

Jahresbericht

NIBE Industrier AB



NIBE
INDUSTRIER

1998

Einleitung

Der NIBE-Konzern in der Übersicht	2
Historik	5
Kommentar des Geschäftsführers	6
Wirtschaftliche Übersicht	11
NIBE-Aktien	16

Tätigkeit

Geschäftsbereich NIBE Elemente.....	18
Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik	24
Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen	34

Sonstige Informationen

Vorstand, Führungskräfte und Wirtschaftsprüfer	42
Verwaltungsbericht	44

Rechnungslegung

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	46
Konsolidierte Bilanz	47
Finanzierungsanalyse des Konzerns	49
Gewinn-/Verlustrechnung der Muttergesellschaft	50
Bilanz der Muttergesellschaft	51
Finanzierungsanalyse der Muttergesellschaft	53
Anmerkungen	54
Prüfungsbericht der Wirtschaftsprüfer	61
Adressen	62

Dividende

Der Vorstand wird der Hauptversammlung eine Dividendenausschüttung von 2,50 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 1998, entsprechend 14,7 MSEK, vorschlagen. Gibt die Hauptversammlung diesem Vorschlag statt, wird die Ausschüttung voraussichtlich am Mittwoch, den 19. Mai 1999, von der Wertpapierzentrale VPC AB abgesandt.

Abstimmungstag für die Ausschüttung ist der 11. Mai 1999.

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am Donnerstag, den 6. Mai 1999 um 18.00 Uhr in NIBEs Marketingcenter in Markaryd statt.

Informationsplan

Der vollständige Jahresbericht wird mit der Einladung zur ordentlichen Hauptversammlung sämtlichen Aktionären zugestellt.

Hauptversammlung; 6. Mai 1999.
Zwischenbericht Jan – März; 6. Mai 1999
Zwischenbericht Jan – Juni; August 1999
Zwischenbericht Jan – Sep; Nov. 1999.

Der NIBE-Konzern in der Übersicht

- **Umsatzsteigerung auf 1 027 MSEK (736 MSEK)**
- **Verbesserung des Ergebnisses nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen auf 73 MSEK (59 MSEK)**
- **Gewinn je Aktie SEK 8,26 (7,80)**
- **Im Geschäftsjahr wurden vier Unternehmenserwerbe getätigt**

Tätigkeitsbeschreibung

Die Tätigkeit der NIBE Industrier ist in drei Geschäftsbereiche aufgliedert: **NIBE Element**, **NIBE Wärmetechnik** und **NIBE Kaminöfen**.

NIBE Element

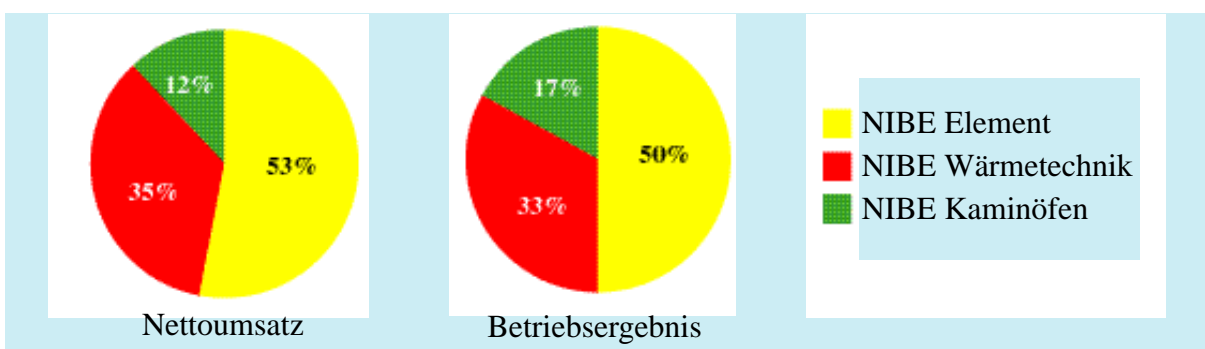
Der Geschäftsbereich NIBE Element entwickelt, fertigt und vertreibt Komponenten für elektrische Heizungen unter den Warenzeichen Backer und Loval sowie seit 1998 unter den Warenzeichen Bröderna Håkansson, Meyer, Brakon, JEVI und Calesco. Ergänzend dazu werden Systemprodukte, Steuerungs- und Regelausrüstungen, geschweißte Rohre und Maschinen für die Rohrelementproduktion hergestellt und vermarktet. Die Produkte des Geschäftsbereiches werden zu Heizzwecken z. B. in Spülmaschinen und in elektrischen Heizkörpern, Kunststoffstrangpressen und Autorückspiegel verwendet. Abnehmer sind industrielle Anwender und Verarbeiter von Komponenten in Europa. Die NIBE Element bezieht in Skandinavien eine marktführende Stellung und zählt zu den führenden Herstellern Europas. Der Gesamtumsatz der NIBE Element belief sich 1998 auf 552,4 MSEK, was etwa 53 Prozent des Konzernumsatzes entsprach. Der Verkauf außerhalb Schwedens betrug etwa 74 Prozent des

Gesamtumsatzes. Das Betriebsergebnis des Geschäftsbereichs belief sich auf 45,5 MSEK bzw. 50 Prozent des Konzernergebnisses.

NIBE Wärmetechnik

Der Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik entwickelt, produziert und vertreibt elektrische Warmwasserbereiter, Abluftwärmepumpen, elektrische Heizkessel und Heizkessel für Einfamilienhäuser sowie Ersatzteile unter den Warenzeichen NIBE, TMV, Vølund und Haato. Hinzu kommt eine umfangreiche Lohnfertigung von korrosionsbeständigen Druckbehältern. NIBE Wärmetechnik ist auf sämtlichen bevorzugten Marktsektionen in Schweden führend. Der größte Teil der Nachfrage in Schweden kommt derzeit aus dem Bereich Umbau und Erneuerung. Hier konnte über Jahre hinweg ein stabiler Verkauf verzeichnet werden. Aufgrund der begrenzten Bautätigkeit in Bezug auf Einfamilienhäuser liegt die Nachfrage auf dem Neubausektor auf einem historisch gesehen niedrigen Niveau. Der Gesamtumsatz der NIBE Wärmetechnik belief sich 1998 auf 356,8 MSEK bzw. 35 Prozent des Konzernumsatzes. Der Auslandsumsatz lag bei 23 Prozent. Das Betriebsergebnis betrug 30,3 MSEK bzw. 33 Prozent des Konzernergebnisses.

Anteil der Geschäftsbereiche am Nettoumsatz bzw. Betriebsergebnisses des Konzerns 1998.



NIBE Kaminöfen

Der Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen entwickelt, fertigt und verkauft Kaminofenprodukte sowie dazugehörige Schornsteinsysteme unter den Warenzeichen Handöl und Contura. Des Weiteren betreibt NIBE Kaminöfen die schwedischen Verkaufsgagenturen für gußeiserne Kamine des dänischen Herstellers Morsø sowie der amerikanischen Vermont Castings und für Kachelöfen der finnischen Firma Finispis. Der Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen ist in Schweden marktführend. Die Produkte des Geschäftsbereichs sind hauptsächlich für Einfamilien- und Ferienhäuser vorgesehen. Der Gesamtumsatz der NIBE Kaminöfen belief sich 1998 auf 124,8 MSEK, was 12 Prozent des Konzernumsatzes entsprach. Der Auslandsverkauf betrug 11 Prozent. Das Betriebsergebnis des Geschäftsbereichs lag bei 15,2 MSEK bzw. 17 Prozent des Konzernergebnisses.

Geschäftsentwicklung

Wirtschaftlichkeit und Wachstum haben bei NIBE hohe Priorität.

Während der gesamten neunziger Jahre hat man sich intensiv um produktionssteigernde Maßnahmen bemüht. Demzufolge konnte NIBE dem Markt wettbewerbsfähige Preise und Bedingungen bieten. Zusammen mit einer erfolgreichen Produktentwicklung hat dies zu einem hohen organischen Wachstum geführt – auch in Zeiten geringer Nachfrage und scharfer Konkurrenz.

Die offensive Erwerbsstrategie auf den Kernbereichen des Konzerns in den letzten Jahren hat einen starken Mengenzuwachs mit sich gebracht. Durch organisches Wachstum und Erwerbe hat sich NIBE eine führende Position auf den bevorzugten Märkten erarbeitet. Die Koordinationseffekte durch Erwerbe sind von großer Bedeutung. Sie werden systematisch genutzt.

Die dynamische Veränderungstätigkeit stellt die Grundlage für die stabile Wirtschaftlichkeit dar, die NIBE während der gesamten neunziger Jahre trotz zeitweilig schwieriger Marktverhältnisse aufweisen konnte.

Der Konzern hat eine solide finanzielle Stellung, und es wurden hohe Investitionen in die Anlagen vorgenommen. Der Konzern wird seine Wachstumsmöglichkeiten nutzen und seine Stellung durch weitere Unternehmenskäufe, Investitionen in neue Produktlinien sowie erhöhte Anstrengungen in bezug auf Fertigung und Vermarktung außerhalb Schwedens zusätzlich festigen.

Finanzielle Ziele

Übergreifende Zielsetzung des Konzerns ist eine durchschnittliche Wachstumsrate von jährlich 20 Prozent. Über einen Konjunkturzyklus hinweg soll der Ertrag aus dem Eigenkapital mindestens 20 Prozent nach Pauschalsteuern betragen. Zudem sollte die Solidität des Konzerns 30 Prozent nicht unterschreiten.

Ergebnis für das Jahr 1998

Der Nettoumsatz des Konzerns belief sich 1998 auf 1 026,8 MSEK (735,8 MSEK). Das Ergebnis nach finanziellen Nettoposten betrug 73,1 MSEK (59,3 MSEK).

Ausblick auf 1999

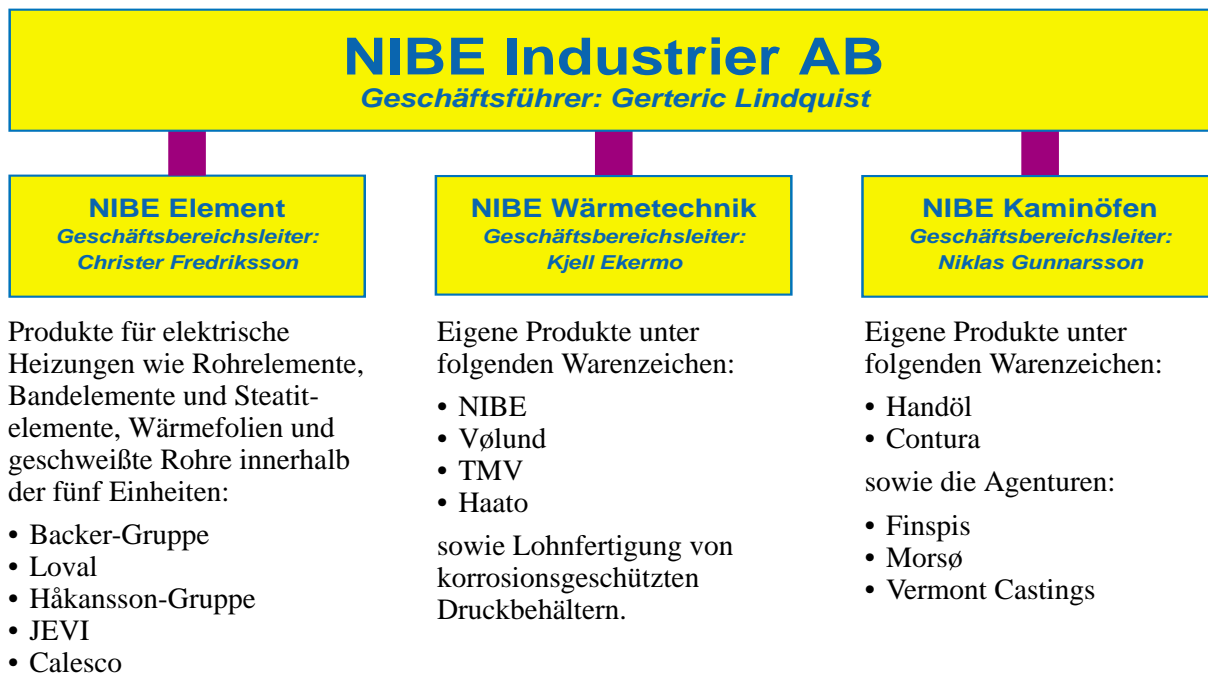
NIBE bezieht auf den bevorzugten Märkten eine starke Stellung.

Die im Geschäftsjahr 1998 getätigten Erwerbe brachten erhebliche Koordinationsgewinne. Das starke Wachstum in den vorhandenen Einheiten hat zudem zu einer Stärkung des Potentials zu weiteren Rationalisierungen geführt.

Wir sehen deshalb mit Zuversicht der Entwicklung während des Jahres 1999 entgegen, obwohl die Umweltverhältnisse schwer zu beurteilen sind.

Operative Struktur

Der Konzern ist in drei abgegrenzte Geschäftsbereiche laut nachstehender Struktur eingeteilt. Jeder Geschäftsbereich besitzt seine eigene operative Leitung mit eigener Ergebnisverantwortung. Auf Konzernebene werden Finanzierung, Devisengeschäfte, Unternehmenserwerbe, Niederlassungen, wirtschaftliches Management, Personalpolitik und Versicherungsfragen koordiniert.



1949

Nils Bernerup gründet die Firma Backer in Sösdala bei Hässleholm gemeinsam mit dem norwegischen Erfinder Christian Backer. Die Produktion erfolgt auf Grundlage von Christian Backers Patent über elektrische Rohrelemente. Das Aktienkapital beträgt 5.000 SEK.

1952

Nils Bernerup gründet die NIBE-Verken in Markaryd durch den Erwerb der Ebe-Verken, einer Gesellschaft mit drei Beschäftigten. Das Aktienkapital beträgt auch hierbei 5.000 SEK. Aus den Initialen von Nils Bernerup entsteht der Name NIBE.

1955

NIBE beginnt mit der Fertigung von Warmwasserbereitern. Der Grund hierfür liegt unter anderem in einem neuen Gesetz, nach dem in den Milchräumen der Bauernhöfe Warmwasser zur Verfügung stehen mußte.

1956

Sven Christensson wird als Geschäftsführer der Firma Backer eingestellt und leitet das Unternehmen auf seinem Werdegang zu Europas führendem Hersteller von Rohrelementen. Sven Christensson bleibt Geschäftsführer bis zu seiner Pensionierung 1982.

1961

Rune Dahlberg übernimmt den Posten als Geschäftsführer bei NIBE und schafft die Grundlage für NIBEs heutige Tätigkeit durch zahlreiche erfolgreiche Anwerbungen und Ausrichtung auf Qualität und rationelle Produktion. Rune Dahlberg behält seine Stellung bis zu seiner Pensionierung 1987.

1966

Die Coronaverken erwirbt die Aktienmehrheit der Firma Backer.

1969

Gründung der norwegischen Firma Norske Backer zur Versorgung des rasch expandierenden Marktes für Konvektoren in Skandinavien.

1980

NIBE übernimmt die Heizkaminfirma Handöl, für die man seit 1965 als Lohnfertigungsbetrieb tätig war.

1982

Die restlichen Aktien der Firma Backer werden von NIBE erworben. Backer wird damit erneut eine Tochtergesellschaft in vollem Besitz.

1989

Veränderung der Eigentümerstruktur. Nach nahezu vierzigjährigem Besitz durch die Familie Bernerup werden NIBE und Backer nun von den Führungskräften der Gesellschaften gemeinsam mit zwei externen Investoren erworben. NIBE Industrier wird zur neuen Muttergesellschaft des Konzerns.

1993

NIBE und Backer zertifizieren sich gemäß dem Qualitätsstandard ISO 9001.

1994

Der Betrieb des Heizkaminherstellers Contura in Skänninge wird erworben und nach Markaryd umgesiedelt.

Backer erwirbt 32 Prozent der Aktien des polnischen Rohrelementherstellers OBR.

Bildung der Backer Elektro Oy durch Erwerb eines Teils der Tätigkeit in Bezug auf Rohrelemente von der ehemaligen Vertriebsgesellschaft in Finnland.

1995

Erwerb der dänischen Herstellerfirma für Warmwasserbereiter und Heizkessel Vølund Varmeteknik. Die Produktion wird nach Markaryd verlegt, während Verkauf und Service weiterhin durch die Filiale der NIBE AB in Dänemark abgewickelt werden.

Erwerb des finnischen Rohrelementbetriebs Loyal Oy in Lovisa. Loyal wurde 1960 gegründet.

Loyal und Norske Backer zertifizieren sich gemäß dem Qualitätsstandard ISO 9001.

1996

Backer ersteht weitere Aktien in OBR und besitzt nun die Aktienmehrheit in der Gesellschaft.

NIBE kauft den Betrieb des Heizkesselherstellers TMV-Pannan in Trelleborg und erreicht dadurch auch in Schweden eine marktführende Stellung in bezug auf Heizkessel für Einfamilienhäuser. Die TMV-Pannan wird zur Filiale der NIBE AB.

1997

Der Vorstand und die Eigner beschließen die Marktnotierung der B-Aktien der NIBE Industrier auf der OTC-Liste an der Stockholmer Effektenbörse.

OBR geht in den Vollbesitz der Firma Backer über und erhält das Qualitätszertifikat nach ISO 9001.

NIBE erwirbt den Betrieb des Heizkesselherstellers Energi-Produkt i Diö und komplettiert damit das Sortiment durch Erdwärmepumpen. Die Herstellung wird nach Markaryd verlegt.

1998

Erwerb des Herstellers von Rohrelementen Bröderna Håkansson Värme AB in Tjörnarps.

Der Erwerb der dänischen Herstellerfirma für Wärmepumpen bringt uns dem europäischen Markt ein weiteres Stück näher. Die Produktion wird nach Markaryd verlegt.

Erwerb des dänischen Rohrelementherstellers JEVI A/S.

Erwerb der Calesco Foil AB, Hersteller von Folien-elementen.

1999

Erwerb des finnischen Herstellers von Warmwasserbereitern Haato Varaajat Oy. Haato wird zur Filiale der NIBE AB.

Der Konzern NIBE Industrier orientiert sich an drei übergreifenden Zielstellungen:

- **Jährliches Wachstum von 20 Prozent**
- **Ertrag aus Eigenkapital über einen Konjunkturzyklus von mindestens 20 Prozent nach Pauschalsteuern**
- **Solidität von mindestens 30 Prozent**



Konzernchef Gerteric Lindquist

1998 stieg der Umsatz des Konzerns von 736 MSEK auf 1 027 MSEK, was einem Zuwachs von ca. 40 Prozent bzw. 291,0 MSEK entspricht. Davon entfielen 183,6 MSEK auf Erwerbe und 107,4 MSEK auf organisches Wachstum.

Das Konzernergebnis vor Steuern stieg um gute 23 Prozent von 59 MSEK auf 73 MSEK. Die Rendite des Eigenkapitals betrug 19,6 Prozent, die Solidität 43 Prozent.

Eine Expansion um 40 Prozent innerhalb eines Jahres ist ein äußerst mühsamer Prozeß für jeden Industriebetrieb, ganz gleich von welchem Niveau man ausgeht. Daß sich der Umsatz des NIBE-Konzerns in den letzten fünf Jahren verdreifachte, unterstreicht das Bild einer starken Umsatzentwicklung.

Das Ergebnis vor Steuern stieg in demselben Zeitraum um das Vierfache von ca. 17 MSEK auf 73 MSEK.

Worauf beruht diese Entwicklung? Kann sowohl die Mengensteigerung als auch die Wirtschaftlichkeit auch künftig aufrecht erhalten werden?

Äußere Bedingungen

Grob geschätzt stellt allein der europäische Markt für die Produkte, die der NIBE-Konzern vermarktet, ein Potential von ca. 50 Milliarden SEK dar. Bei einem gegenwärtigen Umsatz von gut einer Milliarde SEK liegen also allein in Europa künftig ausgesprochen gute Expansionsmöglichkeiten vor.

Längerfristig erscheint es natürlich, sich auch um den Markt außerhalb der euro-

päischen Grenzen zu bemühen. Wir wollen jedoch nichts überstürzen.

Das typische Unternehmen auf allen drei Geschäftsbereichen, auf denen der NIBE-Konzern tätig ist, ist ein Familienbetrieb, in dem oft die Familienmitglieder nach wie vor aktiv tätig sind. Ein sich stets verschärfender Wettbewerb und ein umfangreiches Produktprogramm stellen jedoch immer höhere Anforderungen an Produktkonstruktionen, Herstellung und Vertrieb. Es bestehen große Unterschiede zwischen den verschiedenen Herstellern, und das Potential zur Erhöhung der Effizienz ist oft groß.

Und auf diesem stark fragmentierten Markt sehen wir interessante Wachstumsmöglichkeiten. Deshalb haben wir durch Erwerb von konkurrierenden Unternehmen – zunächst innerhalb Europas – eine Strukturierungsarbeit eingeleitet.

Unsere Entwicklung gründet sich zudem auf ein stabiles organisches Wachstum sowie eine Verbesserung der Gewinnspannen z. B. durch Nutzung größerer Einkaufsmengen, rationellerer Produktion und gemeinsamer Vertriebskanäle.

Das vergangene Jahr beinhaltete wichtige Schritte für sowohl unsere Expansions- als auch Strukturierungsstrategie. Das organische Wachstum war weiterhin positiv und hinzu kamen vier strategische Erwerbe.

Innere Bedingungen

Im Laufe der Jahre haben sich sukzessive acht Leitbilder für unsere Tätigkeit herauskristallisiert.

Aus ihnen schöpfen wir die Kraft für fortgesetzte Expansion unter Beibehaltung der Wirtschaftlichkeit. Mit ihrer Hilfe erreichen wir organisches Wachstum und nähern uns neuen Erwerbsobjekten.

Wenn ein neues Unternehmen in die NIBE-Gruppe aufgenommen wird, darf hinsichtlich der industriellen Grundsätze, nach denen wir arbeiten, kein Zweifel bestehen.

Wir hoffen, daß diese Leitbilder zusammen mit der historischen Umsatz- und Ergebnisentwicklung das langfristige und notwendige Vertrauen in das Unternehmen und dessen Zukunft schaffen – sowohl bei den gegenwärtigen als auch den künftigen Aktionären.

Priorität auf Wirtschaftlichkeit

Die Mitarbeiter orientieren sich daran, innerhalb eines Konjunkturzyklus eine durchschnittliche Gewinnspanne von 10 Prozent zu erzielen

Die beiden ursprünglichen Gesellschaften der NIBE-Gruppe, die Backer Elektro-Värme AB und die NIBE AB haben noch nie einen operativen Überschuß ihrer jeweiligen Betriebe ausgewiesen. Dies bestätigt, daß auch unter schwierigen Marktbedingungen Erträge erwirtschaftet werden können sowie die Tatsache, daß hohe Wirtschaftlichkeit nicht unbedingt an eine besondere Branche gebunden sein muß, sondern vielmehr an die Mitarbeiter eines Unternehmens und ihren Gewinnerinstinkt.

