



# NIBE

erzeugt Wärme

Jahresbericht  
2006

## Inhaltsverzeichnis

### Der NIBE-Konzern

Übersicht über die Tätigkeit . . . . .	2
Der Geschäftsführer hat das Wort . . . . .	4
Die NIBE-Aktie . . . . .	6
NIBE erzeugt Wärme rund um die Uhr . . . . .	8
Führungsphilosophie. . . . .	10
Das Geschäftskonzept . . . . .	12
Wachstumsmodell . . . . .	14
Personal . . . . .	16
Qualität . . . . .	18
Umwelt . . . . .	19

### Die Tätigkeit der Geschäftsbereiche

NIBE Element . . . . .	20
NIBE Wärmetechnik . . . . .	26
NIBE Kaminöfen . . . . .	32

### Wirtschaftliche Information

Verwaltungsbericht. . . . .	38
Übersicht 5 Jahre . . . . .	39
Entscheidungen des Konzerns über Risiken. . . . .	42
Jahresabschluss 2006 . . . . .	44
Gewinn- und Verlustrechnungen . . . . .	47
Bilanzen . . . . .	48
Cash-flow-Analysen . . . . .	51
Anmerkungen . . . . .	52
Prüfungsbericht . . . . .	65

### Corporate Governance

Corporate Governance - Bericht . . . . .	66
Schwedischer Kodex für Corporate Governance. . . . .	69
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte. . . . .	72

## Künftige Informationsmöglichkeiten

15. Mai 2007	Hauptversammlung
15. Mai 2007	Vierteljahresbericht Januar – März 2007
15. August 2007	Vierteljahresbericht Januar – Juni 2007
15. November 2007	Vierteljahresbericht Januar – September 2007

## NIBE erzeugt Wärme

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

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

### Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am Dienstag, den 15. Mai 2007 um 17 Uhr in NIBEs Markcenter in Markaryd statt.

### Dividende

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung eine Dividende von 1,15 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 2006 vor. Dies entspricht insgesamt 108,0 MSEK. Stimmt die Hauptversammlung dem Vorschlag zu, wird die Zahlung der Dividende durch die Värdepapperscentralen VPC AB am Donnerstag, den 24. Mai 2007 erfolgen.

### Finanzelle Information

Der vollständige Jahresbericht wird sämtlichen Aktionären zusammen mit der Einberufung zur ordentlichen Hauptversammlung zugestellt. Der Jahresbericht wird zudem auf unserer Homepage [www.nibe.com](http://www.nibe.com) veröffentlicht.

# 2006

## ein starkes Jahr

- Der Nettoumsatz stieg auf 4.958,0 MSEK (3.819,1 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 29,8 % (20,8 %), davon 22,5 % (12,9 %) organisch
- Das Ergebnis nach Finanzposten stieg auf 501,5 Millionen SEK (273,6 Millionen SEK)
- Das Ergebnis nach Steuern stieg auf 350,8 MSEK (183,7 MSEK)
- Der operationale Cash-flow belief sich auf 159,9 MSEK (-15,8 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie stieg auf 3,74 SEK (1,94 SEK)
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 1,15 SEK/Aktie (0,75 SEK/Aktie) vor.
- 2006 wurden vier Unternehmenserwerbe mit einem Gesamtumsatz von ca. 390 MSEK durchgeführt.

Varde Ovne A/S, dänischer Kaminofenhersteller

Naturenergi Iwabo AB, schwedischer Hersteller von Pelletbrennern

DZ Drazice strojirna s.r.o., tschechischer Hersteller von Wasserwärmern

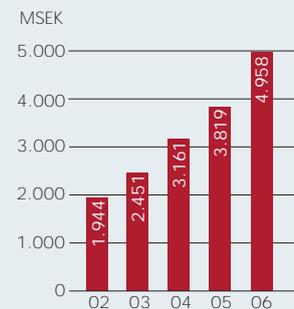
Heatrod Elements, englischer Rohrelementhersteller

### Das Geschäftsjahr in Zahlen

		2006	2005	Veränderung
Nettoumsatz	MSEK	4.958,0	3.819,1	30 %
Wachstum	%	29,8	20,8	43 %
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	501,5	273,6	83 %
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	526,4	375,7	40 %
Bruttoertragsspanne	%	14,1	11,3	25 %
Betriebsspanne	%	11,2	8,1	38 %
Nettogewinnspanne	%	10,1	7,2	41 %
Investiertes Kapital	MSEK	2.741,0	2.174,7	26 %
Eigenkapital	MSEK	1.283,5	1.031,0	24 %
Anlagenrendite	%	22,9	16,4	40 %
Rentabilitätskennziffer	%	31,3	20,4	53 %
Rendite Gesamtkapital	%	16,0	11,3	42 %
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,41	1,36	4 %
Solidität	%	32,9	33,0	0 %
Anteil Risikokapital	%	36,1	36,7	- 2 %
Operationaler Cash-flow	MSEK	159,9	- 15,8	1.112 %
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	9,2	7,2	27 %
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	113,6	110,9	2 %
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	5.111	4.339	18 %

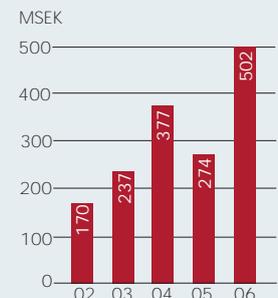
Definitionen, siehe S. 45.

### Nettoumsatz



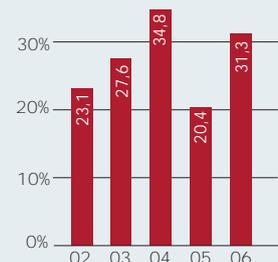
Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2006 um 29,8%.

### Ergebnis nach finanziellen Posten



Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg 2006 um 83,3%.

### Rentabilitätskennziffer



Die Rentabilitätskennziffer lag in den vergangenen fünf Jahren bei durchschnittlich 27,8%.

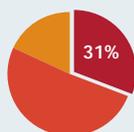
# ÜBERSICHT ÜBER DIE TÄTIGKEIT

## Konzernanteil

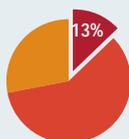


### NIBE Element

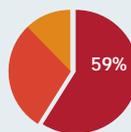
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



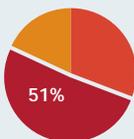
Betriebsspanne

**5,0%**

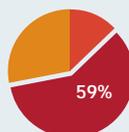


### NIBE Wärmetechnik

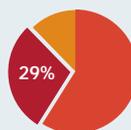
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



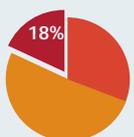
Betriebsspanne

**13,1%**

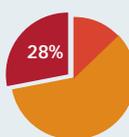


### NIBE Kaminöfen

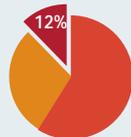
Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



Betriebsspanne

**17,2%**

## Gesamt Konzern

Nettoumsatz

**4.958,0 MSEK**

Betriebsergebnis

**556,0 MSEK**

Mittlere Beschäftigtenzahl

**5.111**

Betriebsspanne

**11,2%**

## Schlüsselinformation

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

Nettoumsatz 2006	1.533,9 MSEK
Wachstum	+ 18,2%
Betriebsergebnis	76,2 MSEK
Betriebsspanne	5,0%
Mittlere Beschäftigtenzahl	3.024

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

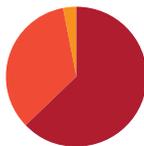
Nettoumsatz 2006	2.555,1 MSEK
Wachstum	+ 29,8%
Betriebsergebnis	333,8 MSEK
Betriebsspanne	13,1%
Mittlere Beschäftigtenzahl	1.462

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

Nettoumsatz 2006	931,2 MSEK
Wachstum	+ 59,3%
Betriebsergebnis	160,6 MSEK
Betriebsspanne	17,2%
Mittlere Beschäftigtenzahl	620

## Umsatz je geographische Region

Skandinavien	63%
Europa ausschl. Skandinavien	34%
Sonstige	3%



## Warenzeichen



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



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



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



Gerteric Lindquist, Geschäftsführer

## 2006 – ein starkes Jahr für den gesamten NIBE-Konzern

2006 kann als das bisher beste Geschäftsjahr des NIBE-Konzerns zu den Akten gelegt werden. Der Umsatz des Konzerns stieg auf 4.958,0 MSEK, was einem Wachstum von 29,8% – davon ganze 22,5% organisch – gleichkommt.

Alle drei Geschäftsbereiche konnten im Geschäftsjahr weitere Marktanteile hinzugewinnen und verzeichneten zudem hohes organisches Wachstum, was als Ergebnis erfolgreicher Produktentwicklung und offensiven Marketings gewertet werden kann.

Eine starke Konjunktur auf praktisch sämtlichen Märkten, auf denen wir tätig sind, hohe Energiepreise und zunehmendes Umweltbewusstsein auf dem Heizungssektor sind externe Faktoren die eine Expansion begünstigt haben.

Das Jahresergebnis für 2006 nach Finanzlasten beläuft sich auf 501,5 MSEK, was einem Wachstum von 83,3% gegenüber 2005 entspricht einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven in Höhe von 70 MSEK oder – was die Wirklichkeit besser widerspiegelt – ein Wachstum von 46% ausschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven.

Sehr erfreulich ist auch, dass das starke Wachstum auf eine positive Ergebnisentwicklung auf allen drei Geschäftsbereichen zurückzuführen ist.

Das Umstrukturierungsprogramm innerhalb der NIBE Element läuft schon seit dem dritten Quartal 2005 entsprechend dem festgesetzten Zeitplan. Wir gehen davon aus, dass das Programm im zweiten Halbjahr 2007 gemäß dem ursprünglichen Plan abgeschlossen sein wird.

Die Betriebsspannen für sowohl Wärmetechnik als auch Kaminöfen liegen stabil ein gutes Stück über dem Zielniveau von 10%, und wir bemühen uns intensiv darum, auch den Bereich Element dorthin zu bringen. Wir

müssen jedoch berücksichtigen, dass sich vor allem gewisse Rohstoffpreise, wie etwa Nickel, stabilisieren, wenn nicht sinken müssen, bevor wir das angestrebte Niveau erreichen können.

### Investitionen für fortgesetzte Expansion

Die gesamten Investitionen des Konzerns in die vorhandenen Einheiten lagen 2006 bei circa 237 MSEK, das heißt etwa 100 MSEK mehr als der laufende Abschreibungstakt. Mit anderen Worten, wir rüsten den Konzern für fortgesetzte Expansion.

Der Investitionstakt wird 2007 wesentlich höher liegen als 2006, da die Investitionen in die neue Produktionsanlage des Geschäftsbereichs Kaminöfen im Laufe des Jahres realisiert werden.

### Strategische Erwerbe

Der Erwerb der britischen Heatrod Elements beschert der NIBE Element eine marktführende Stellung auch in Großbritannien.

Der Erwerb der schwedischen Naturenergi IWABO durch die NIBE Wärmetechnik macht den Geschäftsbereich auch auf dem Gebiet der Biobrennstoffe komplett. Durch den Erwerb des führenden tschechischen Herstellers von Wasserwärmern, DZ Drazice, bezieht der Geschäftsbereich Wärmetechnik nun auch auf diesem Markt eine marktführende Position.

Der Erwerb der Vardegruppen in Dänemark durch die NIBE Kaminöfen festigt die Position des Geschäftsbereichs sowohl in Dänemark als auch in Deutschland.

Die Möglichkeiten zur Tätigkeit weiterer Erwerbe werden als gut erachtet.

### Zehn Milliarden in Sicht

Unser langfristiges Ziel besteht darin, bis spätestens 2011 den Umsatz des Jahres 2006 zu verdoppeln und damit unter Beibehaltung hoher Rentabilität einen Umsatz von 10 Milliarden zu erreichen.

Auch wenn wir dieser Aufgabe mit großem Respekt gegenüberstehen, sind wir der Auffassung, dass sowohl externe als auch interne Voraussetzungen für einen Erfolg sprechen.

### Umweltrücksicht ermöglicht Wachstum

Unsere Umwelt ist geprägt von hohen Energiepreisen und der Sorge wegen der Klimaänderungen; dies kurbelt die Nachfrage nach umweltfreundlichen und energiesparenden Heizungsalternativen an.

Die Marktvoraussetzungen für Wärmepumpen, Biobrennstoffanlagen und hochleistungsfähige Kaminöfen mit äußerst geringen Emissionen – Produkte, mit denen wir uns seit Jahrzehnten befassen – sind heute besser denn je.

Die globale Wirtschaft wird zudem von den meisten renommierten Ökonomen als weiterhin stark beurteilt – auch für die kommenden Jahre.

### Wir gehen unseren eigenen Weg

Was unsere eigenen Fähigkeiten betrifft, haben wir eine Unternehmenskultur aufgebaut, die uns bei der fortgesetzten Expansion unter Beibehaltung hoher Rentabilität zugute kommt. Diese Unternehmenskultur gründet sich auf gesundem Menschenverstand, Einfachheit und Langfristigkeit.

Es geht auch darum, seinen eigenen Weg zu gehen und nicht einfach nur andere nachzuahmen. Wir glauben zum Beispiel nach wie vor, dass es durchaus möglich ist, wirtschaftliche Produktion sowohl in Schweden als auch anderen Ländern mit hohen Lohnkosten zu betreiben, vorausgesetzt, man bemüht sich um hohe Produktivität in jeder Hinsicht. Unser Bauvorhaben, eine neue Kaminöfenfabrik in Markaryd ist ein gutes Beispiel dafür, dass wir uns nicht davor scheuen, gegen den Strom zu schwimmen.

### Attraktionskraft und Passion

Zudem sind wir davon überzeugt, dass unsere Wertschätzungen und geplante Expansion eine starke Attraktionskraft auf Menschen ausübt, die mitmachen wollen in einem dynamischen Gewinnerteam mit großen, nicht zuletzt internationalen Möglichkeiten.

Auf entsprechende Weise glauben wir auch, dass es für weitere Unternehmen attraktiv ist, ein Teil des NIBE-Konzerns zu werden. Eigentümer, die ihre Betriebe veräußern wollen und an industrieller Langfristigkeit und Fortentwicklung ihrer Unternehmen interessiert sind, sollten NIBE als idealen Partner betrachten.

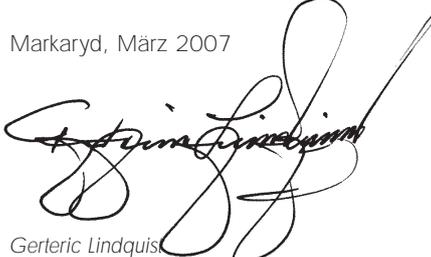
Um unsere Zielsetzungen in die Realität umsetzen zu können, ist außerdem das richtige Gefühl für NIBEs Kultur, Produkte, Produktion und Kunden erforderlich. Für uns bei NIBE ist die Arbeit mehr als nur ein Job. Es ist unsere Passion für NIBE, die uns den Weg geebnet hat und sie wird auch künftig der entscheidende Erfolgsfaktor sein.

### Wir glauben an die Zukunft

NIBE als Unternehmensgruppe zeigt sich weiterhin außerordentlich stark sowohl in Bezug auf die finanziellen Schlüsselzahlen als auch die Unternehmenskultur bei hervorragenden Marktvoraussetzungen.

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

Markaryd, März 2007



Gerteric Lindquist  
Geschäftsführer und Konzernchef



Die B-Aktien der NIBE Industrier AB wurden am 16. Juni 1997 nach Ausgabe von 1.170.000 neuen B-Aktien in die OTC-Liste (heute Mid cap, OMX Stockholm) aufgenommen. Der Zeichnungskurs betrug 70 SEK je Aktie. Dies entspricht 4,38 SEK je Aktie nach Split im Juni 2003 und Juni 2006.

## Split

Im Geschäftsjahr 2006 wurde ein Aktiensplit von 4:1 durchgeführt. Der Nennwert der Aktien wurde dabei von 2,50 SEK je Aktie auf 0,625 SEK je Aktie reduziert. Zugleich wurde die Anzahl der Aktien in der Gesellschaft um das Vierfache erhöht. Erster Börsentag nach dem Aktiensplit war der 14.06.06. Sämtliche Angaben zur NIBE-Aktie im Jahresbericht sind mit Rücksicht auf den Split umgerechnet worden.

## Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB belief sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 13.160.256 A-Aktien und 80.759.744 B-Aktien. Der Wert je Aktie beträgt 0,625 SEK. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende. Eine Börsenabschlusseinheit beträgt 200 Aktien. Zum Ende des Jahres 2006 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

## Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2006 stieg der Aktienkurs um 89% von 60,75 auf 115,00 SEK. Der Carnegie Kleinbetriebsindex stieg im selben Zeitraum um 34%. Ende 2006 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 10.801 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahlkurses. Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 34.528.712, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 37% für das Jahr 2006 entspricht.

## Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30% des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2006 schlägt der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 1,15 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 30,8 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

## Entwicklung des Aktienkapitals

Jahr		Erhöhung des Aktienkapitals (SEK)	Quotenwert Betrag (SEK)	Insgesamt Anzahl Aktien (St.)	Insgesamt Aktienkapital (SEK)
1990	Neuausgabe <sup>1)</sup>	6.950.000	100,00	70.000	7.000.000
1991	Gratisemission	40.000.000	100,00	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 <sup>2)</sup>	-	10,00	4.700.000	47.000.000
1997	Neuausgabe	11.700.000	10,00	5.870.000	58.700.000
2003	Split 4:1 <sup>3)</sup>	-	2,50	23.480.000	58.700.000
2006	Split 4:1 <sup>4)</sup>	-	0,625	93.920.000	58.700.000

<sup>1)</sup> Gezielte Neuausgabe an ehemalige Eigentümer zum Zeichnungskurs von 100 SEK/Aktie.

<sup>2)</sup> Änderung des Quotenwertes der Aktie von 100 auf 10 SEK.

<sup>3)</sup> Änderung des Quotenwertes der Aktie von 10 auf 2,50 SEK.

<sup>4)</sup> Änderung des Quotenwertes der Aktie von 2,50 auf 0,625 SEK.

## Aktionäre

Die Zahl der Aktionäre ist während des Geschäftsjahres weiter angestiegen. Am 30.12.06 betrug die Zahl der NIBE-Aktionäre 16.050 gegenüber 14.172 Aktionären zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Die zehn größten Eigner besaßen 66,2% der Stimmen und 38,0% des Kapitals.

## Aktienbesitzwert

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

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

ABG Sundal Collier	Tobias Ottosson, Tel +46 8-566 286 00
Carnegie	Björn Enarson, Tel +46 8-676 88 00
Handelsbanken	Markus Almerud, Tel +46 8-701 10 00
Capital Market	
HQ Bank	Alexander Vilval, Tel +46 8-696 17 00
Kaupthing Bank	Carl-Johan Blomqvist, Tel +46 8-791 48 00
Nordea Markets	Andrej Kledzik, Tel +46 8-534 922 56
SEB Enskilda	Anders Eriksson, Tel +46 8-522 295 00
Swedbank Markets	Mats Larsson, Tel +46 8-585 900 00

# DIE NIBE-AKTIE

## Daten je Aktie <sup>1)</sup>

		2006	2005	2004	2003	2002
Anzahl Aktien	St.	93.920.000	93.920.000	93.920.000	93.920.000	93.920.000
Aktienkurs zum 31.12	SEK	115,00	60,75	46,00	31,88	15,94
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	SEK	3,74	1,94	2,97	1,72	1,27
Eigenkapital/Aktie	SEK	13,67	10,92	9,46	7,08	6,04
Vorschlag, Dividende	SEK	1,15	0,75	0,75	0,46	0,34
Kurs/Eigenkapital		8,42	5,56	4,86	4,50	2,64
Direktertrag	%	1,00	1,23	1,63	1,45	2,16
Gesamtrendite	%	91,19	33,70	46,67	102,90	35,68
Operativer Cash-flow/Aktie	SEK	1,70	-0,17	1,28	0,17	0,35
Dividendenanteil	%	30,8	38,7	25,3	26,8	27,0
PE-Zahl nach vollen Steuern		30,8	31,4	15,5	18,5	12,5
Börsenwert	MSEK	10.801	5.706	4.320	2.994	1.497
EBIT Multipl.	Vielf.	21,6	21,7	13,8	14,1	9,3
EV/sales	Vielf.	2,43	1,76	1,60	1,46	0,92
Umlaufgeschwindigkeit	%	36,8	38,4	30,6	22,3	15,1

<sup>1)</sup> Sämtliche Schlüsselzahlen/Aktie wurden mit Rücksicht auf den im Juni 2006 durchgeführten Split 4:1 umgerechnet.

## Definitionen

### Gewinn nach vollen Steuern/Aktie

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

### Eigenkapital/Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

### Kurs/Eigenkapital

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

### Direktertrag

Ausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

### Gesamtrendite

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

### Operativer Cash-flow/Aktie

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

### Dividendenanteil

Ausschüttung in Prozent des Jahresgewinns je Aktie.

### PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

### Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

### EBIT Multipl.

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

### EV/sales

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

### Umlaufgeschwindigkeit

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

## Eigentümerkategorien

(Quelle VPC AB Aktienbuch 29.12.06)



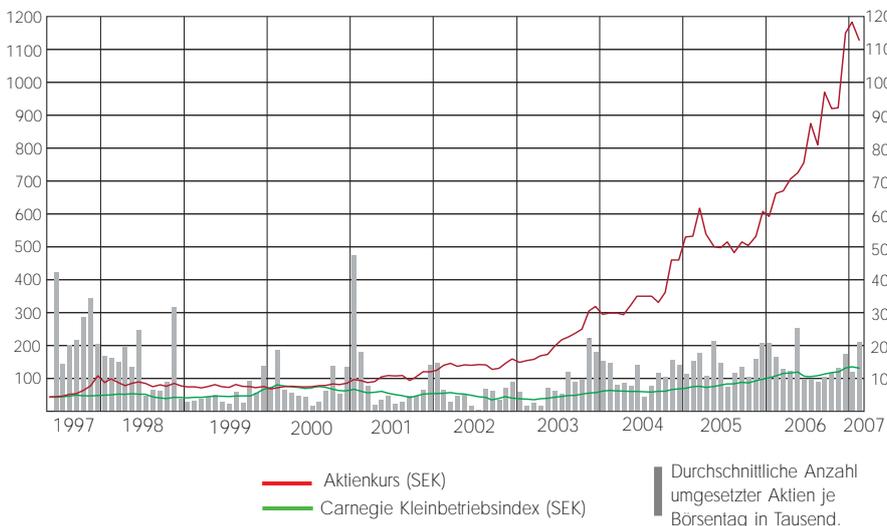
## Die größten Aktionäre

(Quelle VPC AB Aktienbuch 29.12.06)

Aktionäre	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Stimmen (%)
Gegenwärtige und frühere Aufsichtsratsmitglieder und Leitung <sup>1)</sup>	27.960.476	53,00
Melker Schörling	12.015.360	21,59
Client Omnibus AC Fund	2.093.600	0,99
Roburs Exportfond	1.547.800	0,73
Lannebo Småbolag	1.349.400	0,64
Enter Sverige Fokus	1.131.800	0,53
Livförsäkringsbolaget Skandia	946.365	0,45
Lannebo Småbolag Select	788.300	0,37
Fjärde AP-fonden	746.100	0,35
AMF Pensions Aktiefond Sverige	745.000	0,35
Sonstiger Besitz (16.020 Aktionäre)	44.595.799	21,00
<b>Insgesamt</b>	<b>93.920.000</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Zum gegenwärtigen Aufsichtsrat, siehe mehr S. 72.

## Entwicklung des Aktienkurses



## Eigentümerstruktur

(Quelle VPC AB Aktienbuch 29.12.06)

Anzahl Aktien (St.)	Anzahl Eigentümer (St.)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	8.608	0,73	1.550.936	1,65
501 – 1.000	2.576	0,98	2.089.429	2,23
1.001 – 5.000	3.761	4,32	9.180.163	9,77
5.001 – 10.000	551	1,90	4.031.848	4,29
10.001 – 15.000	153	0,90	1.910.357	2,03
15.001 – 20.000	128	1,06	2.239.796	2,39
20.001 –	273	90,11	72.917.471	77,64
<b>Insgesamt</b>	<b>16.050</b>	<b>100,0</b>	<b>93.920.000</b>	<b>100,0</b>

# NIBE – ein Wärmeunter- nehmen der Spitzenklasse

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

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

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

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



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

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



Abendliche Entspannung am Kamin von **NIBE Kaminöfen** tut der Seele gut, und obendrein spendet er wohlige Wärme.



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

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





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



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

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



## NIBE erzeugt Wärme rund um die Uhr

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



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



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



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





Engagierte Mitarbeiter und hohe Produktivität – zwei typische Merkmale für NIBE. Hier künstlerisch dargestellt von Lucie Rääf.

## Der Schlüssel zum Erfolg

### Hohe Rentabilität

Hohe Rentabilität ist und bleibt einer der Eckpfeiler unserer Tätigkeit.

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

Als Beispiel hierfür sei erwähnt, dass die beiden Ursprungsgesellschaften des NIBE-Konzerns, die Backer BHV AB und die NIBE AB in keinem ihrer 58 bzw. 55 Betriebsjahre ein operatives Defizit aufwiesen. Dieses über ein halbes Jahrhundert lange Fazit flößt Respekt ein und zeigt, dass sich immer Geld verdienen lässt.

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

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

### Hohe Produktivität

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

Produktivitätsdenken könnte vereinfacht in zwei Punkten zusammengefasst werden.

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

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

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

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

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

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

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

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

### Offensive Produktentwicklung

NIBE investiert laufend in Produktentwicklung.

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

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

Auch die Beurteilung und Einführung neuer Technologien werden erleichtert.

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

### ■ Qualität auf der ganzen Linie – der Kunde im Blickpunkt

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

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

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

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

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

### ■ Marktorientierte Expansion

Expansion ist die Voraussetzung für jegliche Unternehmensentwicklung.

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

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

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

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

### ■ Engagierte Mitarbeiter

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

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

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

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

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

### ■ Konzentration auf drei Kerntätigkeiten

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

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

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

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

### ■ Langfristigkeit

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

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

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

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



# Internationalisierung mit Skandinavien als Basis

## Vision

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

## Unternehmensleitbild

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

## Ziele

Die übergreifende Zielstellung der NIBE Industrier liegt in der Kombination eines starken und nachhaltigen Wachstums mit hoher Wirtschaftlichkeit und der damit verbundenen Schaffung von Wertzuwächsen für die Aktionäre, in der Schaffung interessanter und entwickelnder Arbeitsplätze sowie zufriedenen Kunden. Des Weiteren muss NIBEs Rolle in der Gesellschaft ganz im Zeichen von Offenheit und Verantwortung stehen

Der Konzern verfolgt zudem vier übergreifende wirtschaftliche Ziele:

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

## Wachstum

ist aufrechtzuerhalten, durch

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

## Die Wettbewerbsfähigkeit

ist zu verstärken durch

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

## Die Rentabilität

ist aufrechtzuerhalten, durch

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

## Die Unternehmenskultur

ist zusätzlich zu verstärken durch

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

## Der Kundennutzen

ist zusätzlich zu verstärken durch

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

## Umwelt aus der Gesamtsicht

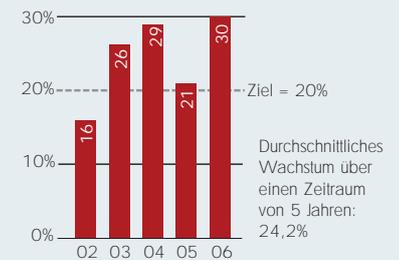
soll wegweisend sein für die Produktentwicklung, von der Werkstoffwahl bis hin zu Produktion, Funktion und schließlich Recycling.

## Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

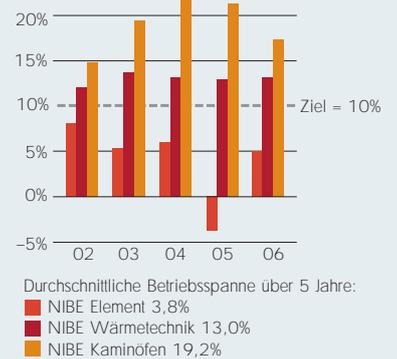
müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowohl in Bezug auf die internen Relationen als auch die externen Beziehungen zu Aktionären, Kunden, Zulieferern, Behörden und der Gesellschaft.

## Zielerfüllung

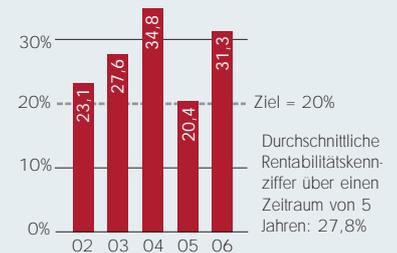
### Wachstum



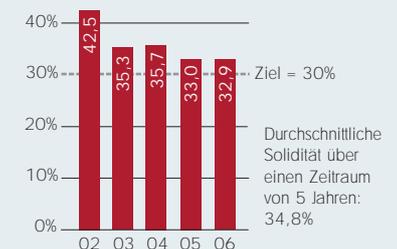
### Betriebsspanne



### Rentabilitätskennziffer



### Solidität



## Wachstum und Rentabilität

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

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

### Organisches Wachstum

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

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

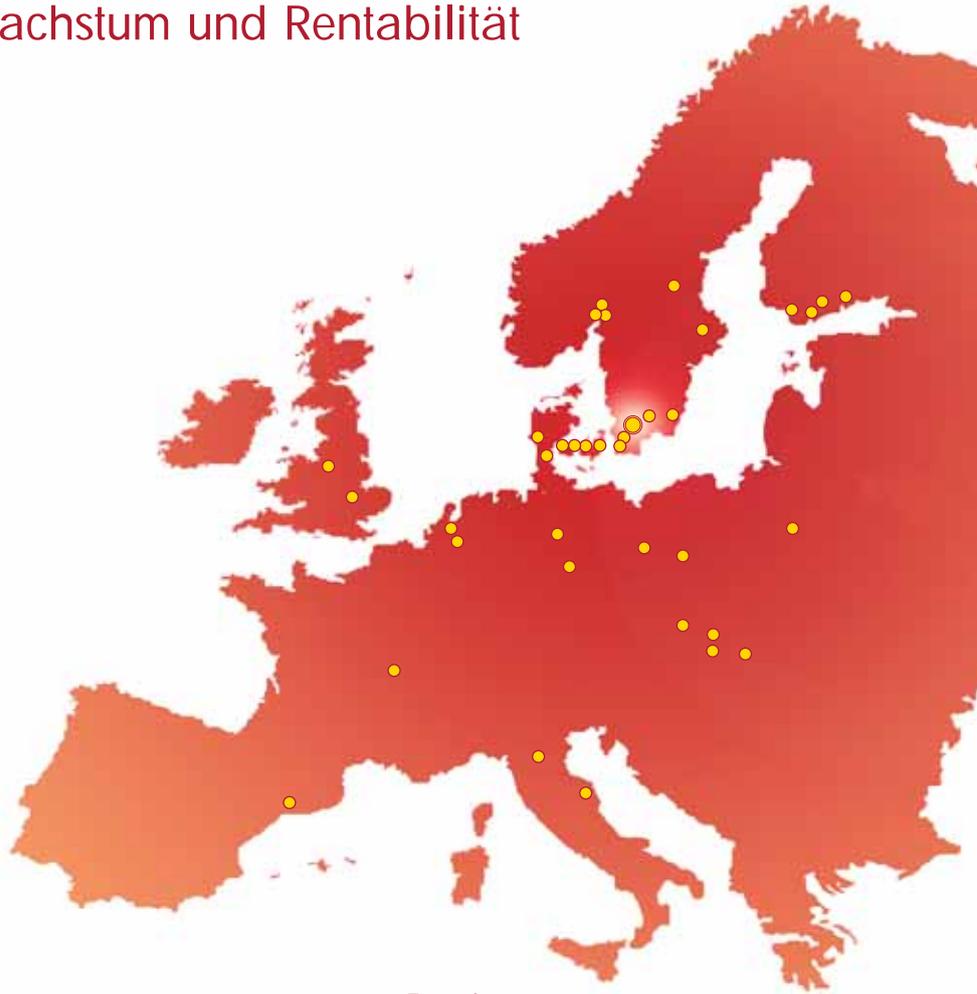
Da die gesamte zugrunde liegende jährliche Nachfragersteigerung in unseren drei Geschäftsbereichen in Relation zum BSP-Wachstum zu stehen scheint, zeigt diese

Zielsetzung an, dass wir uns nie auf unseren Lorbeeren ausruhen dürfen, sondern auf den befindlichen Märkten ständig um neue Marktanteile ringen und gleichzeitig neue Märkte bearbeiten müssen. Auch wenn die Zielsetzung hoch erscheint, was sie schließlich auch ist, kann sie dennoch erreicht werden. Das zeigt nicht zuletzt NIBEs durchschnittliches organisches Wachstum über die vergangenen zehn Jahre, von sage und schreibe 14%. Die Erklärung hierfür liegt in der Kombination von offensiver Produktentwicklung, ständiger Produktivitätsarbeit und systematischer Marktbearbeitung.

### Erwerbe

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

Der Konzern tätigte 33 Unternehmenserwerbe in den letzten zehn Jahren, das kommt einem durchschnittlichen Jahreswachstum von 9 % gleich.



## Erwerbs- und Niederlassungshistorik

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



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

### Erwerbsvoraussetzungen

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

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

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

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

### Erwerbsmodell

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

#### 2001

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

#### 2002

Jøtul ASA (22%)  
REBA

#### 2003

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

#### 2004

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

#### 2005

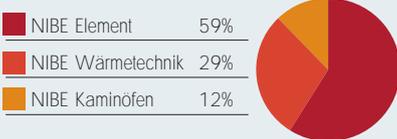
Northstar AS  
K M Jensen

#### 2006

Varde Ovne A/S  
Danotherm Electric A/S (20%)  
Naturenergi lwabo AB  
NIBE Energy Systems (Niederlassung)  
NIBE Foyers France (Niederlassung)  
DZ Drazice strojirna s.r.o.  
Heatrod Elements

# Jeder Mitarbeiter spielt eine wichtige Rolle

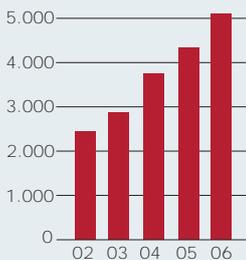
## Mitarbeiter je Geschäftsbereich



## Schlüsselzahlen

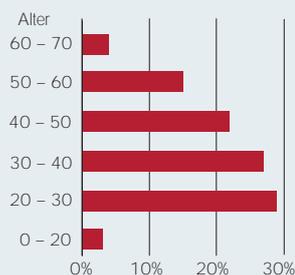
	2006	2005	2004
Mittlere Beschäftigtenzahl	5.111	4.339	3.755
Angestellte %	23	25	23
Produktionspersonal %	77	75	77
Männer %	67	69	71
Frauen %	33	31	29
Durchschnittsalter Jahre	37	37	38
Durchschnittliche Anstellungsdauer Jahre	6,2	7,4	7,8
Personalumsatz %	10,4	8,7	8,7
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulabschluss	504	475	440
Anteil Mitarbeiter in Schweden %	26	30	34
Anteil Beschäftigte außerhalb Schwedens %	74	70	66
Krankenstand, kurzzeitig %	2,5	2,8	2,7
Krankenstand, langfristig %	3,2	3,6	4,0

## Mittl. Beschäftigtenzahl



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

## Altersstruktur der Belegschaft



Seit der Jahrtausendwende bis zum Ende des Jahres 2006 ist die Zahl der Beschäftigten bei NIBE von 1900 Mitarbeitern auf 5600 in 15 Ländern angestiegen. Das heißt, eine Vielzahl von Personen wurde in ein Unternehmen mit starken Wertschätzungen eingegliedert, die von den meisten, ungeachtet Land oder Kultur, als positiv empfunden werden.

## Natürliche Wertschätzungen

Infolge des starken Wachstums liegt ein ständiger Einstellungsbedarf vor und wir sind in hohem Maße davon abhängig, in wie weit es uns gelingt, qualifizierte Mitarbeiter zu behalten und zu entwickeln.

Wir stellen hohe Leistungsanforderungen und verlangen einen intensiven Arbeitseinsatz von den Mitarbeitern. In Kombination mit Freiheit unter Verantwortung, gesundem Menschenverstand und Einfachheit sowie guten Möglichkeiten eines beruflichen Werdgangs, werden diese Wertschätzungen als natürlich empfunden. Die Folge davon sind Begeisterung für die Arbeit, geringe Krankschreibungsziffern, hohe Loyalität und zahlreiche Arbeitssuchende.

Die Kombination aus neu eingestellten jüngeren, gut ausgebildeten Personen und erfahrenen, kundigen Mitarbeitern zeigt eine Menge positiver Effekte und trägt unter anderem dazu bei, dass langjährige Erkenntnisse in Bezug auf Produkte, Produktion und Markt auf natürliche Weise überliefert werden. Hierin liegt einer der zahlreichen Vorteile eines Wachstumsunternehmens.

## Zuwachs in und außerhalb Schwedens

Auch wenn sich NIBE mit etwa 4000 Beschäftigten außerhalb Schwedens immer mehr zu einem internationalen Arbeitgeber entwickelt, stieg die Anzahl der Angestellten in Schweden im vergangenen Jahr um circa 200 Personen auf über 1500 Mitarbeiter. Bewusste und unverdrossene Bemühungen um hohe Produktivität in allen Teilen des Unternehmens ermöglichen nach vor eine wettbewerbsfähige Produktion in Schweden.

Wir investieren aber auch in Niedrigkostländern in Osteuropa und China, wo Produkte hergestellt werden, die unter starkem Wettbewerbsdruck stehen.

Auch hier herrschen hohe Loyalität und geringe Personalfuktuation. Der überhitzte Arbeitsmarkt insbesondere in Polen und Dänemark ist jedoch auch für uns spürbar geworden und hat zu einem etwas höheren Personalumsatz, vor allem auf dem Produktionsbereich, geführt.

## Hohe Attraktionskraft

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

Wir sind der Ansicht, dass es wichtig ist, Know-how über die verschiedenen Berufsmöglichkeiten, die eine moderne Fertigungsindustrie bietet, zu verbreiten. Dies geschieht durch umfassende Zusammenarbeit mit örtlichen Schulen, wobei den Schülern aller Altersgruppen die Möglichkeit geboten wird, sich selbst ein Bild von den alternativen einer zukünftigen Berufs- und Ausbildungswahl zu machen.

Wie in vielen anderen Produktionsbetrieben überwiegt die Zahl der männlichen Mitarbeiter. Die Anzahl Frauen steigt jedoch ständig und heute ist jeder dritte Mitarbeiter eine Frau.

## Niedrige Krankenzahlen

In den letzten Jahren sind die hohen Krankschreibungsziffern und die damit verbundenen hohen Kosten zu einem heiß umstrittenen Thema geworden

Bei NIBE ist ein rückläufiger Trend zu erkennen und 5,7% ist die niedrigste Krankschreibungsziffer seit langem. Dabei entfallen jeweils etwa eine Hälfte auf kurze Krankschreibungen und Langzeitkrankheiten.

Der Grund für diese positive Entwicklung liegt in einer natürlichen Einstellung zum Thema Krankenstand. Für uns ist es eine Selbstverständlichkeit, die Arbeitsplätze ergonomisch optimal zu gestalten und die Arbeitsorganisation transparent zu machen. Zugleich liegt den Arbeitnehmern daran, sich körperlich fit zu halten. Versetzungen, Arbeitsprüfungen und ähnliche Maßnahmen werden meist unbürokratisch und vernunftmäßig gelöst.

### Stimulierende Ausbildung

Sämtliche Ausbildungen innerhalb des Unternehmens erfolgen aus dem Aspekt der Vorbereitung auf die Zukunft in Bezug auf Kenntnisse und Attitüden.

Ausbildung wird nicht als Selbstzweck betrieben, sondern stellt die unmittelbare Antwort auf klar definierte und relevante Bedürfnisse dar. Wir streben nach einer einfachen und betriebsnahen Ausbildung, oft mit Lehrkräften aus den eigenen Reihen, um auf kostengünstige und anregende Weise NIBE-spezifisches Know-how zu vermitteln.

Schulungen auf Fachgebieten werden laufend durchgeführt.

Ein weiterer wichtiger Ausbildungsteil erfolgt im Anschluss an unsere Einführungsprogramme und zielt darauf ab, dass neue Mitarbeiter NIBEs Unternehmenskultur kennen lernen und je nach künftigen Arbeitsaufgaben Produktaus- bildung auf verschiedenen Ebenen erhalten.

### Wenn Damir frei hat, arbeitet er

Name: Damir Degac  
Alter: 37 Jahre  
Familie: Ehefrau Romana  
Tätigkeit: Blechbearbeiter bei NIBE in Markaryd  
Anstellung: Seit Januar 1996 (begann in der Emaillabteilung)  
Wohnhaft: Wohnung in Markaryd und Kroatien  
Hobbies: Arbeit und Urlaubsreisen

*Damir interessiert sich seit jeher für praktische Dinge und somit war die Tischlerausbildung in der Gymnasialschule die natürliche Wahl für ihn.*

*„Ich war 7 – 8 Jahre lang als Bauschreiner tätig, dann kam ein Konjunkturtief auf dem Bausektor und NIBE bot mir einen Job im Emaillwerk an“, berichtet Damir.*

*„Eigentlich wollte ich nur zwei Jahre bleiben, aber die Arbeit gefiel mir, so dass ich nun sogar die Goldnadel für zehn Jahre Anstellung erhielt.“*

#### Mischung aus Theorie und Praxis

Seit einem Jahr arbeitet Damir im Schichtbetrieb in NIBEs moderner Blechabteilung zusammen mit 40 Kollegen an komplexen, computergesteuerten Maschinen für Nibbel-, Biege- und Laserschneidoperationen.



*„Bei NIBE herrscht ständig Entwicklung. Investitionen in neue Maschinen werden getätigt und ständig kommen neue Produkte. Das macht die Arbeit interessanter. Die Mischung aus praktischer Arbeit, z. B. Werkzeugwechsel und Computertätigkeit, wobei ich sehe, dass das Blech auf optimale Weise genutzt wird, passt mir ausgezeichnet.“*

#### Sauberes und angenehmes Milieu

*In der Produktion zu arbeiten, gilt oft als einförmig und schmutzig, nicht selten in dunklen Lokalen. Die Vorstellung hat viele jüngere Leute davon abgehalten, praktische Berufsausbildungen zu wählen.*

*„Das ist schade, finde ich. Man arbeitet selbstständig, hat ein angemessenes Einkommen und das Umfeld ist sauber und*

*behaglich. Hinzu kommen viele nette Kollegen.“*

*„Ich glaube jedoch, dass sich immer mehr Jugendliche industriellen Berufen zuwenden, wenn sie entdecken, dass die „populären“ Ausbildungen meist in der Arbeitslosigkeit enden.“*

*„Und wir haben eine Menge Spaß. Im nächsten Jahr wollen wir NIBEs Hallen-hockeyturnier gewinnen. In diesem Jahr haben wir zu wenig trainiert im Glauben, dass Alter und Erfahrung allein genügen würden!“*

*Wenn Damir nicht bei NIBE arbeitet, legt er Gärten an.*

*„Ich arbeite gern und wir reisen viel. Im März fahren wir immer nach Thailand und im Sommer ans Mittelmeer nach Kroatien. Dort haben wir eine eigene Wohnung.“*

## Qualität – ein entscheidender Wettbewerbsfaktor

Die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen ist eines der Kennzeichen von NIBE und somit ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sowie ein starkes Kaufargument für unsere Produkte. Um den Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können, muss sich unsere Qualitätspolitik wie ein roter Faden durch die Tätigkeit ziehen, und die Mitarbeiter der einzelnen Tätigkeitsbereiche müssen Qualität als ihre persönliche Verantwortung und Angelegenheit betrachten.

### Ständige Verbesserungen

Ständige Verbesserungen sind ein Schlüsselbegriff und wir bemühen uns unablässig um die Sicherung eines hohen Verbesserungsgrades. Die Organisation der Arbeit variiert zwar in den verschiedenen Einheiten des Konzerns, aber der Begriff Problemlösung steht immer im Brennpunkt. Messbare Qualitätsziele werden aufgestellt und regelmäßig überprüft und die Tätigkeit wird laufend entwickelt durch neue Zielstellungen. In enger Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern vergleichen wir uns mit der Umwelt, um auf unseren drei Branchen eine Führungsposition einzunehmen.

Das Produktionsmilieu und die Produktionsausrüstung werden ständig verbessert und entwickelt. Zugleich erhalten die Mitarbeiter die erforderlichen Ausbildungen in Sachen Qualität.

Vorhandene Produkte werden verbessert, neue Produkte entwickelt, um unsere Marktstellung für die Zukunft zu sichern.

Wir weiten unsere Zusammenarbeit mit unseren Zulieferern sukzessive aus, um auch die Qualität von Bauteilen und Teilsystemen sicherzustellen.

### Qualitätssicherung

Es ist unbedingt notwendig, dass die Produkte des Konzerns den Anforderungen der Kunden gerecht werden. Die Qualitätsarbeit wird im Rahmen integrierter Managementsysteme gemäß ISO 9001 mit interner und externer Prüfung und Revision durchgeführt. Die Qualitätsarbeit wird dezentral geleistet, wobei jede Einheit ihre eigene Qualitätsorganisation hat.

Das Qualitätsmanagementsystem wird auf Grundlage neuer Erfahrungen ständig aktualisiert und dient als Werkzeug für die Steuerung der Tätigkeit und Prozesse hin zu den gesteckten Zielen.

Die Produktentwicklung wird durch sorgfältige Steuerung der Tätigkeit und Verifizierung aller Schritte des Entwicklungsprozesses einer Qua-

litätssicherung unterzogen, damit die neuen Produkte die entsprechend hohe Qualität besitzen, wenn sie beim Kunden eintreffen.

Der wichtigste Wettbewerbsfaktor der NIBE Element als Zulieferer liegt in hoher und gleichmäßiger Qualität und hoher Liefersicherheit. Deshalb werden sämtliche Produkte vor der Lieferung getestet.

Äußerst hohe Qualitätsanforderungen werden an die Produkte der NIBE Wärmetechnik gestellt, insbesondere in Bezug auf hochtechnologische Funktionen und Bauteile, die stets eine für den Endkunden zufrieden stellende Funktion aufweisen müssen. Die Bauteile werden deshalb bei unseren Zulieferern gemäß unseren Spezifikationen geprüft. Die Produkte werden nach jedem Fertigungsschritt getestet, um zu vermeiden, dass eventuelle Fehler in den nächsten Herstellungsschritt übernommen werden. Hinzu kommt eine umfangreiche Funktionskontrolle der Produkte vor der Auslieferung.

Der Qualitätsbegriff der NIBE Kaminöfen umfasst natürlich Funktion und Leistung, aber auch die enthaltenen Bauteile müssen unbedingt von höchster Qualität sein. Wichtig ist auch beste Verarbeitung des Endproduktes. Laufende Stichproben sollen gewährleisten, dass der Kunde stets hohe Produktqualität erhält.

### Zufriedene Kunden

Wir müssen stets hellhörig sein gegenüber den Gesichtspunkten unserer Kunden und diese bei der Verbesserungsarbeit innerhalb des Konzerns berücksichtigen.

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

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

*Die Qualität von Resistoren ist entscheidend für die Sicherheit bei vielen Anwendungen, zum Beispiel Aufzügen und Windkraftwerken.*

# Umwelt aus der Gesamtsicht

Jeder Mitarbeiter von NIBE trägt Umweltverantwortung. Den Angestellten wird durch Ausbildung und Information über die Anforderungen und Zielstellungen des Konzerns eine Umweltverantwortung aufgetragen. Durch ständige Verbesserung kann das Personal dazu beitragen, die Umweltbelastungen zu reduzieren und dadurch die Voraussetzungen für eine langfristig nachhaltige Umwelt zu schaffen.

Eine Reihe von Betrieben innerhalb des NIBE-Konzerns besitzt das Zertifikat nach ISO 14001 mit internen beziehungsweise externen Prüfungen und Revisionen. Die übrigen Einheiten arbeiten nach den Prinzipien des Umweltmanagementsystems.

Die Jugendarbeit erfolgt übergreifend unter dem Konzept „Umwelt aus der Gesamtsicht“, wobei fünf Hauptbereiche Priorität haben. Die Hauptbereiche werden durch unsere Schlüsselzahlen für den gesamten Konzern überwacht. Zielsetzung ist eine langfristig nachhaltige Umwelt.

## Unsere Hauptbereiche

Die Umweltaspekte werden sowohl bei der Produktentwicklung als auch in der Produktion aus einer Lebenszyklus- und Haltbarkeitsperspektive heraus berücksichtigt. Aus den jeweiligen Hauptbereichen seien folgende Beispiele erwähnt:

### ■ Produktentwicklung

Wärmeerzeuger für die Nutzung regenerativer Energie werden entwickelt und effektiver gemacht, was den Verzicht auf fossile Brennstoffe und Reduktion der Kohlendioxid-Emissionen ermöglicht. Erhöhte Verbrennungsleistung bei Kaminöfenprodukten bringt weniger Emissionen mit sich.

Als Zulieferer steht die NIBE Element oft in enger Zusammenarbeit mit den Kunden, um ein Gesamtprodukt mit erhöhter Lebensdauer und geringerem Energiebedarf zu erhalten.

### ■ Werkstoffwahl

Neue Werkstoffe für die Produktion, die eine Reduzierung der Lösungsmittelmisierungen und der gesamten Chemikalienanwendung mit sich bringen, werden in Erwägung gezogen und laufend ausgewertet mit dem Ziel, die Umweltbelastung zu verringern.

Bei der Wahl von Zulieferern werden deren Umweltbewusstsein und Umweltmanagementsystems berücksichtigt.

### ■ Produktionsanlagen

Die Heizung, Lüftung und Kühlung unserer eigenen Produktionsanlagen und Büros erfolgen so weit wie möglich mithilfe von Wärmepumpen. So werden beispielsweise für die Beheizung der neueren Produktionsanlage der NIBE Kaminöfen in Markaryd Wärmepumpen installiert. Dort entsteht eine der größten Wärmepumpenanlagen Schwedens.

### ■ Produktfunktion

Ein höherer Nutzungsgrad der zugeführten Energie ist während der Produktentwicklungsphase ein ständiges Thema. Dabei dürfen jedoch keine Abstriche bei der Lebensdauer der Produkte und der Zuverlässigkeit gemacht werden.

### ■ Recycling

Ein weitgehend entwickeltes System für Abfalltrennung verringert die Belastung der Umwelt und bringt Einsparungen.

Innerhalb des Konzerns ist so weit wie möglich recycelfähiges Verpackungsmaterial zu verwenden.

Die Umweltschritte der NIBE Industrier hat auch externe Aufmerksamkeit erweckt, als das Unternehmen im vergangenen Jahr zu einem der 60 von nahezu 300 Börsengesellschaften

## UMWELT



Anlagen mit Wärmepumpen schaffen Balance zu Umwelt und Natur.

ernannt wurde, die eine im Auftrag der Bancofonds vom Analyseunternehmen Innovest durchgeführte Prüfung der Umweltschritte bestanden haben. Erwähnt werden u. a. unsere effiziente Nutzung von Ressourcen und die an jeder Stelle des gesamten Konzerns gegenwärtige Umweltschritte.

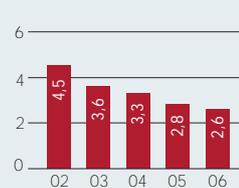
## Umweltschlüsselzahlen

Gesamter Energieverbrauch (kWh/100 kg Produkt)



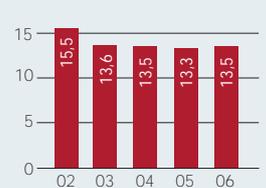
Eine Reihe von Projekten zur Wärmerückgewinnung reduziert den Energieverbrauch.

Gesamtmenge Chemikalien (kg/100 kg Produkt)



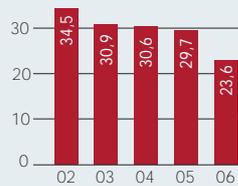
Die Verwendung von Neutralisationschemikalien wurde beim Umstieg von herkömmlicher Reinigung auf moderne Vakuum-Verdunstungstechnik reduziert.

Gesamte Abfallmenge (kg/100 kg Produkt)



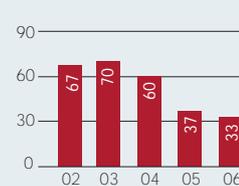
Eine genauere Definition der Deponiefraktion führt zu erhöhter Wiederverwertung und geringer Deponiemenge.

Gesamtmenge CO<sub>2</sub>-Emissionen (kg/100 kg Produkt)



Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen durch weitgehenden Umstieg von ölabhängigen Energiequellen auf effiziente Wärmepumpenanlagen.

Gesamte Lösungsmittelmisierungen (g/100 kg Produkt)



Erhöhte Leistung von Malprozessen.

Gesamter Wasserverbrauch (Liter/100 kg Produkt)

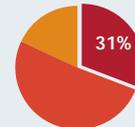


Bei neuen Maschinen wird gefordert, dass sie geschlossene Kühlsysteme besitzen, um den Wasserverbrauch zu verringern.

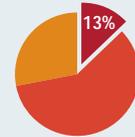


Christer Fredriksson,  
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am Konzern

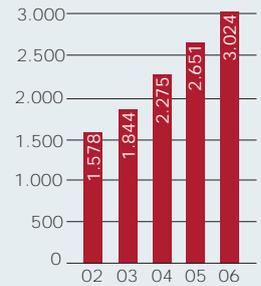


Nettoumsatz



Betriebsergebnis

Mittl. Beschäftigtenanzahl



## NIBE Element

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

Das Geschäftskonzept der NIBE Element ist die Vermarktung von Komponenten und Systemen für elektrische Heizgeräte für Hersteller und Anwender von Heizungsprodukten.

Der Markt lässt sich in zwei Hauptgruppen aufgliedern, OEM (Original Equipment Manufacturing), wobei das Element als Bauteil im Produkt des Kunden verwendet wird, und Industrie, wobei der Kunde das Element in erster Linie in seinem eigenen Fertigungsprozess verwendet.

## Strategie

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

## Zielstellung

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

*Das klassische Rohrelement ist nach wie vor die meistgenutzte Technologie für elektrische Erwärmung.*

## Zielerfüllung Wachstum



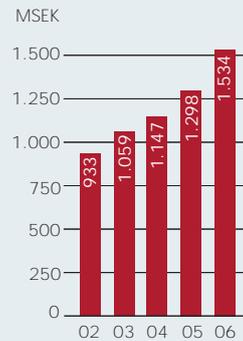
Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 14,4%

## Zielerfüllung Betriebsspanne



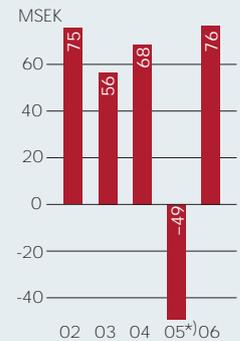
Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 3,8%

## Nettoumsatz



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2006 um 18,2%.

## Betriebsergebnis



Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2006 um 255,1%.

\*) Auswirkung einer Rückstellung auf Strukturreserven in Höhe von 70 MSEK.

## Geschäftsjahr 2006

Das Geschäftsjahr stand im Zeichen einer kräftigen Umsatzsteigerung auf mehreren Produkt- und Marktbereichen. Dies beruht auf einer Kombination erhöhter Marktanteile und starkem Wachstum auf gewissen Sektoren.

