

# Inhaltsverzeichnis

## **Der NIBE-Konzern**

Übersicht über die Tätigkeit	4
Der Geschäftsführer hat das Wort	6
Die NIBE-Aktie	8
NIBE erzeugt Wärme rund um die Uhr	10
Führungsphilosophie	12
Das Geschäftskonzept	14
Wachstumsmodell	16
Personal	18
Umwelt	20
Qualität	21

## **Die Tätigkeit der Geschäftsbereiche**

NIBE Element	22
NIBE Wärmetechnik	28
NIBE Kaminöfen	34

## **Wirtschaftliche Information**

Verwaltungsbericht	40
Übersicht 5 Jahre	41
Entscheidungen des Konzerns über Risiken	43
Jahresabschluss 2007	44
Gewinn- und Verlustrechnungen	47
Bilanzen	48
Cash-flow-Analysen	51
Anmerkungen	52
Prüfungsbericht	64

## **Corporate Governance**

Corporate Governance-Bericht	65
Schwedischer Kodex für Corporate Governance	68
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte	70

## **Hauptversammlung**

Die ordentliche Hauptversammlung findet am Mittwoch, den 14. Mai 2008 um 17 Uhr in NIBEs Marktcenter in Markaryd statt.

## **Dividende**

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung eine Dividende von 1,15 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 2007 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 22. Mai 2008 erfolgen.

## **Finanzelle Information**

Der vollständige Jahresbericht wird sämtlichen Aktionären, die nicht ausdrücklich auf den Verzicht schriftlicher Informationen hingewiesen haben, zusammen mit der Einberufung zur ordentlichen Hauptversammlung zugestellt. Der Jahresbericht wird zudem auf unserer Homepage [www.nibe.se](http://www.nibe.se) veröffentlicht.

## **Künftige Informationsmöglichkeiten**

- ▲ 14. Mai 2008  
Vierteljahresbericht Januar – März 2008
- ▲ 14. Mai 2008  
Hauptversammlung
- ▲ 14. August 2008  
Vierteljahresbericht Januar – Juni 2008
- ▲ 13. November 2008  
Vierteljahresbericht Januar – September 2008

# 2007

## Året som gått

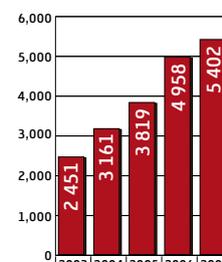
- ▲ Der Nettoumsatz stieg auf 5.402,5 MSEK (4.958,0 MSEK)
- ▲ Das Wachstum lag bei 9,0% (29,8%), davon 3,7% (22,5%) organisch
- ▲ Rückgang des Ergebnisses nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen auf 445,0 MSEK (501,5 MSEK)
- ▲ Das Ergebnis nach Steuern reduzierte sich auf 314,7 MSEK (350,8 MSEK)
- ▲ Der operative Cashflow belief sich auf -350,8 MSEK (+159,9 MSEK)
- ▲ Der Gewinn je Aktie belief sich auf 3,35 SEK (3,74 SEK)
- ▲ Der Aufsichtsrat schlägt eine unveränderte Dividende von 1,15 SEK/Aktie vor.
- ▲ Erwerb der Firma Lübcke Rail A/S – dänischer Hersteller von Systemen zur Erwärmung von Eisenbahnweichen mit einem Jahresumsatz von ca. 20 MSEK
- ▲ Abschluss eines Vertrags zum Erwerb von 25% der CJSC EVAN – russischer Hersteller von Elektroheizkesseln und Wassererhitzern mit einem Jahresumsatz von ca. 70 MSEK.

## Das Geschäftsjahr in Zahlen

		2007	2006	Veränderung
Nettoumsatz	MSEK	5.402,5	4.958,0	9 %
Wachstum	%	9,0	29,8	- 70 %
Betriebsergebnis	MSEK	528,0	556,0	- 5 %
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	445,0	501,5	- 11 %
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	404,1	526,4	- 23 %
Bruttoertragsspanne	%	12,8	14,1	- 9 %
Betriebsspanne	%	9,8	11,2	- 13 %
Nettogewinnspanne	%	8,2	10,1	- 19 %
Investiertes Kapital	MSEK	3.552,9	2.741,0	30 %
Eigenkapital	MSEK	1.547,7	1.283,5	21 %
Anlagenrendite	%	17,2	22,9	- 25 %
Rentabilitätskennziffer	%	22,6	31,3	- 28 %
Rendite Gesamtkapital	%	12,8	16,0	- 20 %
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,28	1,41	- 9 %
Solidität	%	34,2	32,9	4 %
Anteil Risikokapital	%	36,8	36,1	2 %
Operationaler Cash-flow	MSEK	- 350,8	159,9	- 319 %
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	5,7	9,2	- 38 %
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	129,6	113,6	14 %
Mittl. Beschäftigtenzahl	st	5.439	5.111	6 %

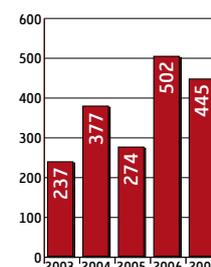
Definitionen, siehe S. 45.

Nettoumsatz  
in den letzten fünf Jahren (MSEK)



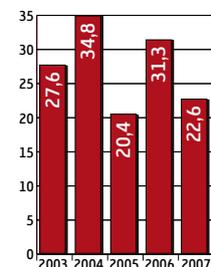
Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2007 um 9,0 %.

Ergebnis nach finanziellen Posten  
in den letzten fünf Jahren (MSEK)



Das Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen war 2007 um 11,3 % rückläufig

Rentabilitätskennziffer  
in den letzten fünf Jahren (MSEK)

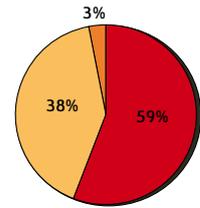


Die Rentabilitätskennziffer lag in den vergangenen fünf Jahren bei durchschnittlich 26,8 %.

# Übersicht über die Tätigkeit

Umsatz je geographische Region  
januari-mars 2008

- Skandinavien
- Europa ausschl. Skandinavien
- Sonstige

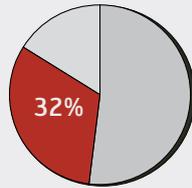


## KONZERNANTEIL

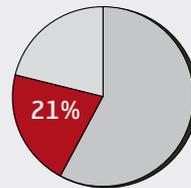


### NIBE Element

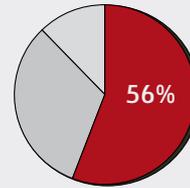
Nettumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



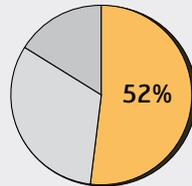
Betriebsspanne

6,4%

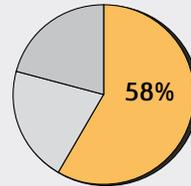


### NIBE Wärmetechnik

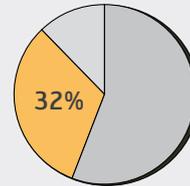
Nettumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