1998 sank zwar das Betriebsergebnis der NIBE Element von 9,2 Prozent auf 8,2 Prozent. Dies erklärt sich jedoch daraus, daß die während des Geschäftsjahres erworbenen Einheiten eine relativ gesehen geringere Gewinnspanne erzielten und von den verschiedenen Verbesserungsprogrammen noch nicht erfaßt worden waren. Dies erinnert beispielsweise an Loval, die zum Zeitpunkt des Erwerbs im Herbst 1995 eindeutig unter dem damaligen Betriebsergebnis des Geschäftsbereiches lag, in den letzten drei Jahren jedoch das wirtschaftlichste Unternehmen des Geschäftsbereichs darstellte.

Auf entsprechende Weise reduzierte sich das Betriebsergebnis der NIBE Wärmetechnik von 9,3 Prozent auf 8,5 Prozent. Dies beruht auf den Kosten im Zuge der Inbetriebnahme der Produktion und des Marketings in Polen sowie den Kosten, die durch die Verlegung der Heizkesselproduktion von Markaryd nach Trelleborg und die Übertragung der Tätigkeit der Lodam Energi von Dänemark nach Markaryd entstanden sind. Aus unseren Erfahrungen von früheren Betriebsverlegungen, z. B. Contura 1994 und Vølund 1995, wissen wir, daß sich diese erst im darauffolgenden Jahr auf das Ergebnis auswirken.

Die NIBE Heizkamine, die im Geschäftsjahr ihr Produktionsvolumen wesentlich steigern konnte – ohne Erwerb oder Verlegung einer Tätigkeit – konnte dagegen ihr Betriebsergebnis von 12,0 Prozent auf 12,2 Prozent verbessern.

Hohe Produktivität

Die Unabhängigkeit und Expansion der NIBE-Gruppe gründet sich auf eine hohe Produktivität, die wiederum auf eine rationale Produktionsstruktur und motivierte Mitarbeiter infolge des flexiblen Lohn- und Gehaltssystems zurückzuführen ist.

Flexible Lohn- und Gehaltssysteme sind oft umstritten in unserem Lande. Wir sind jedoch der Überzeugung, daß dies ein entscheidender Faktor für den Erfolg unserer Tätigkeit ist. Ein effizienter Produktionsapparat mit hohem und gleichmäßigem Tempo, motiviert durch erhöhte Verdienstmöglichkeiten ist die Triebfeder sämtlicher Funktionen eines Produktionsbetriebes.

Die größten Unterschiede zwischen den von uns erworbenen Unternehmen und den bereits vorhandenen NIBE-Betrieben liegt oft im Anteil des direkten Gehalts und stellt somit die größte Verbesserungsmöglichkeit dar. Der Grund für diese Abweichung liegt darin, daß in der Regel ein fester Stundenlohn oder Monatsgehalt anstatt einer leistungsbezogenen Gehaltsform gezahlt wird.

Eigene Produktentwicklung

Der NIBE-Konzern hat sich kontinuierlich um eigene Produktentwicklung bemüht, um sicherzustellen, daß die sich ständig verändernden Anforderungen des Marktes berücksichtigt und bearbeitet werden können, um die besten Lösungen in jeder auftretenden Marktsituation zu ermöglichen.

Eine professionelle, breite Produktentwicklung ist für die Beibehaltung der „Seele“ eines Unternehmens äußerst wichtig. Dies stellt ein bedeutendes industrielles Signal an potentielle Erwerbskandidaten dar.

Während 1998 vermarktete die NIBE Element beispielsweise eine neue Generation Enteisungselemente. Die eigene Produktentwicklung der NIBE Element wurde durch neue Produkte ergänzt, die durch Neuerwerbungen hinzugekommen sind. Dies gilt vor allem für Dünnfilmelemente von Calesco und Bandlelemente von JEVI.

Die NIBE Wärmetechnik hat u. a. eine neue Generation an Erdwärmepumpen mit verbesserter Steuerung, verbesserten Betriebsdaten und modernerem Design entwickelt.

Die NIBE Heizkamine entwickelte das erste Modell einer völlig neuen Serie Heizkamine unter dem Warenzeichen Contura.

Dabei wurden Design, Benutzerfreundlichkeit und umweltgerechte Verbrennung berücksichtigt. Die neu entwickelte Brennkammer wird außerdem die Grundlage für künftige Modelle darstellen.

Qualitätsorientierung

Sämtliche großen Produktionseinheiten der NIBE-Gruppe besitzen das Qualitätszertifikat nach ISO 9001, was eigentlich eine Formalisierung des Qualitätsdenkens darstellt, das schon seit Gründung der jeweiligen Betriebe kennzeichnend ist.

Qualität kann niemals durch eine einmalige Anstrengung geschaffen werden, um die Zertifikationsurkunde zu erhalten. Qualität ist etwas, das täglich geschaffen wird und zwar durch die unermüdete Arbeit sämtlicher Mitarbeiter und deren Bemühungen um ständige Verbesserungen, indem man gegenüber den Forderungen der Kunden nach weiteren Verbesserungen hellhörig ist.

In Zukunft wird die Rücksicht auf die Umwelt eine immer wichtigere Ergänzung zur direkten Produktqualität darstellen.

Des Weiteren arbeiten wir an der Umweltzertifizierung unserer Produktionseinheiten. Die NIBE AB rechnet damit, bereits im Mai als erstes Unternehmen der Gruppe das Zertifikat nach ISO 14001 zu erhalten.

Engagement und Möglichkeiten der Belegschaft

Die Unternehmen der NIBE-Gruppe sind bekannt für ihren Teamgeist. Aufgrund der horizontalen Organisationen wird den Mitarbeitern weitgehende Entscheidungsfreiheit eingeräumt aber auch entsprechende Verantwortung abverlangt. Hierdurch werden relativ jungen Mitarbeitern bereits verantwortungsvolle Stellungen ermöglicht. Personen in Chefspositionen sollen nicht nur mit Führungsaufgaben betraut werden, sondern sie müssen ebenso operativ tätig sein, damit sie in der Lage sind, ihre eigene Tätigkeit auch im Detail zu verstehen, so daß damit die festen Lohn- und Gehaltskosten minimiert werden können.

Es wird seit jeher eine geringe Personalfluktuation angestrebt, um die Qualität nicht zu gefährden und keine externe Unruhe aufkommen zu lassen.

Das Personal als wichtigste Ressource des Unternehmens zu bezeichnen, hat sich nur

zu häufig als Standardformulierung erwiesen, um eine vermutete Forderung danach, sich in Bezug auf Werturteile zeitgemäß zu geben, zufriedenzustellen. Die Möglichkeit, auf eine sich über ein halbes Jahrhundert erstreckende Tradition hinweisen zu können, verleiht dieser Aussage ein ganz anderes Gewicht.

Gerade die Entwicklung der tüchtigen Mitarbeiter, über die man bereits verfügt, ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, insbesondere wenn durch Neuanstellung und Unternehmenserwerbe ständig neue Mitarbeiter hinzukommen.

Langfristige Eigentümerverhältnisse

Die Kontinuität der Besitzverhältnisse ist ein wichtiger Faktor für die Erfolge der NIBE-Gruppe.

Durch die Börseneinführung wurde dem Unternehmen eine beträchtliche und notwendige Menge Kapital zugeführt, das in eine weiterhin starke Expansion investiert werden soll. Hinzu kam eine Veränderung der Eigentümerstruktur.

Zugleich lag uns viel daran, die Börseneinführung so zu lösen, daß wir auch weiterhin selbständig verbleiben. Es hat sich auch in einer Reihe von Erwerbssituationen als notwendig erwiesen, gerade diese Selbständigkeit hervorzuheben, da die Veräußerer an einer langfristigen Zugehörigkeit zur NIBE-Gruppe interessiert waren und nicht riskieren wollten, daß sich ihr Lebenswerk zerschlägt.

Ausrichtung auf drei Kerntätigkeiten

Seit 1949 befassen wir uns mit elektrischen Rohrelementen, seit 1952 mit Heiztechnik und seit 1965 mit Kaminöfen. Hierdurch konnte vermieden werden, daß man die ständigen Anforderungen nach laufenden Verbesserungen des vorhandenen Betriebs aus den Augen verlor, und zugleich wurde die Risikoanfälligkeit auf einem niedrigeren Niveau gehalten.

Neben den offensichtlichen Vorteilen dieser Philosophie für die bereits vorhandenen Tätigkeiten ist sie bei Unternehmenserwerben auf einem unserer drei Kernbereiche ein ausgezeichnetes Analyseninstrument. Bereits in der Phase der Beurteilung eines Unternehmens erhält man durch Vergleichen der Schlüsselzahlen des geplanten

Projektes mit den eigenen einen klaren Hinweis darauf, wo Verbesserungen vorgenommen werden können und müssen, sobald das Geschäft abgeschlossen ist. Dies wird auch der jeweiligen Geschäftsleitung vor einem Erwerb nahegebracht, um das Verständnis zu sichern und nach Abschluß des Erwerbs die Durchführung zu erleichtern.

Der Kauf der Håkansson-Gruppe, der Lodam Energi, JEVI und Calesco 1998 sowie der Haato im Januar dieses Jahres sind Beispiele für Unternehmenskäufe innerhalb unserer Kernkompetenz, bei denen uns bereits in der Analysenphase die eigenen Erfahrungswerte und Schlüsselzahlen wertvolle Dienste leisteten.

Da beabsichtigt ist, auch weiterhin Unternehmenskäufe zu tätigen und zwar ebenso intensiv wie bisher und vermutlich in den meisten Fällen außerhalb Schwedens, wird dieses Analyseninstrument künftig noch bedeutungsvoller sein.

Zuerst Führungsposition auf dem Heimatmarkt – danach Auslandsinvestitionen

Dieses Konzept gründet sich vor allem auf drei grundlegende Erfahrungen. Um auf dem ausländischen Markt Glaubwürdigkeit zu erzielen, ist eine starke Stellung auf dem heimischen Markt unbedingt notwendig. Zudem sind Auslandsinvestitionen kostenaufwendig und langwierig, weshalb eine stabile Wirtschaftlichkeit auf dem Heimatmarkt erforderlich ist, um die Ziele zu erreichen. Last not least muß die Lieferkapazität hinsichtlich der neuen Auslandsmärkte sichergestellt sein, wenn die ersten Aufträge eingehen. Der Versuch, den heimischen und ausländischen Markt gleichzeitig aufzubauen, führt meist dazu, daß näherliegenden Kunden, das heißt dem Heimatmarkt, eine Vorzugsstellung eingeräumt wird.

Alle drei Geschäftsbereiche sind heute auf ihren jeweiligen Marktsektoren in Schweden marktführend, weshalb sich sowohl das fortgesetzte organische Wachstum als auch die künftigen Erwerbe auf den außerschwedischen Bereich ausrichten werden.

Unsere Auslandsanstrengungen folgen der einfachen handfesten Regel: zunächst bearbeiten wir unsere skandinavischen Nachbarländer, dann Europa und anschließend eventuell andere Erdteile.

Zukunft

Für die Zukunft erwartet der NIBE-Konzern fortgesetztes Wachstum und hohe Rentabilität. Die ausgearbeiteten Grundkonzepte zusammen mit der Expansionsstrategie – durch Unternehmenserwerbe eine konstruktive Strukturierung unserer drei Geschäftsbereiche zu erzielen – stellen hierfür eine stabile Grundlage dar.

Der Auslandsabsatz der NIBE Element beläuft sich auf 74 Prozent vom Gesamtumsatz des Geschäftsbereiches. Ebenso scheinen gute Expansionsmöglichkeiten vorzuliegen durch fortgesetztes organisches Wachstum, Erwerb von Gesellschaften außerhalb Skandinaviens sowie durch Niederlassung eigener Produktionseinheiten vor allem in Ländern mit günstiger Kostenlage. Die Geschäftsbereiche NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen befinden sich am Anfang ihrer internationalen Expansionsphase, weshalb sich hier ausgezeichnete Möglichkeiten bieten, zu expandieren. Neben den internationalen Expansionsmöglichkeiten sind gute Möglichkeiten sowohl zu organischem Wachstum als auch zum Erwerb von Unternehmen auf dem Heimatmarkt gegeben und zwar sowohl innerhalb der Marktsektoren von NIBE Wärmetechnik als auch NIBE Kaminöfen.

In Schweden liegt der Wohnungsbau auf einem niedrigen Niveau. Die Wohnungsproduktion wird deshalb vermutlich bald erneut in Gang kommen und sich inter-

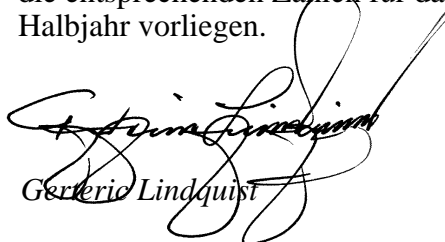
nationalem Niveau nähern. Dies müßte sich längerfristig günstig auf die Wachstumsmöglichkeiten sämtlicher Tätigkeitsbereiche des NIBE-Konzerns auswirken.

Durch bewußte Anstrengungen haben sich die drei Geschäftsbereiche eine starke Position auf ihren Vorzugsmärkten erarbeitet, was eine grundlegende Voraussetzung für stabile und gute Rentabilität darstellt.

Die 1998 erworbenen Einheiten werden den üblichen Programmen zur Steigerung der Effizienz unterzogen, wovon man sich wesentliche Verbesserungen erwartet. Das starke Wachstum innerhalb der bereits vorhandenen Einheiten ermöglicht zudem eine Verbesserung der Gewinnspannen durch sowohl weitere Standardisierungen als auch Rationalisierungen.

Die Entwicklung auf den Hauptmärkten der NIBE Element war am Beginn des Jahres gedämpft, aber die Entwicklung auf den Hauptmärkten der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen war besser als erwartet.

Die interne Verbesserungsarbeit wird sich positiv auf das Ergebnis des Jahres 1999 auswirken. Aufgrund der Umweltsituation ist jedoch eine Beurteilung der Marktentwicklung für den Rest des Jahres äußerst unsicher. Wir warten deshalb mit einer Beurteilung des Jahresergebnisses bis uns die entsprechenden Zahlen für das erste Halbjahr vorliegen.



Gerterio Lindquist

Nettoumsatz

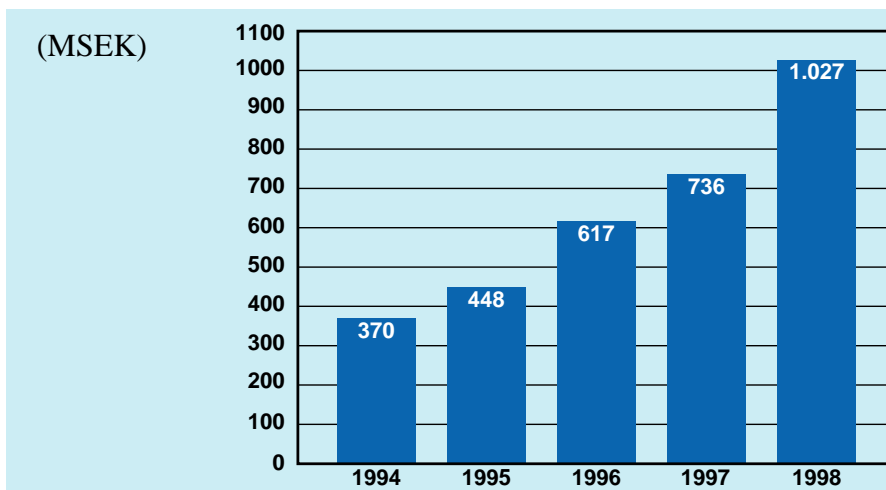
Der Nettoumsatz des Konzerns stieg 1998 um 39,5 Prozent auf 1 026,8 MSEK (735,8 MSEK). Der Anstieg verteilt sich auf sämtliche Geschäftsbereiche des Konzerns. Den größten Anstieg im Verhältnis zu den entsprechenden früheren Zahlen verzeichnet die NIBE Element mit ganzen 55,0 Prozent. Der Anstieg beruht zu 47,8 Prozent auf Mengensteigerung aufgrund von Erwerben. Die Umsatzsteigerung der NIBE Wärmetechnik besteht zu 22,0 Prozent aus organischem Wachstum und liegt vor allem an einer kräftigen Erhöhung der Nachfrage auf dem schwedischen Markt innerhalb sämtlicher Produktsegmente sowie an weiterem Zuwachs außerhalb Schwedens. Die Umsatzsteigerung von 19,4 Prozent bei NIBE Kaminöfen beruht hauptsächlich auf verstärkter Nachfrage seitens des schwedischen Marktes.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens stieg um 50,3 Prozent auf 506,0 MSEK (336,6 MSEK). Der außerschwedische Nettoumsatz erreichte 49,3 Prozent (45,7 Prozent) des gesamten Nettoumsatzes.

Auf dem schwedischen Markt nahm der Nettoumsatz des Konzerns um 30,5 Prozent zu und erreichte 520,8 MSEK (399,2 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns über 291,0 MSEK entfielen 183,6 MSEK auf neu erworbene Tätigkeiten. Die restlichen 107,4 MSEK ergaben sich aus organischem Wachstum in vergleichbaren Einheiten. Von dem Erwerbsumsatz entfielen 169,8 MSEK auf die NIBE Element und 13,8 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik.

Nettoumsatz



Ergebnis und finanzielle Stellung

Das Betriebsergebnis des Konzerns belief sich 1997 auf 82,4 MSEK (63,9 MSEK), was einer Steigerung um 29,0 Prozent entspricht. Die Betriebsspanne verringerte sich von 8,7 Prozent auf 8,0. Der Rückgang erklärt sich in erster Linie daraus, daß einerseits die im Geschäftsjahr erworbenen Einheiten ganz allgemein eine geringere Gewinnspanne aufwiesen als die vorhandenen, andererseits die ergriffenen Verbesserungsmaßnahmen noch nicht zum Tragen kamen.

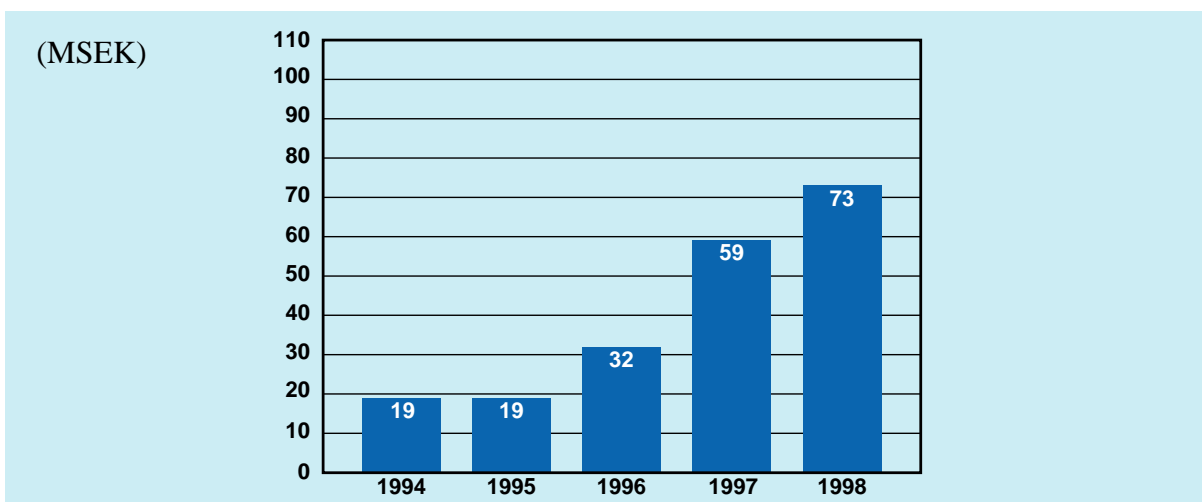
Prozentuell war die Ergebnisverbesserung um 38,7 Prozent am größten bei der NIBE Element, gegenüber 16,1 Prozent bei NIBE Wärmetechnik und 21,6 Prozent bei NIBE Kaminöfen. Die Geschäftsbereiche werden durch Abschreibungen von sowohl Anlagekapital als auch Geschäftswert jedoch nicht mit den Kosten der Muttergesellschaft belastet.

Das finanzielle Nettoergebnis des Konzerns belief sich auf -7,4 MSEK (-4,5 MSEK). Diese Veränderung beruht zu 2,2 MSEK auf unrealisierten Kursverlusten bei Kreditaufnahmen im Zuge des Erwerbs ausländischer Unternehmen sowie zu 0,7 MSEK auf Veränderungen der Nettoanleihen und Veränderung der Zinssätze.

Das Konzernergebnis vor Steuern beläuft sich demnach auf 73,1 MSEK (59,3 MSEK), eine Steigerung um 23,3 Prozent.

Ertragssteuern und latente Steuern betragen 24,5 MSEK (18,1 MSEK), was einem Ge-

Ergebnis nach finanziellen Posten



samtsteuersatz von 32,6 Prozent (30,5 Prozent) entspricht, gemessen vor Abzügen für Ergebnisse in Tochtergesellschaften vor Erwerb. Der erhöhte Steuerfuß beruht auf erhöhten, nicht absetzbaren Abschreibungen von 2,2 MSEK, Inbetriebsetzungskosten in Polen in Höhe von 1,8 MSEK, die steuerlich 1998 nicht genutzt werden konnten sowie einer einmaligen Steuerzahlung von 0,8 MSEK für nicht gebilligte Absetzungen.

Die liquiden Mittel des Konzerns betragen zum Bilanzstichtag 36,2 MSEK (82,3 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Kontokorrentkredite von insgesamt 55,7 MSEK (77,5 MSEK). Die verfügbaren liquiden Mittel wurden in der Hauptsache für Unternehmenserwerbe in Anspruch genommen.

Der Cash flow des Konzerns vor Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 84,9 MSEK (67,6 MSEK). Durch Erhöhung des Betriebskapitals ausschließlich Kassenbestand um 80,2 MSEK (3,8 MSEK) betrug der Cash flow aus der laufenden Tätigkeit 4,7 MSEK (63,8 MSEK). Der normale Bedarf des Konzerns an Betriebskapital ausser Kassenbestand bewegt sich in dem Bereich 15–17 Prozent je nach Erträgen des Konzerns. Nach dieser Maßgabe beträgt das Betriebskapital zum Bilanzstichtag 16,8 Prozent.

