurde in keinem Falle über den

tatsächlichen Nettoverkaufswert hinaus ausgewiesen. 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.

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. Falls Kurssicherungen durch Termingeschäfte vorgenommen worden sind, wird statt dessen der Terminkurs bei der Bewertung herangezogen.

Abwertungen

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

Im Geschäftsjahr 2004 gab es keine Indikationen, die eine Berechnung des Recovery values der Vermögensposten veranlasst hätten. Mit Rücksicht auf die derzeitige Anpassung an den IFRS-Standard wurde der Recovery value für die Geschäftswertposten des Konzerns errechnet. Laut Berechnung besteht kein Anlass zu Abwertung.

Rückstellungen

Rückstellungen werden dann ausgewiesen, wenn der Konzern aufgrund von eingetretenen Ereignissen einer Verpflichtung unterliegt oder wenn davon auszugehen ist, dass eine Verpflichtung

tung 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 den Empfehlung des Rechnungsrates RR29, Leistungen an Arbeitnehmer, die ab 2004 obligatorisch ist. Sie entspricht der aktuellen internationalen Rechnungsempfehlung (IAS 19, Employee benefits). Die Empfehlung 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 Prozent-Korridors verteilen sich über die durchschnittliche Lebenslänge der Angestellten.

Aktuarielle Gewinne und Verluste in Verbindung mit dem Übergang auf RR29 zum 1. Januar 2004 wurden in ihrer Gänze den Pensionszusatz 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 Alecia finanzierten ITP-Plans werden als beitragsbezogener Plan verbucht. Siehe Erläuterungen in Anm. 23.

Auswirkung von IFRS auf den NIBE-Konzern

Allgemeines

Ab 2005 werden die Rechnungslegungsgrundsätze innerhalb des Konzerns laut Anforderungen der European Commission (EC) den International Financial Reporting Standards, IFRS

angepasst. Der Zwischenbericht für das erste Quartal 2005 ist der erste Bericht NIBE's laut IFRS.

Der Konzernbericht, der bisher nach schwedischen Rechnungslegungsprinzipien erstellt wurde, wird künftig als IFRS-Abschluss erstellt. Im Zwischenbericht für das erste Quartal 2005 wird eine vollständige Erläuterung der Übergangseffekte gegeben. Nachstehend eine kurze Zusammenfassung der zu erwartenden und wesentlichsten Effekte auf das Eigenkapital des Konzerns und das Ergebnis 2004 infolge der Umstellung auf IFRS.

Am stärksten wird sich die Umstellung auf die Geschäftswertabschreibungen auswirken. Der Geschäftswert wird nicht mehr abgeschrieben, statt dessen werden jährliche Abwertungstests durchgeführt. Die Geschäftswertposten wurden bezüglich einer Abwertung geprüft. In keinem Fall hat es sich erwiesen, dass der Buchwert den Recovery value übersteigt. Darüber hinaus wird das Minderheiteninteresse neu klassifiziert, so dass es als Teil des Eigenkapitals in die Bilanz und in das Nettoergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung einfließt. IAS 16 fordert eine detailliertere Aufteilung der Anlagevermögen, was die Abschreibungszeit für die Vermögen nur geringfügig beeinflussen dürfte.

Übergangsregeln

Die Auswirkungen des Übergangs auf IFRS geht aus IFRS 1 „Erstmalige Anwendung der IFRS“ hervor. Das heißt ganz allgemein, dass eine Gesellschaft festzulegen hat, von welchen Rechnungslegungsregeln sie erfasst wird. Diese Rechnungslegungsregeln sind dann rückwirkend anzuwenden, um eine Eröffnungsbilanz gemäß IFRS festlegen zu können. Die Eröffnungsbilanz ist zum 1. Januar 2004 zu erstellen.

Da die Prozedur in der EC noch nicht vollständig abgeschlossen ist, können Veränderungen in den IFRS erfolgen, die sich auf nachstehende Informationen auswirken könnte.

Folgende Ausnahmen von dieser rückwirkenden Bewertung – die der NIBE-Konzern genutzt hat – sind zulässig:

- 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.

Analyse bezüglich der Auswirkungen durch die Einführung von IAS 39 Finanzinstrumente.

IAS 39 wird in der von der EC festgelegten Form die Eröffnungsbilanz zum 1. Januar 2005 beeinflussen. Der NIBE-Konzern bedient sich der Währungssicherung für Währungsterminkontrakte und wird somit folgendermaßen betroffen.