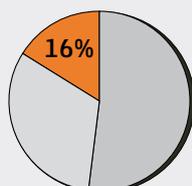
Betriebsspanne

11,1%

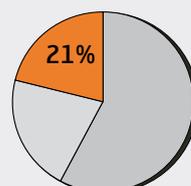


### NIBE Kaminöfen

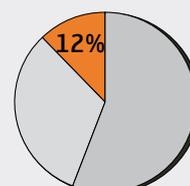
Nettumsatz



Betriebsergebnis



Mittlere Beschäftigtenzahl



Betriebsspanne

13,1%

## GESAMT KONZERN

Nettoumsatz	Betriebsergebnis	Mittlere Beschäftigtenzahl	Betriebsspanne
5.402,5 Mkr	528,0 Mkr	5.439	9,8%

## SCHLÜSSELINFORMATION

Die NIBE Element bezieht in Nordeuropa eine markt-führende 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 2007	1.779,1 MSEK
Wachstum	+ 16,0 %
Betriebsergebnis	113,0 MSEK
Betriebsspanne	6,4 %
Mittlere Beschäftigtenzahl	3.022

## WARENZEICHEN



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.22 – 27

Die NIBE Wärmetechnik bezieht in Nordeuropa, Polen und Tschechien eine markt-führende Stellung und ist einer der führenden europäischen Hersteller von Wärmeprodukten für Einfamilienhäuser. Der Markt besteht aus dem Sektor Renovierung, Umbau und Erweiterung sowie Neuproduktion von Ein- und Mehrfamilienhäusern.

Nettoumsatz 2007	2.859,9 MSEK
Wachstum	+ 11,9 %
Betriebsergebnis	317,6 MSEK
Betriebsspanne	11,1 %
Mittlere Beschäftigtenzahl	1.729



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.28 – 33

Die NIBE Kaminöfen ist auf dem schwedischen Markt die Nummer Eins und im übrigen Europa einer der führenden Hersteller von Kaminofenprodukten. Der Absatzmarkt liegt bei vorhandenen und neu errichteten Einfamilien- und Ferienhäusern.

Nettoumsatz 2007	874,1 MSEK
Wachstum	- 6,1 %
Betriebsergebnis	114,8 MSEK
Betriebsspanne	13,1 %
Mittlere Beschäftigtenzahl	683



Zur Tätigkeit des Geschäftsbereiches, siehe mehr S.34 – 39



Gerteric Lindqvist, Geschäftsführer

Der Umsatz des Konzerns stieg 2007 auf 5.402,5 MSEK, was im Vergleich zu 2006 einem Wachstum von 9% entspricht. Eine geringere Gesamtnachfrage, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte, auf mehreren Marktsegmenten und Märkten hat das gesamte Wachstum abgebremst. Dies erklärt sich in erster Linie aus den Auswirkungen gestrichener Zuschüsse sowie der Angst der Verbraucher vor einer Konjunkturabschwächung und damit verbundener geringerer Investitionsbereitschaft.

Alle drei Geschäftsbereiche haben jedoch weiterhin Marktanteile hinzugewonnen, was als Ergebnis einer erfolgreichen Produktentwicklung und eines offensiven Marketings zu werten ist.

Über das ganze Jahr 2007 gesehen musste der Konzern in Bezug auf das Betriebsergebnis eine fünfprozentige Einbuße gegenüber 2006 hinnehmen. Das Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen schloss im entsprechenden Vergleich mit einem Rückgang um 11,3%.

Da sich die im Herbst erwartete Verkaufsteigerung bei der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen nicht einstellte, wurde die feste Kostenmasse in relativen Zahlen ausgedrückt zu groß, worauf sich in Kombination mit stark erhöhten Werkstoffpreisen die Betriebsspanne beider Geschäftsbereiche reduzierte.

Um mit den vorherrschenden Marktverhältnissen fertig zu werden, wurde im Laufe des Herbstes ein Lager- und Kostenreduzierungsprogramm in erster Linie in der Fabrik in Markaryd durchgeführt. Ergebnis dieser Maßnahmen wird eine Reduzierung der Festkosten für das Jahr 2008 um 50 MSEK gegenüber 2007 sein.

Das Umstrukturierungsprogramm der NIBE Element, das seit Herbst 2005 die Tätigkeit kennzeichnet, wurde im vierten Quartal des Geschäftsjahres abgeschlossen und entsprach sowohl dem Zeitplan als auch dem Kostenrahmen.

Mit dem eben abgeschlossenen Umstrukturierungsprogramm der NIBE Element haben wir unsere internen Bemühungen, die NIBE Element auf das angestrebte Niveau zu bringen, einen weiteren Schritt vorangebracht. Um die NIBE Element schließlich auf eine Betriebsspanne von 10% zu bringen, brauchen wir indessen eine

# 2007 – eine starke erste Hälfte und ein schwächeres zweites Halbjahr.

fortgesetzt starke Konjunktur sowie stabilere und möglichst auch niedrigere Rohstoffpreise.

Die Betriebsspannen der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen liegen trotz der Abschwächung im Jahre 2007 nach wie vor ein Stück über dem angestrebten Niveau von 10%.

## Investitionen für fortgesetzt rationelle Expansion

Die gesamten Investitionen in die vorhandenen Tätigkeiten beliefen sich 2007 auf etwa 391 MSEK, d. h. ca. 154 MSEK mehr als 2006 und um ganze 227 MSEK höher als die Abschreibungsrate. Der starke Investitionsanstieg ist in erster Linie auf die neue Produktionsanlage der NIBE Kaminöfen und das neue Produktionslager in Markaryd zurückzuführen.

Der Investitionstakt wird 2008 wesentlich geringer sein, da das Produktionslager im Vorjahr fertig gestellt wurde, während für die neue Produktionsanlage der NIBE Kaminöfen weitere Investitionen in Höhe von etwa 50 MSEK erforderlich sind, bevor diese völlig fertig gestellt sein wird.

Der Konzern ist durch das intensive Investitionsprogramm der letzten Jahre gut gerüstet für fortgesetzt rationelle Expansion.

## Lagerbestand und Cashflow

Unsere eigenen Umsatzerwartungen für das Jahr 2007 waren wesentlich höher als das tatsächliche Ergebnis. Dies hatte zur Folge, dass der Aufbau des Lagerbestandes, der traditionell im ersten Halbjahr getätigt wird, um den erwarteten Absatz im zweiten Halbjahr zu bewältigen, zum Jahresende zu einem großen Überlager führte.

Wir werden uns über das ganze Jahr 2008 darum bemühen, unsere Lager auf akzeptable Niveaus zu reduzieren, um zusammen mit einem geringeren Investitionstakt den Cashflow zu verbessern.

## Strategische Erwerbe

Der im Juni durchgeführte Erwerb der dänischen Løbcke Rail A/S ist ein

weiterer wichtiger Schritt im Zuge der Entwicklung der NIBE Element hin zu einem noch größeren Anteil Systemprodukten.

Der Erwerb von 25% des Aktienbestands des russischen Unternehmens CJSC EVAN im Dezember beziehungsweise der Erwerb von 100% der Aktien der österreichischen Firma KNV im Januar entsprachen unserer Strategie, die Verkaufszahlen der NIBE Wärmetechnik durch eigene Marktpräsenz auf den jeweiligen Märkten zu steigern.

## Nächstes Umsatzziel - 10 Milliarden

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.

Wie bereits früher erwähnt, liegt uns diese Aufgabe besonders am Herzen. Was die internen Voraussetzungen betrifft, gehen wir davon aus, dass diese sowohl in Bezug auf die Produktausrichtung und das Produktionsknow-how als auch die Unternehmenskultur und Finanzkraft vorhanden sind.