Die hohen Energiepreise führen zu einem starken Wachstum von Unternehmen, die mit neuen, effizienteren und umweltfreundlicheren Heizprodukten arbeiten sowie mit alternativen Energiequellen, z. B. Wärmepumpen, Pelletbrennern und Windkraft.

Die hohen Öl- und Gaspreise haben auch dazu geführt, dass elektrische Erwärmung auf zahlreichen Märkten auf dem Vormarsch ist, was wiederum den Markt für Elemente und direkte Elektroheizung und Warmwasserproduktion ankurbelt. Des Weiteren werden hohe Investitionen in neue Ölförderungsanlagen getätigt, was die Verkaufszahlen von explosions sicheren Elementen begünstigte.

Ein weiterer Faktor, der zu Umsatzsteigerungen beigetragen hat, ist die erfolgreiche Erweiterung des Sortiments beziehungsweise kompletter Systemlösungen für unsere befindlichen Kunden.

Während des Geschäftsjahres stiegen die Preise für eine Reihe unserer wichtigsten Rohstoffe drastisch an. Dies gilt insbesondere für Widerstandsdrähte und hochlegierten Stahl infolge steigender Nickelpreise. Hierdurch sahen wir uns gezwungen, unsere Preise sukzessive anzuheben. Aufgrund vorhandener Verträge mit unseren Kunden hinken Preiserhöhungen immer einige Monate hinterher, was sich negativ auf unsere Gewinnspannen auswirkt.

Ein wichtiger Abschnitt für das Geschäftsjahr war auch die Durchführung des 2005 beschlossenen Umstrukturierungsprogramms mit der Verlegung von Produktion an unsere Einheiten in Osteuropa und Asien. Das Projekt läuft laut Zeitplan, und circa 120 der insgesamt 200 Jahreskapazitäten wurden bereits übertragen.

Im letzten Quartal wurde der Elementbetrieb der englischen Gesellschaft Heatrod erworben. Die Firma verzeichnet einen Jahresumsatz von 54 MSEK und beschäftigt 60 Mitarbeiter. Zweck des Erwerbs ist die Koordination der Tätigkeit mit den übrigen Betrieben der NIBE Element in England und die damit verbundene Schaffung einer marktführenden Industrieeinheit. Die Massenproduktion von Heatrod wird auf die übrigen Mengeneinheiten innerhalb des Geschäftsbereichs übertragen.

## Ausblick auf das Jahr 2007

Das kommende Geschäftsjahr wird stark geprägt sein vom Abschluss des beschlossenen Strukturprogramms.

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

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

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

Wir gehen davon aus, dass auch 2007 ein mengenmäßig erfolgreiches Jahr wird. Segmente, die sich mit alternativen Erwärmungsmethoden oder Energieerzeugung befassen, werden auch weiterhin eine hohe Nachfrage verzeichnen.

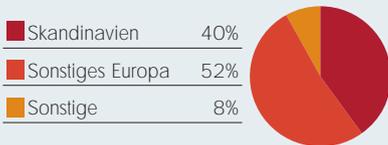
Die kräftigen Rohstoffpreiserhöhungen von 2006 werden sich auch im kommenden Jahr auf den Markt auswirken. Unternehmen, denen es nicht gelingt, diese Preissteigerungen in ausreichendem Ausmaß auszugleichen, werden starke Rentabilitätseinbußen hinnehmen müssen und weitere Umstrukturierungen der Branche sind nicht auszuschließen.

Innerhalb der NIBE Element ist eine ständige Produkt- und Marktentwicklung hin zu einzigartigen Produkten mit hohem Veredlungsgrad im Gange. Im Laufe des Jahres ist eine Reihe von Projekten geplant, von denen wir uns weiterhin eine positive Entwicklung für diese Art von Produkten erwarten.

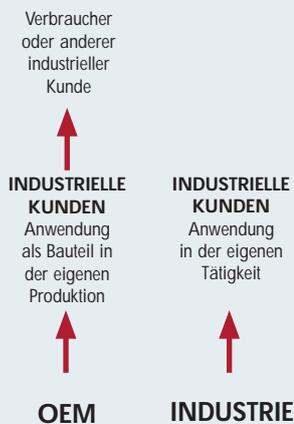
Wir gehen davon aus, dass die nun ergriffenen Maßnahmen insgesamt gesehen zu einer Stärkung der Marktstellung des Geschäftsbereichs führen werden.

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

## Umsatz je geographische Region



## Vertrieb



## Möglichkeiten und Risiken

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

## Der Markt

Der Markt für Bauteile und Systeme zur elektrischen Erhitzung folgt im Großen und Ganzen der industriellen Entwicklung und somit der Entwicklung des BSP. Dies hat 2006 zu einer positiven Entwicklung auf mehreren unserer Heimatmärkte geführt. In Ländern mit positiver BSP-Entwicklung, z. B. Ländern in Osteuropa und Asien, ist auch in unserer Branche eine deutlich steigende Nachfrage zu verzeichnen.

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

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

Hinzukommt ein regionales Verkaufsbüro in Schanghai in China mit besonderer Ausrichtung auf die chinesische Energieindustrie.

Die Entwicklung dieser Umstrukturierungen hängt ganz von der jeweiligen Branche ab. In gewissen Kundensegmenten wurden die Strukturumwandlungen noch intensiver vorangetrieben. In den wettbewerbsintensiven Segmenten für Kleingeräte und in gewissem Umfang für Weißwaren ist eine zunehmende

Tendenz erkennbar, Produktionsbetriebe nach China zu verlegen oder fertige Produkte zu beziehen, die von chinesischen Lieferanten entwickelt und produziert wurden. Diese Entwicklung bedeutet erhöhten Konkurrenzdruck in Europa, sowohl was Mengen als auch Preise betrifft. Bei Weißwaren, z.B. Waschmaschinen und Elektroherden ist die Entwicklung nicht so stark ausgeprägt. Der Haupttrend in diesen Segmenten liegt nach wie vor in der Spezialisierung der europäischen Fertigungseinheiten und parallel laufenden Erweiterung der Kapazität in Osteuropa. Wir glauben, dass wir mit unseren Einheiten in Polen, Tschechien und China gut gerüstet sind, um diesen Entwicklungstrends zu begegnen.

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

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

### Entwicklung der Branche

Die Branche ist seit mehreren Jahren einer intensiven Preiskonkurrenz ausgesetzt und hat beim Absatz an Endkunden mit rückläufigen Gewinnspannen zu kämpfen.

Was die Belieferung professioneller Anwender betrifft, sind eine stabilere Entwicklung und bessere Wirtschaftlichkeit zu verzeichnen. Aber auch hier besteht die Gefahr von Preisdruck solange die Umstrukturierung nicht abgeschlossen ist, da in diesem Zeitraum eine allgemeine Überkapazität von Rohmaterialen in Westeuropa vorliegt.

2006 wurde eine Reihe von Produktionseinheiten in Europa stillgelegt. Der gemeinsame Nenner dieser Einheiten bestand darin, dass sie entweder voll und ganz auf die Produktion von Kleingeräten ausgelegt waren oder nicht zur Kerntätigkeit des Eigentümers zählten. Insgesamt gesehen ist die Kapazität in Westeuropa im Laufe des Geschäftsjahres um gute 5% zurückgegangen.

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

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

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



Folienelemente für die Erwärmung von Handgriffen bei Motorsägen.

## Beispiele für Anwendungen



### ■ Kleingeräte für den Haushalt

Grillgeräte	Brattische	Druckkocher
Bügeleisen	Waffeleisen	Wasserkocher
Friteusen	Warmhaltegeräte	



### ■ Weißwaren für den Haushalt

Geschirrspülmaschinen	Wäschetrockner	Trockenschränke
Waschmaschinen	Kühlschränke	Mangeln
	Öfen	



### ■ Professionelle Ausrüstung

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



### ■ Komfort – Luft

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



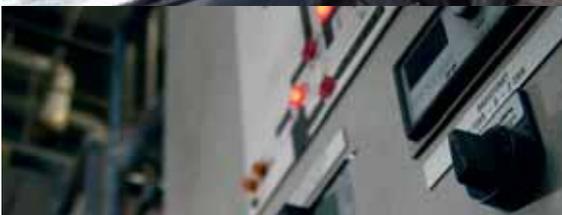
### ■ Komfort – Flüssigkeit

Wasserwärmer	Hochdruckreiniger	Durchlauferhitzer
Heizkessel	Wärmepumpen	



### ■ Fahrzeuge und Transport

Rückspiegelheizung	Innenraumheizung
Motorvorwärmung	Wärmetauscher



### ■ Prozess/Projekt

Durchlauferhitzer	Explosionssgeschützte Ausrüstung	Galvanische Bäder
Heizbatterien	Desinfektionsausrüstung	Temperaturregelung



### ■ Wartung/Ersatzteile

Kunststoffextruderausrüstung	Vakuumsische	Weißwaren Ersatzteile
------------------------------	--------------	-----------------------



### ■ Spezial

Frequenzumwandler	Medizinische Ausrüstung	Kraftwiderstände
Bremswiderstände		Grafik-/Fotoindustrie

## Produkte

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

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

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

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

Im Zuge unserer Erwerbe wurde das Sortiment auch sukzessive durch Produkte für verschiedene Spezialanwendungen ergänzt. Unser Ziel ist es, zu einem kompletten Lieferanten von Bauteilen und Systemen für elektrische Erwärmung zu werden. Beispiele für Ergänzungen sind Hochleistungs- und Bandlelemente, die in erster Linie in der Kunststoffindustrie zur Anwendung kommen.

Parallel zur Ausweitung des Produktsortiments wird die Entwicklung des Marketing- und Servicekonzeptes vorangetrieben mit dem Ziel, führender Lieferant von elektri-

schon Wärmekomponenten für die Industrie auf den jeweiligen Heimatmärkten zu sein.

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

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

### Entwicklungsprozess

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

- Die Produktentwicklung zielt ab auf die Entwicklung neuer Elementtypen in Bezug auf weitere Funktionen wie etwa Steuerung und Regelung. Die Produktentwicklung bezweckt aber auch eine Verbesserung der Eigenschaften der Elemente, z.B. Temperaturbereich oder Isolationseigenschaften. Beispielsweise wurden im Geschäftsjahr Elemente geringeren Durchmessers für die Kunststoffindustrie entwickelt.
- Die Produktpassung erfolgt hauptsächlich zusammen mit dem einzelnen Kunden, um zu Lösungen zu kommen, die den spezifischen Anforderungen des Kunden entsprechen. Dabei kann es sich auch um Lösungen handeln, bei denen wir auf Wunsch des Kunden eine höhere Systemverantwortung übernehmen. Eine derartige Entwicklung bestand im Geschäftsjahr in der Lieferung von Bremswiderständen aus Titan für Meerwasserkühlung an die Offshoreindustrie.
- Die Prozessentwicklung dient der Optimierung des Produktes hinsichtlich der Werkstoffwahl, der Qualität und der technischen Leistung. Es wurden weitere Optimierungen durchgeführt um dünneres Material verwenden zu können, was angesichts der heutigen hohen Werkstoffpreise sehr wichtig ist.

- Die produktionstechnische Entwicklung zielt auf die Entwicklung der Produktionsverfahren und –maschinen ab, die zu einer Erhöhung der Effizienz bei der Herstellung führen. Im Laufe des Geschäftsjahres wurden neue Methoden entwickelt, um die Produktion von Elementen zur Erwärmung von Eisenbahnweichen zu erhöhen.

## Produktion

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

2006 wurde in den polnischen Betrieben unser neues standardisiertes Geschäftssystem installiert. Das System gründet sich auf einen Standard, der die Grundlagen für weitere Koordination und Integration zwischen den einzelnen Produktionseinheiten schaffen wird.

Die Herstellung von Folien in Schweden wurde auf eine Anlage konzentriert, die sowohl technisch als auch von der Produktivität her zur absoluten Spitzenklasse gehört.

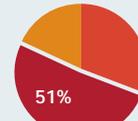
Die Produktion in unserer chinesischen Einheit erfuhr im Geschäftsjahr ein kräftiges Wachstum. Auch für das Jahr 2007 ist eine kräftige Steigerung der Produktionskapazität in China geplant.

Eine Reihe von Produktgruppen wurde 2006 von den Einheiten in Westeuropa in die osteuropäischen Niedrigkostenländer und China überführt. Diese Entwicklung wird 2007 weitergehen. Zudem wird eine fortgesetzte Spezialisierung der einzelnen Einheiten erfolgen, um die Effizienz zusätzlich zu steigern.

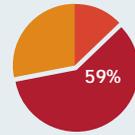


Kjell Ekermo,  
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am Konzern

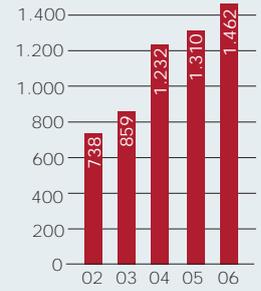


Nettoumsatz



Betriebsergebnis

Mittl. Beschäftigtenanzahl



## NIBE Wärmetechnik

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

## Strategie

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

## Zielstellung

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

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

### Zielerfüllung Wachstum



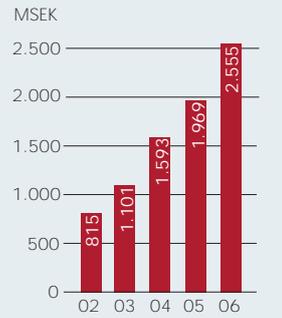
Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 28,5%

### Zielerfüllung Betriebsspanne



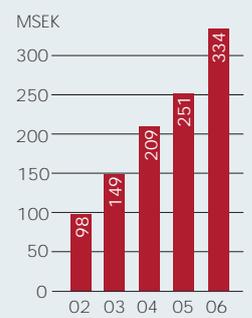
Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 13,0%

### Nettoumsatz



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2006 um 29,8%.

### Betriebsergebnis



Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2006 um 33,1%.

## Geschäftsjahr 2006

Auch 2006 war auf dem schwedischen Wärmepumpenmarkt ein Anstieg zu verzeichnen. Die Konvertierung von Ölheizungen in Einfamilienhäusern ging, gefördert durch Einführung von Konvertierungszuschüssen, mit unverminderter Intensität weiter. Die Verkaufszahlen für sowohl Erdwärme- als auch Abluft- und Luft-/Wasserpumpen erreichten einen historischen Höchststand.

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

Infolge der Einführung von Konvertierungszuschüssen stieg der Markt für Pelletbrenner kräftig an. Im Juni wurde der schwedische Hersteller von Pelletbrennern Naturenergi Iwabo AB erworben, wodurch wir in Verbindung mit der Einführung neuer Heizkesselmodelle für Holz bzw. Pellets unsere Marktstellung auf dem Bereich Biobrennstoffe wesentlich festigen konnten.

Sämtliche außerschwedischen Märkte zeigten eine positive Entwicklung über das Geschäftsjahr. Das Interesse für energiesparende Produkte auf den Bereichen Heizung und Wohnkomfort nehmen im Zuge von steigenden Preisen für Öl und Gas ständig zu und trägt zu einer fortgesetzten, raschen Expansion unserer Tätigkeit in Europa bei.

Unsere Tätigkeit in Deutschland auf dem Produktbereich Wärmepumpen konnte 2006 äußerst starke Wachstumsziffern ausweisen. Die Marktentwicklung war sehr günstig und wir konnten zudem Marktanteile auf einem Markt hinzugewinnen, der starkem Wettbewerbsdruck ausgesetzt ist.

Im September wurde der größte tschechische Hersteller von Wasserwärmern DZ Drazice strojírna s.r.o. dem Konzern einverleibt. Das

Unternehmen verzeichnet einen Jahresumsatz von 200 MSEK bei guter Rentabilität und beschäftigt 250 Mitarbeiter. Der Erwerb ist ein weiterer Schritt in Bezug auf fortgesetzte internationale Expansion der NIBE Wärmetechnik.

Zu Beginn des Jahres wurde mit einer Erd-/Felswärmepumpe eine Weltneuheit vorgestellt. Das neue Produktkonzept – ein technologischer Durchbruch – läuft auf eine Drehzahlregelung der mit frequenzgesteuertem Kompressor bestückten Wärmepumpe hinaus. Hieraus ergibt sich eine Reihe von Vorteilen gegenüber herkömmlichen Produktlösungen. Hierdurch festigen wir unsere branchenführende Stellung sowohl hinsichtlich der Technologie als auch der Leistung innerhalb des Wärmepumpensektors.

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

## Ausblick auf das Jahr 2007

Unsere Tätigkeit wird in zunehmendem Maße geprägt von der internationalen Expansion. Sowohl die Produktentwicklung und Unternehmenserwerbe als auch die Organisation orientieren sich an unseren fortgesetzten Auslandsinvestitionen, die zu einer noch breiteren und stabileren Grundlage für die Tätigkeit des Geschäftsbereichs führen sollen.

Wir profilieren uns als zuverlässiger Lieferant von Gesamtlösungen mit hoher Leistung. Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, sind weiterhin hohe Effizienz der Produktion gefordert sowie Produktentwicklung von Qualitätserzeugnissen mit hoher Leistung und ein professionelles Marketing.

Nach unserer Beurteilung ist auf den skandinavischen Heimatmärkten eine weitere positive Entwicklung des Marktes für sowohl

Erd-/Felswärmepumpen als auch Luft-/Wasserpumpen zu erwarten. Unser Absatz von Abluftwärmepumpen ist eng mit dem Neubautakt von Einfamilienhäusern verbunden, hängt aber auch vom Wachstum auf dem Erneuerungsmarkt ab – auf dem ebenfalls ein gewisser Anstieg zu erwarten ist. Die geplanten Änderungen der schwedischen Baunormen wird sich insofern auf die Produktentwicklung auswirken, als die Produkte neuen Richtlinien angepasst werden.

Das Interesse für Wärmepumpen ist bereits groß und dürfte auch im übrigen Europa weiter steigen infolge hoher Energiepreise und Rücksicht auf die Umwelt.

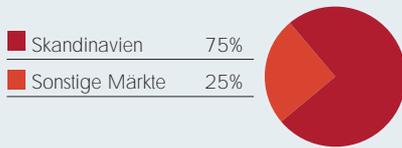
Neben Heizung im Winter besteht im Sommerhalbjahr Kühlungsbedarf, insbesondere in Südeuropa. Wärmepumpen werden deshalb in zunehmendem Maße als Geräte für angenehmes Raumklima betrachtet.

Nach unseren Einschätzungen wird sich sowohl der skandinavische als auch der übrige europäische Markt für Wasserwärmer und Fernwärmeprodukte weiterhin als stabil erweisen, während der Markt für konventionelle Heizkessel für Einfamilienhäuser mit Ausnahme von Anlagen für Biobrennstoffe rückläufig sein wird.

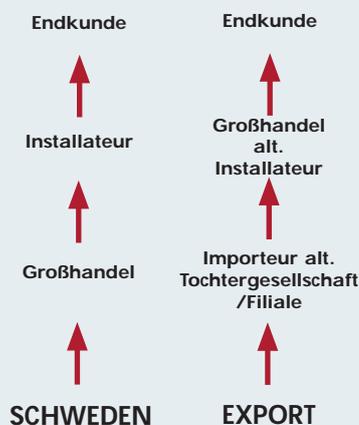
Das Marketing der NIBE Wärmetechnik wird nach und nach internationalisiert, was unseren übergreifenden Zielen entspricht. Im Zuge der Expansion werden wir auch zunehmend an internationalen Messen teilnehmen. Höhepunkt des Jahres 2007 ist die ISH, die Weltleitmesse für Bad, Gebäude-, Energie- und Klimatechnik, die im März in Frankfurt stattfand.

Insgesamt gesehen erachten wir die Möglichkeiten zu fortgesetzter Expansion sowohl in Skandinavien als auch im übrigen Europa als gut.

## Umsatz je geographische Region



## Vertrieb



## Möglichkeiten und Risiken

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

## Der Markt

### Schweden

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

Das Interesse für Investitionen und Erneuerung der eigenen vier Wände hat in den letzten Jahren zugenommen, was zu einem entsprechenden Anstieg des Marktes für Reparatur, Umbau und Erweiterung geführt hat. In den Bestrebungen der Verbraucher, ihre Heizkosten zu mindern und zugleich den Wohnkomfort im Innenbereich zu erhöhen, liegen die idealen Voraussetzungen für die Installation einer Wärmepumpe. Die gewöhnlichste und wirtschaftlichste Alternative ist der Umstieg von einer vorhandenen Heizanlage, d.h. Ölheizung u. dgl., auf eine Erd-/Felswärmepumpe. Der Markt für diese Art von Wärmepumpen ebenso wie der Markt für Abluftwärmepumpen stieg 2006 gegenüber dem Jahr 2005 kräftig an. Die Zunahme auf dem Bereich der Luft/Wasser-Wärmepumpen 2006 war am stärksten, wenn auch ein wesentlich geringerer Anteil auf den Erneuerungsmarkt entfiel als bei Erd/Fels-Wärmepumpen. Der Markt für Wasserwärmer, der in erster Linie auch auf den Bereich Reparatur, Umbau und Erweiterung abzielt, zeigte eine stabile Entwicklung.

Im Geschäftsjahr 2006 belief sich die Anzahl der neu erbauten Einfamilienhäuser auf ca. 13.000 verglichen mit 12.200 im Jahre 2005. Trotz Zunahme ist dies aus historischer und internationaler Sicht als relativ gering anzusehen. In den meisten neu errichteten Einfamilienhäusern wird eine Heizanlage installiert, die auf Energierückgewinnung aus der Abluft durch sog. Abluftwärmepumpen basiert.

Eine andere Heizalternative für neu gebaute Einfamilienhäuser ist Fernheizung. Ein Begrenzungsfaktor ist hierbei jedoch, dass Fernheizung nur in größeren Orten verfügbar ist, so dass vor allem größere Liegenschaften für Fernheizung in Frage kommen.

### Außerschwedische Märkte

Auf den europäischen Märkten ist ein hohes Absatzpotential für unser Sortiment vorhanden. Das Interesse für effiziente Wärmepum-

pen nimmt ständig zu, und da sie immer noch einen geringeren Anteil am gesamten Heizungsmarkt darstellen, wird ihnen ein hohes Potenzial eingeräumt.

Wir beziehen eine marktführende Stellung in Skandinavien und Polen beziehungsweise Tschechien. Im Zuge der Niederlassung auf Märkten außerhalb Skandinaviens steigen unsere Marktanteile auch auf diesen bevorzugten Marktsegmenten. In Bezug auf Wärmepumpen mit Wasser als Wärmeträger sind wir nach unserem Dafürhalten marktführend in Europa. Auf dem gesamten Heizungsmarkt zählen wir in großen Teilen Europas nach wie vor zu den kleineren Marktpartnern, wachsen aber kontinuierlich. Zugleich verschärft sich der Wettbewerb. Im gleichen Ausmaß, in dem die Preise für Erdöl und Erdgas steigen nimmt das Interesse großer internationaler Konzerne an energieeffizienten Heizungslösungen zu, auch wenn Öl und Gas in mehreren europäischen Ländern nach wie vor eine entscheidende Rolle spielen. Mehrere dieser Konzerne investieren in neue Produktionsanlagen, um der erhöhten Nachfrage nach neuen Heizungslösungen begegnen zu können.

Eine intensive Entwicklung auf dem großen deutschen Markt hat dazu geführt, dass Deutschland nun neben Dänemark und Finnland einer der größten Auslandsmärkte des Geschäftsbereichs ist.

Auch auf dem tschechischen Markt haben wir durch den Erwerb des tschechischen Herstellers von Wasserwärmern DZ Dražice unsere Stellung gefestigt. Unser vorhandener Wärmepumpenbetrieb in Tschechien wird im Laufe des Jahres 2007 mit der DZ Dražice zusammengeführt.

Neben Deutschland und Tschechien zeigen auch Finnland, Norwegen, Dänemark, die baltischen Staaten, Irland und Polen starke Wachstumsziffern.

Auf dem englischen Markt wurde eine eigene Tochtergesellschaft gegründet, deren Tätigkeit eine positive Entwicklung erkennen lässt. Unserer Beurteilung zufolge sind die Wachstumsmöglichkeiten in England groß, weshalb wir in diesem Jahr das Produktangebot erweitert werden.

Auf dem stark expandierenden französischen Wärmepumpenmarkt sind wir nun zwar vertreten, zählen aber noch nicht zu den führenden Marktpartnern.

Auf dem polnischen Markt schrieben wir im Geschäftsjahr positive Verkaufszahlen, und die NIBE-BIAWAR erhöht ständig die Produktionskapazität, um der zunehmenden Nachfrage gerecht werden zu können. Neue, erfolgreiche Produkteinführungen haben zu einem Verkaufsanstieg auf einem immer mehr unter Wettbewerbsdruck stehenden Markt beigetragen. NIBE-BIAWAR ist die Grundlage für die kostengünstige Produktion von Wärmeprodukten auf den unter starkem Preisdruck stehenden Marktsegmenten im übrigen Europa.

Unser Marketing in Bezug auf Fernheizungsprodukte konzentriert sich vor allem auf Dänemark, Schweden, Deutschland, England und die Niederlande und hat im Geschäftsjahr ein gewisses Wachstum erfahren.

### Entwicklung der Branche

Auf dem europäischen Sanitärbereich tummeln sich zahlreiche Gesellschaften der verschiedensten Größe. Eine Strukturrationalisierung ist im Gange, an der sich die NIBE Wärmetechnik aktiv beteiligt. Unser Know-how in Sachen Wärmepumpen und Herstellung von Wasserwärmern sind zwei entscheidende Faktoren in diesem Prozess.

Die einzelnen Länder unterscheiden sich zwar hinsichtlich der Ausführung und Distribution der Produkte, aber ein deutlicher Trend hin zu energiesparenden und umweltgerechten Produktlösungen ist auf den meisten Märkten erkennbar. Die Anforderungen bezüglich Ventilation und Wärmerückgewinnung in Neubauten steigen, und auf den meisten Märkten bemüht man sich um Bauweisen, die zusätzliche Energieeinsparungen mit sich führen. Die Erarbeitung gemeinsamer Normen und Anforderungen innerhalb der EU ist zwar bereits im Gange, aber bei weitem noch nicht abgeschlossen. Immer noch bestimmen oft örtliche Normen und Vorschriften die technischen Eigenschaften der Produkte.

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



Am Raketenstartplatz Esrange in Kiruna werden sämtliche 97 Hotelzimmer ganzjährig mit Wärmepumpen von NIBE geheizt.

tive zu Ungunsten der Produkteigenschaften eine allzu große Rolle.

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

Sowohl in als auch außerhalb Schwedens ist ein zunehmendes Interesse an energieeffizienten Heizungslösungen für größere Liegenschaften zu verzeichnen. Hierin liegt ein großes Potential für die Branche, gleichzeitig werden jedoch auch höhere Anforderungen

an Bemessungs- und Systemkenntnis gestellt.

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



### ■ Erd/Fels-Wärmepumpen

Zum Heizen von Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern und größeren Liegenschaften und Gebäuden. Mit oder ohne integriertem Wasserpumpen. Als Wärmequelle kann Oberflächenerde, Fels oder Seewasser verwendet werden.

### ■ Abluftwärmepumpen

Zum Heizen von Einfamilienhäusern und Erwärmen von Brauchwasser. Abluftwärmepumpen ventilieren das Haus und sorgen für eine Rückführung der Energie zum Warmwasser und Heizungssystem.

### ■ Luft/Wasser-Wärmepumpen

Hierbei wird der Außenluft Wärme entzogen. Im Unterschied zur einfacheren Luft/Luft-Wärmepumpe ist dieser Gerätetyp an das Heizungssystem angeschlossen und erzeugt sowohl Heizungswärme als auch Warmwasser.

### ■ Heizkessel für Einfamilienhäuser und Pelletbrenner

Ein moderner Heizkessel für Holz oder Pellets ist oft eine gute Heizungsalternative zu geringen Investitionskosten.