IAS 39 verlangt, dass Derivate stets zum Zeitwert in die Bilanz aufgenommen werden. Wenn die Derivate kein Instrument für eine Währungssicherung sind, sind die Veränderungen des Zeitwertes in der Ergebnisrechnung zu erfassen. Bei einem Sicherungsgeschäft für einen Cashflow werden die Änderungen des Zeitwertes der Sicherungsinstrumente solange im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten das Ergebnis beeinflusst, wobei zugleich alle daran gebundenen Sicherungsposten im Eigenkapital auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen werden. Laut schwedischen Rechnungslegungsgrundsätzen brauchen Veränderungen des Zeitwertes von Derivaten nicht vor dem Ausweis des gesicherten Postens in der Erfolgsbilanz ausgewiesen zu werden.

Entsprechend den Übergangsregeln auf IFRS wird der Zeitwert von Derivaten zum 1. Januar 2005 in der Definition laut IAS 39 in der Bilanz mit dem jeweiligen Gegenposten direkt im Eigenkapital ausgewiesen.

IFRS Änderungen

(MSEK)	Nach Änderung für RR 29 Eigenkapital		Ergebnis 2004
	2004-01-01	2004-12-31	
Laut schwedischer Rechnungslegung	650,2	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	650,2	891,6	279,5

Anm. 1 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis**Verteilung nach Geschäftsbereich**

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2004	2003	2004	2003
NIBE Element	1.146,6	1.058,6	53,0	41,2
NIBE Wärmetechnik	1.593,1	1.100,6	200,8	145,7
NIBE Kaminöfen	452,0	311,6	102,1	59,2
Konzernberichtigungen	- 30,7	- 19,7	- 15,3	- 12,3
Gesamt Konzern	3.161,0	2.451,1	340,6	233,8

Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz		Aktiva		Investitionen	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Skandinavien	2.163,2	1.610,8	2.006,0	1.566,4	295,4	365,1
Europa ausschl. Skandinavien	904,5	769,4	457,3	303,1	81,2	67,9
Sonstige Märkte	93,3	70,9	8,3	1,3	2,7	0,1
Gesamt Konzern	3.161,0	2.451,1	2.471,6	1.870,8	379,3	433,1

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

Anm. 2 Information über die Geschäftsbereiche

(MSEK)	Element		Wärmetechnik		Kaminöfen		Eliminierung		Insgesamt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Erträge										
Summe Erträge	1.371,1	1.215,8	1.772,7	1.151,1	452,0	311,6	- 434,8	- 227,2	3.161,0	2.451,1
Interner Verkauf	- 224,5	- 157,2	- 179,6	- 50,5	0	0	404,1	207,5	0,0	0,0
Externer Verkauf	1.146,6	1.058,6	1.593,1	1.100,6	452,0	311,6	- 30,7	- 19,7	3.161,0	2.451,1
Ergebnis										
Ergebnis je Geschäftsbereich	53,0	41,2	200,8	145,7	102,1	59,2	- 3,3	- 3,3	352,6	242,8
Unverteilte Kosten									- 12,0	- 9,0
Betriebsergebnis									340,6	233,8
Finanzielle Erträge									45,0	9,3
Finanzielle Aufwendungen									- 33,2	- 25,3
Steueraufwendungen im Geschäftsjahr									- 96,0	- 72,9
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern									- 1,1	- 0,5
Nettoergebnis im Geschäftsjahr									255,3	144,4
Sonstige Auskünfte										
Aktiva	955,5	798,1	1.338,5	875,9	295,7	208,5	- 846,7	- 569,2	1.743,0	1.313,3
Unverteilte Aktiva									728,6	557,5
Summe Aktiva									2.471,6	1.870,8
Passiva	843,6	690,9	936,2	548,9	80,7	100,5	- 675,4	- 435,6	1.185,1	904,7
Unverteilte Verbindlichkeiten									418,0	317,0
Summe Passiva									1.603,1	1.221,7
Investitionen	128,0	124,0	294,7	281,8	50,5	16,5				
Abschreibungen	51,4	46,6	55,6	32,0	11,0	7,6				

Anm. 3 Vergütung der Rechnungsprüfer

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

(MSEK)	2004		2003	
	Rechnungs- prüfung	Andere Aufträge	Rechnungs- prüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	1,7	0,6	1,1	0,3
Sonstige Rechnungsprüfer	1,4	0,3	1,1	0,2
Gesamt Konzern	3,1	0,9	2,2	0,5

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

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen

(MSEK)	2004	2003
Muttergesellschaft	4,3	3,6
Tochtergesellschaften	691,0	543,7
Gesamt Konzern	695,3	547,3

(MSEK)	2004		2003	
	Sozial- aufwen- dungen	davon Pensions- aufwend.	Sozial- aufwen- dungen	davon Pensions- aufwend.
Muttergesellschaft	2,8	1,0	2,5	1,0
Tochtergesellschaften	211,4	41,6	170,8	30,2
Gesamt Konzern	214,2	42,6	173,3	31,2

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 2,0 MSEK (1,4 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 1,3 MSEK (1,4 MSEK).