Investitionen

Der Konzern investierte im Jahr 112,8 MSEK (35,3 MSEK). Davon entfielen 52,0 MSEK (25,2 MSEK) auf Maschinen und Inventar, 10,9 MSEK (0,4 MSEK) auf Liegenschaften, 5,3 MSEK (0,7 MSEK) auf laufende Erstellung neuer Anlagen, 42,8 MSEK (8,8 MSEK) auf den Geschäftswert, 0,2 MSEK (0,2 MSEK) auf immaterielle Aktiva und 1,5 MSEK (0) auf langfristige Wertpapiere.

Kredite von Finanzinstituten und Pensionsrücklagen (MSEK)

Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	108.0	(77.6)
Genutzter Teil von bewilligten Kontokorrentkrediten mit variablen Zinssätzen	32.0	(0.7)
Rückstellungen auf PRI-Pensionen	22.2	(20.5)
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	162.2	(98.8)
Nicht genutzter Kontokorrentkredit	55.7	(77.5)
Kreditmöglichkeiten gesamt	217.9	(176.3)

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 31.12.1998 auf 162,2 MSEK (98,8 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten in bezug auf die verzinslichen Verbindlichkeiten lagen 1998 bei 5,9 Prozent (5,7 Prozent).

Solidität

Die Solidität des Konzerns betrug am Bilanzstichtag 43,1 Prozent (47,0 Prozent). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 289,2 MSEK (247,1 MSEK).

Gestellte Sicherheiten

Als Sicherheit für Darlehen und Betriebskredite wurden Liegenschaftshypothesen in Höhe von 52,2 MSEK (45,1 MSEK), Betriebshypothesen mit 88,3 MSEK (79,2 MSEK) und Aktien in Tochtergesellschaften mit 302,2 MSEK (267,0 MSEK) gestellt.

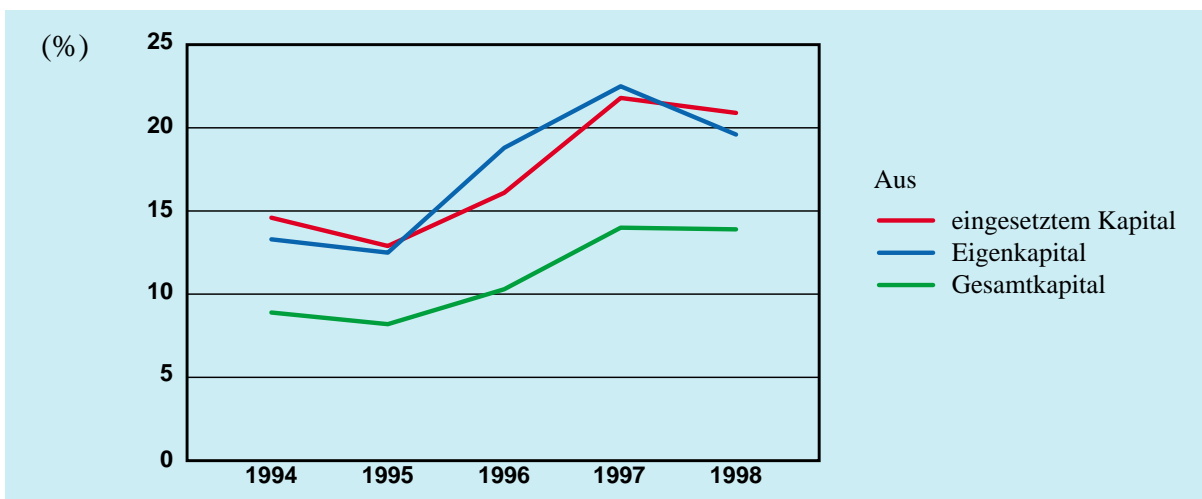
Rendite

Das Ertragsziel des Konzerns ist langfristig eine Rendite von 20 Prozent des Eigenkapitals. 1998 betrug die Rendite 19,6 Prozent (22,5 Prozent).

Die Rendite aus eingesetztem Kapital belief sich auf 20,9 Prozent (21,8 Prozent).

Die Resultateinheiten des Konzerns haben als Rentabilitätsziel, über einen Konjunkturzyklus hinweg eine Betriebsspanne (Betriebsergebnis als Anteil des Nettoumsatzes) von jeweils durchschnittlich mindestens 10 Prozent zu erreichen. Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich 1998 auf 8,2 Prozent (9,2 Prozent), der NIBE Wärmetechnik auf 8,5 Prozent (9,3 Prozent) und der NIBE Kaminöfen auf 12,2 Prozent (12,0 Prozent). Für den Konzern insgesamt lag die entsprechende Ziffer bei 8,0 Prozent (8,7 Prozent).

Rendite



Devisensituation

Laufende Transaktionen

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgte 1998 zu 73 Prozent in Schwedenkronen. In den Fällen, in denen Rechnungsstellung und Einkäufe in anderen Währungen erfolgen, werden die berechneten Nettodevisenflüsse stets laufend für die kommenden 6 – 12 Monate durch Termingeschäfte abgesichert.

Der gesamte Nettodevisenstrom betrug 1998 ca. 182 MSEK. Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 54 MSEK in FRF und 41 MSEK in DEM, die größten Devisenabflüsse mit 16 MSEK in USD und 9 MSEK in FIM.

Investitionen in ausländische Währungen

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.1998 betrug ca. 97 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 43 MSEK auf Nettoanlagevermögen in FIM, 15 MSEK auf NOK, 27 MSEK auf PLN und 12 MSEK auf DKK. Von dem Nettoanlagevermögen in FIM wurden 14 MSEK durch in FIM aufgenommene Darlehen gedeckt. Andere Kurssicherungen wurden nicht getätigt.

Erwerbe

Der Konzern erwarb im März die Bröderna Håkansson Värme AB, Tjörnarp (Muttergesellschaft) mit den im Vollbesitz befindlichen Tochtergesellschaften Brakon Norge A/S, Jevnaker, Norge und Tjörnarps Industri AB, Tjörnarp sowie den 90-prozentigen Besitzanteil der Firma Meyer Vastus Oy, Monninkylä, Finnland. Die Konsolidierung erfolgte zum 1.1.1998.

Im Juni wurde der Betrieb des dänischen Herstellers von Wärmepumpen Lodam Energi A/S erworben. Die dortige Produktion wurde im Herbst in die Fabrik von NIBE in Markaryd verlegt.

Im Juli kam der dänische Hersteller von Rohrelementen JEVI A/S, Vejle, Dänemark hinzu. Die Konsolidierung erfolgte zum selben Zeitpunkt, da dieser mit dem Geschäftsjahreswechsel des Unternehmens übereinstimmte.

Im Oktober wurde die Calesco Foil AB in Kolbäck übernommen. Die Konsolidierung erfolgte zum 1.1.1998. Auf Konzernebene wird jedoch eine Abstimmung hinsichtlich der vor dem Erwerb erzielten Ergebnisse vorgenommen.

Im Januar 1999 wurde der Betrieb des finnischen Unternehmens Haato Varaajat Oy, einer der größten finnischen Hersteller von Warmwasserbereitern aus Edelstahl und Wärmepumpen erworben.

Personal, Löhne und Gehälter

Die Personalentwicklung, Löhne, Gehälter und sonstige Vergütungen und soziale Aufwendungen gehen aus der Anm. 3 des Jahresberichtes hervor.

Jahrtausendwende

Seit Anfang 1998 laufen die Vorbereitungsarbeiten angesichts der Jahrtausendwende. Es wurden umfangreiche interne Untersuchungen vorgenommen, um die Systeme und Anlagen zu erfassen, bei denen im Zuge des Jahrtausendwechsels Probleme entstehen können. Zur Zeit werden dort, wo es erforderlich ist, die entsprechenden Systeme und Ausrüstungen erneuert. Dazu werden ständige Tests durchgeführt. Insgesamt können wir davon ausgehen, daß wir das Problem der Jahrtausendwende unter Kontrolle haben und die erforderlichen Anpassungen rechtzeitig vor dem Jahreswechsel erledigt sind.

Schlüsselzahlen

		1998	1997	1996	1995	1994
Nettoumsatz	(MSEK)	1.026,8	735,8	617,0	448,0	370,1
Zuwachsrate	(%)	+ 39,5	+ 19,3	+ 37,7	+ 21,1	+ 20,2
Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen	(MSEK)	731	59,3	32,4	19,2	18,7
Investitionen in Liegenschaften und Maschinen ¹⁾	(MSEK)	62,9	25,6	28,1	16,2	16,9
Bruttospanne	(%)	11,4	12,3	10,4	10,1	11,0
Betriebsspanne	(%)	8,0	8,7	6,4	5,7	6,3
Nettogewinnspanne	(%)	7,1	8,1	5,2	4,3	5,1
Eingesetztes Kapital	(MSEK)	451,4	345,9	262,3	263,5	177,0
Eigenkapital	(MSEK)	288,6	247,1	133,5	114,5	107,0
Rendite aus eingesetztem Kapital	(%)	20,9	21,8	16,1	12,9	14,6
Rendite aus Eigenkapital	(%)	19,6	22,5	18,8	12,5	13,3
Rendite aus Gesamtkapital	(%)	13,9	14,0	10,3	8,2	8,9
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	(Vielfache)	1,72	1,56	1,50	1,29	1,32
Solidität	(%)	43,1	47,0	31,9	28,5	36,5
Anteil Risikokapital	(%)	49,8	54,3	40,8	37,5	48,0
Zinsdeckungsquote	(Vielfache)	8,2	9,7	4,3	3,1	4,0
Verzinsliche Verpflichtungen /Eigenkapital	(%)	56,2	40,0	96,0	130,1	65,4
Anzahl ausstehende Aktien	(Stck.)	5.870.000	5.870.000	4.700.000	4.700.000	4.700.000

Sämtliche Jahre umgerechnet auf 28 Prozent Steuersatz.

¹⁾ Ausschließlich Zuführung durch Unternehmenserwerb 1995 (29,0 MSEK) und 1996 (1,7 MSEK)

Definitionen

Zuwachsrate

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

Bruttospanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Betriebsspanne

Betriebsergebnis nach Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Nettogewinnspanne

Ergebnis nach finanziellen Posten in Prozent des Nettoumsatzes.

Eingesetztes Kapital

Summe der Aktiva abzüglich nicht verzinslicher Verbindlichkeiten und latenter Steuerschuld.

Eigenkapital

Besteuertes Eigenkapital zuzüglich unversteuerter Rücklagen abzüglich Steuern.

Rendite aus eingesetztem Kapital

Ergebnis nach Finanzzetto zuzüglich finanzieller Kosten in Prozent des durchschnittlich eingesetzten Kapitals.

Verzinsliche Verpflichtungen/Eigenkapital

Verzinsliche Verpflichtungen in Prozent des Eigenkapitals.

Rendite aus Eigenkapital

Ergebnis nach Finanzzetto abzüglich Pauschalsteuern von 28 Prozent in Prozent des durchschnittlichen Eigenkapitals.

Rendite aus Gesamtkapital

Ergebnis nach Finanzzetto zuzüglich Aufwendungen in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme.

Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

Anteil Risikokapital

Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen und latenten Steuerschulden in Prozent der Bilanzsumme.

Zinsdeckungsquote

Ergebnis nach Finanzzetto zuzüglich finanzieller Aufwendungen dividiert durch die finanziellen Aufwendungen.

NIBE-Aktien

Am 16. Juni 1997 wurden die B-Aktien der NIBE Industrier AB nach Ausgabe von 1 170 000 neuen B-Aktien in die OTC-Liste der Stockholmer Fondsbörse eingetragen. Der Zeichnungskurs betrug 70,00 SEK je Aktie.

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB beläuft sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 940 008 A-Aktien und 4 929 992 B-Aktien. Jede A-Aktie hat 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien berechtigen zum gleichen Anteil am Vermögen und Gewinn der Gesellschaft.

Eigentümerverhältnisse

Am 31. Dezember 1998 hatte NIBE 2 975 Aktionäre. Die zehn größten Eigner besaßen 65,8 Prozent der Stimmen und 45,2 Prozent des Kapitals.

Eigentümerstruktur (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.1998)

Name	Anzahl Aktien	Anzahl Stimmen (%)
Vorstand und Führungskräfte ¹⁾	1.937.700	53,37
Beleggingen Weberstan BV	750.960	20,00
Allmänna Pensionsfonden, Sjätte	405.100	2,83
Roburs Småbolagsfond Norden	370.000	2,58
Svolder AB	299.000	2,09
Sonstige Eigentümer (2 953 Aktionäre)	2.107.240	19,13
Gesamt	5.870.000	100,00

¹⁾ Bezügl. Aufsichtsrat siehe S. 42.

Aktionärsstatistik (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.1998)

Anzahl Aktien (Stck.)	Anzahl Aktionäre (Stck.)	Anteil Aktionäre (%)	Anzahl Aktien (Stck.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	2.578	86,65	490.549	8,36
501 – 1.000	238	8,00	205.418	3,50
1.001 – 5.000	100	3,36	243.117	4,14
5.001 – 10.000	14	0,47	108.300	1,84
10.001 – 100.000	32	1,08	1.252.004	21,33
100.001 –	13	0,44	3.570.612	60,83
Gesamt	2.975	100,00	5.870.000	100,00

Ausschüttungspolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern. Für das Geschäftsjahr 1998 schlägt

der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 2,50 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 30 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

Veränderung des Aktienkapitals

Jahr		Erhöhung des Aktienkapitals (SEK)	Nennwert (SEK)	Gesamtzahl Aktien (Stck.)	Gesamtes Aktienkapital, (SEK)
1990	Ausgabe neuer Aktien ¹⁾	6.950.000	100	70.000	7.000.000
1991	Ausgabe von Gratisaktien	40.000.000	100	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 ²⁾	–	10	4.700.000	47.000.000
1997	Ausgabe neuer Aktien	11.700.000	10	5.870.000	58.700.000

¹⁾ Gezielte Neuausgabe an die gegenwärtigen Eigentümer zu einem Zeichnungskurs von 100 SEK je Aktie.

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

Aktiendaten

		1998	1997	1996	1995	1994
Anzahl Aktien	(Stck.)	5.870.000	5.870.000	4.700.000	4.700.000	4.700.000
Aktienkurs zum 31.12.	(SEK)	124,00	173,00			
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	(SEK)	8,26	7,80	4,71	3,07	2,60
Eigenkapital/Aktie	(SEK)	49,17	42,10	28,40	24,36	22,77
Vorgeschlagene Ausschüttung	(SEK)	2,50	2,00	1,28	0,64	1,25
Kurs/Eigenkapital		2,52	4,11			
Direktertrag	(%)	2,02	1,16			
Ausschüttungsanteil	(%)	30,3	28,5	27,2	20,8	48,1
PE-Zahl nach vollen Steuern		15,0	22,2			
Börsenwert	(MSEK)	728	1.016			

Definitionen

Gewinn nach vollen Steuern je Aktie

Ergebnis nach vollen Steuern dividiert durch die durchschnittliche Anzahl Aktien.

Eigenkapital je Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

Direktertrag

Dividendenausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

Ausschüttungsanteil

Dividendenausschüttung in Prozent des Gewinns je Aktie zum Jahresende.

Kurs/Eigenkapital

Aktienkurs je Aktie dividiert durch das Eigenkapital je Aktie, jeweils zum Bilanzstichtag.

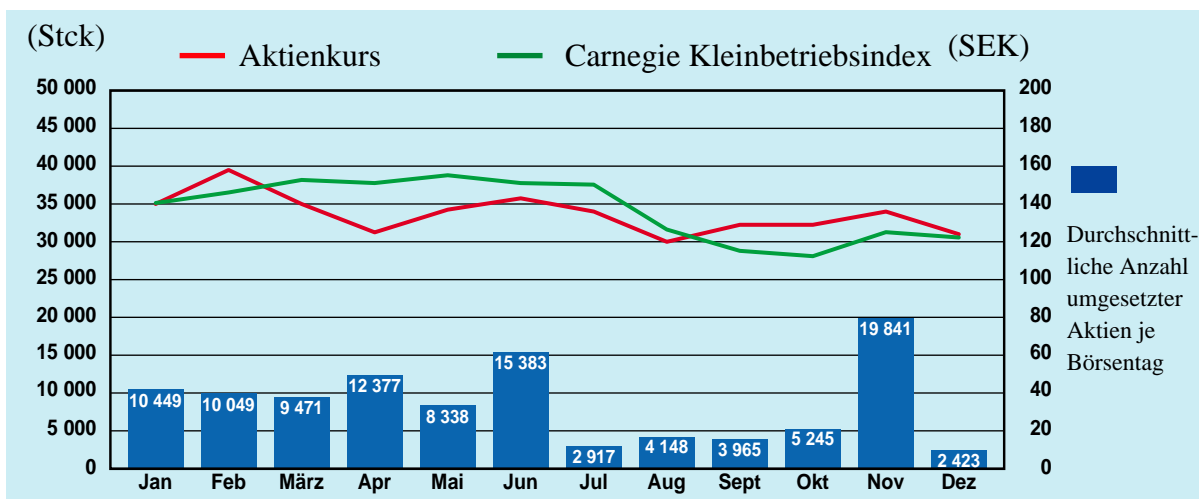
PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

Umgesetzte Aktien je Börsentag sowie Aktienkurs und Carnegie Kleinbetriebsindex





Geschäftsbereichsleiter: Christer Fredriksson

		1998	1997	1996	1995	1994
Nettoumsatz	(MSEK)	552,4	356,4	300,4	202,4	158,2
Betriebsergebnis ¹⁾	(MSEK)	45,5	32,8	19,1	17,4	17,9
Betriebsspanne	(%)	8,2	9,2	6,4	8,6	11,3
Anzahl Mitarbeiter		925	685	617	521	262

¹⁾ Vor konzerngemeinsamen Kosten

Unternehmensleitbild

Das Geschäftskonzept der NIBE Element ist die Entwicklung, Herstellung (bzw. Kauf) und Vermarktung von Komponenten und Systemen für elektrische Heizgeräte für Hersteller und industrielle Anwender von Heizungsanlagen.

Ergänzend hierzu werden geschweißte Rohre gefertigt und vermarktet.

Zielstellung

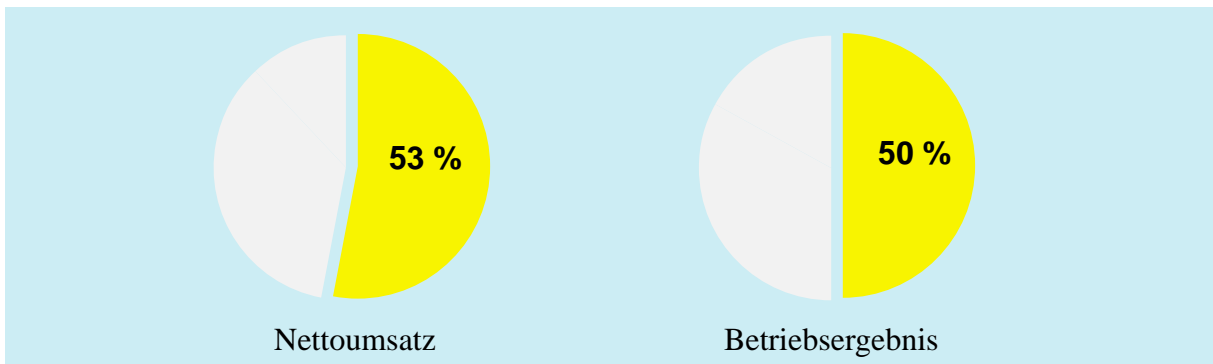
Ziel des Geschäftsbereiches ist ein Ergebnis nach Abschreibungen von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Strategie

Die Strategie der NIBE Element zielt darauf ab, innerhalb ihres Produktbereichs eine führende Stellung auf dem nordeuropäischen Markt zu beziehen. Auf dem Heimatmarkt hat die NIBE Element ein komplettes Sortiment anzubieten, örtliche Präsenz zu zeigen und den gesamten Markt zu bearbeiten – von kleineren Industriekunden bis hin zu größeren Komponentenabnehmern.

Auf europäischer Ebene strebt NIBE Element nach einer Position unter den führenden Herstellern.

Außerhalb Skandinaviens bedeutet dies eine primäre Ausrichtung auf mittlere und große Serien sowie Spezialprodukte.

Anteil des Nettoumsatzes und Betriebsergebnisses des Konzerns 1998

Geschäftsbereichsstruktur

Der Geschäftsbereich hat durch Unternehmenserwerbe entsprechend seiner Strategie eine marktführende Stellung auf seinem Produktbereich in Nordeuropa bezogen.

Im März 1998 erwarb die NIBE Industrier AB sämtliche Aktien der Bröderna Håkansson Värme AB.

Der Herstellungsbetrieb für Rohrelemente Bröderna Håkansson Värme AB ist die Muttergesellschaft der Håkansson-Gruppe, die neben der Muttergesellschaft aus der Meyer Vastus Oy in Finnland und der Brakon Norge A/S in Norwegen besteht. Die Konsolidierung der Håkansson-Gruppe in den NIBE-Konzern erfolgte zum Jahresbeginn.

Der dänische Rohrelementhersteller JEVI wurde im Juli dem Konzern einverleibt. Mit diesem Erwerb erreichte die NIBE Element auch auf dem dänischen Markt eine marktführende Position. Die Konsolidierung der JEVI erfolgte im Juli, da der Erwerbszeitpunkt mit dem Beginn eines neuen Geschäftsjahres dieses Unternehmens übereinstimmte.

Der Hersteller von Folienelementen, Calesco Foil AB, stellt für den Geschäftsbereich eine ergänzende Technologie mit guten Wachstumsmöglichkeiten dar und wurde im September vom Konzern übernommen, jedoch erst zum Jahresbeginn konsolidiert. Auf Konzernebene wird jedoch eine Abstimmung hinsichtlich der vor dem Erwerb erzielten Ergebnisse vorgenommen.

Nach den Erwerben verfügt die NIBE Element über fünf marktführende Sektionen:

- Backer-Gruppe mit Herstellung in Schweden, Norwegen, Finnland, Polen.

Die finnische Gesellschaft der Backer-Gruppe Backer Elektro Oy wird ihre Tätigkeit mit dem finnischen Unternehmen der Håkansson-Gruppe Meyer Vastus Oy im Laufe des Jahres 1999 koordinieren und fusionieren.

- Loyal Oy mit Produktion in Finnland.
- Håkansson-Gruppe mit Fabriken in Schweden, Finnland und Norwegen.
- JEVI A/S mit Herstellung in Dänemark.
- Calesco Foil AB mit Produktionsstätten in Schweden.

Um diese marktführende Stellung in den nordeuropäischen Ländern auch künftig zu sichern und den Kunden Alternativen bieten zu können, werden die marktführenden Sektionen auch künftig ein separates Marketing betreiben.

Auf den außerskandinavischen Märkten erfolgt eine Koordination dort, wo dies als geeignet erachtet wird.