### ■ Wassererwärmer

Die NIBE Wärmetechnik fertigt als einziger Lieferant in Europa Wassererwärmer aus drei verschiedenen Werkstoffen für Korrosionsschutz: Kupfer, Email und Edelstahl.

### ■ Akkumulatoren

Größere Akkumulatoren zur Bereitstellung von Warmwasser für Liegenschaften können in Größen bis zu 4000 l hergestellt werden.

### ■ Fernwärmeprodukte

In Zusammenarbeit mit Installateuren und Energiewerken entwickelte betriebssichere, einfach zu installierende und servicefreundliche Fernheizungszentralen.

## Produkte

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

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

Unsere Produkte sollen geprägt sein von

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

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

Im Laufe des Geschäftsjahres erfolgte ein technologischer Durchbruch durch Einführung der ersten drehzahlgesteuerten Fels-Wärmepumpe. Die Neuheit, die hohe Aufmerksamkeit auf sich gezogen hat, ermöglicht die vollständige Beheizung eines Hauses, ohne auch während der kältesten Tage des Jahres elektrische Zusatzheizung erforderlich zu machen. Diese Innovation hat den Ruf der NIBE Wärmetechnik als technischer Marktführer auf dem Bereich Fels-Wärmepumpen gestärkt.

Sowohl auf dem schwedischen als auch ausländischen Markt wurde eine neue Generation Luft/Wasser-Wärmepumpen eingeführt.

Weitere Investitionen erfolgten in Produkte für Biobrennstoffe, teils durch Erwerb der Naturenergi Iwabo AB, Hersteller von Pelletbrennern, teils durch Einführung eines neuen Heizkessels für Pellets. Wir verfügen somit über ein starkes Produktkonzept auf dem Markt für Produkte, die Pellets als Energiespender nutzen.

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

### Entwicklungsprozess

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

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

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

Ein großer Teil der Entwicklungsressourcen wird dem Wärmepumpensektor zugeteilt, der ein sehr hohes Innovationsniveau besitzt. Die Marktanforderungen variieren zwar, aber die Bestrebungen gehen dahin, den verschiedenen Wünschen mit einem standardisierten Grundkonzept entgegenzukommen, jedoch mit Möglichkeiten zu Marktanpassungen. Das Entwicklungszentrum für Wärmepumpen in Markaryd gilt als Zentrum internationaler Spitzenklasse.

Die Technologie innerhalb der Produktbereiche Heizkessel für Einfamilienhäuser, Pelletbrenner, Warmwasserbereiter und Fernheizzentralen beherrschen wir vollends. Die Ressourcen werden deshalb vorwiegend zur Entwicklung umweltgerechter und kostengünstiger Qualitätsprodukte mit ansprechendem Design – ein immer wichtiger werdender Parameter für den Endkunden – eingesetzt.

Unserer norwegischen Tochtergesellschaft Høiax wurde im Herbst ein Designpreis für ihre neue Serie Wasserwärmern mit moderner Formgebung verliehen.

Auch der Umweltaspekt ist sehr wichtig und prägt die Entwicklungstätigkeit in allen Produktbereichen.

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

## Produktion

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

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

In die Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik in Markaryd, die größten des Geschäftsbereichs, wurden in den letzten Jahren umfangreiche Investitionen vorgenommen, die es uns ermöglichten, der zunehmenden Nachfrage nach Heizungsprodukten zu begegnen.

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

Der Erwerb des tschechischen Herstellers von Wasserwärmern DZ Drazice bietet uns zusätzliche Fertigungskapazität für kostengünstige Produktion.

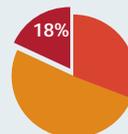
Zur Optimierung des Produktionsprozesses wird innerhalb der Gruppe jährlich eine Überarbeitung der Herstellungsmethoden durchgeführt. Die Strategie zielt darauf ab, Produktionseinheiten mit verschiedenen Spezialbereichen aufzubauen. Spezialisierung von Produktwerkstätten hat positive Auswirkungen auf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

## NIBE KAMINÖFEN

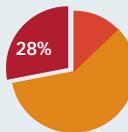


Niklas Gunnarsson,  
Geschäftsbereichsleiter

Anteil am Konzern

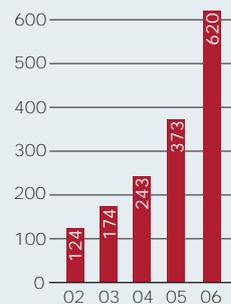


Nettoumsatz



Betriebsergebnis

Mittl. Beschäftigtenanzahl



### NIBE Kaminöfen

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

### Strategie

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

### Zielstellung

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

*Die Serie Contura 600, einer unserer Verkaufsschlager, ist nun auch mit Seitenfenster erhältlich.*

## Zielerfüllung Wachstum



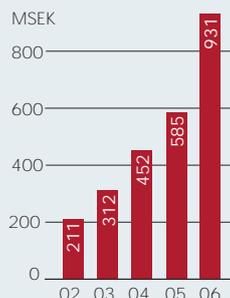
Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 39,2%

## Zielerfüllung Betriebsspanne



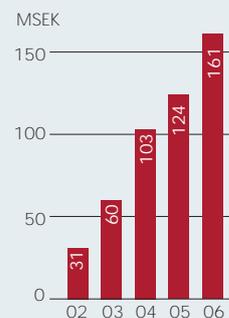
Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 19,2%

## Nettoumsatz



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2006 um 59,3%.

## Betriebsergebnis



Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2006 um 29,8%.

## Geschäftsjahr 2006

In Schweden herrschte weiterhin eine hohe Nachfrage nach Kaminofenprodukten, und der Gesamtmarkt stabilisierte sich auf einem hohen Niveau. Das allgemeine Konjunkturohoch in Verbindung mit hohem Interesse für Investitionen das eigene Heim trägt zu einer hohen Nachfrage bei. Unser eigener Absatz zeigte positive Zahlen dank eines kompletten, schlagkräftigen Produktprogramms mit bekannten Warenzeichen in Verbindung mit intensiver Marktbearbeitung.

Die Marktentwicklung auf den skandinavischen Märkten variierte. In Norwegen war insbesondere während der Herbstmonate ein Anstieg des Gesamtmarktes für Kaminofenprodukte erkennbar, während die Nachfrage in Dänemark schwächer war als normal. Unsere eigene Absatzentwicklung ist wesentlich besser als die allgemeine Entwicklung auf diesen Märkten, so dass wir unsere Marktstellung festigen konnten. Durch Marktinvestitionen in Finnland mit einem erweiterten Händlernetz haben wir nun auch auf dem großen finnischen Kaminofenmarkt Fuß gefasst.

In Deutschland herrschte das ganze Jahr über hohe Nachfrage mit Spitzennotierungen während der Herbstsaison. Dies erklärt sich hauptsächlich aus der starken Konjunktur in Verbindung mit zunehmendem Interesse für energiesparende Produkte. Unsere starke Marktstellung hat uns ausgezeichnete Verkaufsziffern beschert.

Im Zuge fortgesetzter Expansion wurde in Frankreich eine eigene Verkaufsniederlassung gegründet. Dies erhöht unsere Marktpräsenz und hat zu äußerst positiven Reaktionen seitens des Marktes geführt, was wiederum zu einem starken Anstieg der Verkaufszahlen beigetragen hat.

Die Produktionskapazität wurde im Laufe des Geschäftsjahres sukzessive erhöht; zugleich

lag die Produktivität auf einem hohen Niveau. Der Aufbau eines großen Lagers an fertigen Produkten im ersten Halbjahr ermöglichte eine hohe Liefersicherheit während des ganzen Jahres.

Der Bau der neuen Produktionsanlage in Markaryd ist im vollen Gange und wir rechnen zu Beginn des Jahres 2008 mit der vollen Inbetriebnahme. Auch die Produktionskapazität bei Northstar in Polen wird erhöht, damit auch künftig volle Liefersicherheit gewährleistet ist.

Mit dem Erwerb des dänischen Kaminofenherstellers Varde Ovne zu Beginn des Jahres eröffnete sich ein völlig neues Geschäftskonzept für den dänischen Kaminofenmarkt. Es zeigte sich jedoch bald, dass es schwierig war, eine zufrieden stellende Rentabilität innerhalb einer angemessenen Zeitspanne zu erzielen. Außerdem könnte das Konzept dem künftigen traditionellen Verkauf von Kaminöfen bei Vardes schaden. Deshalb wurde beschlossen, das Geschäftskonzept zu liquidieren, wodurch das Jahresergebnis um einen einmaligen Kostenpunkt von circa 15 MSEK belastet wurde.

## Ausblick auf das Jahr 2007

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Schweden auch 2007 auf einem hohen Niveau liegen wird, da auch weiterhin ein großes Interesse an energiesparenden Produkten und Investitionen in das Eigenheim besteht. Intensives Marketing und Einführung neuer Produkte schaffen gute Voraussetzungen zur Festigung unserer marktführenden Stellung.

Der Verkauf außerhalb Schwedens war im Geschäftsjahr äußerst erfolgreich und ist als Ergebnis einer mehrjährigen zielbewussten Investition in neue Märkte in Verbindung

mit einer außerordentlich hohen Nachfrage auf einigen unserer Hauptmärkte, die durch Zuschüsse und vorgezogene Einkäufe angesichts zu erwartender Steuererhöhungen begünstigt wurde, zu werten. Der Nachteil von extremen Nachfragespitzen ist natürlich die erhöhte Gefahr von vorübergehenden Einbrüchen der Nachfrage. Der außerschwedische Verkauf bestreitet nun mehr als die Hälfte des Umsatzes des Geschäftsbereichs, was einem wichtigen Teilziel unserer Wachstumsbestrebungen entspricht. Hinzu kommen große Möglichkeiten zu fortgesetztem Wachstum auf den Auslandsmärkten durch weiteren Ausbau des internationalen Händlernetzes, Einführung neuer Produkte und Erwerb von Unternehmen auf dem großen europäischen Markt.

Wir verfügen zwar über ein leistungsfähiges Produktsortiment, aber um künftiges Wachstum sicherzustellen, müssen ständig neue Produkte mit richtigem Design und zu wettbewerbsfähigen Preisen eingeführt werden. Es wurden hohe Investitionen in Produktentwicklung getätigt, was auch in den kommenden Jahren der Fall sein wird. Bereits 2007 wird eine große Zahl neuer Produkte sowohl innerhalb der vorhandenen als auch in neuen Segmenten eingeführt.

Damit die künftige Produktionskapazität vor allem für die Produkte der Warenzeichen Handöl und Contura gesichert ist, wird in Markaryd eine neue Produktionsanlage erstellt. Die Anlage wird voraussichtlich zu Beginn des Jahres 2008 den Betrieb aufnehmen und soll zu einer Verdoppelung der Produktionsmengen führen.

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

# NIBE KAMINÖFEN

## Umsatz je geographische Region



## Vertrieb



## Möglichkeiten und Risiken

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

## Der Markt

### Schweden

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

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

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

### Außerschwedische Märkte

Auch die Nachfrage zeigt Unterschiede zwischen verschiedenen Ländern in Bezug auf Produktdesign, Material und Technik. Auf dem schwedischen Markt sind leichte Kaminöfen mit einheimischem und nunmehr auch internationalem Design, hergestellt aus Stahlblech, vorherrschend. In Finnland werden hauptsächlich schwere, wärmespeichernde Produkte aus verschiedenen Steinmaterialien und Kacheln vorgezogen, während in Norwegen vor allem gusseiserne Kaminöfen und gusseiserne Einsätze mit Ummauerung gefragt sind. In den letzten Jahren ist in Norwegen jedoch eine gewisse Veränderung bezüglich der Nachfrage zu erkennen, und zwar in Richtung Stahlblechkaminöfen mit internationalem Design, die einen zunehmenden Anteil am norwegischen Kaminofenmarkt ausmachen.

Der deutsche und der dänische Markt sind einander relativ ähnlich. Dort werden vorwiegend leichte Blechkamine mit modernem Design vorgezogen.

Diese Unterschiede in der Nachfrage erklären sich in erster Linie daraus, dass einer oder mehrere einheimische Hersteller einen gewissen Stil auf dem jeweiligen Heimatmarkt eingeführt haben.

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

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

### Entwicklung der Branche

Die schwedische Kaminofenbranche hat innerhalb der vergangenen Zehnjahresperiode eine Umstrukturierung von einer großen Anzahl kleinerer Hersteller hin zu einigen wenigen Akteuren erfahren. NIBE Kaminöfen hat diesen Prozess durch Erwerb der stärksten Warenzeichen des Marktes angeführt. Die Strategie der NIBE Kaminöfen, ein kompletter Lieferant mit umfangreichem und erschöpfendem Sortiment zu sein, ist auch bei den übrigen Akteuren der Branche zum Trend geworden.

Auf den übrigen nordeuropäischen Märkten ist die Situation etwas anders. In Norwegen gibt es nur wenige einheimische

Hersteller, und die Nachfrage hat sich in den letzten Jahren von traditionellen gusseisernen Kaminöfen zu Stahlblechkaminöfen mit internationalem Design hin verschoben. In Finnland gibt es eine Reihe relativ großer Hersteller von hauptsächlich schweren Wärmespeicherprodukten. Auf dem dänischen Markt gibt es viele kleine und mittlere Hersteller von Kaminofenprodukten, die fast ausschließlich Produkte aus Stahlblech fertigen. Diese Betriebe blicken auf eine lange Verkaufstradition vor allem in Deutschland zurück. Auch in Mitteleuropa finden wir eine große Zahl Hersteller verschiedener Größe. Viele von diesen Herstellern befassen sich auch mit anderen Tätigkeiten als nur Kaminofenprodukten. Insgesamt gesehen wird dies vermutlich dazu führen, dass der europäische Markt für Kaminöfen in den kommenden Jahren irgendeine Art von Strukturumwandlung erfahren wird.

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

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



*Cronspisen Kachelöfen in klassischem Design haben ein neues Aufbausystem erhalten.*

## Produktbereich



### ■ Kaminöfen

Kaminöfen aus Stahlblech in modernem Design mit der Möglichkeit zu Umrahmungen aus Speckstein oder Kacheln. Verkauf unter den Warenzeichen Contura, Handöl und Varde Ovne.



### ■ Gemauerte Kaminöfen

Einsätze aus Stahl oder Gusseisen mit Umrahmung aus Beton unter den Warenzeichen Nordpeis, Contura und Handöl.



### ■ Kachelöfen

Wärmespeichernde Produkte unter dem Warenzeichen Cronspisen.



### ■ Gusseiserne Kamine

Aus Gusseisen gefertigte Kamine unter dem Warenzeichen Handöl.



### ■ Kassetteneinsätze

Kassetten zum Einbau oder für offene Kamine unter den Warenzeichen Handöl, Nordpeis, Roslagsspisen und Varde Ovne.



### ■ Schornsteine

Komplette Schornsteinsysteme aus Edelstahl unter dem Warenzeichen Premodul für alle Arten von Kaminofenprodukten.

## Produkte

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

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

Warenzeichen, die den Kunden unser Geschäftskonzept vermitteln, werden in Zukunft eine größere Rolle als Wettbewerbsmittel spielen. Die NIBE Kaminöfen verfügt heute über mehrere bekannte Warenzeichen und eine klare Strategie zur Festigung, Integration und Fortentwicklung derselben.

Wir entwickeln und vermarkten eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl, Contura, Cronspisen, Roslagsspisen und Nordpeis. Die im Geschäftsjahr erworbene Varde Ovne ist ein dänisches Warenzeichen mit vorwiegend Kaminöfen aus Stahlblech in internationalem Design. Da all unsere Warenzeichen vor allem auf den jeweiligen Heimatmärkten eine vorgeschobene Stellung beziehen, sind sie geschützt.

Kunden von Kaminofenprodukten, die keinen Schornstein im Haus haben, bietet NIBE Kaminöfen komplette, auf die Produkte zugeschnittene Schornsteinsysteme an. Unser Schornsteinsystem ist äußerst einfach zu montieren, hergestellt aus Edelstahl, kann ohne Schacht montiert werden und ist zudem das preiswerteste Schornsteinsystem auf dem schwedischen Markt.

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

## Entwicklungsprozess

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

Ein sichtbarer Beweis hierfür ist die Tatsache, dass die NIBE Kaminöfen der erste schwedische Hersteller ist, dessen Produkte mit dem P-Kennzeichen versehen wurden. Diese Kennzeichnung ist eine erweiterte Qualitäts- und Umweltgarantie, die vom schwedischen Materialprüfungs- und Forschungsinstitut vergeben wird und bestätigt, dass die Leistungsabgabe des Kamins regulierbar ist und zugleich den Anforderungen an geringe Emissionen entspricht.

Die Varde Ovne hat zudem eine Reihe von Produkten im Sortiment, die das Umweltzeichen Schwan besitzen, d.h. die Produkte zeigen äußerst gute Verbrennungseigenschaften mit niedrigen Emissionswerten und werden auf umweltgerechte Weise gefertigt.

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

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

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

Ein allgemeiner Trend liegt in einer ständigen Steigerung des Entwicklungstempos und der Anzahl Markteinführungen neuer Produkte. Dank unserer rationellen Produktentwicklung konnte die Entwicklungszeit wesentlich verkürzt werden. Zum Beispiel erfolgt ein Groß-

teil der Entwicklungsarbeit auf dreidimensionaler Computerebene. Die Prototypen werden in einem hochmodernen Labor getestet.

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

## Produktion

Ein Großteil der Produkte der NIBE Kaminöfen besteht aus leichten Kaminöfen aus Blech, die in den Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt werden. Die Anlage wurde laufend modifiziert und unseren neuen Modellserien angepasst. In Verbindung mit Investitionen in neue Produktionsausrüstung konnten wir hierdurch die Produktionskapazität und Produktivität wesentlich steigern.

Die Verkaufsentwicklung der letzten Jahre war äußerst positiv, und die Kapazität der derzeitigen Produktionsanlage ist für fortgesetzte Expansion nicht mehr ausreichend. Eine neue Produktionsanlage mit doppelt so hoher Kapazität wird deshalb errichtet und wird voraussichtlich Anfang 2008 in Betrieb genommen. Weitere Investitionen in neue Produktionsausrüstung werden die Produktion noch effizienter machen.

Durch den Erwerb der Nordpeis erhielt die NIBE Kaminöfen Zugang zu einer eigenen Produktionseinheit für Betonumrahmungen, Kachelofenelemente und Montage von Kaminofenprodukten in Polen. Produkte, die ausschließlich Montagarbeiten fordern, werden künftig in diese Einheit verlegt. Auch diese Produktionseinheit wird nach und nach ausgebaut, um der erhöhten Nachfrage gerecht werden zu können.

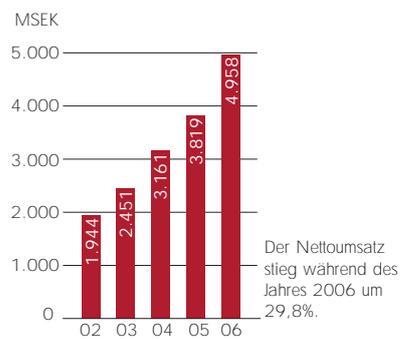
Die Produkte der Varde Ovne werden in einer eigenen Produktionsstätte in Dänemark gefertigt, die während des Geschäftsjahres großen Veränderungen unterzogen wurde, die eine Kapazitätssteigerung und kostengünstigere Produktion mit sich bringen.



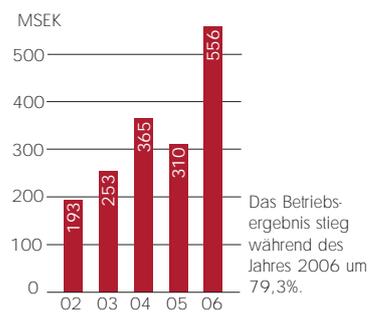
Leif Gustavsson, Finanzdirektor

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ), Eintragsnummer 556374-8309, mit Sitz in der Kommune Markaryd legen hiermit ihren Jahresbericht und den Konzernbericht für das Geschäftsjahr 2006 vor.

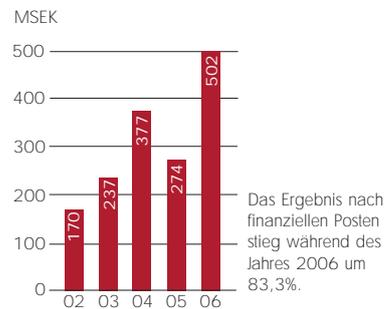
Nettoumsatz 2002 – 2006



Betriebsergebnis 2002 – 2006



Ergebnis nach finanziellen Posten 2002 – 2006



## Information zur Tätigkeit

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

Der Konzern beschäftigt über 5600 Mitarbeiter und ist in mehr als fünfzehn Ländern in Europa, Nordamerika und Asien tätig.

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

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

## Gewinn- und Verlustrechnung über einen Zeitraum von 5 Jahren

Der Umsatz ist innerhalb der Fünfjahresperiode ständig gestiegen. Zielstellung war ein Wachstum von jährlich 20%, wobei die Hälfte auf organisches Wachstum zurückzuführen sein sollte. Während dieser 5 Jahre stieg der Umsatz von 1.677,1 MSEK auf 4.958,0 MSEK. Dies erfolgte einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch offensive Erwerbsstrategie. Es wurden sechzehn Gesellschaften und Betriebe erworben.

Das Wachstum während der Fünfjahresperiode lag durchschnittlich bei 24,2%, verteilt auf organisches Wachstum mit 15,2% und Erwerbe mit 9,0%.

Als Zielstellung für die Ergebnisentwicklung wurde eine durchschnittliche Betriebsspanne von mindestens 10% für die Geschäftsberei-

che des Konzerns sowie eine Rentabilitätskennziffer von durchschnittlich mindestens 20% für den Konzern angesetzt.

Die Betriebsspanne der NIBE Element ausschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 5,0%. Einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag die durchschnittliche Betriebsspanne bei 3,8%. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 13,0%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 19,2% erzielte.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 27,8%.

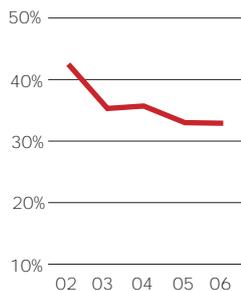
## Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2006	2005	2004	2003	2002
Nettoumsatz	4.958,0	3.819,1	3.161,0	2.451,1	1.944,2
Selbstkosten	- 3.409,0	- 2.763,9	- 2.170,8	- 1.736,3	- 1.389,3
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>1.549,0</b>	<b>1.055,2</b>	<b>990,2</b>	<b>714,8</b>	<b>554,9</b>
Vermarktungskosten	- 786,2	- 578,0	- 471,1	- 341,4	- 266,2
Verwaltungskosten	- 266,4	- 224,0	- 177,0	- 144,8	- 108,3
Sonstige Erträge	+ 59,6	+ 56,9	+ 23,3	+ 24,3	+ 12,1
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>556,0</b>	<b>310,1</b>	<b>365,4</b>	<b>252,9</b>	<b>192,5</b>
Finanzlasten	- 54,5	- 36,5	11,8	- 16,0	- 22,7
<b>Ergebnis nach Finanzlasten</b>	<b>501,5</b>	<b>273,6</b>	<b>377,2</b>	<b>236,9</b>	<b>169,8</b>
Steuern	- 150,7	- 89,9	- 97,7	- 74,4	- 50,7
<b>Nettoergebnis</b>	<b>350,8</b>	<b>183,7</b>	<b>279,5</b>	<b>162,5</b>	<b>119,1</b>
<i>Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern</i>	<i>0,0</i>	<i>+ 1,7</i>	<i>+ 1,1</i>	<i>+ 0,5</i>	<i>- 0,4</i>
<i>Einschl. planmäßigen Abschreibungen von</i>	<i>141,0</i>	<i>121,1</i>	<i>96,5</i>	<i>70,4</i>	<i>56,1</i>

Rendite 2002 – 2006



Solidität 2002 – 2006



## Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 1.194,5 MSEK auf 3.902,8 MSEK.

Warenlager und kurzfristige Forderungen, die hauptsächlich aus Kundenforderungen bestehen, stellen ca. 48% der Bilanzsumme dar. Diese beiden Posten stehen grundsätzlich in direktem Verhältnis zum Umsatz und damit zum Wachstum.

Immaterielle Vermögen bestehen hauptsächlich aus Geschäftswert, der im Zuge des Erwerbs von Gesellschaften oder Betrieben entstanden ist. Der Bedarf an Abwertung des Geschäftswertes wird jährlich durch Zeitwertberechnung des Cash-flows der Geschäftsbereiche geprüft. Bei der Berechnung des Cash-flows werden der Bedarf an normalem Betriebskapital und der Bedarf an Investitionen entsprechend dem jährlichen Abschreibungsstakt berücksichtigt.

Sachanlagen bestehen ausschließlich aus Grundstücken, Gebäuden und Maschinen. Der Anstieg in den letzten fünf Jahren beträgt 721,8 MSEK. Hiervon wurden ca. 50% durch Erwerbe von Unternehmen und Betrieben zugeführt, während sich die restlichen 50% auf Investitionen in vorhandene Tätigkeiten beziehen, vor allem in die Konzernanlagen in Markaryd, wo der Hauptteil der Produktionsstätten der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen ihren Standort haben.

Langfristige, nicht verzinsliche Schulden und Rückstellungen bestehen hauptsächlich aus aufgeschobenen Steuern, Rücklagen für Gewährleistungen und Strukturreserven. Sie stiegen in den vergangenen 5 Jahren von 76,4 MSEK auf 247,8 MSEK. Der Anstieg beruht vorwiegend auf der Rückstellung auf Strukturreserven sowie aufgeschobenen Steuerschulden unversteuerten Rücklagen.

Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen aus Bankdarlehen oder Krediten in anderen Geldinstituten sowie Pensionsrückstellungen. Während der letzten 5 Jahre stiegen diese von 337,6 MSEK auf 1.457,5 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils durch verzinsliche Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben.

Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30%. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 34,8%.

Kurzfristige, nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen, die in den vergangenen fünf Jahren um 630,5 MSEK von 283,5 MSEK auf 914,0 MSEK angestiegen sind, bestehen zu ca. 78% aus aufgelaufenen Kosten und traditionellen Lieferverbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit der Expansion der Tätigkeit stehen.

## Bilanz

(MSEK)	2006	2005	2004	2003	2002
Immaterielle Anlagevermögen	670,3	458,5	304,7	210,7	114,6
Sachanlagen	1.116,3	1.015,2	875,7	659,3	426,9
Finanzielle Aktiva	28,2	36,0	10,6	47,2	43,4
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.509,7</b>	<b>1.191,0</b>	<b>917,2</b>	<b>584,9</b>
Vorräte	1.007,9	831,1	690,2	445,6	377,7
Debitorenkonto	857,0	651,2	525,4	443,3	306,1
Kurzfristige Anlagen	4,8	1,1	0,9	2,3	0,9
Kassenbestand und Bankguthaben	218,3	132,2	88,6	81,5	67,1
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>2.088,0</b>	<b>1.615,6</b>	<b>1.305,1</b>	<b>972,7</b>	<b>751,8</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>2.496,1</b>	<b>1.889,9</b>	<b>1.336,7</b>
Eigenkapital	1.283,5	1.031,0	891,6	666,8	568,1
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	247,8	265,2	205,1	140,7	104,1
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	1.317,8	1.025,8	730,3	602,6	322,3
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	914,0	685,4	586,9	424,1	300,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	139,7	117,9	82,2	55,7	41,4
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>2.496,1</b>	<b>1.889,9</b>	<b>1.336,7</b>

## Cashflow über einen Zeitraum von 5 Jahren

### Cashflow vor Veränderung des Betriebskapitals

Während der letzten Fünfjahresperiode zeigte der Cashflow aus der laufenden Tätigkeit eine positive Entwicklung.