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

(MSEK)	2004		2003	
	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,3	2,0	2,1	1,5
Tochtergesellschaften in				
Schweden ¹⁾ (0,2 bzw. 0,2)	3,8	335,1	2,8	277,6
Norwegen	2,1	32,7	1,0	20,2
Finnland ¹⁾ (0,1 bzw. 0)	2,8	71,9	1,6	60,8
Dänemark	6,3	132,7	4,0	90,0
Frankreich	–	0,8	–	5,3
Deutschland	1,7	5,5	1,0	3,9
Polen ¹⁾ (0,1 bzw. 0,1)	2,4	28,7	2,3	24,7
Tschechien ¹⁾ (0,3 bzw. 0,5)	1,0	14,7	1,8	12,4
Italien	–	11,1	0,9	12,1
Niederlande	0,6	6,8	0,4	2,8
Großbritannien	0,7	5,3	–	–
Spanien	1,2	19,2	0,9	15,5
China	0,2	1,3	–	–
USA ¹⁾ (0 bzw. 0,2)	1,0	1,4	1,0	0,7
Gesamt Konzern	26,1	669,2	19,8	527,5

¹⁾ (davon Tantiemen in MSEK)

Anm. 4 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

	2004		2003	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	5	3	4	2
Tochtergesellschaften in				
Schweden	1.278	1.081	1.094	906
Norwegen	104	86	62	50
Finnland	305	193	278	157
Dänemark	376	273	263	175
Frankreich	1	0	15	2
Deutschland	18	14	15	12
Polen	1.013	622	689	430
Tschechien	343	182	311	170
Italien	57	33	62	33
Niederlande	22	18	14	9
Großbritannien	33	21	–	–
Spanien	95	69	70	48
China	100	63	–	–
USA	5	4	4	2
Gesamt Konzern	3.755	2.662	2.881	1.996

Verteilung zwischen Männern und Frauen in Aufsichtsrat/Geschäftsleitung des Unternehmens

	2004		2003	
	Anzahl	Davon Männer	Anzahl	Davon Männer
Aufsichtsrat des Unternehmens				
Muttergesellschaft	5	5	6	6
Tochtergesellschaften	48	46	36	35
Geschäftsleitung				
Muttergesellschaft	2	2	2	2
Tochtergesellschaften	81	73	68	61

Anm. 5 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 2004 hat der Konzern Umlaufverträge in EUR, DKK, NOK, USD, GBP und CHF. Die Verträge sollen im Laufe des Jahres 2005 eingelöst werden. Der gesamte Nettowert der Verträge umgerechnet in SEK nach dem Kurs des Bilanzstichtages am Ende des Jahres 2004 beläuft sich auf 211,5 MSEK.

Der am Ende des Jahres 2004 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 4,6 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	
	2004	2003	2004	2003
Kursgewinne, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	7,3	6,8	–	–
Kursverluste, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	– 7,2	– 3,5	–	–
Netto Kursdifferenz die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat	0,1	3,3	–	–

Was die Währungssicherungspolitik 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 Intervalles 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. 6 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,5 MSEK (0,8 MSEK). Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operativer Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 3,6 MSEK (2,2 MSEK). Die Muttergesellschaft hat keine Leasingverträge. Der Nennwert von vereinbarten künftigen Leasinggebühren in Bezug auf Verträge, bei denen die verbleibende Laufzeit ein Jahr übersteigt, verteilen sich folgendermaßen im Konzern:

(MSEK)	Finanzielles Leasing Zeitwert	Operationales Leasing Nennwert
2005 zur Zahlung fällig	0,5	3,2
2006 – 2009 zur Zahlung fällig	0,4	16,6
2010 – zur Zahlung fällig	–	27,5
Insgesamt	0,9	47,3

Anm. 7 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Aufwendungen für solche Waren umfassen die Kosten für Forschung und Entwicklung mit 62,7 MSEK (49,2 MSEK).

Anm. 8 Sonstige Betriebserträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Gewinn durch Veräußerung von Anlagevermögen	2,3	3,5	–	–
Währungskursgewinne	7,3	6,8	–	–
Sonstiges	13,7	14,0	0,2	–
Insgesamt	23,3	24,3	0,2	–

Anm. 9 Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften

Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Konzernbeitrag	–	–	19,5	8,0
Dividende	–	–	70,4	45,2
Insgesamt	–	–	89,9	53,2

Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Verkaufserlös	37,5	–	37,5	–
Dividende	5,7	3,7	5,7	3,7
Insgesamt	43,2	3,7	43,2	3,7

Der Aktienbesitz der NIBE Industrier von 21,7% der Aktien in der Jøtul ASA wurde am 1. September 2004 veräußert. Die Kaufsumme besteht aus einer initialen Kaufsumme und einer Zusatzkaufsumme. Die Zusatzkaufsumme, die spätestens am 30. Juni 2005 zu zahlen ist, liegt nicht fest, da sie von der Höhe der vereinbarten Garantiesumme, die erforderlich sein wird, abhängig ist.