Die Gesellschaften innerhalb des Geschäftsbereiches werden als selbständige Unternehmen und Ergebniseinheiten betrieben. Koordination zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen erfolgt auf den Bereichen Einkauf, Produktentwicklung, Produktionstechnik, Investitionen und administrative Entwicklung.

Die Koordinationsbemühungen konzentrieren sich in erster Linie auf Standardisierung, Einkauf sowie interne Materialversorgung.



Christer Fredriksson mit einem Folienelement für Rückspiegelheizung.

Produkte

Das Produktsortiment der NIBE Element besteht aus Komponenten und Systemen für elektrische Erwärmung. Die Produkte lassen sich je nach Anwendung in nachstehende Produktgruppen aufteilen:

Rohrelemente sind das Hauptprodukt des Geschäftsbereichs. Die grundlegende Technologie der Rohrelemente ist seit jeher dieselbe, doch die Produkte wurden nach und

nach hin zu höherer technischer Leistung sowie auf höhere Qualitätsanforderungen und kostengünstigere Produktion optimiert.

Die Entwicklung läuft immer mehr in Richtung kundenspezifische Lösungen sowie Kundenprojekte, bei denen der Geschäftsbereich für einen größeren Lieferumfang zuständig ist.

Durch den Erwerb der Håkansson-Gruppe und JEVI eröffnen sich dem Geschäftsbereich neue Produkte und Märkte innerhalb der Kunststoffindustrie, z. B. Bandlelemente und Hochleistungselemente.

Zudem konnte der Geschäftsbereich durch den Erwerb von JEVI seine Stellung auf dem Bereich für explosions sichere Ausrüstungen und andere Elemente für den Offshorebereich festigen.

Mit der Calesco kam eine ergänzende Technologie in Form von Folienelementen, denen große Marktmöglichkeiten zugeschrieben werden, hinzu.

Ganz allgemein stellen die Folienelemente eine Komplettierung der Rohrelemente auf dem niedrigeren Temperatur- und Leistungsbereich dar. Hauptproduktbereiche für Folienelemente sind unter anderem die Beheizung medizinischer Ausrüstungen, Rückspiegel für Fahrzeuge, Wasserbetten und Applikationen innerhalb des Bereiches Telekommunikation.

Produktgruppe	Beispiel für Endprodukt	Produkt
Wassererwärmung	Warmwasserbereiter	Patronen, Rohrelemente
Verbraucherprodukte	Elektroherd Wasserbett	Grillelemente, Rohrelemente, Folienelemente
Lufterwärmung	Konvektor	Rohrelemente aus Aluminium
Fahrzeuge	Vorheizer Autorückspiegel	Tauchsieder, Rohrelemente, Folienelemente
Spezial	Züge Mobilkommunikation	Belastungswiderstände, Rohrelemente, kontaktlose Übertragung, Folienelemente
Kunststoffindustrie	Spritzgußmaschinen für Kunststoff	Bandlelemente
Katalogstandard	Geräteschrankheizung	PTC-Elemente
Systemprodukte	professionelle Kaffee maschinen	Durchlauferhitzer, Rohrelemente
Maschinen	Testgeräte	
Komponenten	Edelstahlrohre	Wellrohre

Der Markt

Die NIBE Element ist innerhalb ihres Produktbereiches „Komponenten für elektrische Heizgeräte“ in Skandinavien marktführend und zählt europaweit zu den bedeutendsten Herstellern.

Die Produkte werden einerseits als Komponenten für die metallverarbeitende Industrie, OEM (Original Equipment Manufacturing) und andererseits für den Eigenbedarf der Industrie vertrieben. Die Tätigkeit des Geschäftsbereichs ist international ausgerichtet und konzentriert sich auf den Verkauf in die meisten europäischen Länder. Der Umsatz des Geschäftsbereichs verteilt sich zu 26 Prozent auf Schweden und zu 36 Prozent auf die übrigen skandinavischen Länder. Außerhalb Skandinaviens ist der deutsche Markt mit 12 Prozent des Umsatzes des Geschäftsbereichs am größten. Danach kommt der französische Markt mit 10 Prozent und der polnische mit 5 Prozent.

Durch die im Laufe der Jahre getätigten Unternehmenserwerbe erzielte die NIBE Element eine weitere internationale Streuung ihrer Tätigkeit. Dies gilt insbesondere für Calesco mit einem Umsatz, der zu 90 Prozent außerhalb Schwedens erwirtschaftet wird sowie für JEVI, durch die auch in Dänemark eine marktführende Stellung erreicht wurde.

Auf den Heimatmärkten des Geschäftsbereichs wird ein komplettes Sortiment für die OEM und die Industrie angeboten.



Rohrelemente zum Erhitzen von Flüssigkeiten.

Auf den übrigen Märkten konzentriert sich der Verkauf auf diejenigen Produktbereiche, auf denen der Geschäftsbereich über besondere Kompetenz und Know-how verfügt.

Verteilung des Umsatzes auf die geographischen Märkte des Geschäftsbereichs

	Schweden 26 %
	Finnland 15 %
NIBE Villavärme	Norwegen 12 %
	Deutschland 12 %
	Frankreich 10 %
	Dänemark 9 %
	Polen 5 %
	England 3 %
	Sonstige 8 %

Produktionsstätten



Backer Elektro-Värme AB in Sösåååå, Schweden



Norske Backer A/S in Kongsvinger, Norwegen.



Loyal Oy in Lovisa, Finnland.

Die Backer-Gruppe

Die Backer-Gruppe betreibt drei Produktionsanlagen.

Die Hauptanlage liegt im schwedischen Sösåååå, wo ca. 290 Mitarbeiter beschäftigt sind. Zu den Spezialitäten gehören unter anderem Aluminiumelemente, Belastungswiderstände und Heizkörper mit integrierter Temperaturbegrenzung.

Die Tätigkeit ist seit 1993 zertifiziert nach dem Qualitätsstandard ISO 9001.

In Norwegen ist die Backer-Gruppe mit der Norske Backer A/S in Kongsvinger vertreten. Dort sind etwa 50 Mitarbeiter beschäftigt. Spezialitäten sind explosions-sichere Heizkörper für den Offshore-Bereich, Wärmebatterien und gewisse Flüssigkeitselemente.

Die Tätigkeit ist seit 1995 gem. dem Qualitätsstandard ISO 9001 zertifiziert.

Die Backer OBR Sp. z o. o. liegt in Pырzyce in Polen und beschäftigt ca. 120 Personen. Die Produktion des polnischen Betriebs ist vorwiegend auf den polnischen Markt abgestimmt sowie auf Lohnfertigung für den übrigen Konzern. Spezialität sind Ofenelemente.

1998 wurde die Fabrik auf die doppelte Produktionsfläche ausgebaut.

Die Backer-OBR erwarb 1997 das Qualitätszertifikat nach ISO 9001.

Loyal Oy

Die Loyal Oy in Lovisa in Finnland hat ca. 210 Angestellte. Bei dieser Anlage handelt es sich um eine komplette Einheit für Entwicklung, Marketing und Produktion von Rohrelementen. Spezialität sind hochqualitative, vakuumgelötete Elemente, Saunaelemente und lange Elemente.

Die Tätigkeit ist seit 1995 gemäß ISO 9001 zertifiziert.

Håkansson-Gruppe

Die Håkansson-Gruppe betreibt drei Produktionsanlagen.

Die Bröderna Håkansson Värme AB in Tjörnarååå ist der Hauptbetrieb der Håkansson-Gruppe mit etwa 80 Mitarbeitern. Spezialität sind u. a. Elemente mit Kammflansch und eingelötete Elemente. Die Bröderna Håkansson hat im Geschäftsjahr ein Investitionsprogramm für eine Rationalisierung des Betriebs eingeleitet.

Die Meyer Vastus Oy ist die finnische Anlage der Håkansson-Gruppe mit etwa 15 Mitarbeitern. Das Unternehmen richtet sich

vor allem an den industriellen Markt. Spezialität sind Elemente für die Kunststoffindustrie. Meyer fertigt und vertreibt zudem eine Reihe von Systemprodukten.

Anfang 1999 wird die finnische Gesellschaft der Backer-Gruppe, Backer Elektro Oy, ihren Betrieb zur Meyer Vastus Oy übersiedeln. Von dieser Fusion erwartet man sich bedeutende Rationalisierungsmöglichkeiten sowie ein gemeinsames komplettes Produktsortiment.

Die norwegische Gesellschaft ist die Brakon Norge A/S mit etwa 10 Beschäftigten. Das Unternehmen liegt im norwegischen Jevnaker und produziert vorwiegend kleinere und mittlere Serien.

Jevi A/S

Die JEVI A/S hat ihren Standort in Vejle in Dänemark. Das Unternehmen beschäftigt ca. 90 Mitarbeiter und ist marktführend in Dänemark. Jevi führt ein breites Sortiment an Produkten für Erwärmungszwecke in der Industrie. Spezialbereiche sind Belastungswiderstände und Elemente für die Kunststoffindustrie. Hinzu kommt die Herstellung und Vermarktung von Elektrobatterien und explosions sicheren Elementen.

Calesco Foil AB

Die Betriebslokale der Calesco Foil AB liegen in Kolbäck. Die Firma beschäftigt ca. 90 Angestellte.

Das Produktsortiment des Unternehmens besteht aus Folienelementen, die sich in metallische Elemente und polymere Elemente einteilen lassen. Folienelemente dienen unter anderem der Erwärmung von Autorückspiegeln, Wasserbetten, medizinischen Ausrüstungen und Applikationen in der Elektroindustrie. Folienelemente ergänzen die übrigen Produkte des Geschäftsbereiches und lassen ein gutes Wachstum erwarten.

Die Calesco Foil AB besitzt seit 1997 das Qualitätszertifikat nach ISO 9001.

NIBE Element 1998

Der Nettoumsatz der NIBE Element belief sich auf 552,4 MSEK gegenüber 356,4 MSEK des Jahres 1997, das heißt eine Steigerung um 55,0 Prozent.

Die Umsatzsteigerung beruht zu 172,2 MSEK auf Unternehmenserwerben. Das heißt, das organische Wachstum der Gesellschaften, die 1997 zu dem Geschäftsbereich zählten, betrug 7,2 Prozent.

Das Betriebsergebnis der NIBE Element erreichte 45,5 MSEK gegenüber 32,8 MSEK des Vorjahres.

Die positive Ergebnisentwicklung gründet sich auf eine fortgesetzt günstige Entwicklung für die bereits zuvor vorhandenen Einheiten, ergänzt durch ein positives Ergebnis seitens der erworbenen Gesellschaften.

Ausblick auf 1998

Zu Beginn des Jahres ist für die meisten der vom Geschäftsbereich erfaßten Einheiten mit einer schwächeren Marktentwicklung zu rechnen. Angleichungen in Bezug auf Kapazität und Kosten wurden vorgenommen und werden sukzessive weitergeführt, um die Tätigkeit der Marktlage anzupassen. Die Konjunkturabhängigkeit des Geschäftsbereiches ist an die allgemeine Konjunkturlage der metallverarbeitenden Industrie gebunden. Gegenüber dieser nimmt der Geschäftsbereich im Konjunkturzyklus eine etwas frühere Position ein.

Eine weiterhin scharfe Konkurrenzlage in Verbindung mit einer schwächeren Nachfragesituation wird jedoch innerhalb gewisser Segmente zu fortgesetztem Preisdruck führen. Dieser Situation wird jedoch durch erhöhte Anstrengungen in Bezug auf Spezialprodukte in mehreren Einheiten entgegengewirkt.

Die Koordination zwischen den erworbenen Gesellschaften und den bereits vorhandenen Einheiten geht weiter und konzentriert sich anfangs auf Standardisierung, Einkaufskoordination und interne Materialversorgung. Im ersten Quartal 1999 steht zudem die Fusion der beiden finnischen Gesellschaften Backer Elektro Oy und Meyer Vastus Oy an.

Die abgeschwächte Nachfrage zu Beginn des Jahres wird vermutlich zu einem geringeren Ergebnis führen als für den entsprechenden Zeitraum des Vorjahres. Im Herbst ist jedoch mit einer Verbesserung der Nachfrage zu rechnen, weshalb das Ergebnis für das zweite Halbjahr das Resultat der entsprechenden Periode im Jahr 1998 übersteigen dürfte.



Geschäftsbereichsleiter Kjell Ekermo

		1998	1997	1996	1995	1994
Nettoumsatz	(MSEK)	356,8	281,2	242,3	185,6	161,0
Betriebsergebnis ¹⁾	(MSEK)	30,3	26,1	16,5	12,3	10,3
Betriebsspanne	(%)	8,5	9,3	6,8	6,6	6,4
Beschäftigtenzahl		392	330	269	214	204

¹⁾ Vor konzerngemeinsamen Kosten

Unternehmensleitbild

Entwicklung, Herstellung bzw. Erwerb sowie Vermarktung von Produkten zur Aufrechterhaltung des Wohnkomforts (Wärme, Ventilation, Kühlung und Wärmerückgewinnung) in Einfamilienhäusern und kleineren Lokalen sowie zum Erhitzen des Brauchwassers. Der Schwerpunkt liegt dabei auf Produkten mit korrosionsbeständigen Druckbehältern.

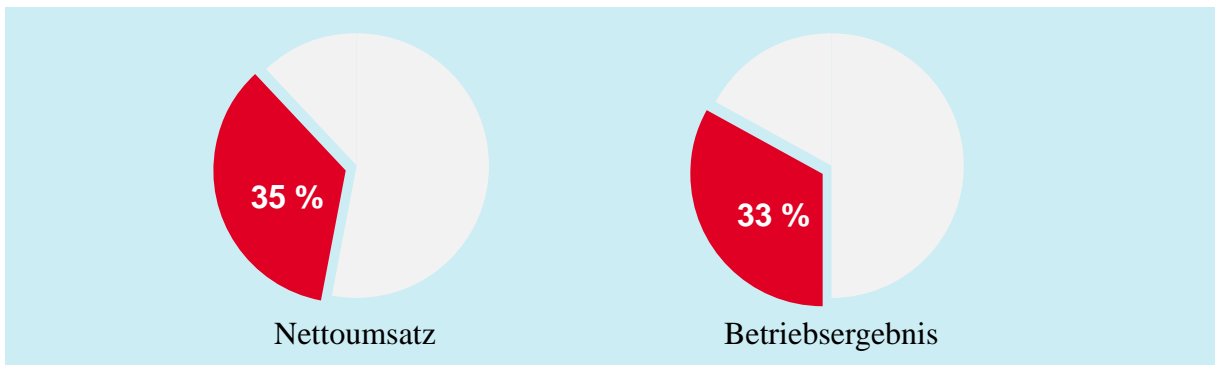
Zielstellung

Ziel des Geschäftsbereiches ist ein Ergebnis nach Abschreibungen von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Strategie

Die NIBE Wärmetechnik ist bestrebt, durch das Angebot von marktgerechten Produkten zum richtigen Preis und von der richtigen Qualität die marktführende Stellung des Unternehmens in Schweden zu festigen und in den übrigen skandinavischen Ländern zu den marktführenden Unternehmen zu zählen. Auch außerhalb Skandinaviens werden durch neue Niederlassungen und Verkaufskanäle sowie die Vermarktung eigener Produkte auf den bevorzugten Marktsegmenten fortgesetzte Anstrengungen unternommen. Als bevorzugte Marktsegmente des Geschäftsbereiches gelten.

- Warmwasserbereiter mit direkter oder indirekter Erhitzung
- Wärmepumpen
- Heizkessel für Einfamilienhäuser
- Lohnfertigung von korrosionsbeständigen Druckbehältern.

Anteil der NIBE Wärmetechnik am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 1998

Langfristiges Ziel ist ein mindestens 50-prozentiger Anteil des Umsatzes durch Verkauf außerhalb von Schweden. Durch Bearbeitung des Auslandsmarktes mit hochqualitativen, marktgerechten Produkten zum richtigen Preis und mit einer professionellen Verkaufsorganisation sollen die Marktanteile der NIBE Heizkamin steigen. Hierbei wird die eigene Produktentwicklung eine entscheidende Rolle spielen.

Zur Kernstrategie des Geschäftsbereiches zählt auch das Angebot an Heizprodukten, die sowohl den Umweltanforderungen gerecht werden als auch die unterschiedlichen Bedürfnisse in Bezug auf Heizsysteme erfüllen. Ziel ist, ein breites, umweltgerechtes Produktsortiment anzubieten, das dem Endkunden stets die Wahl der besten Lösung für seine spezifischen Voraussetzungen ermöglicht.

Die Breite des Produktangebotes der NIBE Wärmetechnik stellt zusammen mit Qualität, Produktleistung und Preis die besten Wettbewerbsvorteile des Geschäftsbereiches dar.

Geschäftsbereichsstruktur

Ende 1998 besaß der Geschäftsbereich drei Produktionsanlagen – die Hauptfabrik in Markaryd, die eigene Tochtergesellschaft in Polen und die Heizkesselherstellung in Trelleborg. Seit Anfang 1999 gibt es auch eine Anlage für Produktion von Warmwasserbereitern in Helsinki.

Der schwedische Markt wird von einer eigenen landesweiten Verkaufsorganisation

bearbeitet. Die NIBE Wärmetechnik nimmt in Schweden eine klare marktführende Stellung ein.

Auf den ausländischen Märkten wird der Verkauf vorwiegend durch Importeure abgewickelt. In Dänemark und Finnland läuft der Verkauf jedoch über eigene Filialen, in Polen über die eigene Tochtergesellschaft ab.

In Dänemark zählt der Geschäftsbereich zu den Marktführern. Diese Stellung konnte in erster Linie durch den Erwerb des Betriebs der dänischen Vølund Varmeteknik im Juli 1995 erreicht werden. Der dänische Markt wird durch eine eigene landesweite Verkaufsorganisation bearbeitet, während die Produktion des dänischen Produktsortiments in Markaryd erfolgt. Das Wachstum in Dänemark war 1998 gut, und das Warenzeichen Vølund Varmeteknik ist eines der stärksten auf diesem Markt.

Auf dem finnischen Markt ist der Geschäftsbereich bis auf weiteres durch seine eigene neue Filiale vertreten, die Produkte unter dem Warenzeichen Haato verkauft sowie durch einen Importeur, der Produkte unter dem Warenzeichen NIBE vertreibt. Auch hier zählt der Geschäftsbereich zu den Marktführern.

Auf dem Europamarkt erfolgt zudem ein umfangreicher OEM- Verkauf von korrosionsgeschützten Druckbehältern. Die Konstruktion und Herstellung kundenspezifischer Produktlösungen wird in Markaryd durchgeführt. Kunden sind führende euro-

päische Hersteller von Endprodukten für verschiedene Heizzwecke.

Ende 1996 wurde der Betrieb des Heizkesselherstellers Focus TMV Wärme AB in Trelleborg erworben, der nun als Filiale der NIBE AB betrieben wird. 1998 wurde die Produktion von Heizkesseln für Einfamilienhäuser nach Trelleborg verlegt, so daß nun die gesamte Produktion von Heizkesseln für Einfamilienhäuser der NIBE Wärmetechnik in Trelleborg erfolgt.

Die NIBE Polska, die eigene produzierende Tochtergesellschaft in Polen, die 1997 gebildet wurde, hat sich auf dem polnischen Markt mit Warmwasserbereitern eigener Produktion etabliert. Die Produktionsanlage ist in vollem Gange und stellt einen wichtigen Bestandteil der Zukunftsinvestition von NIBE dar.

Der Grundstein zum Sortiment von Erdwärmepumpen der NIBE Wärmetechnik wurde beim Erwerb der Energi Produkter i Diö AB im Mai 1997 gelegt. Mit diesem Unternehmen erhielt man ein fertiges Konzept für die Herstellung und Vermarktung von Erdwärmepumpen vor allem auf dem schwedischen Markt. Die Produktion wurde später nach Markaryd verlegt. 1998 wurde das Konzept zu einer völlig neuen Generation Erdwärmepumpen aktualisiert. Während des Jahres stieg die Nachfrage nach diesen Produkten auf dem schwedischen Markt. Auch außerhalb Schwedens nahm das Interesse stark zu.

Im Juni 1998 wurde die Herstellung von Wärmepumpen der dänischen Lodam Energi A/S, eines der bekanntesten Produzenten von Wärmepumpen in Dänemark erworben. Die Lodam Energi A/S entwickelte und produzierte mit ihrem

Markenzeichen Combi ein Konzept für Wärmepumpen, das 1997 zum effektivsten System Europas ernannt wurde. Auch diese Produktion wurde im Herbst der Produktionseinheit in Markaryd einverleibt, was ein weiterer Beitrag zur Schaffung eines modernen Konzepts für Erdwärmepumpen von hoher Leistung ist.

Produkte

Die NIBE Wärmetechnik verkaufte 1998 Produkte unter den Warenzeichen NIBE, Vølund und TMV. Seit Jahresbeginn 1999 verfügen wir zudem über das Warenzeichen Haato. Die Produkte sind in mehreren Modellen erhältlich und sind in folgende Gruppen eingeteilt:

- kleine elektrische Warmwasserbereiter in Größen zwischen 15 und 100 Litern,
- elektrische Warmwasserbereiter im Modulformat (60 x 60 cm) in Größen zwischen 100 und 300 Litern,
- Warmwasserbereiter mit indirekter Erhitzung in Größen 55 – 500 Litern,
- Abluftwärmepumpen, Erdwärmepumpen,
- Heizkessel für Einfamilienhäuser; Elektrizität, Heizöl/Elektrizität, Heizöl/Elektrizität/Holz, Holz und Pellets,
- „Maßgeschneiderte“ Warmwasserbereiter in Größen bis zu 10.000 Liter, elektrisch oder indirekt beheizt,
- Lohnfertigung von korrosionsbeständigen Druckbehältern.

Der Korrosionsschutz für Warmwasserbereiter läßt sich je nach Werkstoffen in drei Hauptbereiche einteilen, nämlich Kupfer, Emaille und Edelstahl. NIBE Wärmetechnik verfolgt im Unterschied zu den meisten anderen Herstellern die Strategie, sämtliche drei Korrosionsschutzarten anzubieten,

Verteilung des Umsatzes auf die geographischen Märkte des Geschäftsbereiches

NIBE Brasvärme

Schweden	77 %
Dänemark	10 %
Holland	6 %
Deutschland	4 %
Finnland	2 %
Sonstige	1 %

damit die Kunden stets die Möglichkeit haben, von ihren Voraussetzungen in Bezug auf die Wasserqualität ausgehend die beste Lösung zu wählen. Der pH-Wert des Wassers und der Gehalt an chemischen Substanzen können nämlich zwischen verschiedenen geographischen Gebieten große Variationen aufweisen. Durch das Angebot aller drei Korrosionsschutzarten läßt sich praktisch für jeden Fall ein ausreichender Korrosionsschutz erzielen.