Hinsichtlich der externen Voraussetzungen rechnen wir damit, dass steigende Energiepreise und ein hoher Bedarf an effizienteren und umweltgerechteren Heizungsalternativen in überschaubarer Zukunft unsere Gesellschaft prägen werden, was wiederum den Markt für unsere Produkte begünstigt.

Der unsicherste Parameter in Bezug auf die Verwirklichung unseres 10 Milliardenziels ist natürlich die konjunkturelle Entwicklung. Als wir vor einem Jahr die Zielstellung für 2001 festlegten, gingen wir von der Annahme aus, dass eines der kommenden fünf Jahre schwächer sein wird. Sollte sich die derzeitige Konjunkturschwäche über längere Zeit hinziehen als angenommen, kann sich auch die Realisierung unseres 10 Milliardenziels entsprechend verschieben.

Nicht zu vergessen ist dabei, dass eine schwächere Konjunktur auch Möglichkeiten mit sich bringt, z.B. durch den Wegfall schwächerer Konkurrenten und sinkende Preise für Unternehmenserwerbe.

## Fest verankerte Unternehmenskultur

Die sich im Laufe von über 50 Jahren entwickelte Unternehmenskultur von NIBE ist einer der Eckpfeiler unserer Tätigkeit. Vorgänge infrage zu stellen, Dinge nicht schwieriger zu machen als sie eigentlich sind und sich methodisch um ständige Verbesserungen zu bemühen, das ist Unternehmertum in nuce.

Wir sind davon überzeugt, dass NIBEs Unternehmenskultur bei sowohl Kunden als auch Lieferanten Respekt genießt. Zudem glauben wir, dass darin für neue Mitarbeiter und Unternehmen, die eine Eingliederung in eine größere Unternehmensgruppe anstreben, eine große Anziehungskraft liegt.

Die Umwelt verändert sich in immer rascherem Takt, während unsere Unternehmenskultur in der smäländischen Tradition fest verankert bleibt.

## Wir glauben weiterhin an die Zukunft

NIBE genießt nach wie vor eine starke finanzielle Stellung und ist wie bisher auf weitere Unternehmenserwerbe ausgerichtet.

Unsere internen Bemühungen um Produktivitätsverbesserung, intensive Produktentwicklung sowie Reduzierung der Werkstoffkosten und Lagerbestände gehen weiter. Zugleich arbeiten wir methodisch auf fortgesetzte organische Expansion hin. All dies lässt uns mit großer Zuversicht in die Zukunft blicken.

Die Erwartungen für das kommende Jahr sind als vorsichtig positiv zu bezeichnen, wobei wir natürlich nicht vergessen dürfen, dass wir stets von der Entwicklung der Umwelt abhängig sind.

Markaryd, März 2008



Gertie Lindquist  
Geschäftsführer und Konzernchef



### Entwicklung des Aktienkapitals

Jahr	Erhöhung des Aktienkapitals(SEK)	Quotenwert (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

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

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

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

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

## NIBE-Aktie

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 Nordiska Börs Stockholm) aufgenommen. Der Zeichnungskurs betrug 70 SEK je Aktie. Dies entspricht 4,38 SEK je Aktie nach Split im Juni 2003 und Juni 2006.

### 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.

7Veränderung des Aktienkurses während des Jahres mit Zuschlag für Dividenden in Prozent des Aktienkurses zum vorhergehenden Bilanzstichtag.

#### Operativer Cash-flow/Aktie

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

#### Dividendenanteil

Ausschüttung in Prozent des Jahresgewinns je Aktie.

#### PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

#### Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

#### EBIT Multipel

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

#### EV/sales

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

#### Umlaufgeschwindigkeit

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

### 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 100 Aktien. Zum Ende des Jahres 2007 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

### Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2007 fiel der Aktienkurs um 32% von 115,00 auf 78,00 SEK. Im selben Zeitraum gingen der Carnegie Kleinbetriebsindex

um 10% und OMX Stockholm Allshare (OMXS) um 6% zurück. Ende 2007 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 7.326 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahltkurses. Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 66.813.533, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 71% für das Jahr 2007 entspricht.

### Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30 % des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2007 schlägt der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 1,15 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 34,3 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

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

		2007	2006	2005	2004	2003
Anzahl Aktien	st	93.920.000	93.920.000	93.920.000	93.920.000	93.920.000
Aktienkurs zum 31/12	Kr	78,00	115,00	60,75	46,00	31,88
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	Kr	3,35	3,74	1,94	2,97	1,72
Eigenkapital/Aktie	Kr	16,48	13,67	10,92	9,46	7,08
Vorgeschlag, Dividende	Kr	1,15	1,15	0,75	0,75	0,46
Kurs/Eigenkapital		4,73	8,42	5,56	4,86	4,50
Direktertrag	%	1,47	1,00	1,23	1,63	1,45
Gesamtrendite	%	- 31,17	91,19	33,70	46,67	102,90
Operativer Cash-flow/Aktie	Kr	- 3,74	1,70	- 0,17	1,28	0,17
Dividendenanteil	%	34,3	30,8	38,7	25,3	26,8
PE-Zahl nach vollen Steuern		23,3	30,8	31,4	15,5	18,5
Börsenwert	Mkr	7,326	10,801	5,706	4,320	2,994
EBIT Multipel	ggr	17,3	21,6	21,7	13,8	14,1
EV/sales	ggr	1,69	2,43	1,76	1,60	1,46
Umlaufgeschwindigkeit	%	71,1	36,8	38,4	30,6	22,3

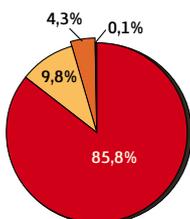
<sup>1)</sup> Sämtliche Schlüsselzahlen/Aktie wurden mit Rücksicht auf den im Juni 2006 durchgeführten Split 4:1 umgerechnet.

**Eigentümerkategorien**

(Quelle VPC AB Aktienbuch 28.12.07)

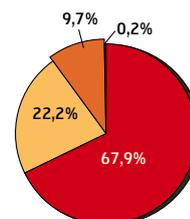
**Anteil Stimmen %**

- Schwedische Privatpersonen
- Schwedische Institutionen
- Außerschwedische Privatpersonen
- Außerschwedische Institutionen



**Anteil am Kapital %**

- Schwedische Privatpersonen
- Schwedische Institutionen
- Außerschwedische Privatpersonen
- Außerschwedische Institutionen



**Aktionäre**

Die Zahl der Aktionäre ist während des Geschäftsjahres weiter angestiegen. Am 30.12.07 betrug die Zahl der NIBE-Aktionäre 18.868 gegenüber 16.050 Aktionären zum selben Zeitpunkt des Vorjahres. Die zehn größten Eigner besaßen 66,6 % der Stimmen und 42,4 % 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  
*Adam Nyström, Tel.+46 8-676 88 00*
- Danske Markets Equities  
*Jan Bjerkenheim, Tel.+46 8-568 805 69*
- Handelsbanken Capital Market  
*Markus Almerud, Tel.+46 8-701 10 00*
- HQ Bank  
*Alexander Vilval, Tel.+46 8-696 17 00*
- Kaupthing Bank  
*Carl-Johan Blomqvist, Tel.+46 8-79148 55*
- SEB Enskilda  
*Anders Eriksson, Tel.+46 8-522 295 00*
- Swedbank Markets  
*Mats Larsson, Tel.+46 8-585 925 42*