Anm. 10 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Zinserträge, Konzerngesellschaften	–	–	3,2	2,9
Zinserträge, sonstige	1,4	1,5	0,1	0,2
Sonstige finanzielle Erträge	0,4	4,1	0,3	4,0
Insgesamt	1,8	5,6	3,6	7,1

Anm. 11 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

((MSEK))	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Zinsaufwendungen, Konzerngesellschaften	–	–	1,1	1,8
sonstige	32,5	23,4	9,8	6,7
Sonstige finanzielle Aufwendungen	0,7	1,9	0,2	0,2
Insgesamt	33,2	25,3	11,1	8,7

Anm. 12 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2004	2003
Rückführung von Abgrenzungsposten	0,0	0,4
Rücklagen für Abgrenzungsposten	0,0	– 0,4
Veränderung von Abgrenzungsposten	0,0	0,0

Anm. 13 Steuern

Steuern auf das Jahresergebnis (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	76,8	58,9	0,0	0,3
Aktuelle Steuern bez. auf frühere Jahre	0,0	– 0,5	–	–
Aufgeschobene Steuern	19,2	14,5	–	–
Insgesamt	96,0	72,9	0,0	0,3

Aufgeschobene Steueraufwendungen/-erträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Steueraufwendungen bezüglich zeitweiligen Differenzen	24,8	17,8	–	–
Steuererträge bezüglich zeitweiligen Differenzen	– 5,6	– 3,3	–	–
Insgesamt	19,2	14,5	–	–

Anm. 13 Forts.

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Aufgeschobene Steuern in Bezug auf Kursdifferenzen bei Transaktionen in ausländischer Währung	0,0	1,6	–	–

Differenz zwischen Steueraufwendungen des Konzerns und Steueraufwendungen aufgrund des aktuellen Steuersatzes

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Ergebnis vor Steuern	352,4	217,8	113,5	46,3
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	98,7	61,0	31,8	13,0
Abschreibung des Geschäftswertes	5,3	3,9	–	–
Nicht abschreibungsfähige Aufwendungen	0,9	1,9	0,0	0,0
Nicht steuerpflichtige Erträge	– 12,5	– 1,2	– 10,5	–
Dividenden von Tochtergesellschaften	–	–	– 21,3	– 12,7
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	0,0	– 0,6	–	–
Nicht vorgetragener Defizitabzug	4,7	6,6	–	–
Effekt ausländischer Steuersätze	0,4	0,8	–	–
Sonstiges	– 1,5	0,5	–	–
Verbuchte Steueraufwendungen	96,0	72,9	0,0	0,3

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	
	2004	2003	2004	2003
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	10,2	10,1	–	–
Unversteuerte Rücklagen	96,3	73,8	–	–
Sonstiges	9,3	7,2	–	–
Insgesamt	115,8	91,1	–	–

Anm. 13 Forts.

Aufgeschobene Steuerforderungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	0,5	0,5	–	–
Anlagevermögen	2,0	2,0	–	–
Defizitabschreibung	2,0	0,4	–	–
Sonstiges	0,2	0,7	–	–
Insgesamt	4,7	3,6	–	–

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.

Aufgelaufene Defizitabzüge, die nicht aus ausgewiesener aufgeschobener Steuerforderung bestehen, belaufen sich für den Konzern auf 12,8 MSEK. Die Fälligkeitszeiten für Defizitabzüge liegen innerhalb folgender Intervalle:

Fällig Jahr 1 – 5	8,0
Fällig Jahr 6 – 10	–
Fällig Jahr 10 –	3,9
Unendliche Fälligkeitsdauer	0,9

Anm. 14 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	264,6	157,5
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	3,6	23,5
Investitionen im Geschäftsjahr	113,1	87,5
Klassifikationsänderungen	0,9	– 1,3
Umrechnungsdifferenzen	– 2,0	– 2,6
Aufgelaufene Anschaffungswerte	380,2	264,6
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	77,5	59,5
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	2,8	0,2
Klassifikationsänderungen	–	– 0,4
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	24,8	19,1
Umrechnungsdifferenzen	– 0,2	– 0,9
Aufgelaufene Abschreibungen	104,9	77,5
Schlussbuchwert	275,3	187,1

Geschäftswertabschreibungen werden in folgenden Funktionen ausgewiesen:

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Selbstkosten	1,3	1,4
Vermarktungskosten	23,0	17,3
Verwaltungskosten	0,5	0,4
Summe Abschreibungen	24,8	19,1

Anm. 15 Sonstiges immaterielles Vermögen

Wohnrechte, Patente, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl.