Die kleinen elektrischen Warmwasserbereiter finden in den meisten Ferienhäusern und Baubuden Verwendung, aber auch als Ergänzung zu gewöhnlichen Bereiter in größeren Liegenschaften, bei denen die Entfernung zwischen dem zentralen Warmwasserbereiter und der Zapfstelle groß ist. Der kleinere Bereiter kann hierbei ohne größere Wärmeverluste während des Wassertransportes zur Zapfstelle Warmwasser liefern.

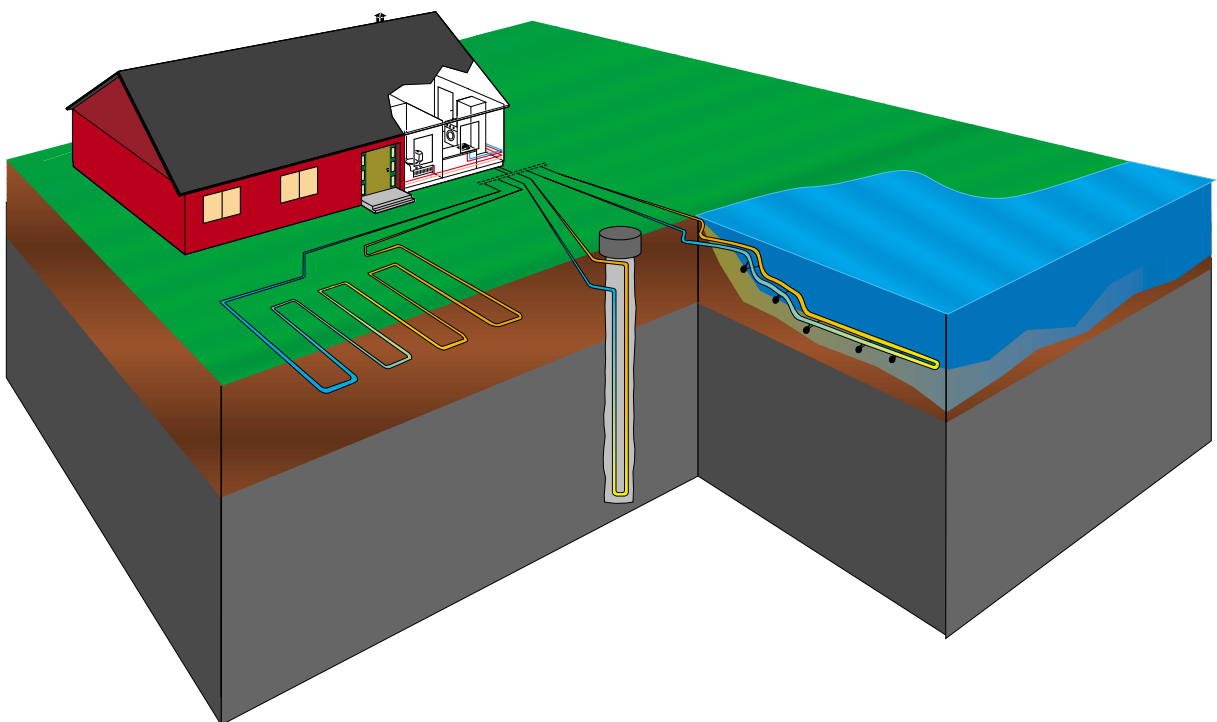
Die größeren elektrischen Warmwasserbereiter in Modulformat kommen vor allem in solchen Einfamilienhäusern zur Anwendung, die gewöhnlich mit elektrischen Heizkörpern geheizt werden.

Warmwasserbereiter mit indirekter Erhitzung werden vor allem auf den außerschwedischen Märkten bei Einfamilienhäusern

zum Einsatz gebracht, wo sie an Gas- oder Ölheizkessel angeschlossen werden. Die indirekte Erhitzung erfolgt hierbei mit Hilfe eines in den Bereiter integrierten Wärmetauschers.

Abluftwärmepumpen führen wir seit 1981. Sie sind in erster Linie für neu gebaute Einfamilienhäuser vorgesehen, um einerseits das Haus entsprechend den gesetzlich vorgeschriebenen Normen zu ventilieren und andererseits aus der Abluft Wärmeenergie zurückzugewinnen. Die Ventilationsluft strömt dabei durch die Wärmepumpe und wird auf ca. 0°C abgekühlt, bevor sie ins Freie abgeleitet wird. Die somit gewonnene Energie wird dann sowohl zur Wassererwärmung als auch zum Heizen des Hauses durch Heizkörper oder Fußbodenheizung genutzt. Die Abluftwärmepumpe liefert ein angenehmes Wohnklima und bedeutende Energieeinsparung

Erdwärmepumpen werden vor allem in Einfamilienhäusern mit Warmwasserheizung und hohem Energieverbrauch installiert, da sich hieraus eine bedeutende Energieeinsparung ergibt. Je höher der Energieverbrauch des Hauses desto größer die Einsparungsmöglichkeiten. Erdwärmepumpen stehen in verschiedenen Modellen mit oder ohne Produktion von Brauchwas-



Drei verschiedene Prinzipien zum Verlegen von Kollektoren bei der Installation von Erdwärmepumpen.

ser neben der primären Heizfunktion zur Wahl. 1998 war sowohl auf dem schwedischen als auch dem außerschwedischen Markt ein zunehmendes Interesse an Erdwärmepumpen zu verzeichnen.

Elektrische Heizkessel sind vor allem in Einfamilienhäusern aus den siebziger und Beginn der achtziger Jahre vorhanden. Die verschiedenen Modelle des Sortimentes der NIBE Wärmetechnik kombinieren Warmwasserbereitung und Heizung.

Die übrigen Heizkessel für Einfamilienhäuser kommen vor allem in Häusern zum Einsatz, die zwischen Mitte der fünfziger und Mitte der siebziger Jahre errichtet wurden. Bei den Heizkesseln werden bis zu vier verschiedene Energiearten kombiniert – Elektrizität, Heizöl, Holz und Pellets. Dieser Heizkesseltyp wird heute vor allem beim Austausch alter Produkte eingesetzt.

Warmwasserbereiter für größere Wassermengen werden auf Bestellung für größere Anlagen wie Schulen und Sporthallen hergestellt.

Der Lohnfertigungsbetrieb oder die sog. OEM-Fertigung der NIBE Wärmetechnik besteht aus kunden- und anwendungsspezifischen, korrosionsbeständigen Druckbehältern, die sowohl an schwedische als auch ausländische Hersteller von Warmwasser



Kjekk Ekermo vor dem Heizkessel für Holzfeuerung VEDEX 3000.

bereiter, Heizkesseln, Wärmepumpen und Akkumulatoren vertrieben werden.

Des Weiteren stellt der Verkauf von Ersatzteilen und Zubehör einen nicht unwesentlichen Teil des Gesamtumsatzes des Geschäftsbereiches dar.

Markt – Schweden

Etwa drei Viertel des Umsatzes der NIBE Wärmetechnik werden auf dem schwedischen Heimatmarkt erwirtschaftet, auf dem der Geschäftsbereich über mehrere Jahre hinweg ein passendes Produktsortiment innerhalb der bevorzugten Marktsegmente aufgebaut hat. Der Verkauf erfolgt über eine eigene, landesweite Verkaufsorganisation.

Da der Neubau von Einfamilienhäusern in Schweden auch 1998 auf einem verhältnismäßig niedrigen Niveau lag, wurde der Umsatz des Geschäftsbereiches vorwiegend auf dem Bereich Umbau und Erneuerung erwirtschaftet. Dieser Markt besteht aus Produkten, die ersetzt werden, da ihre Lebensdauer abgelaufen ist. Der Verkauf von elektrischen Warmwasserbereitern, Erdwärmepumpen und Heizkesseln für Einfamilienhäuser hängt in erster Linie von dem Bereich Umbau und Erneuerung ab. Die vom Neubau von Einfamilienhäusern abhängigen Produkte sind vor allem Abluftwärmepumpen.

Kleine elektrische Warmwasserbereiter von 15 bis 100 Liter zählten viele Jahre lang zum Kernsortiment des Unternehmens. Durch eine langjährige Marktpräsenz, drei verschiedene Korrosionsschutzarten sowie eine qualitative und rationelle Produktion konnte der Geschäftsbereich eine deutliche marktführende Stellung beziehen.

Auch was elektrische Modulare in Schweden betrifft, bezieht NIBE Wärmetechnik eine klare Führungsposition. Das Produktsortiment besteht aus Bereiteren mit drei alternativen Möglichkeiten des Korrosionsschutzes in Größen zwischen 100 und 300 Litern. Der mikroprozessorgesteuerte Modulare der NIBE Wärmetechnik COMPACT SPAR, der schon 1997 zu Skandinaviens bestem Warmwasserbereiter ernannt worden war, hat im Geschäftsjahr 1998 einen zufriedenstellenden Absatz

gezeigt.

Die Marktanteile für sowohl kleine elektrische Bereiter als auch die größeren Modulbereiter nahmen im Geschäftsjahr zu, obwohl der Markt insgesamt gegenüber dem Jahr 1997 unverändert blieb.

1998 konnte der Geschäftsbereich eine Steigerung von sowohl dem Verkauf als auch den Marktanteilen innerhalb des Segmentes Abluftwärmepumpen wesentlich steigern. Auch der Gesamtmarkt zeigte gutes Wachstum. Die relativ geringe Neuproduktion von Einfamilienhäusern trägt dazu bei, daß heute ein Großteil des Verkaufs von Abluftwärmepumpen auf den Austausch vorhandener Abluftwärmepumpen entfällt. Die NIBE Wärmetechnik ist einer der führenden Hersteller von Abluftwärmepumpen auf dem schwedischen Markt.

Sowohl 1997 als auch 1998 nahm die Gesamtzahl der in Schweden verkauften Erdwärmepumpen zu. Dieses Wachstum beruht auf einem zunehmenden Interesse für Produkte, die größere Energieeinsparungen ermöglichen. Hierbei spielte sicherlich die Debatte über die Abwicklung der Atomkraft eine wichtige Rolle. Die NIBE Wärmetechnik führte im zweiten Halbjahr eine neue Generation Erdwärmepumpen ein, die auch langfristig ein geringeres Preisniveau für den Endkunden ermöglicht. Dies führte zu einem starken Anstieg des Verkaufs sowie zu erhöhten Marktanteilen. Die NIBE Wärmetechnik ist damit auch auf diesem Marktsegment einer der führenden Hersteller.

Der gesamte Heizkesselmarkt zeigte 1998 eine gewisse Abschwächung. Der Verkauf des Geschäftsbereiches von Heizkesseln für Einfamilienhäuser für verschiedene Energieformen wie Öl, Elektrizität, Holz oder Pellets sowie Kombinationen davon nahm jedoch stark zu, so daß auch auf diesem Sektor ein gutes Wachstum zu verzeichnen war. Während des Jahres wurde ein neu entwickelter Heizkessel vorgestellt, was ebenfalls den Verkauf begünstigte. Die NIBE Wärmetechnik konnte im Geschäftsjahr 1998 ihre klare Führungsposition auf dem Marktsegment Heizkessel für Einfamilienhäuser weiter festigen.



FIGHTER 1210, eine Erdwärmepumpe mit eingebautem Warmwasserbereiter.

Der Geschäftsbereich verfügt über eine einzigartige Kompetenz in Sachen Konstruktion und Produktion bezüglich der Lohnfertigung von korrosionsbeständigen Druckbehältern und ist führender Akteur auf dem schwedischen Markt. Die Nachfrage nach lohngefertigten Druckbehältern nahm 1998 kräftig zu.

Außerschwedische Märkte

Eine klare Strategie des Geschäftsbereiches liegt in der Festigung seiner Positionen außerhalb Schwedens auf den bevorzugten Marktsegmenten. Seit vielen Jahren ist die NIBE Wärmetechnik in den skandinavischen Ländern Dänemark und Finnland sowie außerhalb Skandinaviens in den Niederlanden vertreten, wo der Geschäftsbereich seit über dreißig Jahren einen exklusiven Importeur beschäftigt. Derzeit gelten auch Deutschland, Norwegen und Polen als Hauptmärkte.

In Dänemark bezieht der Geschäftsbereich eine klare Spitzenposition durch die dänische Filiale Vølund Varmeteknik, die nach Erwerb des Betriebes im Juli 1995 gebildet wurde. Die Organisation besteht aus einem landesumspannenden Netz eigener Verkäufer, eigenem Servicepersonal und einem eigenen Zentrallager. Die gesamte Herstellung der Produkte mit dem dänischen Warenzeichen erfolgt jedoch in den Produktionsstätten in Markaryd. 1998 konnte in Dänemark ein guter Verkaufszuwachs erzielt werden, was zudem mit einem Zuwachs an Marktanteilen einher ging, da der Gesamtmarkt im großen und ganzen auf demselben Niveau lag wie im Vorjahr. Das Sortiment umfaßt Warmwasserbereiter und



Warmwasserbereiter QM-Quattro.

Heizkessel für Einfamilienhäuser sowie seit dem Halbjahreswechsel auch Wärmepumpen. Dänemark ist heute vom Umsatz her gesehen der größte Exportmarkt der NIBE Wärmetechnik.

Auf dem finnischen Markt werden vor allem Warmwasserbereiter abgesetzt, wobei der Geschäftsbereich nun auch Produkte aus Edelstahl neben den bisherigen Ausführungen Emaille und Kupfer als Korrosionsschutz anbietet. Der gesamte finnische Markt für Warmwasserbereiter ist 1998 ein wenig angestiegen. Aufgrund des Verkaufs von Edelstahlmodellen konnte vor allem gegen Ende des Geschäftsjahres ein Mengenzuwachs verzeichnet werden. Das Warenzeichen NIBE ist seit vielen Jahren in Finnland etabliert und stellt das größte importierte Warmwasserbereiterfabrikat dar. Das Interesse an Wärmepumpen ist in Finnland noch nicht so stark ausgeprägt. Jedoch ist damit zu rechnen, daß auch in Finnland Abluftwärmepumpen künftig eine interessante Heizalternative beim Neubau von Einfamilienhäusern darstellen werden. Der Neubau von Einfamilienhäusern kam in den ersten Jahren der neunziger Jahre fast völlig zum Stillstand und liegt nach wie vor auf einem niedrigen Niveau.

Im Januar 1999 wurde der Betrieb der Haato Varaajat Oy, eines der beiden größten finnischen Hersteller von Warmwasserbereitern aus Edelstahl, erworben. Haato fertigt zudem Abluftwärmepumpen. Durch den Erwerb wuchs der Geschäftsbereich zu einem der Marktführer in Finnland in Bezug auf Warmwasserbereiter und Abluftwärmepumpen.

In Holland gibt es einen großen Markt für Warmwasserbereiter mit indirekter Erhitzung. NIBE ist das größte importierte Fabrikat. Trotz einer geringeren Gesamtnachfrage lag das Verkaufsvolumen auf demselben Niveau wie im Jahr zuvor. Der Markt für Abluftwärmepumpen für Einfamilienhäuser nahm jedoch zu. Auch was den Verkauf von Erdwärmepumpen betrifft, festigte der Geschäftsbereich seine Position 1998 durch den Erwerb des Herstellers von Wärmepumpen Lodam Energi A/S. Das Unternehmen war bereits früher auf dem holländischen Markt vertreten. Zunehmen-

des Bewußtsein hinsichtlich Energieeinsparung und Umwelttrends im Lande sprechen dafür, daß die Produkte des Geschäftsbereichs auch künftig gute Wachstumsmöglichkeiten haben.

In Deutschland ist die NIBE Wärmetechnik seit einigen Jahren durch einen exklusiven Importeur vertreten, der den Verkauf der Standardprodukte des Geschäftsbereiches abwickelt. Auch hier sind die Zukunftserwartungen in Bezug auf Wärmepumpen sehr hoch. 1998 wurde auf dem deutschen Markt durch die Präsentation einer speziell für den deutschen Markt entwickelten Abluftwärmepumpe ein wichtiger Vorstoß erzielt. Dazu kommt die Möglichkeit, auf dem deutschen Markt Warmwasserbereiter in drei verschiedenen Korrosionsschutzarten anzubieten, wo vorwiegend emaillierte Ausführungen eingesetzt werden. Neben dem Verkauf von Standardprodukten vermarktet der Geschäftsbereich auch korrosionsbeständige Druckbehälter für OEM-Kunden auf dem deutschen Markt.

Der gesamte deutsche Markt für Heizprodukte zeigte 1998 zwar einen gewissen Rückgang, da jedoch der Verkauf des Geschäftsbereiches auf diesem Markt nach wie vor recht bescheiden ist, spielen die Schwankungen des Gesamtmarktes keine so große Rolle.

In Norwegen waren bisher Heizungssysteme auf Wasserbasis nicht so gewöhnlich wie in Schweden, so daß die NIBE Wärmetechnik dort mit ihren Erwärmungsprodukten nicht so recht Fuß fassen konnte. Zudem wurden Warmwasserbereiter traditionsgemäß stets aus Edelstahl hergestellt, womit sich der Geschäftsbereich erst in den letzten Jahren befaßte. Das Interesse an Warmwasserheizungssystemen nimmt jedoch stark zu, vor allem beim Bau von Einfamilienhäusern. Dies bedeutet zugleich, daß das Interesse für Wärmepumpen stark zunimmt. Zum Jahreswechsel wurde deshalb ein exklusiver Importeur eingesetzt, der die Produkte des Geschäftsbereiches auf sämtlichen bevorzugten Marktsegmenten vermarktet.

Polen wird in mancher Hinsicht als Land mit der gegenwärtig schnellsten wirtschaftlichen Zuwachsrate in Europa bezeichnet.

Um auf diesem Markt Fuß fassen zu können und Zugang zu einem Gebiet mit niedrigen Produktionskosten zu erhalten, wurde 1997 die Tochtergesellschaft NIBE Polska gegründet. Seit dem zweiten Halbjahr 1998 werden hier Warmwasserbereiter in emaillierter Ausführung gefertigt und vermarktet. Ein großer Teil des polnischen Marktes für Warmwasserbereiter besteht aus einfacheren Produkten in verzinkter Ausführung, jedoch steigt das Interesse für Qualitätsprodukte mit längerer Lebensdauer, weshalb eine künftig hohe Nachfrage nach Druckbehältern in emaillierter Ausführung zu erwarten ist.

Längerfristig werden auch andere Märkte als Absatzbereiche für die in den polnischen Produktionsanlagen gefertigten Warmwasserbereiter in Frage kommen. In Polen herrscht auch Interesse an anderen Produkten der NIBE Wärmetechnik, vor allem Heizkessel für Einfamilienhäuser und Wärmepumpen. Eine künftige Zielsetzung des Geschäftsbereiches ist deshalb, auch auf anderen relevanten Produktbereichen auf dem polnischen Markt tätig zu werden.

Die NIBE Wärmetechnik ist auch in Ländern wie der Schweiz, Spanien, Großbritannien und weiteren europäischen Ländern vertreten. Diese Märkte werden neben den bevorzugten Märkten bearbeitet.

Parallel zu der Bearbeitung der außerschwedischen Vorzugsmärkte durch marktgerechte Standardprodukte mit eigenen Warenzeichen, erfolgt auch eine umfangreiche Konstruktions- und Produktionstätigkeit in Bezug auf korrosionsbeständige Druckbehälter auf Lohnfertigungsbasis. Dieser Bereich hat seit dem Erwerb des Betriebs der Vølund Wärmetechnik in Dänemark 1995 stark expandiert, da ein Großteil des Auslandsverkaufs der Vølund aus korrosionsbeständigen Druckbehältern für Lohnfertigungskunden bestand.

Produktionsstätten



NIBE AB in Markaryd



NIBE AB in Trelleborg

In den Anlagen in Markaryd im Südwesten der Provinz Småland wird ein Großteil der Produkte des Geschäftsbereiches NIBE Wärmetechnik sowie sämtliche eigenproduzierte Produkte des Geschäftsbereichs NIBE Kaminöfen hergestellt. Die in mehreren Etappen ausgebaute Anlage mißt heute 32.000 Quadratmeter Nutzfläche, wo derzeit ca. 450 Personen beschäftigt sind. Der Betrieb ist seit 1993 nach dem Standard ISO 9001 zertifiziert. Man rechnet damit, im ersten Halbjahr 1999 das Umweltzertifikat nach ISO 14001 zu erhalten.

Angesichts der Mengensteigerung von 1998 und einer zu erwartenden weiteren Expansion 1999 kam man zu dem Schluß, daß die Möglichkeiten zu weiteren Produktionssteigerungen begrenzt sind, weshalb die gesamte Produktion von Heizkesseln für Einfamilienhäuser bereits 1998 in die Produktionseinheit Trelleborg verlegt wurde. Dort stehen 5000 Quadratmeter Fläche und 32 Mitarbeiter zur Verfügung

Für 1999 sind weitere Veränderungen des Produktionslayouts und Verlegung gewisser Produktionsabschnitte vorgesehen, um die Produktion weiter zu effektivisieren.

NIBE Polska in Warnice, Polen

In Warnice, südöstlich von Szczecin in Nordwestpolen liegen die Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik für

Warmwasserbereiter, die in erster Linie für den polnischen Markt vorgesehen sind. Die Anlage wurde in den Jahren 1997 und 1998 errichtet. Die Produktion ist nun in vollem Gange. Auf einer Fabriksfläche von 2800 Quadratmetern sind dort derzeit 17 Mitarbeiter tätig. Während der gesamten Aufbauphase haben Experten von Markaryd an der Inbetriebnahme teilgenommen. Heute ist das polnische Personal für die jeweiligen Arbeitsaufgaben voll ausgebildet

NIBE Wärmetechnik 1998

Der Nettoumsatz der NIBE Wärmetechnik belief sich auf 356,8 MSEK. Dies kommt gegenüber 281,2 MSEK im Geschäftsjahr 1997 einem Anstieg um 26,9 Prozent gleich. Der Auftragseingang und die in Rechnung gestellten Beträge waren im ersten Halbjahr etwas schwach, während in der zweiten Jahreshälfte ein kräftiger Anstieg der Nachfrage einsetzte. Die Verkaufsentwicklung der NIBE Wärmetechnik in Schweden war geprägt von einer Erhöhung der Marktanteile auf allen bevorzugten Segmenten, d. h. die marktführende Stellung auf dem schwedischen Heimatmarkt konnte weiter gefestigt werden. Auch der außerschwedische Absatz zeigte ein starkes Wachstum. Hier hat die Bearbeitung des Marktes erst begonnen und die Zukunfts-

möglichkeiten werden als äußerst positiv erachtet.

Als Folge der Mengensteigerung konnte eine Verbesserung des Betriebsergebnisses von 26,1 MSEK auf 30,3 MSEK erzielt werden. Verschiedene einmalige Aufwendungen im Zuge von Strukturveränderungen vor allem im Produktionsbereich haben zu einem gewissen Rückgang der Betriebsspanne gegenüber 1997 beigetragen.