**Die größten Aktionäre**

(Quelle VPC AB Aktienbuch 28.12.07)

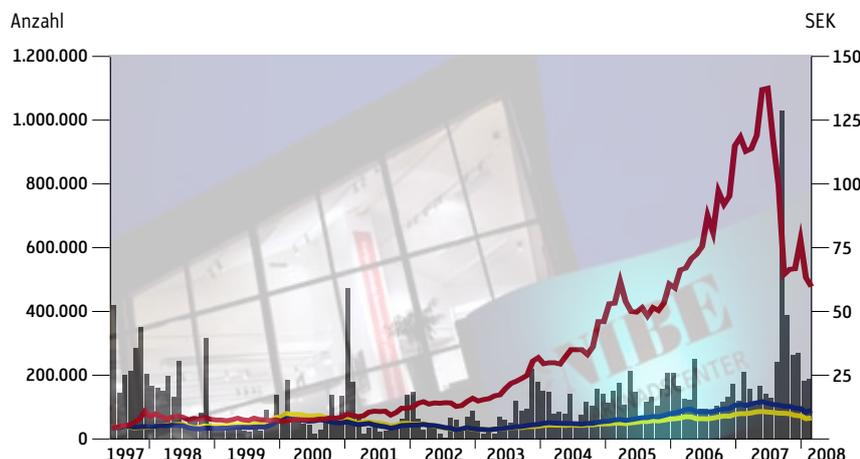
Aktionäre	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Stimmen (%)
Gegenwärtige und frühere Aufsichtsratsmitglieder und Leitung <sup>1)</sup>	27.705.424	52,88
Melker Schörörling	12.015.360	21,59
Alecta Pensionsföräkring	5.210.000	2,45
Roburs Exportfond	1.476.500	0,70
Lannebo Småbolag	1.400.000	0,66
The Northern Trust Company W9	1.099.346	0,52
Enter Sverige Fokus	1.061.100	0,50
Lannebo Småbolag Select	788.300	0,37
Dub-Non-Resident	639.214	0,30
Clearstream Banking S.A. W8IMY	590.634	0,28
Sonstiger Besitz (18.839 shareholders)	41.934.122	19,75
<b>Insgesamt</b>	<b>93.920.000</b>	<b>100,0</b>

<sup>1)</sup> Zum gegenwärtigen Aufsichtsrat, siehe mehr S. 70.

**Entwicklung des Aktienkurses**

- Aktienkurs SEK
- Carnegie Kleinbetriebsindex
- OMX Stockholm All-Share (OMXS)

■ Durchschnittliche Anzahl umgesetzter Aktien je Börsentag in Tausend.



**Eigentümerstruktur**

(Quelle VPC AB Aktienbuch 28.12.07)

Anzahl Aktien (St.)	Anzahl Eigentümer (St.)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St.)	Anteil Aktien (%)
1 - 500	11.039	0,97	2.058.968	2,19
501 - 1,000	2.971	1,18	2.497.767	2,66
1,001 - 5,000	3.791	4,35	9.243.708	9,84
5,001 - 10,000	552	1,93	4.102.734	4,37
10,001 - 15,000	147	0,87	1.846.322	1,97
15,001 - 20,000	121	1,00	2.130.512	2,27
20,001 -	247	89,70	72.039.989	76,70
<b>Insgesamt</b>	<b>18.868</b>	<b>100,0</b>	<b>93.920.000</b>	<b>100,0</b>

# NIBE

erzeugt  
Wärme rund  
um die Uhr



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



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

## NIBE - ein Wärmeunternehmen der Spitzenklasse

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

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

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

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



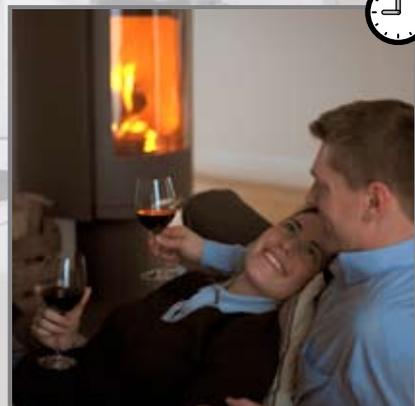
Und an welchem Arbeitsplatz steht nicht ein Kaffeeautomat für die Kaffeepause bereit. Das Wasser der professionellen Kaffeemaschine wird heiß dank der Rohrelemente von **NIBE Element**.



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



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



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



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



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 **NIBE Element**.



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



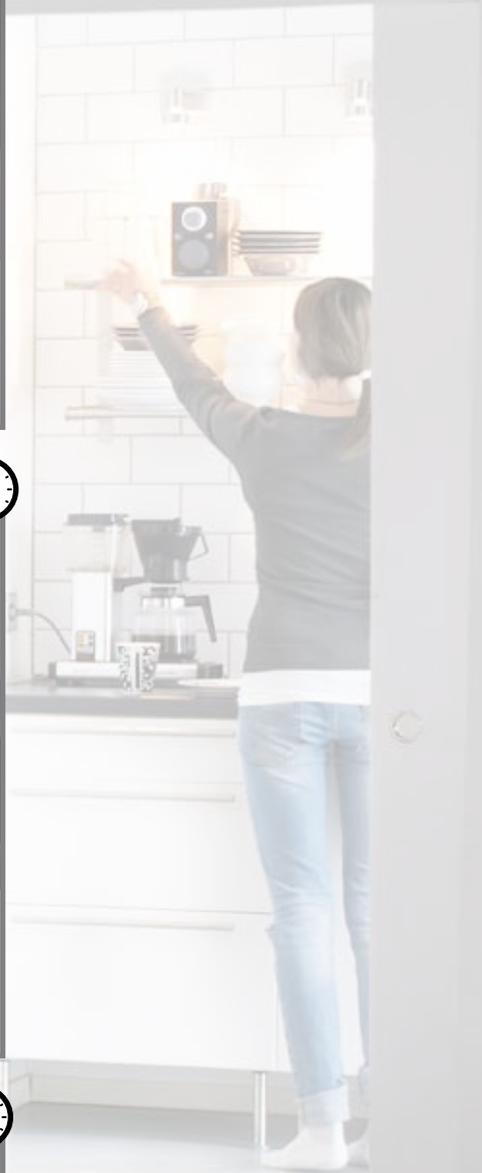
Wenn es dann Zeit ist fürs Essen, sind Herd und Backofen gefragt. Sowohl die Herdplattenelemente als auch die Backofenheizelemente kommen von **NIBE Element**.



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.



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



# Unsere Erfolgsfaktoren

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

## 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 59 bzw. 56 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.

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

## 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 organischem 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.

## 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 ver-

stehen 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.

## 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.

## 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: 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.

GESCHÄFTSKONZEPT



# 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

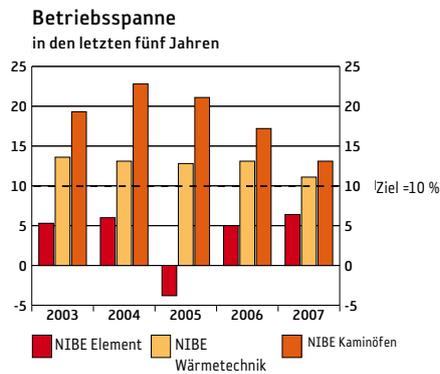
- ▲ erhöhte Marktanteile auf bevorzugten Märkten
- ▲ Betreten neuer Märkte und Marktsegmente – vorzugsweise mit Hilfe einzigartiger Produkte und neuer Technologien
- ▲ Erwerbe auf ausgewählten Märkten, um die Position zu festigen – vorzugsweise mit starken Warenzeichen und ergänzendem Produktsortiment.