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	8,4	3,5
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	0,1	3,0
Investitionen im Geschäftsjahr	1,7	2,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	– 0,6	–
Klassifikationsänderungen	0,6	0,1
Umrechnungsdifferenzen	0,1	– 0,3
Aufgelaufene Anschaffungswerte	10,3	8,4
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	3,9	1,8
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	–	0,8
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	– 0,6	–
Klassifikationsänderungen	0,1	–
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	2,2	1,6
Umrechnungsdifferenzen	– 0,2	– 0,3
Aufgelaufene Abschreibungen	5,4	3,9
Schlussbuchwert	4,9	4,5

Die Abschreibungen übriger immaterieller Vermögen werden in folgenden Funktionen ausgewiesen:

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Selbstkosten	1,3	1,2
Vermarktungskosten	0,1	0,1
Verwaltungskosten	0,8	0,3
Summe Abschreibungen	2,2	1,6

Anm. 16 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	446,8	295,9
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	74,1	115,4
Investitionen im Geschäftsjahr	49,8	43,2
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,6	- 0,3
Klassifikationsänderungen	12,0	-
Umrechnungsdifferenzen	4,1	- 7,4
Aufgelaufene Anschaffungswerte	586,2	446,8
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	155,9	109,9
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	25,9	36,2
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,1	0,0
Klassifikationsänderungen	0,4	-
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	15,3	11,3
Umrechnungsdifferenzen	- 0,3	- 1,5
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	197,1	155,9
Zuschreibungen		
Eröffnungszuschreibungen	0,8	0,4
Neubewertungsbeträgen in erworbenen Gesellschaften	4,5	0,6
Abschreibungen von Neubewertungsbeträgen	- 0,2	- 0,2
Aufgelaufene Neubewertungsbeträger	5,1	0,8
Schlussbuchwert	394,2	291,7
davon Gelände	34,6	25,4
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	174,9	144,0
Einheitswerte (Schweden)	70,4	55,6
davon Gelände	12,1	10,4

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2004 sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden.

Anm. 17 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Anschaffungswert				
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	793,1	517,2	0,3	0,3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	138,7	216,2	-	-
Investitionen im Geschäftsjahr	119,0	100,4	0,1	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 25,0	- 28,8	-	-
Klassifikationsänderungen	19,2	0,9	-	-
Umrechnungsdifferenzen	4,7	- 12,8	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	1.049,7	793,1	0,4	0,3
Abschreibungen				
Eröffnungsabschreibungen	467,9	300,3	0,1	-
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	95,7	141,8	-	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 18,8	- 26,8	-	-
Klassifikationsänderungen	1,0	0,3	-	-
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	78,9	57,4	0,0	0,1
Umrechnungsdifferenzen	0,0	- 5,1	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen	624,7	467,9	0,1	0,1
Schlussbuchwert	425,0	325,2	0,3	0,2

Anm. 18 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2004	2003
Betrag zum Jahresbeginn	42,4	23,6
Im Jahr entstandene Kosten	74,9	76,9
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	- 63,3	- 57,0
Umrechnungsdifferenzen	2,5	- 1,1
Betrag zum Jahresende	56,5	42,4

Anm. 19 Aktienbesitz in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapital- anteil	Anzahl Aktien	Buch- wert
Backer BHV AB	100%	37.170	55,3
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Focus Värme AB	100%	3.000	2,6
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
Gesamt Konzern			595,8