Ausblick auf 1999

Der schwedische Markt für die Produkte der NIBE Wärmetechnik wird aller Wahrscheinlichkeit nach 1999 keine stärkeren Veränderungen zeigen.

Der Gesamtmarkt für kleine Warmwasserbereiter und Modulbereiter wird etwa auf demselben Niveau verbleiben wie 1998. Dagegen rechnet man mit einer weiteren Sicherung der Marktanteile des Geschäftsbereiches, vor allem aufgrund des hervorragenden Know-hows, einer konsequenten Distributionsphilosophie und einer einzigartigen Sortimentsbreite sowie der Tatsache, daß drei verschiedene Korrosionsschutzsysteme – Kupfer, Emaille und Edelstahl – für sämtliche Hauptgruppen des Programms an Warmwasserbereitern zur Auswahl stehen.

Für den Gesamtmarkt von Heizkesseln für Einfamilienhäuser wurde für das Jahr 1998 ein Rückgang erwartet, der sich jedoch als geringer erwiesen hat. Für das Sortiment der NIBE Wärmetechnik konnte ein gutes Wachstum verzeichnet werden, was vor allem auf die Entwicklung eines neuen Kessels für Holzfeuerung sowie ein zunehmendes Interesse an Ölkesseln zurückzuführen war. Für 1999 wird eine weitere Marktabschwächung zugunsten anderer Heizungssysteme erwartet. Der Marktanteil des Geschäftsbereiches dürfte jedoch weiterhin steigen.

Auch 1999 kann mit einem gewissen Anstieg der Produktion von Einfamilienhäusern gerechnet werden, was wiederum

zu einem erhöhten Bedarf an Abluftwärmepumpen für den Neubaumarkt führen dürfte. Des Weiteren ist ein erhöhter Austauschmarkt zu erwarten sowie eine Steigerung unserer Marktanteile. Auf diesem Produktsegment blickt die NIBE Wärmetechnik auf eine langjährige Tradition zurück und besitzt ausgezeichnete Produktkenntnisse. Mit Hilfe eigener Produktentwicklung wird eine kontinuierliche Aktualisierung des Produktsortiments sowohl für den schwedischen als auch die außerschwedischen Märkte gesichert.

Zudem ist davon auszugehen, daß das Interesse für umweltgerechte Heizungssysteme mit Energierückgewinnung zur Einsparung des gesamten Energieverbrauchs sowohl 1999 als auch in weiterer Zukunft zunehmen wird.

Was den Markt für Erdwärmepumpen betrifft, zeigte sich in der ersten Hälfte 1998 eine starke Expansion, während in der zweiten Jahreshälfte eine gewisse Abschwächung zu verzeichnen war. Insgesamt gesehen war die Marktentwicklung in Schweden jedoch positiv. Eventuell ist 1999 mit einem geringfügigen Rückgang zu rechnen, was jedoch nicht zu einer Mengenreduzierung der neu entwickelten Generation Erdwärmepumpen des Geschäftsbereiches führen wird, sondern hier wird aufgrund erhöhter Marktanteile mit einer bedeutenden Mengensteigerung gerechnet. Der Geschäftsbereich konnte infolge der beiden Erwerbe von Wärmepumpenherstellern in Verbindung mit dem bereits in dieser Technologie vorhandenen Know-how rasch eine marktführende Position einnehmen.

Der außerschwedische Verkauf wird voraussichtlich auf sämtlichen Vorzugsmärkten des Geschäftsbereiches zunehmen. Dies gilt sowohl für Warmwasserbereiter als auch Wärmepumpen.

Aufgrund der vorstehend erwähnten Absatzmöglichkeiten in Verbindung mit internen Leistungssteigerungen und Rationalisierungen läßt sich erwarten, daß die NIBE Wärmetechnik 1999 ein besseres Ergebnis erzielen dürfte als 1998.



Geschäftsbereichsleiter Niklas Gunnarsson

		1998	1997	1996	1995	1994
Nettoumsatz	(MSEK)	124,8	104,5	80,6	65,6	55,6
Betriebsergebnis ¹⁾	(MSEK) ¹⁾	15,2	12,5	8,5	0,2	-1,1
Betriebsspanne	(%)	12,2	12,0	10,6	0,3	-2,0
Beschäftigtenzahl		70	68	56	47	37

¹⁾ Vor konzerngemeinsamen Kosten

Unternehmensleitbild

Das Geschäftskonzept der NIBE Kaminöfen sind die Entwicklung, Herstellung bzw. Einkauf und Vermarktung von Kaminöfenprodukten/Schornsteinsystemen für Heizzwecke mit Schwerpunkten auf Design und umweltverträglicher sowie effizienter Verbrennung.

Zielstellung

Ziel des Geschäftsbereiches ist das Erreichen eines Ergebnisses in Höhe von 10 % des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus

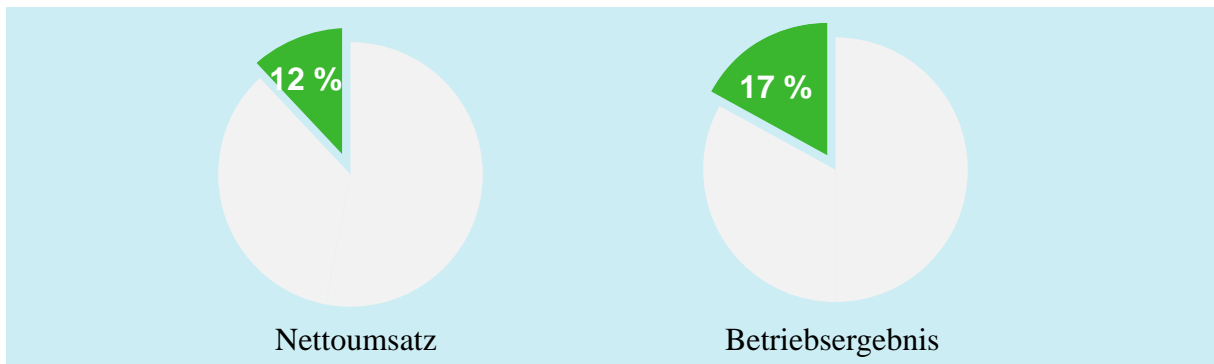
Strategie

Die Strategie der NIBE Kaminöfen in Schweden liegt darin, die schwedischen Händler mit einem breiten und kompletten

Sortiment an Kaminöfenprodukten zu beliefern. Damit sind Spezialgeschäfte, Eisenwaren- und Bauwarenhändler sowie die schwedischen Hausfabrikanten gemeint. Das Händlernetz muß zudem das ganze Land erfassen.

Außerhalb Schwedens sind die bereits vorhandenen Märkte und solche, auf denen ein Potential für die Produkte der NIBE Kaminöfen vorliegt, mit Priorität zu behandeln. Die Ressourcen sind zu Beginn auf eine geringe Zahl ausgewählter Märkte zu konzentrieren.

Die NIBE Kaminöfen hat innerhalb eines jeden Marktsegmentes ein Sortiment an Produkten hoher Qualität sowie ein komplettes Schornsteinsystem anzubieten. Dies erfolgt durch ständige Entwicklung neuer Produkte mit modernem Design und umweltverträglicher Verbrennungstechnik. Die Produkte müssen außerdem unter Bei-

Anteil der NIBE Kaminöfen am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 1998

behaltung der skandinavischen Formgebung auf die bevorzugten ausländischen Märkte zugeschnitten sein. Des weiteren sind auf gewissen Marktsektoren Sortimentserweiterungen vorzunehmen und zwar durch Einsatz exklusiver Wiederverkäufer oder Händler.

Die Strategie der NIBE Kaminöfen zielt darauf ab, ihre marktführende Stellung in Schweden beizubehalten und möglichst weiter zu festigen. Innerhalb einiger Jahre soll der außerschwedische Verkauf auf 30 Prozent des Umsatzes des Geschäftsbereiches angehoben werden. Deshalb ist eine ständige Auswertung neuer Erwerbe von Betrieben und Agenturen erforderlich.



Dekorwand Victoria mit einem Vermont Encore.

Geschäftsbereichsstruktur

Der Geschäftsbereich gründet sich auf Produkte des eigenen Warenzeichens Handöl. Anfang der neunziger Jahre wurden außerdem die Agenturen für den dänischen Hersteller Morsø und die amerikanische Gesellschaft Vermont auf exklusiver Basis übernommen. Ende 1998 kam die finnische FinSpis hinzu.

Mit dem Erwerb des Kaminherstellers Contura im September 1994 bezog der Geschäftsbereich die absolute Spitzenposition auf dem schwedischen Kaminmarkt.

Der Geschäftsbereich wird von der Produktionseinheit in Markaryd, die auch die NIBE Wärmetechnik mit Produkten versorgt, mit eigenen Produkten beliefert.

Produkte

Der Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen entwickelt und vermarktet eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl und Contura. Hinzu kommen die exklusiven Verkaufsrechte in Schweden für Morsø (Dänemark), Vermont (USA) und FinSpis (Finnland). Diese Unternehmen sind auf ihren jeweiligen Heimatmärkten führende Hersteller. Die Produkte der NIBE Kaminöfen lassen sich folgendermaßen gruppieren:

- Offene Kamine
- Gußeiserne Kamine
- Kachelkamine
- Kachelöfen
- Mauerkamine
- Kaminkassetten

Neben vorgenannten Produktgruppen fertigt und vertreibt NIBE Kaminöfen ein komplettes Schornsteinsystem für die Produkte des Geschäftsbereiches.

Kaminprodukte sind als sekundäre Wärmequelle gedacht, da in Einfamilienhäusern und Ferienhäusern meist ein primäres Heizungssystem anderer Art vorhanden ist, zum Beispiel Warmwasserheizung, Wärmepumpe oder Elektroheizung. Neben der Funktion als Zusatzwärmequelle ist ein Kaminprodukt sowohl als Einrichtungsdetail als auch zur Erhöhung der gemütlichen Wohnlichkeit gedacht.

Kaminöfen sind gewöhnlich aus Stahlblech gefertigt und zeichnen sich durch modernes Design aus, unter anderem mit großen Glasflächen, um das Feuer nach allen Seiten hin sichtbar zu machen. Kaminöfen arbeiten meist nach dem Konvektionsprinzip, das heißt, sie besitzen doppelte Ummantelung. Im Luftspalt zwischen Feuerstätte und Außenmantel wird die Luft rasch erhitzt und sorgt für behagliche Wärme. Zahlreiche Kaminöfen lassen sich mit Lüfter versehen, was zu einer zusätzlichen Verbesserung der Wärmeausbreitung beiträgt. Die Kaminöfen werden unter den Warenzeichen Handöl und Contura angeboten.

Gußeisenkaminate sind kleinere Feuerstätten in rustikalem Stil, die oft an Öfen älterer Zeiten erinnern. Gußeisenkaminate werden unter den Warenzeichen Vermont und Morsø als Agenturwaren vertrieben.

Kachelkaminate stellen eine Kombination aus Heizkamin und Kachelofen dar, das heißt man kombiniert die Brennkammer des Heizkamins mit dem Design eines Kachelofens. Hierdurch erhält man ein Produkt, das vom Äußeren her an einen Kachelofen erinnert, sich jedoch schnell erhitzt und leicht genug ist, um auf einer gewöhnlichen Geschoßdecke aus Holzbalken aufgestellt werden zu können. In der letzten Zeit hat sich auf diesem Produktbereich in Bezug auf das Design einiges getan. Heute sind mehrere Varianten in moderner Formgebung erhältlich. Kachelkaminate werden unter den Warenzeichen Handöl und Contura vermarktet.

Die Funktion der Kachelöfen entspricht dem herkömmlichen Kachelofenprinzip, nach dem die Rauchgase durch Kanäle die Kacheln des Ofens erhitzen. Die gespeicherte Energie wird daraufhin über einen längeren Zeitraum hinweg an die Umgebung abgegeben. Durch die Agentur FinSpis verfügt der Geschäftsbereich nun über ein voll deckendes Sortiment an hübschen Kachelöfen. Hinzu kommt ein eigenes Modell unter dem Warenzeichen Contura.

Für Kunden, die sich mehr für offene Kaminate interessieren, haben wir die sog. Mauerkaminate entwickelt. Sie bestehen aus einer vorgefertigten Brennkammer aus Stahlblech oder Gußeisen und einer Anzahl zusammengefügter, vorgefertigter Betonsteine. Das ganze erinnert an einen traditionellen, gemauerten offenen Kamin. Diese Produkte werden unter den eigenen Warenzeichen Contura und Handöl angeboten.



Carl-Gustaf mit Panoramamatür, die das Feuer von allen Seiten sichtbar macht.

Kaminkassetten sind fertige Feuerstätten, die für den Einbau in bereits vorhandene offene Kamine vorgesehen sind. Hierdurch läßt sich der Wirkungsgrad bis aufs zehnfache verbessern, das heißt praktisch auf dasselbe Niveau wie bei den neu produzierten Kaminprodukten.

Für die Käufer von Heizkaminprodukten, bei denen kein Schornstein vorhanden ist, hält NIBE Kaminöfen ein komplettes Schornsteinsystem („Premodul“) bereit, bestehend aus einem Rauchrohr aus Stahl, das von einer Dämmschicht umgeben ist. Zudem gibt es einen schweren Mauer-schornstein aus vorgefertigten, leicht zu handhabenden Modulen, der unter dem Warenzeichen „NIBE Modulschornstein“ vermarktet wird. Er ist als OEM-Produkt erhältlich und wird exklusiv von der NIBE Kaminöfen auf dem schwedischen Markt.



Die Handöl-Kassette, „laut Test am leistungsvollsten“, hier mit Panoramatur.

Der schwedische Markt

Zu Beginn des Jahres 1998 herrschte eine gute Nachfrage nach Kaminofenprodukten, die sich im dritten Quartal infolge des regnerischen und kalten Sommers zusätzlich verstärkte. Ende September und den ganzen Oktober hindurch war jedoch eine Abschwächung der Nachfrage spürbar, die auf eine globale finanzielle Unruhe und sinkende Börsenkurse und eine sich daraus ergebende Angst vor einer Verschlechterung der privaten Haushaltsfinanzen zurückzuführen war. Während der letzten Monate des Jahres stieg die Nachfrage jedoch erneut an und der schwedische Markt für Kaminöfen erreichte damit etwa dasselbe hohe Niveau wie im Vorjahr.

Die finanziellen Zuschüsse für den Einkauf von Kaminofenprodukten, die sich 1997 sehr positiv auf den Markt auswirkten, hatten in diesem Geschäftsjahr eine geringere Bedeutung für die Nachfrage als im Jahr zuvor. Statt dessen scheint eine allgemein zunehmende Konsumtion u. a. infolge niedriger Zinsen und größeres Interesse der Haushalte an Investitionen in den Wohnbereich die Nachfrage positiv beeinflusst zu haben. Außerdem regte eine sich abzeichnende Steigerung der Neubautätigkeit von Einfamilienhäusern die Nachfrage an. Zugleich entscheiden sich immer mehr Hauskäufer für die Installation eines Kaminofenproduktes als Zusatzheizung im neuen Haus.

Die NIBE Kaminöfen konnte 1998 ihre Marktanteile deutlich verbessern, was auf einen allgemeinen Verkaufsanstieg von in eigener Produktion hergestellten Erzeugnissen unter den Warenzeichen Handöl und

Umsatzverteilung auf die geographischen Märkte des Geschäftsbereiches

Schweden	89 %
Deutschland	5 %
Dänemark	3 %
Norwegen	1 %
Japan	1 %
Sonstige	1 %

Contura zurückzuführen ist. Dies gilt vor allem für komplette Lieferungen von Kaminöfen, Mauerkaminen und Kachelöfen zusammen mit einem Schornsteinsystem. Zudem haben die Produktneuheiten des Jahres und deren erfolgreiches Marketing zu einer Verkaufssteigerung geführt.

Die Nachfrage nach Gußeisenkaminen war weiterhin gut, so daß der Verkauf von Produkten mit den Warenzeichen Morsø und Vermont auf demselben hohen Niveau lag wie im Vorjahr.

Im Frühjahr 1998 wurde ein neuer, leicht zu montierender, frei stehender Mauerofen unter dem Warenzeichen Handöl eingeführt, der auf dem schwedischen Markt unmittelbar zu einem großen Erfolg wurde. Vom Design her ist das Produkt ein Weiterentwicklung des Handöl 10, Schwedens meist verkauften Kaminofen mit einer Einrahmung aus vorgefertigten Betonteilen an Stelle von Blech.

Im Herbst unternahm das staatliche Amt für Verbraucherschutz einen großen Test von Kassetten/Einsätzen für offene Kamine, die später in der Zeitschrift „Råd & Rön“ veröffentlicht wurde. Unsere Handöl-Kassette wurde bei diesem Test zur leistungsvollsten Kassette mit dem höchsten Wirkungsgrad ernannt. Diese Auszeichnung in Verbindung mit einem professionellen Marketing hat zu einem großen Erfolg geführt, so daß NIBE Kaminöfen nun eindeutig zu den größten Lieferanten auf diesem Bereich zählt.

Die Agentur für das Dovre-Sortiment wurde 1998 eingestellt, da die angestrebten Verkaufsmengen für dieses Warenzeichen nicht erzielt wurden.

Statt dessen eröffnete der Geschäftsbereich im Herbst eine Agentur für FinSpis Kachelöfen auf dem schwedischen Markt. FinSpis ist Skandinaviens größter Hersteller von Wärmespeicherprodukten mit klassischem Kachelofendesign. Die Produkte werden in modernen Produktionsanlagen in Finnland gefertigt und stellen eine ausgezeichnete Ergänzung zum übrigen Sortiment des Geschäftsbereiches dar, so daß man nun über eine komplette Produktpalette auf dem schwedischen Markt verfügt.

FinSpis hatte früher eine eigene Verkaufstätigkeit in Schweden. Mit dem landesweiten Vertriebsnetz der NIBE Kaminöfen erhält das Unternehmen nun bessere Möglichkeiten zu einer Verkaufssteigerung von Kachelöfen.

Der außerschwedische Markt

Der Umsatz außerhalb Schwedens stieg 1998 um 14,7 Prozent auf 14,1 MSEK. Dies erklärt sich aus zunehmenden Verkaufszahlen auf den bevorzugten Märkten Deutschland und Dänemark.

Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten war auf dem deutschen Markt zu Beginn des Jahres ungewöhnlich schwach, nahm jedoch im Herbst zu und lag somit etwa auf demselben Niveau wie im Vorjahr.

Es ist davon auszugehen, daß der Verkauf von Produkten in mittlerer Preislage, die über den Fachhandel abgesetzt werden, etwas zurückging, während etwas exklusivere Produkte nach wie vor auf demselben Niveau liegen. Der Verkauf von Niedrigpreisprodukten, die in Billigländern hergestellt und über die Baumärkte abgesetzt werden hat während des Geschäftsjahres sicherlich etwas zugenommen.

Unsere Produkte zählen auf dem großen deutschen Kaminofenmarkt zu Nischenprodukten. Das Design unterscheidet sich wesentlich von den entsprechenden traditionellen deutschen und dänischen Produkten. Artikel mit originellem Design und hoher Wirtschaftlichkeit sind für die Fachhändler sehr interessant, nicht zuletzt aufgrund der scharfen Konkurrenz durch die Baumärkte, die billige Kopien der traditionellen deutschen Kaminprodukte anbieten.

Die Produkte des Geschäftsbereiches besitzen typisch skandinavisches Design, oft mit Glas auf drei Seiten, was auf dem internationalen Kaminofenmarkt eher ungewöhnlich ist. Dies wird als großer Vorteil gewertet, da hierdurch optimale Einsicht in das Feuer gewährt wird. Dies ist eines der wichtigsten Verkaufsargumente für die Produkte der NIBE Kaminöfen im Ausland.

Während des Geschäftsjahres wurde der Aufbau eines Vertriebsnetzes in Deutschland weitergeführt, das nun im Norden und Westen gut ausgebaut ist. Die Bearbeitung des Marktes erfolgt in eigener Regie mit Ausgangspunkt von der Hauptverwaltung in Markaryd und bestand in einer Einführungsphase in der Versorgung von Produkten für Ausstellungszwecke in den Geschäften. Die NIBE Kaminöfen verfügt über ein Vertriebsnetz von zahlreichen Spezialläden für Kaminofenprodukte. Dort wird eine Reihe der Produkte des Geschäftsbereiches ausgestellt. Im nächsten Jahr wird sich die Marketingtätigkeit vorwiegend auf die Fortentwicklung dieser Spezialgeschäfte konzentrieren. Außerdem werden weitere Anstrengungen unternommen, um in den Regionen, in denen Die NIBE Kaminöfen derzeit noch nicht vertreten ist, neue Händler zu finden.

In Dänemark vertreibt der Geschäftsbereich Produkte unter den Warenzeichen Handöl und Vermont. Die Vermarktung wird in eigener Regie von der Hauptverwaltung in Markaryd aus mit Hilfe einer Anzahl größerer Händler, die man als Fachhändler bezeichnen könnte, vorgenommen. Der Verkauf hat während des Geschäftsjahres stark zugenommen. Im kommenden Jahr werden die vorhandenen Händler einer weiteren Bearbeitung unterzogen. Des weiteren werden neue Verkäufer eingesetzt, um langfristig ein landesweites Netz an Verkaufsstätten mit Ausstellungen aufzubauen.

Hinzu kommt ein gegenwärtig geringer Anteil Auslandsverkauf, so daß der Geschäftsbereich relativ unempfindlich ist gegen Schwankungen in der Nachfrage auf dem außerschwedischen Markt. Norwegen ist ein bedeutender Markt für Kaminofenprodukte. NIBE Kaminöfen bietet nun auf dem norwegischen Markt eine Reihe von Produkten, die für den norwegischen Markt zugelassen sind, unter dem Warenzeichen Handöl an. Damit bestehen die Voraussetzungen zum Aufbau eines Händlernetzes wie in Dänemark und Deutschland. Norwegen wird künftig zu den Vorzugsmärkten des Geschäftsbereiches zählen.



Finspis Vals.

NIBE Kaminöfen 1998

Der Gesamtumsatz der NIBE Kaminöfen belief sich im Geschäftsjahr auf 124,8 MSEK, verglichen mit 104,5 MSEK des Vorjahres. Dies entspricht einem Anstieg um 19,4 Prozent. Diese Steigerung ist hauptsächlich auf die zunehmende Nachfrage auf dem schwedischen Markt infolge verbesserter Marktanteile und eines gewissen Auftragsüberschusses aus dem Vorjahr zurückzuführen. Der Auslandsverkauf erreichte 14,1 MSEK gegenüber 12,3 MSEK 1997, was einem Exportanteil von 11,3 Prozent (11,7 Prozent im Vorjahr) entspricht.