## 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, Komponenten-koordination und Modularisierung
- ▲ Vorteile bei sowohl Einkauf als auch Produktion





**Durchschnittliche Betriebsspanne über 5 Jahre:**  
 NIBE Element 3,9 %  
 NIBE Wärmetechnik 12,5 %  
 NIBE Kaminöfen 17,8 %



- ▲ 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

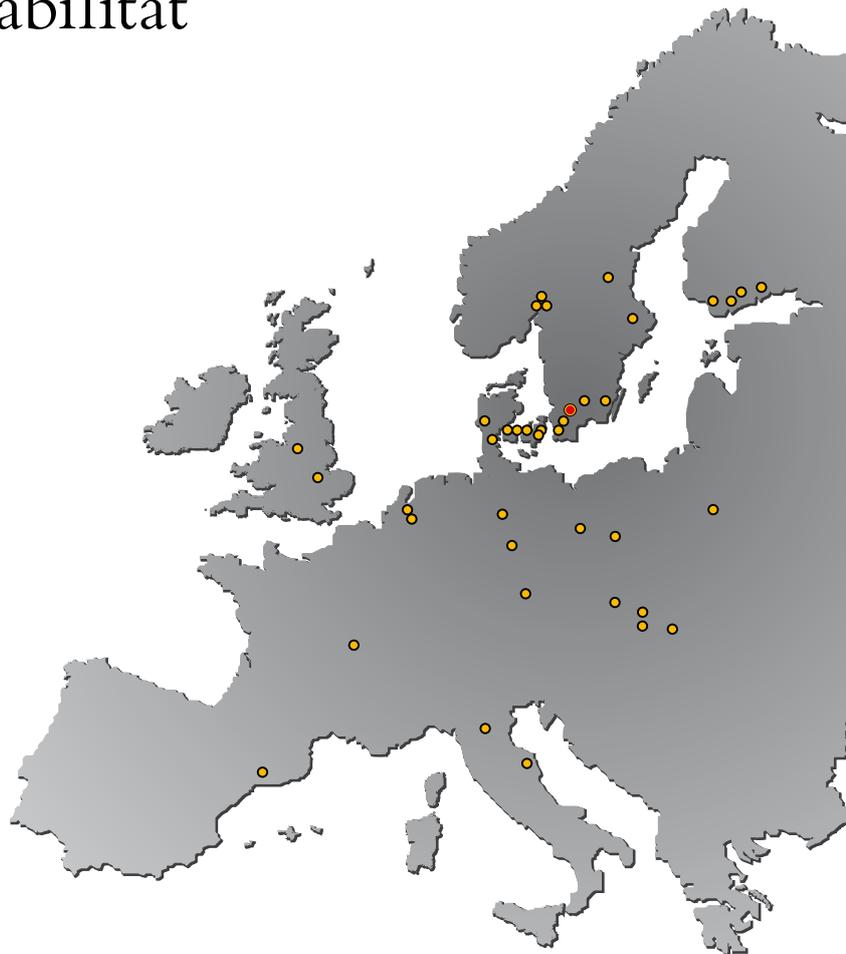
### Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

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.

# Wachstum und Rentabilität



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



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 wissenschaftlichen Theorie zu tun, sondern begründete sich mit der Feststellung, dass ein organisches Wachstum von weniger als fünf Prozent nicht ausreicht, um hohe und nachhaltige Rentabilität aufrecht zu erhalten.

Da die gesamte zugrunde liegende jähr-

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

## Erwerbe

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

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

## Erwerbsvoraussetzungen

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

Voraussetzung ist, dass das Unternehmen ein starkes Warenzeichen besitzt, eine kompetente Geschäftsleitung mit den Eigenschaften, die wir als solides Unternehmertum bezeichnen sowie künftige Entwicklungsmöglichkeiten im Rahmen der Strategie NIBEs vorhanden sind. Nach Erfüllung dieser Bedingungen gehen wir dann mit gewisser Flexibilität zu Werke, was die Stellung des Unternehmens aus rein wirtschaftlicher Sicht betrifft.

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



## Erwerbs- und Niederlassungshistorik

- 1994** — Backer OBR (32%)  
Backer Oy (Niederlassung)  
Contura
- 1995** — Vølund  
Loyal OY
- 1996** — Pyrox  
TMV-Pannan
- 1997** — NIBE Polska (Niederlassung)  
Backer OBR (68%)  
EPD
- 1998** — Br Håkansson Värme AB  
Lodam Energi  
JEVI A/S  
Calesco Foil AB
- 1999** — Haato Varaajat
- 2000** — Cronspisen AB  
Biawar  
Backer F.E.R  
Coates  
Backer CZ  
Eltop Praha
- 2001** — Roslagsspisen  
Norells Sweden AB  
Svend A. Nielsen A/S  
Heise Systemtechnik GmbH
- 2002** — Jøtul ASA (22%)  
REBA
- 2003** — Danotherm Electric A/S (80%)  
Backer Facsa  
Energietechnik B.V. (Niederlassung)  
METRO THERM A/S  
Finohm  
Sinus-Bobe  
Termos
- 2004** — NETEK  
Shel  
Calesco Foil Inc. (Niederlassung)  
Kaukora  
Avyttring Jøtul ASA (22%)
- 2005** — Northstar AS  
K M Jensen
- 2006** — Varde Ovne A/S  
Danotherm Electric A/S (20%)  
Naturenergi IWABO AB  
NIBE Energy Systems (Niederlassung)  
NIBE Foyers France (Niederlassung)  
DZ Drazice strojirna s.r.o.  
Heatrod Elements
- 2007** — Lübcke Rail A/S  
CJSC EVAN (25%)
- 2008** — KNV Umweltgerechte Energietechnik GmbH

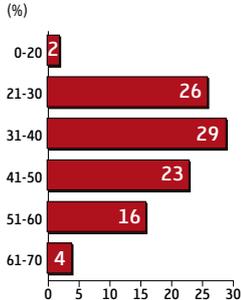
### Erwerbsmodell

- ▲ 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, so-wohl Warenzeichen als auch kompetente Mitarbeiter zu behalten. Synergien werden in erster Linie auf dem Einkaufsbereich angestrebt, während sich Produktivitätsverbesserungen meist auf die Herstellung beziehen.

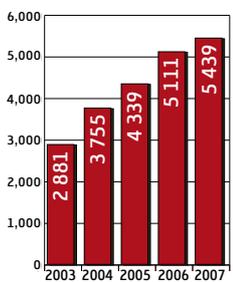
Im Allgemeinen streben wir nach einer dezentralisierten Organisation, in der den dem Konzern neu hinzugefügten Unternehmen auch weiterhin weitgehende Selbständigkeit eingeräumt wird. Die NIBE-Zugehörigkeit bietet einerseits die Möglichkeit der Nutzung von offensichtlichen Vorteilen, die sich aus Mitgliedschaft in einer größeren Unternehmensgruppe ergeben, andererseits ist man an die Zielsetzungen und Strategien des NIBE-Konzerns gebunden.