### Betriebskapital

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

### Investitionen in vorhandene Tätigkeiten

Die Investitionen in vorhandene Betriebe lagen im Jahr 2002 bei rund 100 MSEK, während sie in den Jahren 2003 und 2004 gute 170 MSEK und 2005 und 2006 über 200 MSEK betragen. Ein Großteil dieser Investitionen wurde in die Anlagen in Markaryd getätigt, wo der Hauptteil der Produktionsanlagen der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen seinen Standort hat. Im Zuge der Strukturierung des Elementbetriebs wurden auch in Polen größere Investitionen unternommen.

### Erwerb von Betrieben

Die NIBE Industrier verfolgte im Geschäftsjahr eine offensive Erwerbsstrategie. Innerhalb der Fünfjahresperiode wurden 16 Unternehmens- und Betriebserwerbe getätigt, davon 9 innerhalb des Geschäftsbereiches NIBE Element, 5 bei NIBE Wärmetechnik und 2 bei NIBE Kaminöfen. Ziel ist eine fortgesetzt offensive Erwerbsstrategie.

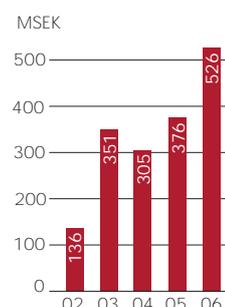
### Finanzierung

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

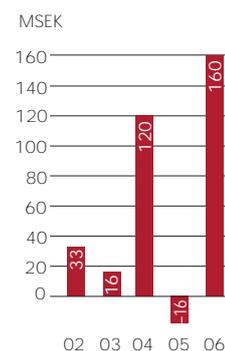
### Dividende

Ziel der NIBE Industrier ist eine Dividende von 25 – 30% des Jahresgewinns nach vollen Steuern. Während der vergangenen fünf Jahre lag die Dividende im Intervall 25,3 – 30,8% des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. Rückstellungen auf Strukturreserven.

### Investitionen in Anlagevermögen 2002 – 2006



### Operationaler Cash-flow 2002 – 2006



## Analyse des Cash-flow

(MSEK)	2006	2005	2004	2003	2002
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	489,9	312,6	381,8	240,7	176,0
Veränderung des Betriebskapitals	- 93,4	- 109,4	- 82,0	- 54,7	- 34,5
<b>Cash-flow von der laufenden Tätigkeit</b>	<b>396,5</b>	<b>203,2</b>	<b>299,8</b>	<b>186,0</b>	<b>141,5</b>
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 236,6	- 219,0	- 179,5	- 170,4	- 108,6
<b>Operationaler Cash-flow</b>	<b>159,9</b>	<b>- 15,8</b>	<b>120,3</b>	<b>15,6</b>	<b>32,9</b>
Erwerb von Betrieben	- 289,8	- 156,7	- 125,6	- 180,3	- 27,7
<b>Cash-flow nach Investitionen</b>	<b>- 129,9</b>	<b>- 172,5</b>	<b>- 5,3</b>	<b>- 164,7</b>	<b>5,2</b>
Finanzierung	291,4	296,1	54,8	212,9	34,6
Dividende	- 70,4	- 70,4	- 43,4	- 32,3	- 25,0
<b>Cash-flow des Geschäftsjahres</b>	<b>91,1</b>	<b>53,2</b>	<b>6,1</b>	<b>15,9</b>	<b>14,8</b>
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	132,2	88,6	81,5	67,1	53,4
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 5,0	- 9,6	1,0	- 1,5	- 1,1
<b>Liquide Mittel zum Jahresende</b>	<b>218,3</b>	<b>132,2</b>	<b>88,6</b>	<b>81,5</b>	<b>67,1</b>

## Kundenabhängigkeit

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

## Kundenverluste

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

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

## Lieferantenabhängigkeit

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

## Preisrisiken

### Werkstoffpreise

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

### Sonstige Betriebskosten

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

## Währungsrisiken

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

### Transaktionsrisiken

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgt zu 61,7% (67,0%) in Schwedenkronen. In den Fällen, in denen Rechnungsstellung und Einkäufe in anderen Währungen erfolgen, werden die berechneten Nettodevisenflüsse laufend für die kommenden 6 – 12 Monate durch Termingeschäfte abgesichert. Der gesamte Nettodevisenstrom ausländischer Währungen umgerechnet in Schwedenkronen lag 2006 bei 623,6 MSEK.

Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 532,1 MSEK in EUR und 122,5 MSEK in NOK, die größten Devisenabflüsse mit 51,0 MSEK in HKD und 51,0 MSEK in USD.

## Umrechnungsrisiken

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

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.2006 betrug 638,0 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 244,7 MSEK auf Nettoanlagevermögen in EUR, 125,1 MSEK in PLN, 116,0 MSEK in NOK, 52,7 MSEK in DKK, 48,7 MSEK in CZK, 20,9 MSEK in GBP, 19,9 MSEK in USD, 8,9 MSEK in HKD und SEK 1,1 in SKK.

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

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

## Zinsrisiken

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

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

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 1.457,5 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 4,4%. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1% bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisverschlechterung bzw. -verbesserung um 14,6 MSEK.

## Finanzierungsrisiken/ künftiger Kapitalbedarf

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

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

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

## Risiken in Bezug auf Patent- und Rechtsstreitigkeiten

Der Konzern verfügt über eine geringe Anzahl Patente und nur in Produkten enthaltene Komponenten sind patentiert. Dagegen gibt es eine Reihe von Muster-schutzrechten und Warenzeichenschutz. Unseres Erachtens werden keine anderen Patentrechte verletzt.

Im Geschäftsjahr wurde eine Grundsatzvereinbarung bezüglich des Erwerbes der Fernwärme- und Wasserwärmerfirma DMS Wasser-Wärmetechnik GmbH in Deutschland getroffen. Nach Durchführung einer Due Diligence wurde mit den Verkäufern über eine reduzierte Kaufsumme alternativ Annullierung des Erwerbsvertrages verhandelt. Die Verhandlungen haben bisher noch nicht zu einer Abmachung geführt, weshalb die Entscheidung dieser Angelegenheit einem Schiedsausschuss übertragen wird.

## Sonstige Risiken

Unserem Erachten nach besitzt der Konzern ausreichenden Versicherungsschutz in Bezug auf Brand, Diebstahl, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung u. dgl. Die Selbstbeteiligung liegt im Bereich 3–5 Bemessungsbeträge.

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

## Reagibilitätsanalyse

Der Konzern ist einer Reihe von Risikofaktoren ausgesetzt, die die Ergebnisentwicklung beeinflussen. Mehrere dieser Risiken liegen außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft. Nebenstehend eine Tabelle, aus der einige Veränderungen und ihr Einfluss auf das Ergebnis des Konzerns hervorgehen. Die Veränderungen sind von der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2006 ausgehend berechnet worden.

## Reagibilitätsanalyse

	Berechnungs- grundlage MSEK	Verände- rung %	Ergebnis- auswirkung MSEK
Nettoumsatz (Spanne konstant)	4.958,0	+/- 1,0	17,6
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1	5,0
Werkstoffkosten	2.068,3	+/- 1,0	20,7
Lohnkosten	1.194,0	+/- 1,0	11,9
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	1.457,5	+/- 10,0	6,4
Zinssatz % (verzinsl. Verbindl. konstant)	4,4%	+/- 1,0	14,6

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2006

## Devisenempfindlichkeit ausländischer Nettovermögen

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

Auf Grundlage von Nettovermögen am 31.12.06

## Gewinn- und Verlustrechnungen

### Nettoumsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 29,8% auf 4.958,0 MSEK (3.819,1 MSEK). Eine Steigerung erfolgte in allen drei Geschäftsbereichen des Konzerns. NIBE Element verzeichnet einen Anstieg um 18,2%, davon 17,9% durch organisches Wachstum und 0,3% durch Erwerbe. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 29,8%, davon 24,9% organisch und 4,9% durch Erwerbe. Für die NIBE Kaminöfen belief sich das Wachstum auf 59,3%, davon 28,8% organisch und 30,5% durch Erwerbe.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 3.212,1 MSEK (2.291,4 MSEK), was einer Zunahme um 920,7 MSEK entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 64,8% (60,0%) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 14,3% auf 1.745,9 MSEK (1.527,7 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 1.138,9 MSEK entfielen 861,5 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 277,4 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Vom Erwerbsumsatz entfielen 3,9 MSEK auf die NIBE Element, 95,4 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik und 178,1 MSEK auf die NIBE Kaminöfen.

### Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 556,0 MSEK, was einer Steigerung um 79,3% gegenüber dem Vorjahresergebnis von 310,1 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 11,2% (8,1%).

Das Betriebsergebnis des Geschäftsjahres wurde durch eine Rückstellung auf Strukturreserven für die NIBE Element um 70,0 MSEK reduziert. Ausschließlich dieser einmaligen Rückstellung stieg das Betriebsergebnis gegenüber dem Vorjahr um 175,9 MSEK. Die Betriebsspanne ausschließlich Rückstellung auf Strukturreserven belief sich auf 10,0%.

Die Rückstellung auf Strukturreserven hatte für die NIBE Element im Vorjahr ein negatives Betriebsergebnis von -49,0 MSEK zur Folge. Ausschließlich der Rückstellung in Höhe von 70,0 MSEK erzielte der Geschäftsbereich ein Betriebsergebnis von 21,0 MSK. Für dieses Jahr lag das Betriebsergebnis bei 76,2 MSEK. Die Betriebsspanne ausschließlich Rückstellung betrug somit 5,0% gegenüber 1,6% im Vorjahr.

Das Betriebsergebnis der NIBE Wärmetechnik stieg um 82,4 MSEK auf 333,8 MSEK (251,4 MSEK). Die Zunahme entspricht einem Ergebniswachstum von 32,8%. Die Betriebsspanne betrug 13,1% (12,8%).

Das Betriebsergebnis der NIBE Kaminöfen stieg um 37,0 MSEK auf 160,6 MSEK (123,6 MSEK). Die Zunahme entspricht einem Ergebniswachstum von 29,9%. Die Betriebsspanne betrug 17,2% (21,1%).

### Geschäftwert-Posten

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

### Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg um 83,3% auf 501,5 MSEK (273,6 MSEK) entsprechend einer Nettogewinnspanne von 10,1% (7,2%). Das Jahresergebnis des Vorjahres wurde mit einer Rückstellung auf Strukturreserven für den Geschäftsbereich NIBE Element in Höhe von 70,0 MSEK belastet. Ausschließlich dieser Rückstellung belief sich das Ergebnis auf 343,6 MSEK, was einer Ergebnisverbesserung 2006 um 46,0% entspricht. Das Finanzzetto des Konzerns betrug -54,5 MSEK (-36,5 MSEK).

### Steuern

Die Kosten für Steuern betragen 150,7 MSEK (89,9 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 30,0% (32,9%). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28%. Der Grund dafür, dass der tatsächliche Steuersatz den Nominalsteuersatz übersteigt, liegt in erster Linie darin, dass für gewisse steuerliche Defizite keine aufgeschobene Steuerforderung berechnet wird, da es nicht als wahrscheinlich erachtet wird, dass diese Defizite gegen künftige Überschüsse abgerechnet werden können.

## Bilanzen

### Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 32,9% (33,0%). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 1.283,5 MSEK (1.031,0 MSEK).

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von mindestens 20%. Im Jahr 2006 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 31,3% (20,4%). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 22,9% (16,4%). Rentabilitätsziel der

Geschäftsbereiche ist eine Betriebsspanne über einen Konjunkturzyklus von durchschnittlich mind. 10% für die jeweilige Ergebniseinheit. Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich auf 5,0% (-3,8%). Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei 13,1% (12,8%) und der NIBE Kaminöfen bei 17,2% (21,1%). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug 11,2% (8,1%).

### Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns betragen zum Ende des Geschäftsjahres 218,3 MSEK (132,2 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 565,3 MSEK (463,2 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 249,3 MSEK erhöht. Durch Erwerbe wurden 73,5 MSEK zugeführt, so dass die Erhöhung der Dispositionskredite bei 175,8 MSEK liegt.

## Schlüsselzahlen

		2006	2005	2004	2003	2002
Nettoumsatz	MSEK	4.958,0	3.819,1	3.161,0	2.451,1	1.944,2
Wachstum	%	+ 29,8	+ 20,8	+ 29,0	+ 26,1	+ 15,9
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	501,5	273,6	377,2	236,9	169,8
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	526,4	375,7	305,1	350,6	136,3
Bruttoertragsspanne	%	14,1	11,3	14,6	13,2	12,8
Betriebsspanne	%	11,2	8,1	11,6	10,3	9,9
Gewinnsspanne	%	10,1	7,2	11,9	9,7	8,7
Investiertes Kapital	MSEK	2.741,0	2.174,7	1.704,3	1.325,1	931,8
Eigenkapital	MSEK	1.283,5	1.031,0	891,6	666,8	568,1
Anlagenrendite	%	22,9	16,4	27,1	23,2	22,1
Rentabilitätskennziffer	%	31,3	20,4	34,8	27,6	23,1
Rendite Gesamtkapital	%	16,0	11,3	18,7	16,3	15,5
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,41	1,36	1,44	1,52	1,54
Solidität	%	32,9	33,0	35,7	35,3	42,5
Anteil Risikokapital	%	36,1	36,7	40,4	40,1	47,9
Operationaler Cash-flow	MSEK	159,9	- 15,8	120,3	15,6	32,9
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	9,2	7,2	12,3	10,3	7,6
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	113,6	110,9	91,1	98,7	64,0
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	5.111	4.339	3.755	2.881	2.444

## Definitionen

### Wachstum

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

### Bruttoertragsspanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

### Betriebsspanne

Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes.

### Gewinnsspanne

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

### Investiertes Kapital

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

### Eigenkapital

Versteuertes Eigenkapital plus ungesteuerte Rücklagen minus Steuern

### Anlagenrendite

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

### Rentabilitätskennziffer

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

### Rendite Gesamtkapital

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

### Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

### Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

### Anteil Risikokapital

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

### Operationaler Cash-flow

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

### Rückzahlungskapazitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen dividiert durch finanzielle Aufwendungen.

### Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital

Verzinsliche Verbindlichkeiten in Prozent des Eigenkapitals.

## Cashflow 2006

### Cashflow von der laufenden Tätigkeit

Der Cashflow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 396,5 MSEK (203,2 MSEK).

### Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 289,8 MSEK (156,7 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 236,6 MSEK (219,0 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2006	2005
Maschinen und Inventar	169,0	142,2
Liegenschaften	53,0	40,6
Laufende Neuanlagen	2,5	0,1
Veräußerung von Beteiligungsgesellschaften	0,0	- 3,1
Sonstige Anlagevermögen	12,1	39,2
<b>Gesamt</b>	<b>236,6</b>	<b>219,0</b>

Der Cash flow nach Investitionen beläuft sich somit auf -129,9 Mkr (-172,5 Mkr).

Der operationelle Cashflow, d.h. nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf 159,9 MSEK (-15,8 MSEK).

### Kredite von Finanzinstituten und Pensions-einrichtungen

(MSEK)	2006	2005
Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	1.075,9	910,9
Genutzter Teil von bewilligten Kontokorrentkrediten mit variablen Zinssätzen	357,7	210,4
Rückstellungen auf Pensionen	23,9	22,4
<b>Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten</b>	<b>1.457,5</b>	<b>1.143,7</b>
Nicht genutzter Dispositionskredit	565,3	463,2
<b>Kreditmöglichkeiten gesamt</b>	<b>2.022,8</b>	<b>1.606,9</b>

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 1.457,5 MSEK (1.143,7 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 4,4% (4,1%).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen beliefen sich auf 1.234,4 MSEK (1.010,4 MSEK).

## Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres

Im Geschäftsjahr wurden das finnische Warenzeichen Jämä, die dänische Varde-Gruppe, die Naturenergi Iwabo AB, die tschechische DZ Drazice strojirna s.r.o. und die britische Heatrod Elements erworben. Zudem wurden die restlichen 20% der dänischen Danotherm Electric A/S erworben, wodurch die Gesellschaft nun in den Vollbesitz von NIBE übergegangen ist. Siehe mehr zu den Erwerben im Geschäftsjahr in Anm. 32.

Im April wurde ein Grundsatzabkommen getroffen, wonach das deutsche Wasserwärmer- und Fernwärmeunternehmen DMS Wasser-Wärmetechnik GmbH nach üblicher Due Diligence erworben werden sollte. Nach Durchführung einer Due Diligence wurde mit den Verkäufern über eine reduzierte Kaufsumme alternativ Annullierung des Erwerbsvertrages verhandelt. Da die Verhandlungen zu keiner Vereinbarung geführt haben, wurde die Angelegenheit einem Schiedsausschuss übergeben, dessen Entscheidung zum Halbjahreswechsel 2007 zu erwarten ist. Da NIBE 2006 keinen entscheidenden Einfluss auf die Gesellschaft hatte, wurde sie nicht mit dem NIBE-Konzern konsolidiert.

Im August 2005 beschloss der Aufsichtsrat die Durchführung eines Umstrukturierungsprogramms des Geschäftsbereiches NIBE Element. Das Programm zielt in erster Linie auf die Verlegung der Produktion von Westeuropa nach Osteuropa und China ab. Die Maßnahmen werden 18 – 24 Monate in Anspruch nehmen und werden voraussichtlich eine jährliche Ergebnisverbesserung um ca. 40 MSEK mit sich bringen. 2006 lief die Durchführung dieses Programm planmäßig ab und ca. 120 von insgesamt 200 Jahreskapazitäten wurden bisher verlegt.

## Forschung und Entwicklung

Der NIBE-Konzern betreibt auf allen Geschäftsbereichen marktführende Forschungs- und Entwicklungstätigkeit. Hierin liegt unserer Beurteilung nach ein entscheidender Faktor für fortgesetztes organisches Wachstum und neue Marktzuwächse. Das Motiv liegt in den rasch wechselnden Anforderungen seitens der Kunden. Sie müssen ermittelt und in optimale Lösungen für jede Marktsituation umgesetzt werden.

## Künftige Entwicklung

NIBE konnte auch weiterhin die Stellung auf den bevorzugten Märkten festigen. Die Voraussetzungen für fortgesetztes Marktwachstum auf allen drei Geschäftsbereichen werden als gegeben erachtet. Es werden ständige Anstrengungen zur Verbesserung der inneren Effizienz unternommen, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Die Voraussetzungen für eine Reihe weiterer Unternehmenserwerbe sind vorhanden und es lässt sich mit Zuversicht auf die Möglichkeiten des NIBE-Konzerns im Jahre 2007 blicken.

## Vorschlag zur Gewinnverfügung

Der Hauptversammlung stehen zur Verfügung:

Bilanzierte Gewinnmittel	116,7 MSEK
Jahresgewinn	96,0 MSEK
<b>Gesamt</b>	<b>212,7 MSEK</b>

Der Aufsichtsrat schlägt eine Ausschüttung von 108,0 MSEK vor, was 1,15 SEK je Aktie entspricht. Mit Auszahlung der Dividende ist am 24.05.07 zu rechnen.

Der Aufsichtsrat vertritt die Ansicht, dass die Gewinnausschüttung mit Hinblick auf die Anforderungen, die die Art, der Umfang und die Risiken der Tätigkeit an die Höhe des Eigenkapitals und den Konsolidierungsbedarf, die Liquidität und sonstige Stellung der Gesellschaft und des Konzerns stellen, durchaus zu verantworten sei. Diese Äußerung ist in Relation zu der aus dem Jahresbericht hervorgehenden Information zu betrachten. Der Aufsichtsrat hat in seinem Vorschlag zur Gewinnausschüttung die geplanten Investitionen berücksichtigt.

## Gewinn- und Verlustrechnungen

(MSEK)		Konzern		Muttergesellschaft	
		2006	2005	2006	2005
Nettoumsatz	Anm. 3	4.958,0	3.819,1	2,3	2,4
Selbstkosten		- 3.409,0	- 2.763,9	-	-
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>1.549,0</b>	<b>1.055,2</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>
Vermarktungskosten		- 786,2	- 578,0	-	-
Verwaltungskosten	Anm. 5	- 266,4	- 224,0	- 17,3	- 15,0
Sonstige Betriebserträge	Anm. 10	59,6	56,9	-	0,2
<b>Betriebsergebnis</b>	Anm. 3 – 10	<b>556,0</b>	<b>310,1</b>	<b>- 15,0</b>	<b>- 12,4</b>
<b>Ergebnis aus finanziellen Investitionen</b>					
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 11	-	-	131,7	90,8
Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften	Anm. 11	0,1	3,1	-	3,1
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 12	6,4	4,2	8,5	5,7
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 13	- 61,0	- 43,8	- 28,9	- 16,1
<b>Ergebnis nach finanziellen Posten</b>		<b>501,5</b>	<b>273,6</b>	<b>96,3</b>	<b>71,1</b>
Zuführung an die Rücklagen	Anm. 14	-	-	0,0	1,5
Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 15	- 150,7	- 89,9	- 0,3	- 0,2
<b>Jahresgewinn</b>		<b>350,8</b>	<b>183,7</b>	<b>96,0</b>	<b>72,4</b>
Anteil der Muttergesellschaft am Nettoergebnis		350,8	182,0	-	-
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		0,0	1,7	-	-
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		141,0	121,1	0,1	0,1
Zahl der Aktien zum Ende des Jahres <sup>1)</sup>		93.920.000	23.480.000		
Nettogewinn je Aktie, SEK <sup>2)</sup>		3,74	1,94		
Vorgeschlagene Dividende je Aktie, SEK <sup>2)</sup>		1,15	0,75		

<sup>1)</sup> Im Juni 2006 wurde ein Split von 4:1 vorgenommen

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

## Quartalsdaten

### Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2006				2005			
	Qu.1	Qu.2	Qu.3	Qu.4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz	1.033,8	1.066,4	1.237,6	1.620,2	800,9	868,9	977,5	1.171,8
Betriebsaufwendungen	- 932,9	- 967,8	- 1.071,9	- 1.429,4	- 731,4	- 800,3	- 928,5	- 1.048,8
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>100,9</b>	<b>98,6</b>	<b>165,7</b>	<b>190,8</b>	<b>69,5</b>	<b>68,6</b>	<b>49,0</b>	<b>123,0</b>
Finanzlasten	- 11,6	- 13,2	- 14,3	- 15,4	- 8,9	- 6,3	- 9,9	- 11,4
<b>Ergebnis nach Finanzlasten</b>	<b>89,3</b>	<b>85,4</b>	<b>151,4</b>	<b>175,4</b>	<b>60,6</b>	<b>62,3</b>	<b>39,1</b>	<b>111,6</b>
Steuern	- 26,8	- 24,8	- 45,9	- 53,2	- 19,1	- 19,9	- 17,8	- 33,1
<b>Nettoergebnis</b>	<b>62,5</b>	<b>60,6</b>	<b>105,5</b>	<b>122,2</b>	<b>41,5</b>	<b>42,4</b>	<b>21,3</b>	<b>78,5</b>

### Nettoumsatz der Geschäftsbereiche

NIBE Element	377,4	364,0	350,7	441,8	304,1	319,4	305,2	369,0
NIBE Wärmetechnik	478,1	573,6	661,9	841,5	394,2	471,9	525,4	577,3
NIBE Kaminöfen	192,7	141,8	237,4	359,3	109,9	85,3	154,6	234,8
Konzerneliminierungen	- 14,4	- 13,0	- 12,4	- 22,4	- 7,3	- 7,7	- 7,7	- 9,3
<b>Konzern</b>	<b>1.033,8</b>	<b>1.066,4</b>	<b>1.237,6</b>	<b>1.620,2</b>	<b>800,9</b>	<b>868,9</b>	<b>977,5</b>	<b>1.171,8</b>

### Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche

NIBE Element	19,1	19,1	20,4	17,6	11,7	3,7	- 58,9	- 5,5
NIBE Wärmetechnik	50,4	70,4	104,7	108,3	41,6	55,4	79,0	75,4
NIBE Kaminöfen	34,4	14,5	43,7	68,0	19,5	14,4	31,9	57,8
Konzerneliminierungen	- 3,0	- 5,4	- 3,1	- 3,1	- 3,3	- 4,9	- 3,0	- 4,7
<b>Konzern</b>	<b>100,9</b>	<b>98,6</b>	<b>165,7</b>	<b>190,8</b>	<b>69,5</b>	<b>68,6</b>	<b>49,0</b>	<b>123,0</b>

## Bilanzen

Aktiva (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31
<b>Anlagevermögen</b>				
<b>Immaterielle Anlagevermögen</b>				
Geschäftswert <i>Anm. 16</i>	643,4	452,5	-	-
Sonstige immaterielle Vermögen <i>Anm. 17</i>	26,9	6,0	-	-
<b>Summe</b>	<b>670,3</b>	<b>458,5</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Sachanlagen</b>				
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz <i>Anm. 18</i>	507,1	483,0	-	-
Maschinen und Inventar <i>Anm. 19</i>	556,8	488,6	0,2	0,2
Laufende Neuanlagen <i>Anm. 20</i>	52,4	43,6	-	-
<b>Summe</b>	<b>1.116,3</b>	<b>1.015,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
<b>Finanzielle Aktiva</b>				
Aktien in Tochtergesellschaften <i>Anm. 21</i>	-	-	1.112,6	834,0
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen	-	-	306,7	231,1
Aktien in Beteiligungsgesellschaften <i>Anm. 22</i>	0,1	0,0	-	-
Langfristiger Wertpapierbesitz	0,2	0,2	-	-
Aufgeschobene Steuerforderungen <i>Anm. 15</i>	22,2	30,1	-	2,3
Andere langfristige Forderungen	5,7	5,7	-	-
<b>Summe</b>	<b>28,2</b>	<b>36,0</b>	<b>1.419,3</b>	<b>1.067,4</b>
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.509,7</b>	<b>1.419,5</b>	<b>1.067,6</b>
<b>Umlaufvermögen</b>				
<b>Vorräte</b>				
Rohstoffe und Bedarfsartikel	527,0	409,0	-	-
Waren in Herstellung	140,2	120,5	-	-
Fertige Waren und Handelswaren	340,7	301,6	-	-
<b>Summe</b>	<b>1.007,9</b>	<b>831,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Debitorenkonto</b>				
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	721,8	552,5	-	0,0
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen	-	-	11,5	7,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Interessengesellschaften	0,7	-	-	-
Steuerforderung	22,8	10,0	0,4	0,2
Sonstige Forderungen	78,2	62,0	4,6	0,6
Rechnungsabgrenzungsposten	33,5	26,7	0,4	0,3
<b>Summe</b>	<b>857,0</b>	<b>651,2</b>	<b>16,9</b>	<b>8,9</b>
<b>Kurzfristige Anlagen</b> <i>Anm. 23</i>	<b>4,8</b>	<b>1,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Kassenbestand und Bankguthaben</b>	<b>218,3</b>	<b>132,2</b>	<b>1,0</b>	<b>0,1</b>
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>2.088,0</b>	<b>1.615,6</b>	<b>17,9</b>	<b>9,0</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>1.437,4</b>	<b>1.076,6</b>