Das Betriebsergebnis belief sich auf 15,2 MSEK gegenüber 12,5 MSEK des Jahres 1997. Das verbesserte Ergebnis beruht auf einem kräftigen Verkaufsanstieg.



Geschäftsbereichsleiter Niklas Gunnarsson am Kamin Bohus.

Ausblick auf 1999

Der Markt für Kaminöfen hat in den letzten Jahren einen starken Anstieg erfahren. Infolge des Regierungsbeschlusses, den Kauf von Kaminofenprodukten zu subventionieren, stieg die Nachfrage 1997 kräftig an. 1998 wirkte sich dieser Beschluß nicht so stark auf die Nachfrage aus. In den kommenden Jahren wird die Nachfrage sicherlich durch einen erhöhten Konsum auf dem Heimatmarkt sowie zunehmenden Neubau von Einfamilienhäusern angeregt. Insgesamt gesehen dürfte sich der Markt für Kaminofenprodukte 1999 auf dem derzeitigen Niveau stabilisieren.

Der Geschäftsbereich verzeichnete 1998 einen steigenden Auftragseingang an Kaminofenprodukten seitens der schwedischen Hersteller von Einfamilienhäusern, ein Trend, der auch im kommenden Jahr

anhalten dürfte. Der Geschäftsbereich wird aufgrund seines Sortimentes an leicht zu montierenden Produkten mit zugehörigen Schornsteinsystemen, die sehr gut für Neubauten geeignet sind, insbesondere vom zunehmenden Bau von Einfamilienhäusern begünstigt.

Die Verkaufszahlen der NIBE Kaminöfen hinsichtlich Kachelöfen war früher eher bescheiden, da man nur ein Modell im Sortiment hatte. FinSpis führt ein attraktives Sortiment an hübschen Kachelöfen mit anerkannt hoher Heizleistung. Im Laufe des Jahres 1999 werden wir ein landesdeckendes Netz an geschulten Händlern für FinSpis aufbauen. Die zu erwartende Umsatzsteigerung wird als extra Verkaufszuschuß gewertet und wird zu einer weiteren Steigerung der Marktanteile

beitragen. Zielsetzung ist eine marktführende Position auch auf diesem Sektor.

Anfang 1999 wurde ein weiterer Mauerkamin mit traditionellem Design unter dem Warenzeichen Handöl auf den Markt gebracht. Im Frühjahr 1999 kam der erste Contura-Kamin seit der Übernahme des Warenzeichens auf den Markt. Der Kamin enthält eine neu entwickelte Brennkammer mit der neuesten Verbrennungstechnik und wird anfangs als traditioneller Kaminofen aus Stahlblech mit klassischer Formgebung erhältlich sein. Nach und nach werden neue Modelle auf Grundlage dieser neuen Brennkammer entwickelt, die im Design und Material sowohl auf den schwedischen Markt wie auch die bevorzugten außerschwedischen Märkte zugeschnitten sind.

Durch das Angebot von Modellen, die für den norwegischen Markt zugelassen sind, wird die NIBE Kaminöfen im nächsten Jahr auch auf diesem Markt ein Händlernetz aufbauen, was langfristig einen wertvollen Verkaufsanstieg erwarten läßt.

Deutschland ist ein großer Kaminofenmarkt und der Geschäftsbereich dürfte in den kommenden Jahren gute Möglichkeiten zu weiteren Absatzsteigerungen durch weiterhin erhöhten Verkauf an Händler in Verbindung mit der Erweiterung des Händlernetzes und der Vermarktung neuer Modelle haben.

NIBE Kaminöfen gilt als leistungsfähiger Belieferer der schwedischen Verkaufshändler mit mehreren bekannten Warenzeichen und attraktiven Produkten innerhalb sämtlicher Segmente. Es wird auch weiterhin eine scharfe Konkurrenzsituation vorherrschen. Es bestehen jedoch gute Aussichten für die NIBE Kaminöfen zur weiteren Erhöhung der Marktanteile 1999 durch das Angebot neuer Modelle, Zugang zu einem attraktiven Kachelofensortiment und eine aus der Gesamtsicht heraus komplette Produktpalette.

Eine fortgesetzt stabile Nachfrage auf dem heimischen Markt und eine weiterhin positive Verkaufsentwicklung auf den bevorzugten außerschwedischen Märkten läßt auch für 1999 ein gutes Ergebnis erwarten.

Vorstand



Bengt Hjelm, geboren 1943.

Vorsitzender und Aufsichtsratsmitglied seit 1989.
Diplomkaufmann, seit 1980 Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Hjelm & Rohman AB mit Schwerpunkt auf Betriebsleitung, Unternehmenserwerb und Aufsichtsratsfragen.

Aktienbesitz zusammen mit seiner Ehegattin in der NIBE Industrier:
94.008 Aktien der Serie A und
222.352 Aktien der Serie B.

Lars Lind, geboren 1941.

Aufsichtsratsmitglied seit 1989.

Diplomkaufmann. Gründer und Aufsichtsratsmitglied der Risikokapitalgesellschaft MVI, Aufsichtsratsmitglied in der Ekman & Co und Helmet Oy.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 400 Aktien.

Gerteric Lindquist, geboren 1951.

Aufsichtsratsmitglied seit 1989.

Geschäftsführer und Konzernleiter.

Diplomingenieur und Diplomkaufmann.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
94.035 Aktien der Serie A und
219.415 Aktien der Serie B.

Leif Gustavsson, geboren 1945.

Aufsichtsratsmitglied seit 1994.

Finanzdirektor der NIBE Industrier AB.

Kaufmännisches Examen.

Aufsichtsratsmitglied der Markaryds Sparbank.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
94.008 Aktien der Serie A und
192.021 Aktien der Serie B.

Arvid Gierow, geboren 1943.

Aufsichtsratsmitglied seit 1997.

Diplomkaufmann. U.a. Aufsichtsratsvorsitzender der Svenska Handelsbanken Helsingborg, der Markaryds Formplast AB sowie der ALMI Företagspartner Skåne AB.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
5.400 B-Aktien.

Bill Tunbrant, geboren 1950.

Aufsichtsratsmitglied seit 1997.

Diplomingenieur. Geschäftsführer der Cramo Instant AB.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
400 B-Aktien.

Führungskräfte

Gerteric Lindquist, geboren 1951.

Diplomingenieur und Diplomkaufmann.
Konzernleiter.
Geschäftsführer der NIBE Industrier AB
sowie Geschäftsführer der NIBE AB.
Angestellt seit 1988.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
94.035 Aktien der Serie A und
219.415 Aktien der Serie B.

Leif Gustavsson, geboren 1945.

Kaufmännisches Examen.
Finanzdirektor der NIBE Industrier AB.
Angestellt seit 1966.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
94.008 Aktien der Serie A und
192.021 Aktien der Serie B.

Christer Fredriksson, geboren 1955.

Diplomingenieur.
Geschäftsbereichsleiter der NIBE Element und
Geschäftsführer der Backer Elektro-Värme AB.
Angestellt seit 1992
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
23.490 Aktien der Serie A und
44.810 Aktien der Serie B.

Kjell Ekermo, geboren 1956

Diplomingenieur.
Geschäftsbereichsleiter der
NIBE Wärmetechnik.
Angestellt seit 1998.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0 Aktien.

Niklas Gunnarsson, geboren 1965.

Ingenieur.
Geschäftsbereichsleiter der NIBE Kaminöfen.
Angestellt seit 1987.
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:
700 B-Aktien.

Wirtschaftsprüfer

Bertil Lindahl, geboren 1946.

Beeidigter Wirtschaftsprüfer.
Öhrlings Coopers & Lybrand AB.
Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft seit 1998.

Kerstin Johansson, geboren 1957.

Wirtschaftsprüferin.
Consilia Redovisning und Revision AB.
Wirtschaftsprüferin der Gesellschaft seit 1998.

Stellvertretende Wirtschaftsprüfer

Lars Göransson, geboren 1963.

Beeidigter Wirtschaftsprüfer.
Öhrlings Coopers & Lybrand AB.

Sten Hermansson, geboren 1945.

Beeidigter Wirtschaftsprüfer.
Öhrlings Coopers & Lybrand AB.

Gehälter und Vergütungen an den Vorstand und Führungskräfte

Die Honorare an den Vorstand beliefen sich 1998 auf 330 TSEK. Davon entfielen laut Vorstandsbeschluss 135 TSEK auf den Vorstandsvorsitzenden. An Vorstandsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Honorare gezahlt. Außer einer Abfindung an den Geschäftsführer liegen Vereinbarungen bezüglich künftiger Pensionszahlungen/Abfindungen weder an den Vorstandsvorsitzenden noch an die Vorstandsmitglieder vor. Bei Kündigung seitens der Gesellschaft beträgt die Kündigungsfrist 6 Monate, wobei dem Geschäftsführer neben dem Gehalt eine Abfindung, die 12 Monatsgehältern entspricht, zufällt. 1998 beliefen sich Gehälter und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 920 TSEK. Hinzu kommt die freie Nutzung eines Dienstwagens. Die Gehälter für die übrigen Führungskräfte betragen 2.298 TSEK. Auch sie verfügten frei über Dienstfahrzeuge.

Der Vorstand und der Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ), 556374-8309, legen hiermit ihren Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 1998 vor. Die entsprechenden Ziffern des Vorjahres sind in Klammern angegeben.

Der Konzern besteht aus der Muttergesellschaft und den Tochtergesellschaften NIBE AB in Markaryd, der Backer Elektro-Värme AB in Sösdala, der Loval Oy in Finnland, der Bröderna Håkansson Värme AB in Tjörnarps, der Jevi A/S in Dänemark und der Calesco Foil AB in Kolbäck. Die NIBE AB besitzt ihrerseits die Tochtergesellschaft NIBE Polska Sp. z o. o., die Backer Elektro-Värme AB ihrerseits Tochtergesellschaften Norske Backer A/S in Norwegen und die Backer Elektro Oy in Finnland sowie die Backer OBR Sp. z o. o. in Polen. Die Loval Oy in Finnland besitzt die Tochtergesellschaft Kiloval Oy in Finnland. Die Bröderna Håkansson Värme AB besitzt die Tochtergesellschaften Oy Meyer Vastus AB in Finnland, die Brakon Norge A/S in Norwegen sowie die Tjörnarps Industri AB in Tjörnarps. Zum Konzern gehört außerdem die Tochtergesellschaft ohne Geschäftsbetrieb Handöl Form AB.

Information zur Tätigkeit

Die NIBE AB ist ein Industriebetrieb, der hauptsächlich Heißwasserbereiter, Heizkessel, Abluftwärmepumpen und Heizkamine herstellt und vermarktet. Im Juni wurde der Produktionsbetrieb für Wärmepumpen Lodam Energi A/S in Dänemark erworben. Die gesamte Produktion wurde im Herbst nach Markaryd verlegt. Durch die ausländische Niederlassung der Vølund Varmeteknik ist NIBE auch in Dänemark tätig. 1998 wurde die polnische Tochtergesellschaft NIBE Polska Sp. z o. o. aufgebaut. 1999 wird der gesamte Absatz von Warmwasserbereitern in Polen auf örtlicher Produktion basieren.

Die Backer-Gruppe ist vorwiegend mit Herstellung und Verkauf von Rohrelementen tätig und ist auf diesem Bereich

führend in Skandinavien. Die Produktion erfolgt in Sösdala sowie in Norwegen, Finnland und Polen. Die Loval Oy ist auf demselben Gebiet tätig wie die Backer-Gruppe und rangiert an zweiter Stelle in Skandinavien. Die Bröderna Håkansson wurde im März erworben, jedoch erst zum Jahresbeginn konsolidiert. Die dänische Jevi A/S wurde im Juli erworben und zum gleichen Zeitpunkt konsolidiert, da dieser mit dem Beginn des Geschäftsjahres des Unternehmens zusammenfiel. Die Calesco Foil AB, Hersteller von Folienelementen, wurde im September erworben und zum Jahreswechsel konsolidiert. Auf Konzernebene werden jedoch die vor dem Erwerb entstandenen Ergebnisse abgestimmt. Die erworbenen Gesellschaften ergänzen die Tätigkeit der NIBE Element sowohl aus geographischer Sicht als auch in Bezug auf das Produktprogramm.

Tätigkeit des Vorstands

Der Vorstand der NIBE Industrier setzt sich aus sechs Mitgliedern zusammen, die von der Hauptversammlung gewählt werden. Angestellte der Gesellschaft nehmen als Vortragshalter oder Sachverständige bei Bedarf an den Vorstandssitzungen teil. Der Vorstand behandelt alle Fragen, die von Bedeutung sind. Komitees werden nicht gebildet.

Während des Geschäftsjahres 1998 trat der Vorstand 15 mal zusammen, davon neun mal telefonisch. Die Vorstandssitzungen fanden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Finanzberichten statt. Eine Sitzung befaßte sich mit Budgetfragen. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurden Protokolle geführt.

Der Vorstand erhält monatlich einen Bericht über das Ergebnis und die Stellung der Gesellschaft. Zudem hat der Geschäftsführer ständigen Kontakt zum Vorstandsvorsitzenden.

Umsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns belief sich auf 1 026 765 TSEK (735 813 TSEK). Von der Umsatzsteigerung um 290 952 TSEK entfielen 107 399 TSEK auf vergleichbare Einheiten.

Ergebnis

Das Konzernergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen betrug 73 103 TSEK (59 347 TSEK). Der Ertrag aus dem Gesamtkapital lag bei 13,9 % (14,0 %).

Investitionen

Die Investitionen des Konzerns beliefen sich insgesamt auf 112 763 TSEK (35 260 TSEK). Davon entfielen 51 960 TSEK (25 230 TSEK) auf Maschinen und Inventar, 10 929 TSEK (370 TSEK) auf Liegenschaften, 5 280 TSEK (655 TSEK) auf laufende Neuanlagen, 42 834 TSEK (8 811 TSEK) auf den Geschäftswert, 246 TSEK (190 TSEK) auf immaterielle Vermögen, 0 TSEK (4 TSEK) auf Aktien in Beteiligungsgesellschaften und 1 514 TSEK (0 TSEK) auf langfristige Wertpapiere.

Finanzielle Stellung

Die liquiden Mittel des Konzerns betragen 36 192 TSEK (82 342 TSEK). Darüber hinaus standen dem Konzern ungenutzte bewilligte Kredite in Höhe von 55 747 TSEK (77 546 TSEK) zur Verfügung.

Die liquiden Mittel des Konzerns wurden vorwiegend für Unternehmenskäufe in Anspruch genommen.

Wesentliche Ereignisse seit dem Jahreswechsel

Im Januar wurde der Betrieb des finnischen Unternehmens Haato Varaajat Oy, eines der führenden finnischen Hersteller von Warmwasserbereitern und Wärmepumpen erworben. Der Umsatz des Unternehmens betrug 1998 ca. 26 MSEK. Hierdurch wird der Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik weiter verstärkt, vor allem auf dem finnischen Markt sowie auf dem bevorzugten Produktsegment von Warmwasserbereitern aus Edelstahl.

Künftige Entwicklung

NIBEs Stellung auf den bevorzugten Märkten ist stark.

Die im Geschäftsjahr getätigten Erwerbe ermöglichen erhebliche Koordinationsgewinne. Auch das starke Wachstum bei den vorhandenen Einheiten hat zu einer Verstärkung des Potentials für fortgesetzte Rationalisierungen beigetragen.

Trotz schwer zu beurteilender Umweltverhältnisse sehen wir mit Zuversicht der Entwicklung des Geschäftsjahres 1999 entgegen.

Freies Eigenkapital des Konzerns

Das freie Aktienkapital des Konzerns zum Bilanzstichtag belief sich auf 153 165 TSEK. Hiervon werden für vorgeschlagene Rückstellungen für gebundene Fonds 0 TSEK abgeführt.

Gewinnverwendung

Der Vorstand und der Geschäftsführer schlagen vor, über die vorhandenen Gewinnmittel in Höhe von 53 147 000 SEK wie folgt zu verfügen:

Dividendenausschüttung	14.675.000
Gewinnvortrag	38.472.000
	53.147.000

Das Ergebnis, die finanzielle Stellung und Finanzierung der Gesellschaft gehen aus nachfolgender Gewinn- und Verlustrechnung hervor (TSEK).

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(TSEK)

	<i>Anm. 1</i>	1998	1997
Nettoumsatz	<i>Anm. 2</i>	1.026.765	735.813
Aufwendungen für abgesetzte Waren		- 781.565	- 554.270
Bruttoergebnis		245.200	181.543
Verkaufsaufwendungen		- 116.361	- 86.277
Verwaltungskosten		- 53.533	- 38.025
Sonstige Betriebserträge		7.125	6.672
Betriebsergebnis	<i>Anm. 2, 3</i>	82.431	63.913
Ergebnisse aus finanziellen Investitionen			
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	<i>Anm. 5</i>	2.673	2.342
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	<i>Anm. 6</i>	- 10.127	- 6.824
Ergebnis in Tochtergesellschaften vor dem Erwerb		- 1.874	- 84
Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen		73.103	59.347
Steuern auf das Jahresergebnis	<i>Anm. 8</i>	- 24.469	- 18.120
Minderheitsbeteiligung am Ergebnis nach Steuern		- 131	0
Jahresergebnis		48.503	41.227

Konzernbilanz

(TSEK)

	<i>Anm. 1</i>	1998-12-31	1997-12-31
Aktiva			
Anlagevermögen			
Immaterielle Anlagevermögen			
Geschäftswert	<i>Anm. 9</i>	66.506	29.837
Sonstige immaterielle Vermögen	<i>Anm. 10</i>	478	264
		66.984	30.101
Materielle Anlagevermögen			
Liegenschaften	<i>Anm. 11</i>	97.696	91.703
Maschinen und Inventar	<i>Anm. 12</i>	102.407	72.149
Laufende Neuanlagen	<i>Anm. 13</i>	7.934	2.654
		208.037	166.506
Finanzielle Anlagevermögen			
Langfristiger Wertpapierbesitz		1.585	71
Forderungen gegenüber Beteiligungsgesellschaften		0	1.287
Andere langfristige Forderungen		1.550	458
		3.135	1.816
Summe Anlagevermögen		278.156	198.423
Umlaufvermögen			
Warenlager			
Rohstoffe und Bedarfsartikel		105.354	73.292
Güter unter Produktion		45.099	29.742
Fertige Güter und Handelsgüter		49.210	35.493
		199.663	138.527
Kurzfristige Forderungen			
Kundenforderungen		141.541	100.276
Sonstige Forderungen		4.123	2.575
Antizipative Passiva und transitorische Aktiva		5.920	3.262
		151.584	106.113
Kurzfristige Anlagen	<i>Anm.14</i>	3.573	0
Kassenbestand und Bankguthaben		36.192	82.342
Summe Umlaufvermögen		391.012	326.982
Summe Aktiva		669.168	525.405

(TSEK)

		1998-12-31	1997-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten			
Eigenkapital	<i>Anm. 16</i>		
Gebundenes Eigenkapital			
Aktienkapital		58.700	58.700
Gebundene Rücklagen		76.778	77.630
		135.478	136.330
Freies Eigenkapital			
Freie Rücklagen		104.662	69.545
Jahresergebnis		48.503	41.227
		153.165	110.772
Summe Eigenkapital		288.643	247.102
Minderheitsbeteiligung am Eigenkapital		531	0
Rückstellungen			
Pensionsrückstellungen		22.199	20.494
Steuerrücklagen		44.137	38.270
Garantierisikorücklagen		6.054	5.499
Summe Rückstellungen		72.390	64.263
Langfristige Verbindlichkeiten	<i>Anm. 17</i>		
Kontokorrentkredite	<i>Anm. 18</i>	31.972	732
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		92.517	60.006
Pensionsverbindlichkeiten		578	179
Sonstige Verbindlichkeiten		0	563
Summa langfristige Verbindlichkeiten		125.067	61.480
Kurzfristige Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		15.510	17.568
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		53.843	37.262
Vorschuß von Kunden		222	387
Steuerschulden		9.525	9.924
Sonstige Verbindlichkeiten		25.610	25.266
Antizipative Aktiva und transitorische Passiva	<i>Anm. 19</i>	77.827	62.153
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		182.537	152.560
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten		669.168	525.405
Gestellte Sicherheiten	<i>Anm. 20</i>	442.732	391.339
Haftungsverpflichtungen	<i>Anm. 21</i>	3.723	1.805

Finanzierungsanalyse des Konzerns

(TSEK)

	1998	1997
Laufende Tätigkeit		
Betriebsergebnis	82.431	63.913
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	34.768	26.647
+/- Umrechnungsdifferenz ausländischer Tochtergesellschaften	1.668	- 269
- Minderheitsbeteiligung am Ergebnis	- 131	0
	118.736	90.291
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	2.673	2.342
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	- 10.127	- 6.824
Ergebnis in Tochtergesellschaften vor Erwerb	- 1.874	- 84
Steuern auf das Jahresergebnis	- 24.469	- 18.120
Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals	84.939	67.605
Veränderung des Betriebskapitals		
Erhöhung des Warenlagers	- 61.136	- 18.498
Erhöhung kurzfristiger Forderungen	- 49.044	- 15.264
Erhöhung kurzfristiger Verbindlichkeiten	29.977	29.997
Cash flow aus der laufenden Tätigkeit	4.736	63.840
Investitionstätigkeit		
Erwerb von Interessengesellschaften	0	- 4
Erwerb langfristiger Wertpapiere	- 1.514	0
Erwerb von Maschinen und Inventar	- 51.960	- 25.230
Erwerb von Liegenschaften	- 10.929	- 370
Veränderung laufender Neuanlagen	- 5.280	- 655
Erwerb von Geschäftswert	- 42.834	- 8.811
Erwerb anderer immaterieller Anlagevermögen	- 246	- 190
Veräußerung materieller Anlagevermögen	768	552
Veränderung von Minderheitsbeteiligungen	531	- 633
Veränderung langfristiger Forderungen	195	- 1.470
Cash flow aus der Investitionstätigkeit	- 111.269	- 36.811
Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe neuer Aktien	0	79.128
Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten und Rücklagen	71.714	- 35.806
Veränderung der Konzernzusammensetzung	409	- 5
Dividenden an die Aktionäre	- 11.740	- 6.016
Cash flow aus der Finanzierungstätigkeit	60.383	37.301
Veränderung liquider Mittel	- 46.150	64.330
Verfügbare liquide Mittel		
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	82.342	18.012
Veränderung der liquiden Mittel	- 46.150	64.330
Liquide Mittel zum Jahresende	36.192	82.342
Ungenutzter Kontokorrentkredit	55.747	77.546
Summe verfügbare liquide Mittel	91.939	159.888

Gewinn- und Verlustrechnung der Muttergesellschaft

(TSEK)