# Natürliche Wertschätzungen werden positiv aufgenommen

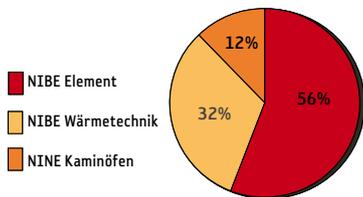
Altersstruktur der Belegschaft



Mittl. Beschäftigtenzahl in den letzten fünf Jahren (Anzahl)



Mitarbeiter je Geschäftsbereich



Schlüsselszahlen

	2007	2006	2005
Mittlere Beschäftigtenzahl	5.439	5.111	4.339
- Angestellte	% 24	23	25
- Produktionspersonal	% 76	77	75
- Männer	% 68	67	69
- Frauen	% 32	33	31
Durchschnittsalter	Jahre 39	37	37
Durchschnittliche Anstellungsdauer	Jahre 6,6	6,2	7,4
Personalumsatz	% 16,0	10,4	8,7
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulabschluss	546	504	475
Anteil Mitarbeiter			
- in Schweden	% 25	26	30
- außerhalb Schwedens	% 75	74	70
Krankenstand, kurzzeitig	% 2,9	2,5	2,8
Krankenstand, langfristig	% 4,0	3,2	3,6

**Seit dem Milleniumwechsel mit 1.900 Beschäftigten in sieben Ländern bis heute mit 5.400 Angestellten in fünfzehn Ländern wurden zahlreiche Mitarbeiter in ein Unternehmen eingeschleust, dessen Wertschätzungen von den meisten als positiv empfunden werden - ungeachtet Land oder Kulturkreis.**

Diese Wertschätzungen stehen ständig im Brennpunkt bei sowohl Anwerbung von Personal und laufender Information an die Angestellten als auch bei der Kommunikation mit den neuen Mitarbeitern, die durch Unternehmenserwerbe den Konzern betreten.

### Attraktiver Arbeitsplatz

Wir streben danach, einen attraktiven Arbeitsplatz mit vielfältigen Möglichkeiten bieten zu können. Deshalb ist es äußerst wichtig, qualifiziertes Personal anzuziehen, zu behalten und zu entwickeln.

Wir fordern Leistung und Arbeits-einsatz, bieten im Gegenzug aber auch Freiheit unter Verantwortung, einen Alltag, der geprägt ist von Vernunft und Einfachheit sowie gute Aufstiegsmöglichkeiten.

Das Ergebnis sind großes Interesse an der Tätigkeit, niedrige Krankenziffern, hohe Loyalität und viele Anwärter.

Infolge der starken Umsatzsteigerungen der letzten 10 Jahre nahm auch die Zahl der Beschäftigten stark zu und ermöglichte eine Kombination aus neuen, jungen und oft gut ausgebildeten Personen und erfahrenen, langjährigen Mitarbeitern. Hieraus ergeben sich viele positive Effekte wie umfangreiches Know-how über Produkte, Produktion und Markt, das auf natürliche Weise aufrecht erhalten und weitergegeben wird.

### Produktion in Schweden

Mit etwa 4.000 Arbeitnehmern außerhalb Schwedens entwickelt sich NIBE zunehmend zu einem internationalen Arbeitgeber. Trotz eines Personalabbaus 2007 in Schweden um ca. hundert Personen beträgt der Anteil der Angestellten in Schweden nach wie vor etwa 25 %. Bewusste und unverdrossene Bemühungen um hohe Produktivität in allen Teilen des Unternehmens ermöglichen immer noch eine wettbewerbsfähige Produktion in Schweden.

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

Große Loyalität und geringe Personal-

fluktuation sind kennzeichnend für die meisten Tätigkeiten der NIBE AB. Der überhitzte Arbeitsmarkt, insbesondere in Osteuropa und Dänemark, ist jedoch auch für uns spürbar geworden und hat zu einem etwas höheren Personalumsatz, vor allem auf dem Produktionsbereich, geführt.

In diesen Ländern ist zudem ein Anstieg der Krankenziffern zu verzeichnen.

### Zahlreiche Berufskategorien

NIBE verfügt über eine interessante Mischung verschiedener Berufskategorien auf den Bereichen Produktentwicklung, Markt, Produktion und Administration. Durch unsere restriktive Einstellung zu Outsourcing behalten wir ein breites und wertvolles Know-how innerhalb des Konzerns.

Dies ermöglicht uns zudem eine fruchtbare Zusammenarbeit mit Universitäten und Hochschulen auf den verschiedensten Fachbereichen, z. B. durch das Angebot interessanter Examensarbeiten und Praktikumsplätze.

### Zweckgemäße Ausbildung

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

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 kompetenten 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 kennenlernen und je nach künftigen Arbeitsaufgaben Produktausbildung auf verschiedenen Ebenen erhalten.

Wir sind auch 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.



**Name:** Marcus Emilson  
**Alter:** 28  
**Wohnhaft:** Laholm  
**Familie:** Partnerschaft Hobby Golf, Skilaufen und demnächst eigener Garten  
**Anstellung:** 2005  
**Tätig als:** Webdesigner bei NIBE Kaminöfen

Markus Emilson ist für die Homepages der NIBE Kaminöfen zuständig, die er im Laufe seiner Tätigkeit bei NIBE aufgebaut hat.

*„Jeder Tag bringt neue Aufgaben und Herausforderungen mit sich. Ich pflege viele Kontakte innerhalb und außerhalb des Unternehmens in Schweden und im Ausland“, sagt Marcus. „Meine Arbeit gibt mir viel Freiheit, aber auch Verantwortung, und das macht die Tätigkeit so interessant.“*

Der Geschäftsbereich besitzt viele

Warenzeichen mit eigenen Homepages, meist in fünf verschiedenen Sprachen.

*„Mein Ziel ist eine nachhaltige Infrastruktur im Web für alle Marktpartner der NIBE Kaminöfen wie Kunden, Vertreter, Händler, Tochtergesellschaften.“*

Die Tätigkeit als Webdesigner ist mit viel Computerarbeit verbunden. Deshalb freut sich Marcus auf die Gartenarbeit, wenn sein Haus jetzt fertig wird.



**Name:** Natalie Folkunger  
**Alter:** 35  
**Wohnhaft:** Osby  
**Kinder:** Zwillinge Thilde und Robin, 5 Jahre  
**Hobby:** Das neu erworbene Haus und Arbeit mit älteren Menschen  
**Anstellung:** 2007  
**Tätig als:** Monteurin von Wärmepumpen

Natalie Folkunger arbeitet seit Anfang 2007 in der Endmontage von Abluftwärmepumpen in der Fabrik in Markaryd.

*„Meine Arbeit bei NIBE macht mir Spaß. Ich habe nette Kollegen, was viel wert ist“*

Schon früher war Natalie mit Montage beschäftigt und betrieb zudem ein eigenes Restaurant.

*„Ich nehme den Tag wie er kommt.“*

*Ich bin mit meiner beruflichen Situation zufrieden und schätze die Sicherheit einer festen Anstellung.“*

Nach Feierabend ist Natalie dann vollauf beschäftigt mit den Kindern und dem neuen Haus.