**Eigenkapital und Verbindlichkeiten**

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft		
	2006-12-31	2005-12-31	2006-12-31	2005-12-31	
<b>Eigenkapital</b>					
Aktienkapital	Anm. 24	58,7	58,7	58,7	58,7
Kapitaleinlagen/Gebundene Rücklagen		67,4	67,4	74,9	74,9
<b>Summe gebundenes Eigenkapital</b>			<b>133,6</b>	<b>133,6</b>	
<i>Gebundenes Eigenkapital</i>					
Sonstige Rückstellungen/Fonds für Realwert		2,1	24,8	8,4	- 5,9
Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn		1.155,3	874,9	204,3	179,0
Minderheiteninteresse		0,0	5,2	-	-
<b>Summe freies Eigenkapital</b>			<b>212,7</b>	<b>173,1</b>	
<i>Freies Eigenkapital</i>					
<b>Summe Eigenkapital</b>		<b>1.283,5</b>	<b>1.031,0</b>	<b>346,3</b>	<b>306,7</b>
<b>Unversteuerte Rücklagen</b>					
Außerplanmäßige Abschreibungen		-	-	0,1	0,2
<b>Summe unversteuerte Rücklagen</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>
<b>Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>					
Rückstellungen für Pensionen	Anm. 25	28,7	27,3	-	-
Rückstellungen für Steuern	Anm. 15	126,6	116,4	3,3	-
Garantierisikorücklage	Anm. 26	48,8	47,8	-	-
Strukturreserven	Anm. 26	27,6	60,6	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	Anm. 26	9,8	7,9	-	-
Kontokorrentkredite	Anm. 28	357,7	210,4	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		929,4	792,2	756,9	464,1
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		-	-	215,0	129,8
Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich		6,8	0,7	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich		30,2	27,7	27,7	15,3
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>		<b>1.565,6</b>	<b>1.291,0</b>	<b>1.002,9</b>	<b>609,2</b>
<b>Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		139,7	117,9	75,1	48,7
Lieferantenkonto		433,1	278,1	0,5	0,4
Vorschuss von Kunden		3,7	2,2	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		-	-	0,5	100,2
Steuerschulden		56,7	42,2	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten		135,2	108,2	7,4	7,4
Rechnungsabgrenzungsposten	Anm. 29	285,3	254,7	4,6	3,8
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>		<b>1.053,7</b>	<b>803,3</b>	<b>88,1</b>	<b>160,5</b>
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>		<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>1.437,4</b>	<b>1.076,6</b>
<b>Gestellte Sicherheiten</b>					
Gestellte Sicherheiten	Anm. 30	1.716,0	1.553,0	335,0	335,0
<b>Haftungsverpflichtungen</b>					
Haftungsverpflichtungen	Anm. 31	9,4	3,9	208,5	260,2

## Veränderungen des Eigenkapitals

### Konzern

(MSEK)	Aktienkapital	Kapital-einlagen	Sonstige Rückstellungen <sup>1)</sup>	Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn	Minderheiten-interesse	Summe Eigenkapital
<b>Eigenkapital 31.12.2004</b>	58,7	67,4	-1,1	763,3	3,3	891,6
Auswirkung des geänderten Rechnungslegungsprinzips			3,3			3,3
<b>Bereinigtes Eigenkapital zum 1.1.2005</b>	58,7	67,4	2,2	763,3	3,3	894,9
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern			- 5,3			- 5,3
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>			27,9		0,2	28,1
Dividende				- 70,4		- 70,4
Jahresgewinn				182,0	1,7	183,7
<b>Eigenkapital 31.12.2005</b>	58,7	67,4	24,8	874,9	5,2	1.031,0
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern			3,5			3,5
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>			- 26,2		- 0,2	- 26,4
Erworbene Minderheitenbeteiligungen					- 5,0	- 5,0
Dividende				- 70,4		- 70,4
Jahresgewinn				350,8		350,8
<b>Eigenkapital zum 31.12.2006</b>	58,7	67,4	2,1	1.155,3	0,0	1.283,5

#### <sup>1)</sup> Sonstige Rückstellungen

(MSEK)	Neu-bewertungs-rückstellung	Währungs-kurs-Differenz	Summe sonstige Rücklagen
<b>Sonstige Rücklagen 01.01.2005</b>	3,3	-1,1	2,2
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern	- 5,3		- 5,3
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>		27,9	27,9
<b>Sonstige Rücklagen 31.12.2005</b>	- 2,0	26,8	24,8
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern	3,5		3,5
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>		- 26,2	- 26,2
<b>Sonstige Rücklagen zum 31.12.2006</b>	1,5	0,6	2,1

#### <sup>2)</sup> Spezifikation der Kursdifferenz des Eigenkapitals

Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung nach der Tageskursmethode von ausländischen Tochtergesellschaften	- 40,0
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen an ausländische Tochtergesellschaften	- 1,6
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften 21,1 MSEK, davon Steuereffekt 5,9 MSEK	15,2
<b>Summe der Kursdifferenz der Periode</b>	<b>- 26,4</b>
<b>Spezifikation der aufgelaufenen Kursdifferenz bei Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften</b>	
Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresbeginn	32,2
Kursdifferenz des Jahres in ausländischen Tochtergesellschaften	- 40,0
<b>Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresende</b>	<b>- 7,8</b>

### Muttergesellschaft

(MSEK)	Aktienkapital	Rücklagen-fonds	Fonds für Realwert	Bilanzierte Gewinnmittel	Summe Eigenkapital
<b>Eigenkapital 31.12.04</b>	58,7	74,9		177,0	310,6
Auswirkung des geänderten Rechnungslegungsprinzips <sup>3)</sup>			1,3		1,3
<b>Bereinigtes Kapital zum Jahresbeginn 1.1.2005</b>	58,7	74,9	1,3	177,0	311,9
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften 10,0 MSEK, davon Steuereffekt 2,8 MSEK			- 7,2		- 7,2
Jahresgewinn				72,4	72,4
Dividende				- 70,4	- 70,4
<b>Eigenkapital 31.12.05</b>	58,7	74,9	- 5,9	179,0	306,7
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften 19,9 MSEK, davon Steuereffekt 5,6 MSEK			14,3		14,3
Konzernbeitrag				- 0,3	- 0,3
Jahresgewinn				96,0	96,0
Dividende				- 70,4	- 70,4
<b>Eigenkapital 31.12.06</b>	58,7	74,9	8,4	204,3	346,3

<sup>3)</sup> Ab 2006 werden finanzielle Instrumente zu den Realwerten ausgewiesen. Dies hatte einen einmaligen Anstieg des Eigenkapitals zum 31.12.2004 um 1,3 MSEK zur Folge.

## Cash-flow-Analysen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
<b>Laufende Tätigkeit</b>				
Betriebsergebnis	556,0	310,1	- 15,0	- 12,4
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	143,9	121,1	0,1	0,1
+ Veräußerungsverluste/ - Veräußerungsgewinne	- 1,4	1,0	-	-
- Ergebnisanteil von Minderheiten	0,0	- 1,7	-	-
<b>Summe</b>	<b>698,5</b>	<b>430,5</b>	<b>- 14,9</b>	<b>- 12,3</b>
Zinserträge und ähnliche Posten	6,6	4,2	9,5	5,7
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 61,0	- 41,5	- 28,9	- 16,1
Gezahlte Steuern	- 154,2	- 80,6	- 0,5	- 0,3
<b>Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals</b>	<b>489,9</b>	<b>312,6</b>	<b>- 34,8</b>	<b>- 23,0</b>
<b>Veränderung des Betriebskapitals</b>				
Veränderung der Vorräte	- 143,3	- 96,1	-	-
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 173,6	- 99,3	- 7,8	5,9
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	223,5	86,0	- 72,5	117,1
<b>Cash-flow von der laufenden Tätigkeit</b>	<b>396,5</b>	<b>203,2</b>	<b>- 115,1</b>	<b>100,0</b>
<b>Investitionstätigkeit</b>				
Investitionen in Maschinen und Inventar	- 174,1	- 146,2	-	-
Investitionen in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 61,7	- 43,6	-	-
Investitionen in laufende Neuanlagen	- 2,5	- 0,7	-	-
Investitionen in den Geschäftswert	- 5,4	- 17,4	-	-
Investitionen in andere immaterielle Aktiva	- 6,1	- 2,0	-	-
Veräußerung von Beteiligungsgesellschaften	-	3,1	-	3,1
Veräußerung von Maschinen und Inventar	5,1	4,0	-	-
Veräußerung von Geländen und Gebäuden in Eigenbesitz	8,7	3,0	-	-
Veräußerung von laufenden Neuanlagen	-	0,6	-	-
Veräußerung von dem Geschäftswert	-	0,3	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen und sonstiger Wertpapiere	- 0,6	- 20,1	- 75,6	- 113,9
<b>Cash-flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>- 236,6</b>	<b>- 219,0</b>	<b>- 75,6</b>	<b>- 110,8</b>
<b>Operationaler Cash-flow</b>	<b>159,9</b>	<b>- 15,8</b>	<b>- 190,7</b>	<b>- 10,8</b>
<b>Erwerb von Betrieben <sup>1)</sup></b>	<b>- 289,8</b>	<b>- 156,7</b>	<b>- 295,0</b>	<b>- 256,4</b>
<b>Finanzierungstätigkeit</b>				
Veränderung des Minderheiteninteresses	- 5,2	1,7	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	146,7	109,1
Tilgung langfristiger Kredite	- 167,3	- 109,3	- 60,1	- 32,6
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	463,9	403,7	470,4	260,6
Dividende an die Aktionäre	- 70,4	- 70,4	- 70,4	- 70,4
<b>Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>221,0</b>	<b>225,7</b>	<b>486,6</b>	<b>266,7</b>
<b>Cash-flow des Geschäftsjahres</b>	<b>91,1</b>	<b>53,2</b>	<b>0,9</b>	<b>- 0,5</b>
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	132,2	88,6	0,1	0,6
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 5,0	- 9,6	-	-
<b>Liquide Mittel zum Jahresende</b>	<b>218,3</b>	<b>132,2</b>	<b>1,0</b>	<b>0,1</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Informationen zum Erwerb von Betrieben siehe Anm. 32

## Ann. 1 Allgemeines zur Tätigkeit

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

Der Konzern beschäftigt über 5.600 Mitarbeiter und ist in fünfzehn Ländern in Europa, Nordamerika und Asien tätig. Die Tätigkeit wird über eine Anzahl Tochtergesellschaften abgewickelt, die ihrerseits eigene Gesellschaften oder Niederlassungen betreiben.

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

## Ann. 2 Buchführungs- und Bewertungsprinzipien

Der NIBE-Konzern verfährt nach den von der EU angenommenen International Reporting Standards (IFRS), dem schwedischen Buchführungsgesetz und RR 30:05 Ergänzende Rechnungslegungsregeln für den Konzern. Die angewandten Prinzipien sind gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben.

Die Muttergesellschaft hält sich an das Buchführungsgesetz und RR 32:05 Rechnungslegung für juristische Personen. Soweit die Muttergesellschaft nach anderen Rechnungslegungsprinzipien als der Konzern verfährt, wird dies im jeweiligen Abschnitt in dieser Anmerkung angegeben. Die Muttergesellschaft bewertet ab 1. Januar 2006 finanzielle Instrumente zum Realwert. Die Anwendung dieser Prinzipien hat zur Folge, dass Kursdifferenzen bei der Umrechnung zum Kurs des Bilanzstichtags hinsichtlich Verbindlichkeiten, z.B. Erwerbsdarlehen, die als Sicherungsinstrumente bezüglich der Investition des Unternehmens in außerschwedische Tätigkeiten gelten, in Fonds für den Realwert abgerechnet werden. Früher wurden derartige Darlehen zum Kurs des Beschaffungstages ausgewiesen. Die Auswirkungen der prinzipiellen Änderung auf das Eigenkapital des Konzerns gehen aus S. 50 „Veränderung des Eigenkapitals“ hervor. Darüber hinaus sind die Rechnungslegungsprinzipien der Muttergesellschaft gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben. Die IFRS-Standards, die veröffentlicht aber nicht zum 31.12.06 in Kraft getreten sind, dürften keinen Einfluss auf die Finanzberichte des Konzerns für das Jahr 2007 haben.

### Klassifikation

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

### Konzernabschluss

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

Der Konzernbericht wurde nach der sog. Erwerbsmethode erstellt. Für den Konzernbericht wurden die Empfehlungen IAS 27 und IFRS 3 herangezogen.

Die in den finanziellen Berichten der einzelnen Einheiten des NIBE-Konzerns enthaltenen Posten sind in der Währung des jeweiligen Bereichs, in dem das entsprechende Unternehmen hauptsächlich tätig ist, angegeben (funktionelle Währung). Im Konzernbericht wird die funktionelle Währung und Präsentationswährung der Muttergesellschaft herangezogen, nämlich Schwedenkronen. Das heißt, die Aktiva und Passiva der ausländischen Tochtergesellschaften werden auf den Kurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Sämtliche Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden auf den Durchschnittskurs des Jahres umgerechnet. Die Umrechnungsdifferenzen werden direkt dem Eigenkapital des Konzerns zugeführt. In einigen Fällen liegen langfristige monetäre Angelegenheiten zwischen einer Muttergesellschaft und einem selbständigen Auslandsbetrieb vor, wobei die Angelegenheit von solcher Art ist, dass

vermutlich keine Regulierung erfolgen wird. Die hierbei entstehenden Kursdifferenzen werden in der Konzernrechnung direkt gegen das Eigenkapital abgerechnet.

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

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt in einen Teil, der als aufgeschobene Steuerschuld unter langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen wird und einen anderen Teil, der unter bilanzierten Gewinnmitteln einschließlich Jahresgewinn abgerechnet wird. In der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung entfallen somit solche Abschlussverfügungen, die eine Veränderung der un versteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den Steueraufwendungen für das Geschäftsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, während der Anteil des Eigenkapitals im Jahresergebnis enthalten ist. Der Prozentsatz für die Errechnung der aufgeschobenen Steuern in schwedischen Tochtergesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

### Interessengesellschaften

Unternehmen, in denen die NIBE Industrier AB über langfristigen Aktienbesitz entsprechend 20 bis 50 Prozent der Stimmzahl verfügt oder sonstigen wesentlichen Einfluss auf die betriebliche und finanzielle Führung besitzt, werden als Interessengesellschaften eingestuft. Anteile an Beteiligungsgesellschaften werden im Konzern gemäß der Kapitalanteilmethode ausgewiesen und in der Muttergesellschaft gemäß der Anschaffungswertmethode. Kapitalanteilmethode heißt, dass der Anteil initial mit dem Anschaffungswert aufgenommen und danach mit dem Anteil am Ergebnis der Beteiligungsgesellschaft justiert wird.

### Konzernbeitrag

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

### Analyse des Cash-flows

Die Cash-flow-Analyse wurde gemäß der Empfehlung IAS 7 erstellt. Dabei bediente man sich der indirekten Methode, d.h. das Nettoergebnis wird für Transaktionen, die keine Ein- oder Auszahlungen während der Periode mit sich gebracht haben sowie für evtl. Erträge und Aufwendungen, die den Cash-flows der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zugeordnet werden, berichtigt. Liquide Mittel umfassen Kassenbestand und Bankguthaben.

### Einnahmen

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

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

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

### Segmentsabrechnung

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

### Transaktionen mit Nahestehenden

Preisfestsetzung bei Lieferungen zwischen Konzerngesellschaften erfolgt gemäß Geschäftsprinzipien und zu Marktpreisen. Interne Ergebnisse, die bei Verkäufen zwischen Konzerngesellschaften entstehen, wurden in Gänze eliminiert. Der Umsatz der Muttergesellschaft bezieht sich in seiner Gänze auf Verkäufe an Konzerngesellschaften.

### Sonstige Betriebserträge

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

### Abrechnung von Einkommensteuern

Für die Abrechnung von Einkommensteuern werden die Empfehlung IAS 12 herangezogen.

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

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

Aufgeschobene Steuern werden gemäß der Bilanzmethode auf alle wesentlichen zeitweiligen Unterschiede berechnet, die zwischen verbuchten und steuermäßigen Werten von Aktiva und Passiva entstehen. Die zeitweiligen Unterschiede entstanden hauptsächlich durch unversteuerte Rücklagen. Aufgeschobene Steuerforderungen hinsichtlich Defizitabzügen oder anderer künftiger Steuerabzüge werden in dem Umfang ausgewiesen, als eine Abrechnung auf künftige steuerliche Überschüsse als wahrscheinlich gilt.

In der Muttergesellschaft wird aufgrund des Zusammenhangs zwischen Buchführung und Versteuerung die aufgeschobene Steuerschuld auf unversteuerte Rücklagen als Teil der unversteuerten Rücklagen ausgewiesen.

### Währungssicherung

Der NIBE-Konzern bedient sich IAS 39, finanzielle Instrumente als Währungssicherung für Währungsterminkontrakte. Die Berücksichtigung dieser Empfehlung bedeutet unter anderem, dass Derivate in Form von Terminverträgen zum Zeitwert in der Bilanz abgerechnet werden. Bei einem Sicherungsgeschäft für einen Cashflow werden die Änderungen des Zeitwertes der Sicherungsinstrumente im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen werden.

### Leasing

Der Konzern folgt der Empfehlung IAS 17 bezüglich finanziellen Leasings. Leasingobjekte, die als finanzielles Leasing eingestuft werden, werden als Anlagevermögen und zukünftige Leasinggebühren als verzinsliche Schulden verbucht. Für Leasingobjekte, die als operationales Leasing eingestuft werden, werden die jährlichen Leasingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung als Betriebskosten verbucht.

### Darlehenskosten

Für die Abrechnung der Darlehenskosten wird das Hauptprinzip in der Empfehlung IAS 23 herangezogen, d.h. die Darlehenskosten belasten das Ergebnis der Periode, auf die sie sich beziehen.

### Geschäftswert

Im Zuge des Erwerbs von Betrieben und Gesellschaften entstanden Geschäftswerte. Die Nutzungsdauer dieser Vermögenswerte lässt sich nicht mit Sicherheit berechnen, da sie von einer Reihe unbekannter Faktoren wie technische Entwicklung und Marktentwicklung abhängig ist. NIBE arbeitet nach IFRS 3,

Betriebserwerb, d. h. Geschäftswerte werden nicht länger abgeschrieben. Indessen wird jährlich ein Abwertungstest gemäß IAS 36 durchgeführt. Die Aktiva werden nach Geschäftsbereichen bewertet, d. h. künftige Cash-flows von den jeweiligen Geschäftsbereichen als Cash-flow-generierende Einheiten werden berechnet. Die ausgewiesenen Werte je Geschäftsbereich gehen aus Anm. 16 hervor. Bei der Berechnung künftiger Cash-flows ging man von folgenden Annahmen aus:

– Jährliches Wachstum von 10,0%, was erfahrungsgemäß als vorsichtige Schätzung gilt.

– Diskontsatz von 10,6% auf der Grundlage der faktischen Kapitalkosten.

– Prognostizierter Zeitraum von 5 Jahren.

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

### Sonstige immaterielle Anlagevermögen und Sachanlagen

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

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

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

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

### Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Aufwendungen für Forschungstätigkeit werden im Zuge ihrer Entstehung verbucht.

Dem NIBE-Konzern entstehen in jedem Geschäftsbereich Kosten für Produktentwicklung. Während der Entwicklungsphase gibt es eine Reihe von Kriterien, die dafür sprechen, Entwicklungsprojekte als immaterielle Anlagevermögen zu verbuchen. Die Ausgaben werden in den Fällen, in denen dies technisch möglich ist, aktiviert. Beabsichtigt ist, den Vermögensgegenstand fertig zu stellen, so dass er genutzt oder veräußert werden kann, dass der Vermögensgegenstand der Gesellschaft künftig wirtschaftliche Vorteile bringt, dass die finanziellen Möglichkeiten zur Fertigstellung des Vermögensgegenstandes vorhanden sind und die Möglichkeit besteht, den Anschaffungswert auf zufrieden stellende Weise zu berechnen. Die Ausgaben werden zu dem Zeitpunkt aktiviert, an dem sämtliche Kriterien erfüllt sind.

Planmäßige Abschreibungen gründen sich auf die Anschaffungswerte und verteilen sich über die geschätzte Nutzungsdauer.

### Vorräte

Zur Bewertung der Vorräte wird IAS 2 herangezogen. Die Bewertung der Vorräte erfolgte zu den geringsten Anschaffungs- und Wiederbeschaffungskosten für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und bezogene Fertigwaren sowie zu den Herstellungskosten für produzierte Waren. Das Lager wurde in keinem Falle über den tatsächlichen Nettoverkaufswert hinaus verbucht. Zinsen sind nicht im Lagerwert enthalten. Lieferungen zwischen den Konzerngesellschaften erfolgen zu Marktpreisen. Interngewinne bei Vorräten der Konzernunternehmen werden im Konzernbericht eliminiert. Diese Eliminierungen wirken sich auf das Betriebsergebnis aus.

## Finanzinstrumente

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

## Mit dem Realwert aus der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte Finanzinstrumente

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

## Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente

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

## Zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente

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

## Tätigkeitsgebundene Finanzinstrumente

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

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

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

## Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen

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

## Abwertungen

Immaterielle Anlagevermögen mit unbestimmter Nutzungsdauer, wie z.B. Geschäftswert, werden nicht abgeschrieben sondern jährlich hinsichtlich eines evtl. Abwertungsbedarfs geprüft. Sachanlagen und immaterielle Anlagevermögen mit bestimmter Nutzungsdauer werden auf Abwertung geprüft, wenn eine Indikation vorliegt, die auf eine Wertminderung hindeutet. Abwertungen sind entsprechend IAS 36 zu verbuchen. Bei Berechnung des Abwertungsbedarfs stellt der Konzern den Recovery value des Vermögensgegenstandes fest. Der Recovery value ist der jeweils höhere Wert des Nettoverkaufswertes bzw. Nutzungswertes. Bei Beurteilung des Nutzungswertes wird der künftige Cash-flow diskontinuierlich zum Gegenwartswert unter Anwendung eines Diskontierungsfaktors vor Steuern berechnet, wobei durchschnittliche Kapitalkosten herangezogen wurden.

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

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

## Rückstellungen

Die Bilanzierung von Rückstellungen erfolgt nach IAS 37. Rückstellungen werden dann ausgewiesen, wenn der Konzern aufgrund von eingetretenen Ereignissen einer Verpflichtung unterliegt oder wenn davon auszugehen ist, dass eine Verpflichtung vorliegt und die Wahrscheinlichkeit besteht, dass zur Erfüllung der Verpflichtung Zahlungen gefordert werden. Vorausgesetzt wird auch, dass eine zuverlässige Einschätzung der Höhe des zu zahlenden Betrages möglich ist. Garantierisikoreserven werden zum Zeitpunkt des Verkaufs der Produkte ausgewiesen, auf die sich die Garantie bezieht unter Zugrundelegung der Kostenhistorik für entsprechende Verpflichtungen.

## Leistungen an Arbeitnehmer - Pensionen

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

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

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

Aktuarielle Gewinne und Verluste außerhalb des sog. 10 Prozent-Korridors verteilen sich über die durchschnittliche Lebenslänge der Angestellten.

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

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

## Wichtige Beurteilungen und Annahmen für Buchhaltungszwecke

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

## Nutzungsdauer immaterieller und materieller Anlagevermögen

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

## Prüfung des Abwertungsbedarfs für den Geschäftswert

Der Konzern prüft jährlich, ob laut dem im Abschnitt „Abwertungen“ beschriebenen Rechnungslegungsprinzip ein Abwertungsbedarf für den Geschäftswert vorliegt. Aus dem Abschnitt „Geschäftswert“ gehen die zu tätigen Schätzungen und deren Auswirkungen hervor. Weder eine Reduzierung des erwarteten Wachstumstaktes noch eine Erhöhung des geschätzten Diskontsatzes um zwei Prozenteinheiten würde einen Abwertungsbedarf entstehen lassen.

## Rückstellungen

SAls Rückstellung werden u. a. Strukturreserven ausgewiesen. Den Reserven legen die beschlossenen und bekannt gegebenen Maßnahmen zugrunde, die im Geschäftsjahr 2007 anfallen.

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

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

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

**Anm. 3 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis**

## Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2006	2005	2006	2005
NIBE Element	1.533,9	1.297,7	76,2	- 49,0
NIBE Wärmetechnik	2.555,1	1.968,8	333,8	251,4
NIBE Kaminöfen	931,2	584,6	160,6	123,6
Konzernberichtigungen	- 62,2	- 32,0	- 14,6	- 15,9
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>4.958,0</b>	<b>3.819,1</b>	<b>556,0</b>	<b>310,1</b>

## Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz		Aktiva		Investitionen	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005
Skandinavien	3.112,4	2.572,4	3.106,7	2.503,4	193,5	124,7
Europa ausschl. Skandinavien	1.703,8	1.114,0	751,3	599,3	47,1	75,2
Sonstige Märkte	141,8	132,7	44,8	22,6	2,1	1,6
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>4.958,0</b>	<b>3.819,1</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>242,7</b>	<b>201,5</b>

Der Umsatz der Muttergesellschaft bezieht sich in seiner Gänze auf Verkäufe an Konzerngesellschaften.

**Anm. 4 Information über die Geschäftsbereiche**

(MSEK)	Element		Wärmetechnik		Kaminöfen		Eliminierung		Insgesamt	
	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005	2006	2005
<b>Erträge</b>										
Summe Erträge	2.054,9	1.580,4	2.890,1	2.200,0	1.015,1	607,6	- 1.002,1	- 568,9	4.958,0	3.819,1
Interner Verkauf	- 521,0	- 282,7	- 335,0	- 231,2	- 83,9	- 23,0	939,9	536,9	0,0	0,0
<b>Externer Verkauf</b>	<b>1.533,9</b>	<b>1.297,7</b>	<b>2.555,1</b>	<b>1.968,8</b>	<b>931,2</b>	<b>584,6</b>	<b>- 62,2</b>	<b>- 32,0</b>	<b>4.958,0</b>	<b>3.819,1</b>
<b>Ergebnis</b>										
Ergebnis je Geschäftsbereich	76,2	- 49,0	333,8	251,4	160,6	123,6	-	- 3,3	570,6	322,7
Unverteilte Kosten									- 14,6	- 12,6
<b>Betriebsergebnis</b>									<b>556,0</b>	<b>310,1</b>
Finanzielle Erträge									6,5	7,3
Finanzielle Aufwendungen									- 61,0	- 43,8
Steueraufwendungen im Geschäftsjahr									- 150,7	- 89,9
<b>Nettoergebnis im Geschäftsjahr</b>									<b>350,8</b>	<b>183,7</b>
<b>Sonstige Auskünfte</b>										
Aktiva	1.347,4	1.305,7	2.023,6	1.571,8	764,0	562,6	- 1.392,2	- 1.409,3	2.742,8	2.030,8
Unverteilte Aktiva									1.160,0	1.094,5
<b>Summe Aktiva</b>									<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>
Passiva	1.293,5	1.265,2	1.437,5	1.102,0	439,5	307,9	- 1.364,9	- 1.362,7	1.805,6	1.312,4
Unverteilte Verbindlichkeiten									813,7	781,9
<b>Summe Passiva</b>									<b>2.619,3</b>	<b>2.094,3</b>
Investitionen	54,0	77,2	118,0	96,0	70,7	28,6				
Abschreibungen	49,0	42,6	71,9	61,5	20,1	13,7				

## ANMERKUNGEN

### Anm. 5 Vergütung der Rechnungsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr Kosten für Rechnungsprüfung in Höhe von 4,8 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,3 MSEK) und für andere Aufträge als Rechnungsprüfung 1,8 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,2 MSEK) in Rechnung gestellt.

(MSEK)	2006		2005	
	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	1,8	0,7	1,9	1,2
Sonstige Rechnungsprüfer	3,0	1,1	1,8	0,4
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>4,8</b>	<b>1,8</b>	<b>3,7</b>	<b>1,6</b>

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

#### Löhne, Gehälter und andere Vergütungen

(MSEK)	2006	2005
Muttergesellschaft	5,5	4,9
Tochtergesellschaften	962,7	832,9
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>968,2</b>	<b>837,8</b>

(MSEK)	2006		2005	
	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.
Muttergesellschaft	4,0	1,6	3,5	1,3
Tochtergesellschaften	251,9	57,2	226,6	54,0
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>255,9</b>	<b>58,8</b>	<b>230,1</b>	<b>55,3</b>

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft entfallen 0,4 MSEK (0,3 MSEK) auf den Geschäftsführer. Die Muttergesellschaft hat keine ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten gegenüber dem Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Der entsprechende Betrag für den Konzern beläuft sich auf 3,4 MSEK (2,6 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 1,2 MSEK (1,3 MSEK).