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
Cronspisen Kakelugnar AB	100,0%	5.500
Danotherm Electric A/S ¹⁾	80,0%	800
Ebentex AB	100,0%	1.000
Eltop Praha s.r.o.	100,0%	
Höiax A/S	100,0%	1.000
Kiloval Oy	100,0%	33
KVM-Conheat A/S	100,0%	600
METRO THERM AB	100,0%	1.000
METRO THERM AB, Oy	100,0%	15
Meyer Vastus AB, Oy	100,0%	20
NIBE-BIAVVAR Sp. z.o.o.	100,0%	83.962
NIBE Energietechnik B.V.	100,0%	180
NIBE Systemtechnik GmbH	100,0%	
Norells Automotive Inc	100,0%	100
Norells France SA	99,8%	12.405
Norells Sweden AB	100,0%	3.250
Norske Backer A/S	100,0%	12.000
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. 19 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: 1613120 (Ferrara)	San'Agostino, Italien
Backer OBR Sp. z.o.o.	8358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Calesco Foil Inc	20-0507801	Chicago, USA
Cronspisen Kakelugnar AB	556480-3806	Markaryd, Schweden
Danotherm Electric A/S	10 12 60 61	Rødovre, Dänemark
Ebentex AB	556087-2664	Markaryd, Schweden
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tschechien
Focus Värme AB	556316-1412	Partille, Schweden
Handöl-Form AB	556194-1393	Markaryd, Schweden
Höiax A/S	936 030 327	Fredrikstad, Norwegen
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle, Dänemark
Kaukora Oy	046.036	Raisio, Finnland
Kiloval Oy	438.072	Lovisa, Finnland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Dänemark
Loval Oy	379.654	Lovisa, Finnland
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar, Schweden
METRO THERM AB, Oy	9314276	Espoo, Finland
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingør, Dänemark
Meyer Vastus AB, Oy	224.101	Monninkylä, Finnland
NIBE AB	556056-4485	Markaryd, Schweden
NIBE-BIAVVAR Sp. z.o.o.	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
Norells Automotive Inc	36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankreich
Norells Sweden AB	556184-3581	Västerås, Schweden
Norske Backer A/S	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen
Palm Fastigheter i Partill 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	367.227	Åbo/Turku, Finnland

Anm. 20 Aktien in Beteiligungsgesellschaften

Anteile des Konzerns und der Muttergesellschaft an Beteiligungsgesellschaften

Name	Eintragungs-Nr.	Sitz	Anzahl Aktien
MZUE Zelmech S.A. in Konkurs	273617536	Mysowice, Polen	11.108
Linmet Glas-Keramik GmbH	HRB42968	Berlin, Deutschland	–

(MSEK)	Kapital- anteil	Buch- wert	Konzern- anteil am Ergebnis nach Steuern 2002	Konzern- anteil am Kapital 2002
MZUE Zelmech S.A. in Konkurs	40,2%	0,0	0,0	0,0
Linmet Glas-Keramik GmbH	33,3%	0,0	0,0	0,0

Anm. 21 Kurzfristige Anlagen

(MSEK)	Anschaffungs- wert	Markt- wert	Buch- wert
Marktnotierte Wertpapiere	0,9	0,9	0,9

Anm. 22 Aktienkapital

	Nennwert (SEK)	A-Aktien (St.)	B-Aktien (St.)	Gesamtzahl Aktien (St.)
Zum Jahresanfang	2,50	3.478.068	20.001.932	23.480.000

Die vorgeschlagene, aber noch nicht beschlossene Dividende beträgt 3,00 SEK je Aktie für das Jahr 2004, 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 2004 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Anm. 23 Rücklagen für Renten

(MSEK)	Konzern 2004 2003	
FPG/PRI-Renten	21,7	24,9
Sonstige Renten	4,7	4,6
Betrag zum Jahresende	26,4	29,5

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 2004 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 6,7 MSEK (2003: 5,0 MSEK). Der Überschuss von Alecta kann auf die Versicherungsnehmer und/oder die Versicherten aufgeteilt werden. Zum Ende des Jahres 2004 betrug Alectas Überschuss in Form des kollektiven Konsolidierungsniveaus 128% (2003: 120%). Das kollektive Konsolidierungsniveau besteht aus dem Marktwert der Mittel der Alecta in Prozent der Verbindlichkeiten, berechnet nach Alectas versicherungstechnischen Berechnungsannahmen, die nicht mit RR 29 im Einklang stehen.

Leistungsbezogene Renten

Im Konzern liegen leistungsbezogene Renten für schwedische Gesellschaften, deren Berechnung und Auszahlung von der PRI Pensionstjänst 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

Vergleichszahlen werden nicht angegeben, da Pensionen ab 1. Januar 2004 gemäß RR 29 ausgewiesen werden.

	Konzern 2004-12-31
Pensionsverbindlichkeiten, keine fundierten Pläne, Zeitwert	29,4
Nicht ausgewiesene actuarielle Gewinne (+), Verluste (-), Pensionsverbindlichkeiten	– 3,0
Rückstellungen für Pensionen, nicht fundierte Pläne	26,4
Nettoverbindlichkeiten gemäß Bilanz	26,4

Anm. 23 Forts.