*„Mir liegt daran, älteren Menschen zu helfen, weshalb ich einem zusätzlichen Job in einem Pflegeheim in Sibbhult nachgehe.“*



**Name:** Phil Hurley  
**Alter:** 41  
**Wohnhaft:** Sheffield, England  
**Hobby:** Workout und Geschichte. Interessiert sich für Rugby, früher als Spieler, heute als Zuschauer.  
**Anstellung:** 2006  
**Tätig als:** Geschäftsführer der NIBE Energy Systems Ltd

Phil Hurley ist Geschäftsführer des Anfang 2006 gegründeten englischen Unternehmens der NIBE Wärmetechnik.

*„Wir sind genau zum richtigen Zeitpunkt mit Wärmepumpen in den englischen Markt eingestiegen. Das Interesse an neuen Heizungssystemen ist groß, da die Energiepreise stark angezogen haben und das Umweltbewusstsein ständig zunimmt“, sagt Phil Hurley.*

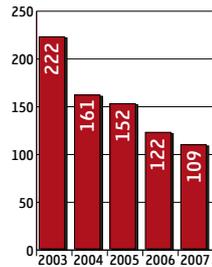
Phil ist seit vielen in der Branche

tätig und kennt NIBEs Produkte.

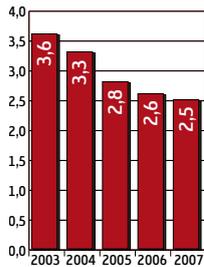
*„Es ist schon anregend, in einem Unternehmen zu arbeiten, das sowohl in Bezug auf die Technologie als auch den Markt langfristig denkt. Und es schenkt Selbstvertrauen, Qualitätsprodukte zu verkaufen.“*

Die NIBE Energy Systems Ltd wächst schnell und beschäftigt heute zehn Mitarbeiter. Da bleibt Phil meist nicht viel Zeit übrig, um sich ein Spiel seines Heimatklubs Sheffield Wednesday anzusehen.

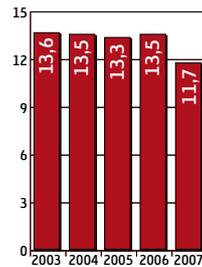
**Gesamter Energieverbrauch**  
(kWh/100 kg Produkt)



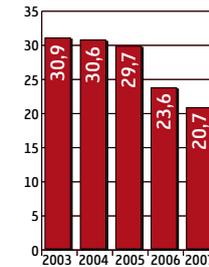
**Gesamtmenge Chemikalien**  
(kg/100 kg Produkt)



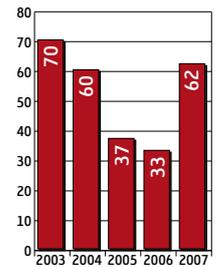
**Gesamte Abfallmenge**  
(kg/100 kg Produkt)



**Gesamtmenge CO2-Emissionen**  
(kg CO2/100 kg Produkt)



**Gesamte Lösungsmittlemissionen**  
(g/100 kg Produkt)



# Unsere Umweltverantwortung

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, was mit unserer Umweltpolicy in Einklang steht.

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.

## Unsere Hauptbereiche

Im Zuge des Wachstums des Konzerns auf internationaler Ebene gewinnen auch die globalen Umweltfragen zunehmend an Bedeutung.

Die Umweltsache 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.

Aus den jeweiligen Hauptbereichen seien folgende Beispiele erwähnt:

### Produktentwicklung

- ▲ Wärmeprodukte für die Nutzung regenerativer Energie werden entwickelt und effektiver gemacht, was den Verzicht auf fossile Brennstoffe und Reduktion der Kohlendioxid-Emissionen ermöglicht.
- ▲ Erhöhter Verbrennungseffekt bei Kaminofenprodukten führt sowohl zu reduziertem Brennstoffverbrauch als auch zu weniger Emissionen.
- ▲ 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

- ▲ Die Produktion sucht ständig nach neuen Werkstoffen, um den gesamten Chemikalienverbrauch und damit die Umweltbelastung zu reduzieren.
- ▲ Bei der Wahl von Zulieferern werden deren Umweltbewusstsein und Umweltmanagementsysteme berücksichtigt.

### Produktionsanlagen

- ▲ In der Produktion werden laufend neue und verbesserte Prozesse eingeführt, um die Belastung der Umwelt zu verringern.
- ▲ Verwendung von Wärmepumpen für sowohl Heizung als auch Kühlung.

### 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.
- ▲ Wir streben danach, soweit wie möglich recyclingfähiges Material zu verwenden.

### 2007

Das globale Interesse an Klimafragen hat lawinenartig zugenommen, und niemand kann sich der internationalen Debatte entziehen.

NIBEs wichtigster Beitrag zur Bremsung des Klimawandels liegt in



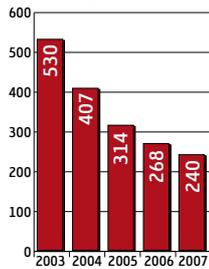
Während des Geschäftsjahres erhielten sämtliche Contura Kaminöfen das Umweltzeichen Schwan – ein Schritt in Richtung bessere Umwelt.

den Produkten an sich. Das Interesse an Wärmepumpen gründet sich nicht länger nur auf die finanzielle Einsparung sondern auch auf die positiven Umweltauswirkungen. Wärmepumpen gelten nunmehr im gesamten EU-Bereich als erneuerbare Energie und tragen somit zu einer Reduzierung der Umweltbelastungen bei.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch das Angebot der NIBE Kaminöfen an einer großen Anzahl von Produkten mit dem Umweltzeichen Schwan, die Zusatzwärme aus erneuerbaren Biobrennstoffen mit minimaler Kohlendioxid- und Partikelemission liefern.

In unserer neuen Produktionsanlage für Kaminöfen wurde eine der größten Wärmepumpenanlagen in Schweden zum Heizen der Produktionslokale in Kombination mit Wärmerückgewinnung aus der Ventilationsluft installiert, um den Energieverbrauch um ein Weiteres zu verringern.

Gesamter Wasserverbrauch  
(Liter/100 kg Produkt)



Fünf unserer sechs Schlüsselzahlen zeigen positive Entwicklung, was deutlich macht, dass unsere Umweltbemühungen Früchte tragen. Die Emissionen von Lösungsmittel haben jedoch infolge der veränderten Produktpalette, von Mengensteigerungen bei gewissen Produkten und veränderten Produktionsbedingungen zugenommen. Es wurde ein Maßnahmenprogramm eingeleitet, u. a. Investitionen in eine Destruktionsanlage, die eine Reduzierung der Emissionen im Laufe des Jahres 2008 und eine Halbierung 2009 mit sich bringen werden.

## Qualität – ein entscheidender Wettbewerbsfaktor

Die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen ist ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sowie ein starkes Kaufargument für unsere Produkte. Um den Qualitätsanforderungen der Kunden gerecht werden zu können, muss sich unsere Quality Policy wie ein roter Faden durch die Tätigkeit ziehen, und die Mitarbeiter der verschiedenen Tätigkeitsbereiche müssen Eigenverantwortung übernehmen und sich in jeder Phase um fehlerfreie Produkte bemühen.

### Ständige Verbesserungen

Ständige Verbesserungen sind ein Schlüsselbegriff für Effizienz und Qualität, und wir bemühen uns unablässig um die Sicherung eines hohen Verbesserungsgrades. Die einzelnen Einheiten des Konzerns organisieren die Tätigkeit zwar auf unterschiedliche Weise, aber stets stehen Problemlösung und Schaffung neuer Gewohnheiten im Blickpunkt. 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.