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

(MSEK)	2006		2005	
	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,9	3,3	2,6	3,0
Tochtergesellschaften in Schweden	3,9	392,4	4,4	355,8
Norwegen <sup>1)</sup> (0,0 bzw. 0,1)	3,9	65,3	2,8	52,4
Finnland <sup>1)</sup> (0,3 bzw. 0,1)	6,1	116,6	6,9	111,2
Dänemark <sup>1)</sup> (0,5 bzw. 0,5)	9,5	186,6	7,3	145,2
Frankreich <sup>1)</sup> (0,1 bzw. 0,0)	0,3	1,1	-	0,6
Deutschland <sup>1)</sup> (0,5 bzw. 0,2)	1,3	11,6	1,1	9,7
Polen <sup>1)</sup> (0,4 bzw. 0,2)	3,5	71,0	3,0	55,5
Portugal	0,8	0,1	0,5	0,1
Tschechien <sup>1)</sup> (0,2 bzw. 0,0)	3,5	21,7	2,7	15,7
Slowakien	0,0	0,1	-	-
Italien	0,8	8,2	-	10,8
Niederlande	1,6	10,6	1,4	9,6
Großbritannien	1,4	12,7	1,4	9,6
Spanien	1,3	14,3	1,2	15,4
China	0,4	8,8	0,4	5,1
USA <sup>1)</sup> (0,0 bzw. 0,2)	0,9	2,3	1,0	2,0
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>42,1</b>	<b>926,7</b>	<b>36,7</b>	<b>801,7</b>

<sup>1)</sup> (davon Tantiemen in MSEK)

### Anm. 6 Forts.

#### Verträge bezüglich Abfindung

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

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

	2006		2005	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	5	3	5	3
Tochtergesellschaften in Schweden	1.344	1.131	1.307	1.099
Norwegen	160	123	128	107
Finnland	437	301	406	272
Dänemark	470	347	366	269
Frankreich	3	1	1	0
Deutschland	35	25	22	18
Polen	1.542	864	1.324	772
Portugal	1	1	1	0
Tschechien	423	233	341	187
Slowakien	1	1	0	0
Italien	40	24	47	28
Niederlande	31	25	27	22
Großbritannien	60	42	48	27
Spanien	60	45	70	52
China	494	257	240	150
USA	5	5	6	5
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>5.111</b>	<b>3.428</b>	<b>4.339</b>	<b>3.011</b>

#### Verteilung zwischen Männern und Frauen in Aufsichtsrat/Geschäftsleitung des Unternehmens

	2006		2005	
	Anzahl	Davon Männer	Anzahl	Davon Männer
Aufsichtsrat des Unternehmens				
Muttergesellschaft	5	5	5	5
Tochtergesellschaften	78	75	68	64
Geschäftsleitung				
Muttergesellschaft	2	2	2	2
Tochtergesellschaften	98	92	88	81

## Anm. 7 Finanzinstrumente

Zum Ende des Jahres 2006 hat der Konzern Umlaufverträge in EUR, DKK, NOK, USD, GBP und CHF. Der gesamte Nettowert der Verträge umgerechnet in SEK nach dem Kurs des Bilanzstichtages am Ende des Jahres 2006 beläuft sich auf 206,1 MSEK.

Der am Ende des Jahres 2006 vorhandene Unterschied zwischen den nach dem Währungskurs der Verträge in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge und den nach dem Kurs des Bilanzstichtages in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge stellt einen nicht realisierten Kursgewinn von 2,1 MSEK dar.

Kursgewinne aus Betriebstätigkeit werden unter Sonstigen Betriebserträgen, Kursverluste unter Selbstkosten ausgewiesen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Kursgewinne, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	36,7	44,5	-	-
Kursverluste, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	- 42,2	- 34,1	-	-
<b>Netto Kursdifferenz, die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat</b>	<b>- 5,5</b>	<b>10,4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

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

## Anm. 8 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,7 MSEK (0,3 MSEK). Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operationaler Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 9,5 MSEK (3,7 MSEK). Die Muttergesellschaft hat keine Leasingverträge. Der Nennwert von vereinbarten künftigen Leasinggebühren in Bezug auf Verträge, bei denen die verbleibende Laufzeit ein Jahr übersteigt, verteilt sich folgendermaßen im Konzern:

(MSEK)	Finanzielles Leasing Zeitwert	Operationales Leasing Nennwert
Fällig innerhalb 1 Jahres	0,5	10,3
Fällig Jahr 2 – 5	0,6	27,5
Fällig Jahr 6 –	0,0	22,1
<b>Insgesamt</b>	<b>1,1</b>	<b>59,9</b>

## Anm. 9 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Aufwendungen für solche Waren umfassen die Kosten für Forschung und Entwicklung mit 96,9 MSEK (85,0 MSEK).

## Anm. 10 Sonstige Betriebserträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Gewinn durch Veräußerung von Anlagevermögen	2,6	0,6	-	-
Währungskursgewinne	36,7	44,5	-	-
Sonstiges	20,3	11,8	-	0,2
<b>Insgesamt</b>	<b>59,6</b>	<b>56,9</b>	<b>-</b>	<b>0,2</b>

## Anm. 11 Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften und Beteiligungsgesellschaften

### Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Konzernbeitrag	-	-	36,0	21,7
Dividende	-	-	111,0	87,4
Verkaufserlös	-	-	1,0	-
Abwertung von Beteiligungen in Tochtergesellschaften	-	-	- 16,3	- 18,3
<b>Insgesamt</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>131,7</b>	<b>90,8</b>

### Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Verkaufserlös	-	3,1	-	3,1
Dividende	0,1	-	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>0,1</b>	<b>3,1</b>	<b>-</b>	<b>3,1</b>

## Anm. 12 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Zinserträge, Konzerngesellschaften	-	-	6,8	4,9
Zinserträge, sonstige	3,6	2,0	0,2	0,1
Sonstige finanzielle Erträge	2,8	2,2	1,5	0,7
<b>Insgesamt</b>	<b>6,4</b>	<b>4,2</b>	<b>8,5</b>	<b>5,7</b>

## Anm. 13 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Zinsaufwendungen, Konzerngesellschaften	-	-	2,0	1,1
Zinsaufwendungen, sonstige	56,7	39,7	25,7	13,2
Sonstige finanzielle Aufwendungen	4,3	4,1	1,2	1,8
<b>Insgesamt</b>	<b>61,0</b>	<b>43,8</b>	<b>28,9</b>	<b>16,1</b>

## Anm. 14 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2006	2005
Rückführung von Abgrenzungsposten	0,0	1,5
Veränderung von Abgrenzungsposten	0,0	1,5

## ANMERKUNGEN

### Anm. 15 Steuern

Steuern auf das Jahresergebnis (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	147,9	109,7	0,3	0,2
Aktuelle Steuern bezogen auf frühere Jahre	- 1,2	0,7	-	-
Aufgeschobene Steuern	4,0	- 20,5	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>150,7</b>	<b>89,9</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Kursdifferenzen bei Erwerbsdarlehen	5,9	- 3,1	5,6	- 2,3
Finanzinstrumente	- 1,3	0,8	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>4,6</b>	<b>- 2,3</b>	<b>5,6</b>	<b>- 2,3</b>

#### Differenz zwischen Steueraufwendungen des Konzerns und Steueraufwendungen aufgrund des aktuellen Steuersatzes

(Mkr)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Ergebnis vor Steuern	501,5	273,6	96,3	72,6
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	140,4	76,6	27,0	20,3
Nicht abschreibungsfähige Aufwendungen	15,9	5,0	4,7	5,2
Nicht steuerpflichtige Erträge	- 0,5	- 3,4	- 0,3	- 0,8
Dividenden von Tochtergesellschaften	-	-	- 31,1	- 24,5
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	- 1,2	0,7	-	-
Nicht vorgetragener Defizitabzug	1,6	10,3	-	-
Effekt ausländischer Steuersätze	- 5,5	0,7	-	-
<b>Verbuchte Steueraufwendungen</b>	<b>150,7</b>	<b>89,9</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>

#### Steuersatz

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

#### Zeitweiligen Differenzen

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

#### Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	19,1	12,5	-	-
Unversteuerte Rücklagen	84,1	90,9	-	-
Zeitweilige Unterschiede bei Anlagevermögen	13,0	7,6	-	-
Sonstiges	10,4	5,4	3,3	-
<b>Insgesamt</b>	<b>126,6</b>	<b>116,4</b>	<b>3,3</b>	<b>-</b>

### Anm. 15 Forts.

#### Aufgeschobene Steuerforderungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	0,5	0,5	-	-
Anlagevermögen	2,6	2,3	-	-
Defizitabschreibung	7,7	10,9	-	-
Strukturreserven	3,6	10,2	-	-
Sonstiges	7,8	6,2	-	2,3
<b>Insgesamt</b>	<b>22,2</b>	<b>30,1</b>	<b>-</b>	<b>2,3</b>

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

Aufgelaufene Defizitabzüge, die nicht aus ausgewiesener aufgeschobener Steuerforderung bestehen, belaufen sich für den Konzern auf 73,6 MSEK. Die Fälligkeitszeiten für Defizitabzüge liegen innerhalb folgender Intervalle:

#### Fälligkeitszeiten für nicht bilanzierte Defizitabzüge

(MSEK)	2006	2005
Fällig Jahr 1 – 5	37,3	48,7
Fällig Jahr 6 – 10	-	-
Fällig Jahr 10 –	14,5	26,4
Unendliche Fälligkeitsdauer	21,8	14,6
<b>Insgesamt</b>	<b>73,6</b>	<b>89,7</b>

### Anm. 16 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	535,8	380,2
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	3,2	-
Investitionen im Geschäftsjahr	211,7	138,6
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	-	- 0,3
Klassifikationsänderungen	-	- 0,3
Umrechnungsdifferenzen	- 23,8	17,6
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>726,9</b>	<b>535,8</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	83,3	80,4
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	2,4	-
Umrechnungsdifferenzen	- 2,2	2,9
<b>Aufgelaufene Abschreibungen</b>	<b>83,5</b>	<b>83,3</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>643,4</b>	<b>452,5</b>

**Anm. 16 Forts.**

Buchwert per Geschäftsbereich

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
NIBE Element	116,5	100,8
NIBE Wärmetechnik	337,6	225,8
NIBE Kaminöfen	189,3	125,9
<b>Gesamt</b>	<b>643,4</b>	<b>452,5</b>

**Anm. 17 Sonstiges immaterielles Vermögen**

Wohnrechte, Patente, Entwicklungsaufwendungen, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl.

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	13,3	10,3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	5,1	0,2
Investitionen im Geschäftsjahr	25,5	1,9
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,4	-
Klassifikationsänderungen	0,9	0,2
Umrechnungsdifferenzen	- 0,7	0,7
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>43,7</b>	<b>13,3</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	7,3	5,4
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	3,6	0,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,3	-
Klassifikationsänderungen	-	0,1
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	4,1	1,5
Umrechnungsdifferenzen	- 0,2	0,2
<b>Aufgelaufene Abschreibungen</b>	<b>14,5</b>	<b>7,3</b>
<b>Abwertungen</b>		
Abwertungen im Geschäftsjahr <sup>1)</sup>	2,4	-
Umrechnungsdifferenzen	- 0,1	-
<b>Aufgelaufene akkumulierte Abwertungen</b>	<b>2,3</b>	<b>-</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>26,9</b>	<b>6,0</b>

Die Abschreibungen übriger immaterieller Vermögen werden in folgenden Funktionen ausgewiesen:

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
Selbstkosten	2,6	0,5
Vermarktungskosten	0,1	0,1
Verwaltungskosten	1,4	0,9
<b>Insgesamt</b>	<b>4,1</b>	<b>1,5</b>

<sup>1)</sup> Die Abwertungen beziehen sich auf die Abwicklung des Geschäftskonzepts für den dänischen Kaminöfenmarkt.

**Anm. 18 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz**

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	707,3	591,3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	23,2	33,7
Investitionen im Geschäftsjahr	61,5	43,8
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 8,7	- 4,6
Klassifikationsänderungen	- 16,8	20,4
Umrechnungsdifferenzen	- 16,3	22,7
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>750,2</b>	<b>707,3</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	224,3	197,1
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	2,9	3,3
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 1,1	- 1,5
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	22,1	20,1
Umrechnungsdifferenzen	- 5,1	5,3
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Jahresende</b>	<b>243,1</b>	<b>224,3</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>507,1</b>	<b>483,0</b>
davon Gelände	37,2	37,2
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	205,2	184,0
Einheitswerte (Schweden)	71,6	72,0
davon Gelände	12,9	12,4

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2006 in Schweden sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden.

Aufwertungen wurden neu zugeordnet und als Anschaffungswerte zu Beginn des Geschäftsjahres ausgewiesen.

## ANMERKUNGEN

### Anm. 19 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
<b>Anschaffungswert</b>				
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	1.216,4	1.049,7	0,4	0,4
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	35,8	17,0	-	-
Investitionen im Geschäftsjahr	174,2	147,6	-	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 21,3	-29,8	-	-
Klassifikationsänderungen	8,1	- 5,5	-	-
Umrechnungsdifferenzen	- 29,0	37,4	-	-
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Jahresende</b>	<b>1.384,2</b>	<b>1.216,4</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Eröffnungsabschreibungen	726,2	624,7	0,2	0,1
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	20,0	6,5	-	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 16,8	- 24,8	-	-
Klassifikationsänderungen	- 0,5	- 0,1	-	-
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	115,0	99,6	0,0	0,1
Umrechnungsdifferenzen	- 18,2	20,3	-	-
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen</b>	<b>825,7</b>	<b>726,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
<b>Abwertungen</b>				
Abwertungen zum Jahresbeginn	1,6	0,0	-	-
Abwertungen im Geschäftsjahr <sup>1)</sup>	0,5	1,6	-	-
Umrechnungsdifferenzen	- 0,2	0,0	-	-
<b>Akkumulierte Abwertungen zum Jahresende</b>	<b>1,9</b>	<b>1,6</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Rückführung abgewerteter Beträge</b>				
Rückführung abgewerteter Beträge im Geschäftsjahr	0,2	-	-	-
<b>Akkumulierte Rückführung von abgewerteten Beträgen zum Jahresende</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>556,8</b>	<b>488,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>

<sup>1)</sup>Die Abwertungen beziehen sich auf die Abwicklung des Geschäftskonzepts für den dänischen Kaminofenmarkt.

### Anm. 20 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	43,6	56,5
Anschaffungswerte in erworbenen Gesellschaften	2,5	0,7
Im Jahr entstandene Kosten	41,1	70,0
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	0,0	- 0,7
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	- 34,2	- 85,0
Umrechnungsdifferenzen	- 0,6	2,1
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende</b>	<b>52,4</b>	<b>43,6</b>

### Anm. 21 Aktienbesitz in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapitalanteil	Anzahl Aktien	Buchwert
Backer BHV AB	100%	37.170	137,0
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
DZD Strojirna s.r.o.	100%	7	198,9
Focus Värme AB	100%	3.000	2,4
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Jevi A/S	100%	1	29,9
Kaukora Oy	100%	1.100	116,8
Loval Oy	100%	768	39,6
METRO THERM A/S	100%	3.400	179,1
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Nordpeis AS	100%	12.100	175,8
Nielsen A/S, Svend A.	100%	13	17,7
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	100%	100	18,9
Vabro Holding ApS	100%	451	42,3
<b>Gesamt Muttergesellschaft</b>			<b>1.112,6</b>

#### Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapitalanteil	Anzahl Aktien
Archi Form Nemi GmbH	100,0%	
Backer Elektro CZ a.s.	100,0%	
Backer Facsa S.L.	100,0%	34.502
Backer Fer s.r.l.	100,0%	
Backer OBR Sp. z.o.o.	100,0%	10.000
Calesco Foil Inc	100,0%	100
Calesco Utveckling AB	100,0%	1.000
Danothem Electric A/S	100,0%	1.000
DZD Slovensko Spol s.r.o.	100,0%	
Eltop Praha s.r.o.	100,0%	
Høiax AS	100,0%	1.000
Kiloval Oy	100,0%	33
KVM-Conheat A/S	100,0%	600
Lodur A/S	100,0%	500.000
Lodur Amager A/S	100,0%	1.000.000
Lodur City Vest A/S	100,0%	1.000.000
Lodur Fields A/S	100,0%	1.000.000
Lodur Kolding A/S	100,0%	1.000.000
METRO THERM AB	100,0%	1.000
METRO THERM AB, Oy	100,0%	15
Meyer Vastus AB, Oy	100,0%	20
Naturenergi IWABO AB	100,0%	1.000
NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.	100,0%	83.962
NIBE Energietechnik B.V.	100,0%	180
NIBE Energy Systems Ltd	100,0%	100
NIBE Foyers France S.A.S.	100,0%	370
NIBE Systemtechnik GmbH	100,0%	
Norells Automotive Inc	100,0%	100
Norells France SA	99,8%	12.405
Norells Sweden AB	100,0%	3.250
Norske Backer AS	100,0%	12.000
Northstar Poland Sp. z.o.o.	100,0%	3.134
Sheathed Heating Elements Ltd	100,0%	68.000
Shel Holding Ltd	100,0%	50.000
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	100,0%	1.000
SinusJevi Electric Heating B.V.	100,0%	180
Varde Ovne A/S	100,0%	801
World Trading ApS	100,0%	125.000

**Anm. 21 Forts.**

## Angaben zu Tochtergesellschaften

	Eintragungsnummer	Sitz
Archi Form Nemi GmbH	HRB 1490	Elmshorn, Deutschland
Backer BHV AB	556053-0569	Hässleholm, Schweden
Backer Elektro CZ a.s.	60469617	Hlinsko, Tschechien
Backer Facsa S.L.	B-62.928.361	Aiguafreda, Spanien
Backer FER s.r.l.	REA: 173478 (Ferrara)	Sant'Agostino, Italien
Backer OBR Sp. z.o.o.	008358936	Pyrzyce, Polen
Broderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Calesco Foil Inc	20-0507801	Chicago, USA
Calesco Utveckling AB	556662-3525	Hallstahammar, Schweden
Danotherm Electric A/S	10 12 60 61	Rødovre, Dänemark
DZD Slovensko Spol s.r.o.	36372056	Vrútky, Slowakien
DZD Strojirna s.r.o.	45148465	Benátky nad Jizerou, Tschechien
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tschechien
Focus Värme AB	556316-1412	Partille, Schweden
Handöl-Form AB	556194-1393	Markaryd, Schweden
Høiax AS	936 030 327	Fredrikslad, Norwegen
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle, Dänemark
Kaukora Oy	0138194-1	Raisio, Finnland
Kiloval Oy	0754792-2	Lovisa, Finnland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Dänemark
Lodur A/S	29 39 99 64	Gram, Dänemark
Lodur Amager A/S	29 68 64 67	Gram, Dänemark
Lodur City Vest A/S	29 68 67 34	Gram, Dänemark
Lodur Fields A/S	28 66 39 27	Gram, Dänemark
Lodur Kolding A/S	29 68 67 42	Gram, Dänemark
Loyal Oy	0640930-9	Lovisa, Finnland
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar, Schweden
METRO THERM AB, Oy	09314276	Espoo, Finnland
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingø, Dänemark
Meyer Vastus AB, Oy	02152198	Monninkylä, Finnland
Naturenergi IWABO AB	556663-0355	Bollnäs, Schweden
NIBE AB	556056-4485	Markaryd, Schweden
NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.	050042407	Bialystok, Polen
NIBE Energietechnik B.V.	20111793	Willemstad, Niederlande
NIBE Energy Systems Ltd	5764 775	Sheffield, Großbritannien
NIBE Foyers France S.A.S.	491 434 965	Lyon, Frankreich
NIBE Systemtechnik GmbH	HRB 5879	Celle, Deutschland
Nielsen A/S, Svend A.	42 16 59 13	Graested, Dänemark
Nordpeis AS	957 329 330	Lierskogen, Norwegen
Norells Automotive Inc	36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankreich
Norells Sweden AB	556184-3581	Västerås, Schweden
Norske Backer AS	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen
Northstar Poland Sp. z.o.o.	570844191	Trzcianka, Polen
Sheathed Heating Elements Ltd	766 637	London, Großbritannien
Shel Holding Ltd	1 309 597	London, Großbritannien
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	866 531	Hong Kong, China
Sinus-Jevi Electric Heating B.V.	37106129	Medemblik, Niederlande
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	0623723-6	Turku, Finnland
Vabro Holding ApS	21 08 92 30	Gram, Dänemark
Varde Ovne A/S	21 55 49 79	Gram, Dänemark
World Trading ApS	27 71 98 05	Svendborg, Dänemark

**Anm. 22 Aktien in Beteiligungsgesellschaften**

## Anteile des Konzerns und der Muttergesellschaft an Beteiligungsgesellschaften

Name	Eintragungs-Nr.	Sitz	Anzahl Aktien	
Linmet Glas-Keramik GmbH	HRB42968	Berlin, Deutschland	-	
Calere Energisystem AB	556488-6967	Sollefteå, Schweden	20	
Naturwärme GmbH	DE 218460267	Mühlau, Deutschland	7.500	

(MSEK)	Kapitalanteil	Buchwert	Konzernanteil am Ergebnis nach Steuern 2006	Konzernanteil am Kapital 2006
Linmet Glas-Keramik GmbH	33,3%	0,0	0,0	0,0
Calere Energisystem AB	20,0%	0,0	0,0	0,0
Naturwärme GmbH	30,0%	0,1	0,1	0,1
<b>Insgesamt</b>		<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>

**Anm. 23 Kurzfristige Anlagen**

(MSEK)	Anschaffungswert	Marktwert	Buchwert
Marknotierte Wertpapiere	4,8	4,8	4,8

**Anm. 24 Aktienkapital**

	Nennwert (SEK)	A-Aktien (St.)	B-Aktien (St.)	Gesamtzahl Aktien (St.)
Zum Jahresende	0,625	13.160.256	80.759.744	93.920.000

Die vorgeschlagene, aber noch nicht beschlossene Dividende beträgt 1,15 SEK je Aktie für das Jahr 2006, entsprechend 108,0 MSEK.

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

Zum Ende des Jahres 2006 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

**Anm. 25 Rücklagen für Renten**

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
FPG/PRI-Renten	23,9	22,4
Sonstige Renten	4,8	4,9
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>28,7</b>	<b>27,3</b>

## Anm. 25 Forts.

### ITP-Plan gesichert durch Alecta

Die Verbindlichkeiten hinsichtlich Altersrenten und Familienrenten für Angestellte in Schweden sind durch eine Versicherung bei Alecta abgesichert. Laut Aussage des Ausschusses für finanzielle Berechnungsstandards URA 42 handelt es sich hierbei um einen leistungsbezogenen Plan, der mehrere Arbeitgeber umfasst. Für das Geschäftsjahr 2006 hatte die Gesellschaft keinen Zugang zu Informationen, die es ermöglichen, diesen Plan als leistungsbezogenen Plan abzurechnen. Der Rentenplan laut ITP, der durch eine Versicherung in Alecta abgesichert ist, wird deshalb als beitragsbezogener Plan ausgewiesen. Die Aufwendungen im Geschäftsjahr für Rentenversicherungen, die bei Alecta abgeschlossen wurden, belaufen sich auf 10,0 MSEK (2005: 8,6 MSEK). Der Überschuss von Alecta kann auf die Versicherungsnehmer und/oder die Versicherten aufgeteilt werden. Zum Ende des Jahres 2006 betrug Alectas Überschuss in Form des kollektiven Konsolidierungsniveaus 143% (2005: 128%). Das kollektive Konsolidierungsniveau besteht aus dem Marktwert der Mittel der Alecta in Prozent der Versicherungsverbindlichkeiten, berechnet nach Alectas versicherungstechnischen Berechnungsannahmen, die nicht mit IAS19 im Einklang stehen.

### Leistungsbezogene Renten

Im Konzern liegen leistungsbezogene Renten für schwedische Gesellschaften, deren Berechnung und Auszahlung von der PRI Pensionstjänst AB gehandhabt werden. Verwaltungsvermögen zur Sicherung der Renten sind somit nicht vorhanden. Was übrige Länder betrifft, gibt es leistungsbezogene Renten in Norwegen, die vom Arbeitgeber berechnet und gezahlt werden.

### Beitragsbezogene Pläne

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

### Verbindlichkeiten bezüglich Vergütung an die Angestellten, leistungsbezogene Pläne

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
Pensionsverbindlichkeiten, keine fundierten Pläne, Zeitwert	35,7	34,3
Nicht ausgewiesene aktuarielle Gewinne (+), Verluste (-), Pensionsverpflichtungen	- 7,0	- 7,0
Rückstellungen für Pensionen, nicht fundierte Pläne	28,7	27,3
<b>Nettverbindlichkeiten gemäß Bilanz</b>	<b>28,7</b>	<b>27,3</b>

### Gesamte Pensionsaufwendungen

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
Pensionen aus Anrechnungszeit	0,9	0,4
Zinsen für Verbindlichkeiten	1,4	1,3
Aktuarielle Gewinne/Verluste in der Periode	0,2	0,0
Abfindungsrenten	-	0,0
<b>Pensionsaufwendungen, leistungsbezogene Pläne</b>	<b>2,5</b>	<b>1,7</b>
Pensionsaufwendungen, beitragsbezogene Pläne	56,3	53,6
<b>Gesamte Pensionsaufwendungen</b>	<b>58,8</b>	<b>55,3</b>

## Anm. 25 Forts.

(MSEK)	Konzern	
	2006	2005
Abstimmung Pensionsrücklagen		
Pensionsaufwendungen zu Beginn des Jahres	27,3	26,4
Pensionsaufwendungen	2,5	2,0
Gezahlte Leistungen	- 1,1	- 1,1
Rückführung von Rücklagen	0,0	0,0
<b>Laut Bilanz</b>	<b>28,7</b>	<b>27,3</b>

Für das Jahr 2007 sind Rentenzahlungen in Höhe von 1,2 MSEK zu erwarten.

### Aktuarielle Annahmen

(%)	Konzern	
	2006	2005
Diskontsatz am 1. Januar	4,50%	5,00%
Diskontsatz am 31. Dezember	4,50%	4,50%
Erwartete Lohn- und Gehaltserhöhung	3,00%	3,00%
Erwartete Inflation	2,00%	2,00%

### Muttergesellschaft

Die ausgewiesenen Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft belaufen sich auf 0,2 MSEK (0,1 MSEK) und wurden entsprechend dem Versorgungsgesetz und nicht laut IAS19 berechnet.

## Anm. 26 Sonstige Rückstellungen

(MSEK)	Garantie- risiko- reserve	Struktur- reserven	Sonstiges	Summe
Betrag zum Jahresbeginn	47,8	60,6	7,9	116,3
Rückstellungen während des Geschäftsjahres	33,4	-	3,5	36,9
Inanspruchnahme während des Geschäftsjahres	- 30,1	- 32,1	- 1,9	- 64,1
Rückführung von Rücklagen	- 1,3	-	-	- 1,3
Umrechnungsdifferenzen	- 1,0	- 0,9	0,3	- 1,6
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>48,8</b>	<b>27,6</b>	<b>9,8</b>	<b>86,2</b>

Garantien werden gewöhnlich für 1 oder 2 Jahre gewährt. Garantierisikorückstellungen errechnen sich von der Kostenhistorik für solche Verpflichtungen ausgehend. Im August 2005 beschloss der Aufsichtsrat eine Rücklage auf Strukturrückstellungen im Geschäftsbereich NIBE Element in Höhe von 70,0 MSEK, um über einen Zeitraum von 18 bis 24 Monaten ein Umstrukturierungsprogramm durchzuführen, das hauptsächlich auf die Verlegung von Produktion aus Westeuropa nach Osteuropa und China abzielt. Nach Durchführung des Plans wird mit einer Ergebnisverbesserung von ca. 40 MSEK gerechnet. Nach gut der Hälfte der hierfür angesetzten Zeit kann festgestellt werden, dass das Projekt planmäßig verläuft und circa 120 der insgesamt 200 Jahreskapazitäten bereits verlegt wurden.