Gesamte Pensionsaufwendungen	Konzern 2004
Pensionen aus Anrechnungszeit	0,4
Zinsen für Verbindlichkeiten	1,2
Pensionsaufwendungen, leistungsbezogene Pläne	1,6

Pensionsaufwendungen, beitragsbezogene Pläne	41,0
Gesamte Pensionsaufwendungen	42,6

Abstimmung Pensionsrücklagen	Konzern 2004
Pensionsaufwendungen zu Beginn des Jahres (gem. örtl. Regeln im jeweiligen Land)	29,5
Veränderung von Rechnungslegungsregeln	- 3,7
Pensionsaufwendungen	1,6
Gezahlte Leistungen	- 1,0
Laut Bilanz	26,4

Aktuarielle Annahmen	Konzern 2004
Diskontsatz am 1. Januar	5,75%
Diskontsatz am 31. Dezember	5,00%
Erwartete Lohn- und Gehaltserhöhung	2,50%
Erwartete Inflation	2,00%

Muttergesellschaft

Die ausgewiesenen Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft belaufen sich auf 0,0 MSEK (0,2 MSEK) und wurden entsprechend dem Versorgungsgesetz und nicht laut RR 29 berechnet.

Anm. 24 Sonstige Rückstellungen

Konzern (MSEK)	Garantierisiko- rückstellungen	Sonstiges	Summe
Betrag zum Jahresbeginn	34,7	5,5	40,2
Veränderung im Geschäftsjahr	8,6	0,3	8,9
Betrag zum Jahresende	43,3	5,8	49,1

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

Anm. 25 Langfristige Verbindlichkeiten

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	302,0	234,3	124,0	100,2
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	28,5	28,5
Sonstige Verbindlichkeiten	2,6	-	-	-
Betrag zum Jahresende	304,6	234,3	152,5	128,7

Anm. 26 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 381,4 MSEK (383,7 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 2,3 MSEK reduziert. Verträge über langfristige Refinanzierung sind vorhanden.

Anm. 27 Rechnungsabgrenzungsposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	96,4	79,8	1,2	1,0
Sozialaufwendungen	44,1	38,1	1,0	1,2
Sonstige Posten	88,4	63,8	1,2	1,0
Betrag zum Jahresende	228,9	181,7	3,4	3,2

Anm. 28 Gestellte Sicherheiten

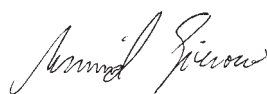
(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Unternehmenshypotheiken	208,0	134,5	–	–
Liegenschaftshypotheiken	218,1	181,1	–	–
Inventar mit Vorbehalt auf Eigentumsrecht	1,8	2,2	–	–
Forderungen	7,6	–	–	–
Aktien in Tochtergesellschaften ¹⁾	826,6	686,0	253,2	253,2
Summe der gestellten Sicherheiten	1.262,1	1.003,8	253,2	253,2

¹⁾ Verbindlichkeiten für die Aktien als Sicherheit gestellt werden 43,1 49,2 27,9 31,9

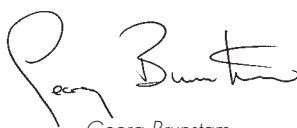
Anm. 29 Haftungsverpflichtungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2004	2003	2004	2003
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen werden	0,5	0,5	–	–
Haftungsverpflichtungen zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	–	–	26,4	24,9
Sonstige Haftungsverpflichtungen	6,0	8,3	–	–
Summe Haftungsverpflichtungen	6,5	8,8	26,4	24,9

Markaryd, Schweden, den 14 März 2005



Arvid Gierow
Aufsichtsratsvorsitzende



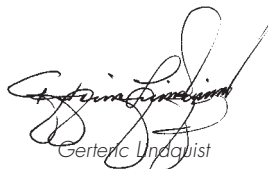
Georg Brunstam



Sam Strömersten



Billll Tunbrant



Gert Eric Undquist
Geschäftsführer

Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen werden auf der ordentlichen Hauptversammlung am 11. Mai 2005 festgestellt.

PRÜFUNGSBERICHT

An die Hauptversammlung der NIBE Industrier AB (publ)
Eintr. Nr. 556374-8309

Wir haben den Jahresbericht, den Konzernabschluß, die Buchführung sowie die Verwaltung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB für das Geschäftsjahr 2004 geprüft. Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung sowie die Erfüllung des Jahresabschlussgesetzes bei der Erstellung des Jahresberichtes und 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 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 Infor-

mationen der Rechnungslegung. 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 Geschäftsordnung gehandelt haben. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

Der Jahresbericht und der Konzernbericht wurden entsprechend den gesetzlichen Vorschriften erstellt und geben somit ein objektives Bild vom Ergebnis und der Stellung der Gesellschaft und des Konzerns entsprechend guter Buchhaltungssitte in Schweden. 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 festgestellt, den Gewinn der Muttergesellschaft entsprechend dem im Geschäftsbericht unterbreiteten Vorschlag verwendet und den Aufsichtsratsmitgliedern und dem Geschäftsführer die Entlastung für das Geschäftsjahr erteilt.