	<i>Ann. 1</i>	1998	1997
Nettoumsatz		0	0
		0	0
Verwaltungskosten	-	5.583	- 4.363
Sonstige Betriebserträge		0	188
Betriebsergebnis	-	5.583	- 4.175
Ergebnis aus finanziellen Investitionen			
Ergebnisse aus Anteilen in Konzerngesellschaften	<i>Ann. 4</i>	18.774	13.099
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	<i>Ann. 5</i>	1.807	2.787
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	<i>Ann. 6</i>	- 3.141	- 3.656
Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen		11.857	8.055
Abschlußverfügungen	<i>Ann. 7</i>	- 40	- 380
Steuern auf das Jahresergebnis	<i>Ann. 8</i>	- 43	- 393
Jahresergebnis		11.774	7.282

Bilanz der Muttergesellschaft

(TSEK)

	<i>Ann. 1</i>	1998-12-31	1997-12-31
Aktiva			
Anlagevermögen			
Finanzielle Anlagevermögen			
Aktien in Tochtergesellschaften	<i>Ann. 15</i>	278.558	192.426
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		1.500	0
Summe Anlagevermögen		280.058	192.426
Umlaufvermögen			
Kurzfristige Forderungen			
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		9.488	45.028
Sonstige Forderungen		2.083	968
Antizipative Passiva und transitorische Aktiva		61	108
		11.632	46.104
Kassenbestand und Bankguthaben		2.355	35.871
Summe Umlaufvermögen		13.987	81.975
Summe Aktiva		294.045	274.401

(TSEK)

	1998-12-31	1997-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten		
Eigenkapital		
Gebundenes Eigenkapital		
Aktienkapital	58.700	58.700
Aufgeldfonds	67.428	67.428
Rücklagenfonds	7.454	6.724
	133.582	132.852
Freies Eigenkapital		
Gewinnvortrag	41.373	46.561
Jahresergebnis	11.774	7.282
	53.147	53.843
Summe Eigenkapital	186.729	186.695
Unversteuerte Rücklagen		
Periodisierungsfonds	2.347	2.307
Summe unversteuerte Rücklagen	2.347	2.307
Langfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	28.500	28.500
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	59.289	29.927
Summe langfristige Verbindlichkeiten	87.789	58.427
Kurzfristige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	9.610	9.963
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	33	207
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	5.403	0
Steuerschulden	0	290
Sonstige Verbindlichkeiten	107	14.883
Antizipative Aktiva und transitorische Passiva	2.027	1.629
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	17.180	26.972
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	294.045	274.401
Gestellte Sicherheiten	229.778	192.313
Haftungsverpflichtungen	25.500	25.249

Finanzierungsanalyse der Muttergesellschaft

(TSEK)

	1998	1997
Laufende Tätigkeit		
Betriebsergebnis	- 5.583	- 4.175
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	1.807	2.787
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	- 3.141	- 3.656
Steuern auf das Jahresergebnis	- 43	- 393
Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals	- 6.960	- 5.437
Veränderung des Betriebskapitals		
Veränderung kurzfristiger Forderungen	34.472	- 33.545
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	- 9.792	14.287
Cash flow aus der laufenden Tätigkeit	17.720	- 24.695
Investitionstätigkeit		
Erwerb von Tochtergesellschaften	- 86.132	- 9.949
Veränderung langfristiger Forderungen	- 1.500	0
Cash flow aus der Investitionstätigkeit	- 87.632	- 9.949
Finanzierungstätigkeit		
Ausgabe neuer Aktien	0	79.128
Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften	18.774	13.099
Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten	29.362	- 18.878
Dividenden an die Aktionäre	- 11.740	- 6.016
Cash flow aus der Finanzierungstätigkeit	36.396	67.333
Veränderung liquider Mittel	- 33.516	32.689
Verfügbare liquide Mittel		
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	35.871	3.182
Veränderung der liquiden Mittel	- 33.516	32.689
Summe verfügbare liquide Mittel	2.355	35.871

1 Prinzipien der Rechnungslegung und Bewertung

Konzernbericht

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 dominierende Rolle spielt. Erworbene und veräußerte Gesellschaften sind während der Zeit des Besitzes in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Der Konzernbericht wurde nach der sog. Erwerbsmethode erstellt. Für den Konzernbericht wurden die Empfehlungen RR 01 herangezogen.

Die Gewinn- und Verlustrechnungen sowie die Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften werden gemäß der Tageskursmethode umgerechnet.

Die Empfehlung RR01 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 unversteuerten Rücklagen aufgeteilt und zwar in einen Teil, der als latente 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 unversteuerten 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 latenten Steuern in schwedischen Tochtergesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

Forderungen

Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen wurden entsprechend den Empfehlungen R7 des Rechnungsamtes bewertet.

Anlagevermögen

Planmäßigen Abschreibungen wurde der Wiederbeschaffungswert zugrunde gelegt und mit Rücksicht auf die voraussichtliche wirtschaftliche Lebensdauer berechnet. Dabei wurden folgende Abschreibungssätze verwendet:

Geschäftswert	10 – 20%
Sonstige immaterielle Aktiva	20%
Gebäude	3,33 – 5%
Anlagen	3,75 – 5%
Maschinen und Inventar	10 – 20%
Liegenschaftsinventar	4%

Buchmäßige Abschreibungen wurden mit den steuerlichen Höchstsätzen vorgenommen.

Vorräte

Vorräte wurden zum Wert der Anschaffungskosten angesetzt, wonach ein Pauschalabzug von 3 % (Schweden) für Wertminderung vorgenommen wurde.

Forschung und Entwicklung

Aufwendungen für Forschung und Entwicklung werden in Gänze dort verbucht, wo sie entstehen.

Konzernbeiträge

Erhaltene Konzernbeiträge in der Muttergesellschaft wurden entsprechend der Erklärung der Akutgruppe des Rechnungsamtes ausgewiesen, d. h. als finanzielle Erträge. Die Vorjahresbeträge wurden berichtigt.

2 Verteilung Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Verteilung nach Geschäftsbereich

	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	1998	1997	1998	1997
NIBE Element	552.431	356.430	45.488	32.799
NIBE Wärmetechnik	356.845	281.239	30.279	26.053
NIBE Kaminöfen	124.787	104.524	15.225	12.499
Konzernberichtigungen	-7.298	-6.380	-8.561	-7.438
Konzern gesamt	1.026.765	735.813	82.431	63.913

Verteilung nach geographischen Märkten

	Nettoumsatz	
	1998	1997
Skandinavien	762.983	560.800
Europa ausschließlich Skandinavien	254.173	169.761
Übrige Märkte	9.609	5.252
Konzern gesamt	1.026.765	735.813

3 Löhne, Gehälter, sonstige Vergütungen und soziale Aufwendungen

	1998			1997		
	Löhne, Gehälter und sonstige Vergütungen	Soziale Aufwen- dungen	(davon Pensionsauf- wendungen)	Löhne Gehälter und sonstige Vergütungen	Soziale Aufwen- dungen	(davon Pensionsauf- wendungen)
Muttergesellschaft	2.583	1.273	(350)	1.897	1.048	(295)
Tochterges.	260.759	91.136	(15.753)	188.735	72.404	(12.313)
Konzern gesamt	263.342	92.409	(16.103)	190.632	73.452	(12.608)

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft beziehen sich 156 TSEK (211 TSEK) auf den Geschäftsführer.

Die Muttergesellschaft unterliegt keinen rückständigen Pensionsverpflichtungen gegenüber dem Vorstand und dem Geschäftsführer.

Der entsprechende Betrag für den Konzern ist 1 105 TSEK (572 TSEK).

Die rückständigen Pensionsverpflichtungen des Konzerns gegenüber früheren Vorständen und Geschäftsführern belaufen sich auf 578 TSEK (179 TSEK).

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen verteilt auf die Länder sowie zwischen Vorstand und Geschäftsführer bzw. übrigen Mitarbeitern

	1998		1997	
	Vorstand und Geschäftsführer	Übrige Mitarbeiter	Vorstand und Geschäftsführer	Übrige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	1.250	1.333	1.172	725
Tochtergesellschaften in Schweden	3.278	181.991	809	133.876
Norwegen (1998; davon Tantiemen 105 TSEK)	915	14.745	400	13.184
Finnland	1.371	38.155	889	33.157
Dänemark (1998; davon Tantiemen 36 TSEK)	365	15.389	0	2.614
Polen	938	3.612	1.074	2.732
Konzern gesamt	8.117	255.225	4.344	186.288

Durchschnittliche Beschäftigtenzahl

	1998		1997	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	3	2	3	2
Tochtergesellschaften in Schweden	896	713	666	572
Norwegen	62	41	54	34
Finnland	235	98	208	91
Dänemark	52	36	7	7
Polen	142	106	129	96
Konzern gesamt	1.390	996	1.067	802

Vereinbarung von Abfindungen

Eine derartige Vereinbarung liegt nur für den Geschäftsführer der Muttergesellschaft vor, worin eine Abfindung in Höhe eines Jahresgehaltes vereinbart ist.

4 Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften

	Muttergesellschaft	
	1998	1997
Konzernbeiträge	7.110	7.140
Ausschüttung	11.664	5.959
	18.774	13.099

5 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Zinserträge, Konzernbetriebe	0	0	891	953
Zinserträge, sonstige	2.666	1.853	409	1.035
Sonstige finanzielle Erträge	7	489	507	799
	2.673	2.342	1.807	2.787

6 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Zinsaufwendungen, Konzernbetriebe	0	0	906	1.385
Zinsaufwendungen, sonstige	7.746	6.427	2.235	2.271
Sonstige finanzielle Aufwendungen	2.381	397	0	0
	10.127	6.824	3.141	3.656

7 Abschlußverfügungen

	Muttergesellschaft	
	1998	1997
Rücklagen für Periodisierungsfonds	-40	-380
Summe	-40	-380

8 Steuern auf das Jahresergebnis

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Ertragssteuern	24.545	16.692	43	393
Latente Steuern	-76	1.428	0	0
Summe	24.469	18.120	43	393

Innerhalb des Konzerns werden die latenten Steuern des Geschäftsjahres von -76 TSEK (1 428 TSEK) als Steueraufwendungen in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Von den latenten Steueraufwendungen des Jahres beziehen sich 3 425 TSEK (2 736 TSEK) auf die Veränderung unverteuerter Rücklagen.

Die latente Steuerschuld des Konzerns beläuft sich auf 44 137 TSEK (38 270 TSEK) und wird unter Rücklagen für Steuern ausgewiesen. Von der latenten Steuerschuld des Konzerns beziehen sich 29 424 TSEK (22 598 TSEK) auf unverteuerte Rücklagen.

9 Geschäftswert

	Konzern	
	1998	1997
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	38.100	29.302
Investitionen im Geschäftsjahr	42.834	8.811
Umrechnungsdifferenzen	115	-13
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	81.049	38.100
Abschreibungen zum Jahresbeginn	8.263	4.422
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	6.165	3.861
Umrechnungsdifferenzen	115	-20
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	14.543	8.263
Planmäßiger Restwert	66.506	29.837

10 Sonstige immaterielle Aktiva

	Konzern	
	1998	1997
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	370	184
Investitionen im Geschäftsjahr	246	190
Umrechnungsdifferenzen	22	-4
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	638	370
Abschreibungen zum Jahresbeginn	106	80
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	46	29
Umrechnungsdifferenzen	8	-3
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	160	106
Planmäßiger Restwert	478	264

11 Liegenschaften

	Konzern	
	1998	1997
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	151.834	151.813
Investitionen im Geschäftsjahr	10.929	370
Umrechnungsdifferenzen	2.054	-349
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	164.817	151.834
Abschreibungen zum Jahresbeginn	61.763	56.294
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	6.105	5.580
Umrechnungsdifferenzen	635	-111
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	68.503	61.763
Aufwertungen zum Jahresbeginn	1.632	1.882
Abschreib. des aufgewerteten Betrags für das Jahr	-250	-250
Aufgelaufene Aufwertungen zum Jahresende	1.382	1.632
Planmäßiger Restwert zum Jahresende	97.696	91.703
Einheitswerte (Schweden)	42.405	35.951

12 Maschinen und Inventar

	Konzern	
	1998	1997
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	219.948	200.399
Investitionen während des Geschäftsjahres	51.960	25.230
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	-5.433	-5.310
Umrechnungsdifferenzen	2.684	-371
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	269.159	219.948
Abschreibungen zum Jahresbeginn	147.799	135.797
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	-4.665	-4.760
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	22.202	16.927
Umrechnungsdifferenzen	1.416	-165
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	166.752	147.799
Planmäßiger Restwert zum Jahresende	102.407	72.149

13 Laufende Maschineninvestitionen

	Konzern	
	1998	1997
Eröffnungsbilanz	2.654	1.999
Aufwendungen während des Geschäftsjahres	11.764	2.654
Im Geschäftsjahr vorgenommene Umverteilungen	-6.484	-1.999
Konzern gesamt	7.934	2.654

14 Kurzfristige Anlagen

	Anschaffungs- wert	Markt- wert	Buch- wert
An der Börse notierte Aktien	857	577	573
Zinsbringende Wertpapiere	3.000	3.000	3.000
	3.857	3.577	3.573

15 Aktien in Tochtergesellschaften

Name	Kapital- anteil	Anzahl Aktien	Buch- wert
NIBE AB	100%	400.000	103.245
Backer Elektro-Värme AB	100%	37.170	49.648
Loval Oy	100%	768	39.552
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	18.944
Jevi A/S	100%	1	29.723
Calesco Foil AB	100%	10.500	37.333
Handöl-Form AB	100%	1.000	113
Konzern gesamt			278.558

Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

Name	Kapital- anteil	Anzahl Aktien
Norske Backer A/S	100 %	12.000
Backer Elektro Oy	100 %	500
Backer OBR Sp. z o. o.	100 %	10.000
Kiloval Oy	100 %	33
NIBE Polska Sp. z o. o.	100 %	10.480
Tjörnarps Industri AB	100 %	1.000
Brakon Norge A/S	100 %	10
Oy Meyer Vastus AB	90 %	360

Angaben zu Eintragungsnummer und Sitz der Tochtergesellschaften

	Eintragungsnummer	Sitz
NIBE AB	556056 - 4485	Markaryd Schweden
Backer Elektro-Värme AB	556053 - 0569	Hässleholm Schweden
Loval Oy		Lovisa Finnland
Handöl-Form AB	556194 - 1393	Markaryd Schweden
Norske Backer A/S		Kongsvinger Norwegen
Backer Elektro Oy		Helsinki Finnland
Backer OBR Sp. z o. o.		Pyrzyce Polen
Kiloval Oy		Lovisa Finnland
NIBE Polska Sp. z o. o.		Warnice Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör Schweden
Tjörnarps Industri AB	556086-8134	Höör Schweden
Brakon Norge A/S		Jevnaker Norwegen
Oy Meyer Vastus AB		Monninkylä Finnland
Jevi A/S		Vejle Dänemark
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar Schweden

16 Eigenkapital, Konzern

	Aktien- kapital	Gebundene Rücklagen	Freie Rücklagen	Summe Eigen- kapital
Betrag bei Jahresbeginn	58.700	77.630	110.772	247.102
Rückstellung auf Reservefonds		730	-730	
Dividende an die Aktionäre			-11.740	-11.740
Verschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		-1.582	1.582	
Veränderung in der Konzernzusammensetzung			409	409
Umrechnungsdifferenz			4.369	4.369
Jahresgewinn			48.503	48.503
Betrag bei Jahresende	58.700	76.778	153.165	288.643

Muttergesellschaft

Das Aktienkapital besteht aus 940 008 A-Aktien und 4 929 992 B-Aktien, sämtlich mit einem Nennwert von 10 SEK je Aktie.

	Aktien- kapital	Aufgeld- fonds-	Reserve- fonds	Freies Eigen- kapital	Summe Eigen- kapital
Betrag bei Jahresbeginn	58.700	67.428	6.724	53.843	186.695
Rücklagen auf Reservefonds			730	-730	
Dividende an die Aktionäre				-11.740	-11.740
Jahresgewinn				11.774	11.774
Betrag bei Jahresende	58.700	67.428	7.454	53.147	186.729

17 Langfristige Verbindlichkeiten

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

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	35.674	12.125	21.439	0
Verbindlichkeiten gegenüber Konzernbetrieben	0	0	28.500	28.500
Pensionsverbindlichkeiten	185	119	0	0
	35.859	12.244	49.939	28.500

18 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Kontokorrentkredite beliefen sich im Konzern auf 87 719 TSEK (78 278 TSEK)

19 Antizipativa Passiva und transitorische Aktiva

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	36.341	31.216	781	735
Aufgelaufene soziale Aufwendungen	23.588	16.619	611	474
Sonstige Posten	17.898	14.318	635	420
	77.827	62.153	2.027	1.629

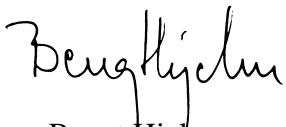
20 Gestellte Sicherheiten

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Betriebshypothen	88.319	79.228	0	0
Liegenschaftshypothen	52.229	45.143	0	0
Aktien in Tochtergesellschaften	302.184	266.968	229.778	192.313
Summe gestellte Sicherheiten	442.732	391.339	229.778	192.313

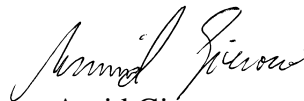
21 Haftungsverhältnisse

	Konzern		Muttergesellschaft	
	1998	1997	1998	1997
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Verbindlichkeiten oder Rücklagen ausgewiesen wurden	1.438	1.016	0	0
Haftungsverpflichtungen zugunsten sonstiger Konzernbetriebe	0	0	25.500	25.249
Sonstige Haftungsverpflichtungen	2.285	789	0	0
Summe Haftungsverpflichtungen	3.723	1.805	25.500	25.249

Markaryd den 15. März 1999



Bengt Hjelm
Aufsichtsratsvorsitzender



Arvid Gierow



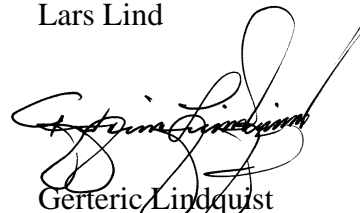
Leif Gustavsson



Lars Lind

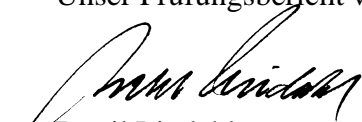


Bill Tunbrant



Gerteric Lindquist
Geschäftsführer

Unser Prüfungsbericht wurde am 30. März 1999 abgegeben



Bertil Lindahl
Beeidigter Wirtschaftsprüfer



Kerstin Johansson
Wirtschaftsprüferin

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 Vorstand und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB für das Geschäftsjahr 1998 geprüft. Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung liegt beim Vorstand 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 Berufssitte durchgeführt worden. Das heißt, wir haben die Prüfung geplant und durchgeführt, um uns zu vergewissern, daß der Jahresbericht und der Konzernbericht keine wesentlichen Fehler enthalten. Zur Revision gehört die Prüfung einer Auswahl an Unterlagen für Beträge und sonstige Informationen der Rechnungslegung. Auch die Prüfung der Prinzipien der Rechnungslegung und deren Auslegung durch den Vorstand und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung der gesamten im Jahresbericht und Konzernbericht enthaltenen Information ist Teil der Rechnungsprüfung. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhältnisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein Vorstandsmitglied oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist oder auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der Gesellschaftsordnung gehandelt hat. Wir sind der Ansicht, daß unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

Der Jahresbericht und der konsolidierte Jahresabschluß entsprechen dem schwedischen Aktiengesetz, weshalb wir befürworten,

- daß die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Bilanz der Muttergesellschaft und des Konzerns festgestellt werden,

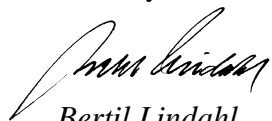
und

- daß der Gewinn der Muttergesellschaft entsprechend dem im Geschäftsbericht unterbreiteten Vorschlag verwendet wird.

Die Vorstandsmitglieder und der Geschäftsführer haben keine Maßnahmen ergriffen bzw. sich keiner Unterlassung schuldig gemacht, die unseres Erachtens Schadenersatzpflicht gegenüber der Gesellschaft nach sich ziehen, weshalb wir befürworten,

- daß dem Geschäftsführer und den Vorstandsmitgliedern für das Geschäftsjahr die Entlastung erteilt wird.

Markaryd den 30 mars 1999



Bertil Lindahl

Beeidigter Wirtschaftsprüfer



Kerstin Johansson

Wirtschaftsprüferin

Adressen

Konzern

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

Geschäftsbereich NIBE Element

NIBE Element
SE-280 10 SÖSDALA
Schweden
Tel +46 451 - 661 00

Backer Elektro-Värme AB
SE-280 10 SÖSDALA,
Schweden
Tel +46 451 - 661 00

Loval Oy
Vintergatan 5
FI - 07900 LOVISA
Finnland
Tel +358 - 19 - 53 23 23

Norske Backer A/S
Postboks 203
NO - 2201 KONGSVINGER
Norwegen
Tel +47 - 628 - 155 11

Backer OBR Sp. z o. o.
u.l. Glowackiego 39
PL - 74 - 700 PYRZYCE
Polen
Tel +48 - 92 - 570 27 27

Backer Elektro Oy
FI - 07230 MONNINKYLÄ
Finnland
Tel +358 - 19 - 64 34 94

Bröderna Håkansson Värme AB
Box 85
SE-240 40 TJÖRNARP, Schweden
Tel +46 451 - 623 00

Oy Meyer Vastus AB
FI - 07230 MONNINKYLÄ
Finnland
Tel +358 - 19 - 64 34 94

Brakon Norge A/S
Ostgatan 5
NO - 3520 JEVNAKER
Norwegen
Tel +47 - 613 - 100 55

JEVI A/S
Godthåbsvej 7
DK - 7100 VEJLE
Dänemark
Tel +45 - 75 83 02 11

Calesco Foil AB
Västeråsvägen 9
SE-730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel 0220 - 404 20

Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik

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

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

TMV-Pannan
Filial till NIBE AB
Maskingatan 2
SE-231 66 TRELLEBORG,
Schweden
Tel +46 410 - 151 80

Vølund Varmeteknik
Filial af NIBE AB Sverige
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBÆK
Dänemark
Tel +45 - 97 - 17 20 33

Haato Varaajat
Filial till NIBE AB Sverige
PL 36, Polstjärnevägen 17
FI - 01450 VANDA
Finnland
Tel +358 - 9 - 836 21 60

NIBE Polska Sp. z. o. o.
PL - 74201 WARNICE 65
Polen
Tel +48 - 91 - 561 28 21

Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen

NIBE Kaminöfen
Box 14
285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 73 000

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





NIBE Industrier AB (Publ)
Box 14
SE-285 21 MARKARYD, SCHWEDEN
Eintr. Nr: 55 63 74 - 8309