**Anm. 27 Langfristige Verbindlichkeiten**

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	440,9	306,2	265,4	175,3
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	-	28,5
Sonstige Verbindlichkeiten	6,2	5,9	-	-
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>447,1</b>	<b>312,1</b>	<b>265,4</b>	<b>203,8</b>

**Anm. 28 Kontokorrentkredite**

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 923,0 MSEK (673,7 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 249,3 MSEK erhöht. Verträge über langfristige Refinanzierung sind vorhanden.

**Anm. 29 Rechnungsabgrenzungsposten**

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	115,6	100,9	1,5	1,4
Aufgelaufene Sozialaufwendungen	52,7	49,3	1,7	1,2
Sonstige Posten	117,0	104,5	1,4	1,2
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>285,3</b>	<b>254,7</b>	<b>4,6</b>	<b>3,8</b>

**Anm. 30 Gestellte Sicherheiten**

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Unternehmenshypothenen	177,3	182,9	-	-
Liegenschaftshypothenen	302,7	324,9	-	-
Inventar mit Vorbehalt auf Eigentumsrecht	-	2,4	-	-
Forderungen	21,6	12,7	-	-
Aktien in Tochtergesellschaften <sup>1)</sup>	1.214,4	1.030,1	335,0	335,0
<b>Summe der gestellten Sicherheiten</b>	<b>1.716,0</b>	<b>1.553,0</b>	<b>335,0</b>	<b>335,0</b>

<sup>1)</sup> Verbindlichkeiten für die Aktien als Sicherheit gestellt werden

	2006	2005	2006	2005
	860,9	131,2	848,2	116,0

**Anm. 31 Eventualverbindlichkeiten**

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2006	2005	2006	2005
Pensionsverbindlichkeiten, die unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen wurden	0,6	0,6	-	-
Eventualverbindlichkeiten zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	-	-	208,5	260,2
Sonstige Eventualverbindlichkeiten	8,8	3,3	-	-
<b>Summe Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>9,4</b>	<b>3,9</b>	<b>208,5</b>	<b>260,2</b>

**Anm. 32 Erwerbe von Gesellschaften**

Im März 2006 wurde der dänische Kaminofenhersteller Varde-Gruppe mit einem Jahresumsatz von ca. 95 MSEK und einem Ergebnis vor Steuern von ca. 6 MSEK erworben.

Im April wurde die Naturenergi Iwabo AB, dessen Haupttätigkeit auf dem Bereich Pelletbrenner liegt, dem Konzern einverleibt. Die Gesellschaft verzeichnet einen Jahresumsatz von circa 43 MSEK und ein Ergebnis vor Steuern von ca. 3 MSEK.

Ebenfalls im April 2006 wurde eine Grundsatzvereinbarung bezüglich des Erwerbs des deutschen Fernwärme- und Wasserwärmerunternehmens DMS Wasser-Wärmetechnik GmbH, dessen Umsatz sich auf 120 MSEK belief, getroffen.

Nach Durchführung einer Due Diligence wurde mit den Verkäufern über eine reduzierte Kaufsumme alternativ Annullierung des Erwerbsvertrages verhandelt. Die Verhandlungen haben bisher noch nicht zu einer Abmachung geführt, weshalb die Entscheidung dieser Angelegenheit einem Schiedsausschuss übertragen wird. Der Betrieb wurde somit 2006 nicht in den NIBE-Konzern konsolidiert.

Im September 2006 wurde das tschechische Unternehmen DZ Drazice strojirna s.r.o. erworben. Die Firma ist auf dem Bereich Wasserwärmer in Tschechien marktführend und erzielte einen Jahresumsatz von 200 MSEK und ein Ergebnis vor Steuern von 20 MSEK.

Im November 2006 wurde der Betrieb des britischen Rohrelementherstellers Heatrod Elements mit einem Jahresumsatz von etwa 54 MSEK erworben.

## ANMERKUNGEN

### Anm. 32 Forts.

Die Kaufsummen enthalten folgendes:

Initiale Kaufsummen	289,7
Zusatzkaufsummen	19,1
Direkte Aufwendungen für die Erwerbe	8,8
<b>Gesamte Kaufsumme</b>	<b>317,6</b>
Tageswert der erworbenen Nettovermögen	121,2
Geschäftswert	196,4
<b>Kaufsumme</b>	<b>317,6</b>
Flüssige Mittel in erworbenen Gesellschaften	- 27,8
<b>Auswirkung auf die liquiden Mittel des Konzerns</b>	<b>289,8</b>

Der Geschäftswert ist der Rentabilität der erworbenen Betriebe zuschreibbar sowie die Synergieeffekte vor allem in Bezug auf die Materialversorgung und den Vertrieb, die innerhalb des Konzerns zu erwarten sind.

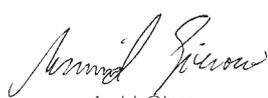
Die Kaufsummen enthalten folgendes:

(MSEK)	Tatsächliche Werte	Erworbene Buchwerte
Sonstige immaterielle Anlagevermögen	21,7	2,4
Sachanlagen	38,9	38,9
Finanzvermögen	1,9	1,9
Debitorenkonto	45,0	45,0
Vorräte	53,1	53,4
Kassenbestand und Bankguthaben	27,8	27,8
Rückstellungen	- 6,9	- 0,9
Passiva	- 60,3	- 60,2
<b>Erworbene Nettovermögen</b>	<b>121,2</b>	<b>108,3</b>

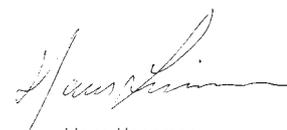
Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer versichern hiermit, dass der Jahresbericht nach bestem Wissen entsprechend guter Buchhaltungssitte für Aktiengesellschaften erstellt wurde, die Angaben der Wirklichkeit entsprechen und nichts Wesentliches weggelassen wurde, was das aus dem Jahresbericht entstehende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

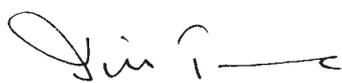
Diese Versicherung, die entsprechend Absatz 3.6.2 des SCCG abgegeben wurde, bedeutet nicht, dass der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer irgendwelche Verantwortungen auf sich nehmen, die über die Bestimmungen des Aktiengesetzes (2005:551) hinausgehen.

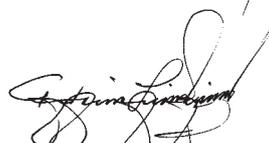
Markaryd, Schweden, den 26 März 2007

  
Arvid Gierow  
Aufsichtsratsvorsitzender

  
Georg Brunstam

  
Hans Linnarson

  
Bill Tunbrant

  
Gerléie Lindquist  
Geschäftsführer

Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen werden auf der ordentlichen Hauptversammlung am 15. Mai 2007 festgestellt.

## An die Hauptversammlung der NIBE Industrier AB (publ)

Eintr. Nr. 556374-8309

Wir haben den Jahresbericht, den Konzernabschluss, die Buchführung sowie die Verwaltung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ) für das Geschäftsjahr 2006 geprüft. Der Jahresbericht der Gesellschaft und der Konzernbericht sind in der gedruckten Version dieses Dokumentes auf den Seiten 38 – 64 enthalten. Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung sowie die Erfüllung des Jahresabschlussgesetzes bei der Erstellung des Jahresberichtes und Anwendung internationaler Standards IFRS sowie die Erfüllung des Jahresabschlussgesetzes bei der Erstellung des Konzernberichtes liegt beim Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Unsere Aufgabe liegt in der Beurteilung des Jahresberichtes, des Konzernberichtes und der Verwaltung auf Grundlage der Rechnungsprüfung.

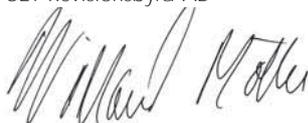
Die Prüfung ist gemäß guter schwedischer Berufssitte durchgeführt worden. Das heißt, wir haben die Prüfung geplant und durchgeführt, um uns in hohem Maße, jedoch nicht mit absoluter Sicherheit, zu vergewissern, dass der Jahresbericht und der Konzernbericht keine wesentlichen Fehler enthalten. Zur Revision gehört die Prüfung einer Auswahl an Unterlagen für Beträge und sonstige Informationen in den Geschäftsbüchern. Eine Revision umfasst zudem die Prüfung der Rechnungslegungsregeln und die Anwendung derselben durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung wichtiger Annahmen seitens des Aufsichtsrats und Geschäftsführers bei der Erstellung des Jahresberichts und des Konzernberichts und die Auswertung der gesamten aus Jahresbe-

richt und Konzernbericht hervorgehenden Information. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhältnisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein Aufsichtsratsmitglied oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist. Wir haben zudem geprüft, ob einer der Aufsichtsratsmitglieder oder der Geschäftsführer auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der Gesellschaftsatzungen gehandelt haben. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

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

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

Markaryd, den 26 März 2007  
SET Revisionsbyrå AB



Willard Möller  
Zuständiger Wirtschaftsprüfer



Willard Möller, hauptverantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Für weitere Informationen bezüglich der Geschäftsprüfung siehe

S. 56 Anm. 5 Vergütung der Wirtschaftsprüfer

S. 67 Corporate Governance-Bericht

## Corporate Governance - Bericht



*Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier von links: Arvid Gierow, Hans Linnarson, Georg Brunstam Gerteric Lindquist und Bill Tunbrant.*

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

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

Die Vereinigung der Aktienmarktunternehmen und die Stockholmer Börse haben vereinbart, mit Beginn 1. Juli 2005 einen

schwedischen Kodex für Corporate Governance einzuführen. Die NIBE Industrier wird von dem Beschluss und somit vom SCCG erfasst.

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

## Hauptversammlung

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

An der letzten ordentlichen Hauptversammlung am 11. Mai 2006 in Markaryd nahmen 224 Aktionäre teil, die 49% der Anzahl Aktien und 70% der gesamten Stimmzahl repräsentierten. Anwesend waren der vollständige Aufsichtsrat, der Geschäftsführer und die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft.

## Arbeitsweise des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier besteht aus fünf von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern. Die Aufsichtsratsmitglieder werden auf S. 72 vorgestellt. Die Aufsichtsratsmitglieder werden jährlich von der Hauptversammlung für den Zeitraum bis zur nächstfolgenden ordentlichen Hauptversammlung gewählt. Der Aufsichtsratsvorsitzende wurde vom Aufsichtsrat ernannt. Angestellte der Gesellschaft nehmen bei Bedarf an den Sitzungen des Aufsichtsrates als Vortragshalter oder Sachverständige in Einzelangelegenheiten teil.

Die Tätigkeit des Aufsichtsrates unterliegt einer jährlich festgelegten Arbeitsordnung für die Regelung der internen Arbeitsverteilung, der Beschlussordnung innerhalb des Unternehmens, der Prokura, der Sitzungsordnung des Aufsichtsrates und der Arbeitsaufgaben des Vorsitzenden.

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

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

## Tätigkeit des Aufsichtsrates

Im Geschäftsjahr 2006 hielt der Aufsichtsrat 14 Sitzungen ab, davon sieben telefonisch. Sämtliche Sitzungen wurden zu Protokoll genommen. Sämtliche Aufsichtsratsmitglieder waren bei allen Aufsichtsratssitzungen anwesend.

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

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

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

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

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

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

## Externe Wirtschaftsprüfer

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

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

Dem verantwortlichen Wirtschaftsprüfer stehen laufend die geprüften Protokolle der Aufsichtsratssitzungen und die Monatsberichte, die der Aufsichtsrat erhält, zur Verfügung. Der hauptverantwortliche Wirtschaftsprüfer teilt dem gesamten Aufsichtsrat seine Beobachtungen aus der Prüfung und Beurteilungen der internen Prüfung des Unternehmens mit.

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

## Konzernleitung

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

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

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

## Leitung der Geschäftsbereiche

Die NIBE Industrier besteht aus drei Geschäftsbereichen. Jeder Geschäftsbereich hat seine operative Leitung und eigene Ergebnisverantwortung. Jeder Geschäftsbereich hat einen Geschäftsbereichsvorstand mit dem Konzernleiter als Vorsitzenden. Die Vorstände umfassen auch externe Mitglieder mit Erfahrungen auf den jeweiligen Fachbereichen. Die jeweiligen Geschäftsbereichsvorstände sind sowohl für die laufende Tätigkeit als auch die strategische Entwicklung der Geschäfts-

bereiche gegenüber dem Aufsichtsrat der NIBE Industrier zuständig. Die jeweiligen Geschäftsbereichsvorstände treten vierteljährlich zusammen.

### Interne Kontrolle

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

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

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

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

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

Neben der gesetzlichen Revision des Jahresberichtes und der gesetzlichen Revision der Muttergesellschaft und sämtlicher Tochtergesellschaften nehmen die Wirtschaftsprüfer jährlich eine Prüfung der Gesellschaften hinsichtlich Organisation, Routinen und Handhabung und Einhaltung von Instruktionen nach einem von der Konzernleitung erstellten und dem Aufsichtsrat genehmigten Plan vor. Von dieser Prüfung wird erwartet, dass sie zu erhöhter Kenntnis und Bewusstsein, deutlichen Instruktionen und einer klaren Organisation bezüglich Internprüfung führt.

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

### Beschlussprozess

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

Aufsichtsratsvorsitzenden mit den größeren Aktionären abgehandelt.

Der Rechnungsprüfer der Gesellschaft unterbreitet dem Aufsichtsrat seine gesamtheitlichen Gesichtspunkte. So gesehen wurden keine Komitees ernannt.

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

Die Gesellschaft hat keine Nominierungskommission, kein Vergütungskomitee und keinen Revisionsausschuss. Der Grund dafür, dass NIBE hinsichtlich einer Nominierungskommission nicht dem SCCG folgt, liegt in der eindeutigen Eigentümersituation mit zwei Haupteigentümerkonstellationen, die zusammen 75% der Stimmen besitzen und ansonsten gute Beziehungen zueinander unterhalten. Der Aufsichtsrat der Gesellschaft ist nur so groß, dass er in der Lage ist, die Aufgaben des Prüfungs- und Vergütungsausschusses zu erfüllen, was mit dem SCCG vereinbar ist.

### Vergütungen

Die Hauptversammlung 2006 beschloss die Vergütung für den Aufsichtsrat und das Honorar für die Wirtschaftsprüfer gemäß anerkannter Rechnung. Zugleich wurden dem Geschäftsführer und sonstigen Führungskräften die Vergütungsgrundsätze erläutert.

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich laut Hauptversammlung 2006 auf 650.000 SEK. Davon entfielen laut Aufsichtsratsbeschluss 260.000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2006 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 2.209.000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 6.619.000 SEK. Auch sie verfügten über Dienstwagen.

### Abfindungen

Abfindungen oder sonstige Vergünstigungen liegen mit Ausnahme des Geschäftsführers weder für den Aufsichtsratsvorsitzenden noch die Aufsichtsratsmitglieder vor. Der Geschäftsführer hat eine Kündigungsfrist von sechs Monaten bei Kündigung seitens der Gesellschaft. Während der Kündigungsfrist hat der Geschäftsführer Recht auf Gehaltszahlung sowie eine Abfindung in Höhe von 12 Monatsgehältern. Sonstige Führungskräfte beziehen während der Kündigungsfrist ein Gehalt von 6 bis 12 Monatsgehältern.

### Renten

Der Aufsichtsratsvorsitzende und die Aufsichtsratsmitglieder erhalten für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat keine Pensionsbezüge. Das Rentenalter für sowohl Geschäftsführer als auch übrige Führungskräfte beträgt 65 Jahre. Der Geschäftsführer genießt einen individuellen Versicherungsschutz entsprechend ITP. Für das Jahr 2006 ist damit eine Prämie von 19% des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinausgehenden Gehaltsteil zahlt der Geschäftsführer 12% des Gehaltes an Prämie, was ein Rentenniveau entsprechend dem Intervall des ITP-Plans von 20 bis 30 Bemessungsbeträgen ergibt, d.h. 32,5% des Gehaltes. Für die übrigen Führungskräfte innerhalb des Konzerns gilt der ITP-Plan für Gehaltsanteile bis zu 30 Bemessungsbeträgen. Für darüber hinausgehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen. Ein Ausnahmefall liegt vor für einen Geschäftsleiter, der in Eigenschaft als Geschäftsleiter einen individuellen Pensionsvertrag entsprechend dem ITP-Plan besitzt.

### Leistungsanreiz

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

### Kommunikation mit dem Aktienmarkt

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

Ergebnisse und finanzielle Stellung werden vierteljährlich im Jahr dargelegt und analog dem Jahresbericht sämtlichen Aktionären schriftlich zugestellt. Sämtliche Erwerbe, die getätigt wurden, und sonstige kursbeeinflussende Informationen werden durch Pressemitteilungen veröffentlicht. Sämtliche Informationen über die NIBE Industrier sind auf unserer Homepage [www.nibe.com](http://www.nibe.com) verfügbar. Dort werden Pressmeldungen und Berichte gleichzeitig mit der Veröffentlichung zugänglich gemacht.

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

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

## Schwedischer Kodex für Corporate Governance (SCCG)

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

	Zusammenfassung der Punkte des Kodex	Aktuell	Motivation/Kommentar
<b>2.3 Ernennung von Wirtschaftsprüfern</b>			
2.3.1 Vorschläge zu Wirtschaftsprüfern	Die Nominierungskommission oder eine besondere für die Ernennung der Wirtschaftsprüfer eingesetzte Kommission legt entsprechende Vorschläge vor		Wirtschaftsprüfer sind für den Zeitraum 2004 – 2008 gewählt.
2.3.2 Wahl und Vergütung	Die Ernennungskommission legt Vorschläge zur Wahl und Vergütung vor, die in der Einberufung und auf der Homepage präsentiert werden.		
2.3.3 Information über die Wirtschaftsprüfer	Auf der Homepage ist eine Beschreibung der Kompetenz, der Unabhängigkeit, des Dienstleistungsumfangs und der Arbeit der Ernennungskommission zu veröffentlichen.		
2.3.4 Motivation	Auf der Hauptversammlung hat die Nominierungskommission ihre Wahl zu motivieren und ihre Tätigkeit näher zu beschreiben.		
2.3.5 Anwesenheit	Vorgeschlagene Wirtschaftsprüfer müssen bei der Hauptversammlung anwesend sein.		
<b>3. Aufsichtsrat</b>			
<b>3.1 Aufgaben</b>			
3.1.1 Besondere Umsicht	Der Aufsichtsrat hat sich mit besonderer Gewissenhaftigkeit um die Ziele und Strategien der Gesellschaft, die Ernennung/Entlassung des Geschäftsführers, die Nachfolgeplanung, die Prüfung der finanziellen Stellung des Unternehmens sowie die offene, sachliche und relevante externe Informationsversorgung zu bemühen.	Ja	
3.1.2 Auswertung	Jährliche Auswertung der Tätigkeit des Aufsichtsrates.	Ja	
<b>3.2 Größe und Zusammensetzung</b>			
3.2.1 Zusammensetzung	Zweckmäßige Zusammensetzung.	Ja	
3.2.2 Größe	Zweckmäßige Größe, keine auf der Hauptversammlung gewählte Vertreter.	Ja	
3.2.3 Höchstens eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat	Nur eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat.	Ja	
3.2.4 Unabhängigkeit	Die Mehrheit der auf der Hauptversammlung gewählten Mitglieder muss unabhängig sein.	Ja	
3.2.5 Mindestens zwei von den größeren Aktionären		Ja	
3.2.6 Amtsperiode	Ernenntung jeweils jährlich.	Ja	
<b>3.3 Aufsichtsratsmitglieder</b>			
3.3.1 Anzahl Aufträge	Nicht zu viele Aufträge.	Ja	
3.3.2 Selbständige Beurteilung	Selbständige Beurteilung von Angelegenheiten.	Ja	
3.3.3 Kenntnisse	Verpflichtet, sich Kenntnisse anzueignen.	Ja	
3.3.4 Ausbildung neuer Mitglieder	Ausbildung durch die Gesellschaft.	Ja	
<b>3.4 Aufsichtsratsvorsitzender</b>			
3.4.1 Wahl durch die Hauptversammlung	Der Vorsitzende wird von der Hauptversammlung gewählt.	Ja	
3.4.2 Zurücktretender Geschäftsführer	Für eine Wahl des Geschäftsführers zum Aufsichtsratsvorsitzenden ist eine besondere Motivierung erforderlich.	Ja	
3.4.3 Arbeitsverteilung	Der Aufsichtsratsvorsitzende und der Geschäftsführer haben eine eindeutige Arbeitsaufteilung.	Ja	
3.4.4 Effiziente Aufsichtsratsstätigkeit	Führung der Aufsichtsratsarbeit durch Planung, Prüfung und Auswertung.	Ja	
<b>3.5 Arbeitsformen</b>			
3.5.1 Anweisungen	Arbeitsordnung, Anweisungen des Geschäftsführers und Berichterstattung.	Ja	
3.5.2 Ausschüsse	Ausschüsse können eingerichtet werden. Aus der Arbeitsordnung des Aufsichtsrates hat hervorgehen, welche Aufgaben und Entscheidungsrechte der Aufsichtsrat den Ausschüssen übertragen hat und wie diese dem Aufsichtsrat unterstehen.	Nein	Keine Ausschüsse vorhanden.
3.5.3 Beurteilung des Geschäftsführers	Mindestens einmal jährlich.	Ja	
3.5.4 Tagesordnung	Keine wichtigen Entscheidungen außerhalb der Tagesordnung.	Ja	
3.5.5 Sekretär(in)	Kein Aufsichtsratsmitglied	Ja	
3.5.6 Protokoll	Deutliche Protokolle, die den Mitgliedern unverzüglich zuzustellen sind.	Ja	
<b>3.6 Finanzbericht</b>			
3.6.1 Berichte	Es hat deutlich hervorgehen, was als formelle Finanzberichte gilt, auf welchem Regelwerk sie basieren und welche von Wirtschaftsprüfern revidiert/geprüft worden sind.	Ja	

# CORPORATE GOVERNANCE (CG)

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

## AUFSICHTSRAT



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



**Gerteric Lindquist** (geb. 1951)  
Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Konzernchef.  
Geschäftsführer der NIBE Industrier AB  
und NIBE AB. Diplomingenieur und  
Diplomkaufmann. Angestellt seit 1988.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
1.504.560 Aktien der Serie A und  
3.563.440 Aktien der Serie B.  
Aufgrund seiner Stellung, seines Aktienbesitzes  
und der Länge seines Aufsichtsratsauftrags kein  
unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



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

**Hans Linnarson** (geb. 1952)  
Aufsichtsratsmitglied seit 2006.  
Elektronikingenieur Phil. Kand.  
Geschäftsbereichsleiter für Outdoor  
Products bei Husqvarna und Mitglied der  
Geschäftsleitung der Husqvarna AB.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.  
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



**Bill Tunbrant** (geb. 1950)  
Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Dipl. Ing.  
Zweiter Geschäftsführer der Nordic  
Modular Holding.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
3.200 Aktien der Serie B.  
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



## GESCHÄFTSLEITUNG



**Gerteric Lindquist** (geb. 1951)  
Siehe Aufsichtsrat.



**Leif Gustavsson** (geb. 1945)  
Finanzdirektor der NIBE Industrier  
AB. Wirtschaftsexamen. Angestellt  
seit 1966. Aufsichtsratsmitglied der  
Markaryds Sparbank.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
1.504.128 Aktien der Serie A und  
3.053.312 Aktien der Serie B.



**Christer Fredriksson** (geb. 1955)  
Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der  
NIBE Element sowie Geschäftsführer der  
Backer BHV AB. Angestellt seit 1992.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
375.840 Aktien der Serie A und  
716.960 Aktien der Serie B.



**Kjell Ekermo** (geb. 1956)  
Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der  
NIBE Wärmetechnik.  
Angestellt seit 1998.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
107.200 Aktien der Serie B.



**Niklas Gunnarsson** (geb. 1965)  
Ingenieur. Geschäftsbereichsleiter der  
NIBE Kaminöfen. Angestellt seit 1987.  
Aktienbesitz in der NIBE Industrier:  
107.200 Aktien der Serie B.

## WIRTSCHAFTSPRÜFER



**SET Revisionsbyrå AB**  
Zuständiger Wirtschaftsprüfer  
Willard Möller (geb. 1943)  
Wirtschaftsprüfer

## NIBE Industrier AB

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

## NIBE Element

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

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

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

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

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

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

Calesco Foil AB  
Västra Ävågen 11  
SE - 734 51 KOLBÄCK, Schweden  
Tel +46 220 - 453 00  
Fax +46 220 - 453 50

Calesco Foil Inc.  
1390 Gateway Drive Suite 2  
IL 60124 Elgin  
CHICAGO, USA  
Tel +1 - 847 931 13 04  
Fax +1 - 847 931 13 05

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

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

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

Loyal Oy  
Box 112  
FI - 07901 LOVISA, Finnland  
Tel +358 - 19 517 31  
Fax +358 - 19 532 955

Norells Automotive Inc.  
1390 Gateway Drive Suite 2  
IL 60124 Elgin  
CHICAGO, USA  
Tel +1 - 847 931 13 04  
Fax +1 - 847 931 13 05

Norells Sweden AB  
Västra Ävågen 11  
SE - 734 51 KOLBÄCK, Schweden  
Tel +46 220 - 453 00  
Fax +46 220 - 453 50

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

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

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

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

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

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

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

## NIBE Wärmetechnik

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

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

DZ Drazice – Strojirna s.r.o.  
Drazice 69  
CZ - 294 71 BENÁTKY NAD JIZEROU  
Tschechien  
Tel +420 - 326 370 911  
Fax +420 - 326 363 318

DZ Drazice – Slovensko spol.s.r.o.  
Kmet'ova 16  
SK - 038 61 VRÚTKY, Slowakien  
Tel +42043 - 4307812  
Fax +42043 - 4307813

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

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

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

METRO THERM AB  
Franskavägen 24  
SE - 393 54 KALMAR, Schweden  
Tel +46 480 - 42 07 30  
Fax +46 480 - 42 07 31

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

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

Naturenergi IWABO AB  
Björnåsvägen 24  
SE - 823 30 KILAFORS, Schweden  
Tel +46 278 - 63 63 30  
Fax +46 278 - 63 64 30

NIBE-BIAWAR Sp. z o.o.  
Al. Jana Pawla II 57  
PL - 15 703 BIALYSTOK, Polen  
Tel +48 - 85 66 28 400  
Fax +48 - 85 66 28 409

NIBE Energietechnik B.V.  
Postbus 2  
NL - 4797 ZG WILLEMSTAD  
Niederlande  
Tel +31 - 168 47 77 22  
Fax +31 - 168 47 69 98

NIBE Energy Systems Ltd  
2nd Floor the Portergate  
Ecclesall Road  
SHEFFIELD S11 8NK  
Großbritannien  
Tel +44 - 845 095 1200  
Fax +44 - 845 095 1201

NIBE - Haato  
Filiale der NIBE AB (Schweden)  
Box 257  
FI - 01511 VANDA, Finnland  
Tel +358 - 9 274 6970  
Fax +358 - 9 274 697 40

NIBE - Norge  
Filiale der NIBE AB (Schweden)  
Jerikoveien 20  
NO - 1067 OSLO, Norwegen  
Tel +47 - 22 90 66 00  
Fax +47 - 22 90 66 09

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

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

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

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

## NIBE Kaminöfen

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

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

NIBE Foyers France S.A.S.  
ZA du Chapotin  
Rue Juliette Récamier  
FR - 69970 CHAPONNAY,  
Frankreich  
Tel +334 - 37 23 57 50  
Fax +334 - 37 23 59 81

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

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

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

## NIBE erzeugt Wärme

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

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

**NIBE**  
**INDUSTRIER**

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