Markaryd, den 22 März 2005
SET Revisionsbyrå AB



Willard Möller
Wirtschaftsprüfer



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

Arbeitsweise des Vorstands

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

Im Geschäftsjahr 2004 hielt der Aufsichtsrat 11 Sitzungen ab, davon sechs telefonisch.

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

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

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

Konzernfunktionen

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

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

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

Leitung der Geschäftsbereiche

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

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

Beschlussprozess

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier behandelt sämtliche Fragen von Bedeutung. Fragen von übergreifender Art wie etwa die Zusammensetzung des Aufsichtsrates und Vergütungen werden vor jeder ordentlichen Hauptversammlung durch persönlichen Kontakt des

Aufsichtsratsvorsitzenden mit den größeren Aktionären abgehandelt. Der Rechnungsprüfer der Gesellschaft unterbreitet dem Aufsichtsrat seine gesamtheitlichen Gesichtspunkte. So gesehen wurden keine Komitees ernannt.

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

Vergütungen

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich laut Hauptversammlung 2004 auf 570.000 SEK. Davon entfielen laut Aufsichtsratsbeschluss 228.000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2004 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 1.768.000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 4.954.000 SEK. Auch diese hatten die Vergünstigung eines Dienstwagens.

Abfindungen

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

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

Renten

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

Das Rentenalter für sowohl Geschäftsführer als auch übrige Führungskräfte beträgt 65 Jahre. Der Geschäftsführer genießt einen individuellen Versicherungsschutz entsprechend ITP. Für das Jahr 2004 ist damit eine Prämie von 19% des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinaus gehenden 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 hinaus gehende 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 Geschäftsleiter 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. Alle abgeschlossenen Erwerbe werden durch Pressemeldung veröffentlicht.

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

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



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

AUFSICHTSRAT



Arvid Gierow (geb. 1943)
Vorsitzender seit 2003 und
Aufsichtsratsmitglied seit 1997.
Diplomkaufmann. Aufsichtsratsvorsitzender
in der ALMI Företagspartner Skåne AB,
Marka Pac AB, Pronea Miljöteknik AB
sowie Mitglied in der Bong Ljungdahl AB
und SHB, Stortorget, Helsingborg.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
21.600 Aktien der Serie B.



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.



Georg Brunstam (geb. 1957)
Aufsichtsratsmitglied seit 2003.
Dipl. Ing. Konzernchef und
Geschäftsführer der Noloto AB.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.

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



Bill Tunbrant (geb. 1950)
Aufsichtsratsmitglied seit 1997.
Dipl. Ing. Group Director Cramo
Holding BV und Geschäftsführer der
Cramo Instant AB.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
1.600 Aktien der Serie B.



GESCHÄFTSLEITUNG



Gerteric Lindquist
Siehe Aufsichtsrat.



Leif Gustavsson (geb. 1945)
Aufsichtsratsmitglied seit 1994. Finanz-
direktor der NIBE Industrier AB. Wirt-
schaftsexamen. 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
SE - 280 10 SÖSDALA, Schweden
Tel +46 451 - 661 00
Fax +46 451 - 614 37

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

Backer Facsa, S.L.
Ctra De Ribes, km 50
ES - 08591 AIGUAFREDA, Spanien
Tel +34 - 938 44 26 00
Fax +34 - 938 44 22 20

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

REBA Div. Industrial Applications
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
Hua Mai Road, Huang Go keng
Henggang Town, Longgan district
Shenzhen, 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 Värmateknik

NIBE Värmateknik
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

Focus Värme AB
Brodalsvägen 5
SE - 433 38 PARTILLE, Schweden
Tel +46 31 - 44 08 70
Fax +46 31 - 44 85 20

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

Høiax A/S
Triippeveien 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-BIAVAR Sp. z.o.o.
Al. Jana Pawla II 57
PL - 15 - 703 BIALYSTOK, Polen
Tel +48 - 85 66 284 90
Fax +48 - 85 65 103 80

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

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

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

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

Vølund Varmeteknik
Filiale der NIBE AB Schweden
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBAÆK, Dänemark
Tel +45 - 97 17 20 33
Fax +45 - 97 17 29 33

NIBE Kaminöfen

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

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



NIBE Industrier AB (publ) • Box 14 • SE- 285 21 MARKARYD, Schweden

Eintr. Nr. 55 63 74 - 8309

ÄRV DE 0517-1 NIAB 2004 639084

Produktion: NIBE Industrier AB, Christel Fritolfsson und Birgitta Karlsson. Foto: Fotograf Nicklas Rudfell und Ateljé Lasse Davidsson AB. Druck: Markaryds Grafiska AB