### 2007

Im vergangenen Jahr haben wir die

Qualitätsorganisation weiter verstärkt und verbesserte Methoden eingeführt, um dem zunehmenden Wettbewerb innerhalb der Branche zu begegnen. Der Konzern zeigt globales Wachstum, was die Anforderungen an Produkten und Routinen um ein Weiteres erhöht. Um das Qualitätsbewusstsein zusätzlich zu erhöhen, ist eine Verbesserung der internen Kommunikation zwischen den einzelnen Produktionseinheiten unumgänglich.

### Qualitätssicherung

Die Qualitätsarbeit wird im Rahmen integrierter Managementsysteme gemäß ISO 9001 mit interner und externer Prüfung und Revision durchgeführt. Die Qualitätsarbeit innerhalb der NIBE Industrier wird dezentral geleistet, wobei jede Einheit ihre eigene Qualitätsorganisation hat.

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 Lenkung und Verifizierung aller Schritte des Entwicklungsprozesses einer Qualitätssicherung 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



Alle Wasserwärmer aus Edelstahl werden in der Vakuumkammer auf Dichtigkeit geprüft.

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

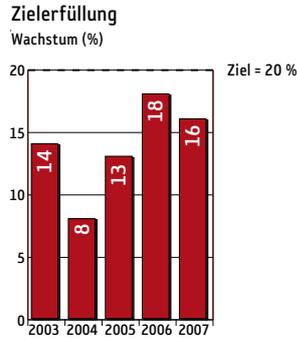
Wir müssen stets hellhörig sein gegenüber den Gesichtspunkten unserer Kunden und diese bei der Verbesserungsarbeit innerhalb des Konzerns berücksichtigen.

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

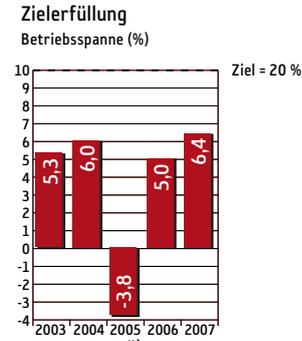
Aus diesen Untersuchungen geht hervor, dass wir zwar den Anforderungen und Erwartungen der Kunden gerecht werden, dennoch leisten wir ständige Verbesserungsarbeit, um auf Bereichen wie Liefersicherheit, Präzision bei der Produktentwicklung, Produktqualität bzw. Kundenservice noch besser zu werden und 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.



Christer Fredriksson,  
Geschäftsbereichsleiter



Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 13,8 %



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

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

## 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.

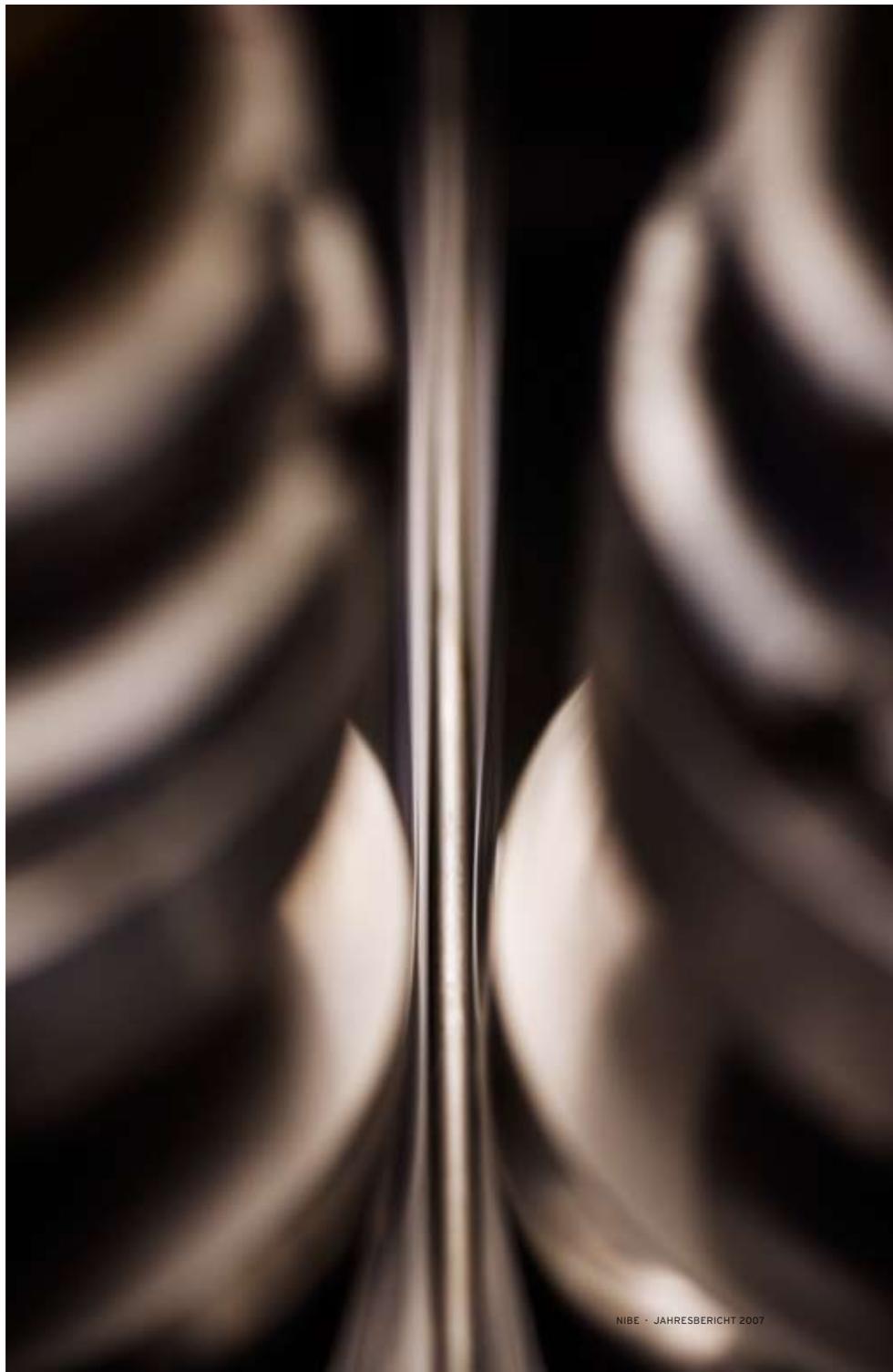
### Strategie

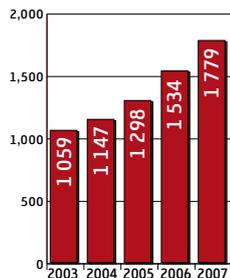
Die Strategie der NIBE Element zielt darauf ab, einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene zu sein. Deshalb ist eine sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte durch geeignete Erwerbe vorgesehen. Auf den Heimatmärkten hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes Sortiment 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.

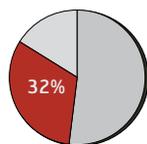
Schweißen von Edelstahlrohren für Rohrelemente



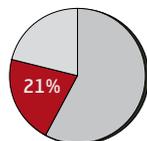
Nettumsatz  
(MSEK)

Der Nettumsatz stieg während des Jahres 2007 um 16,0 %.

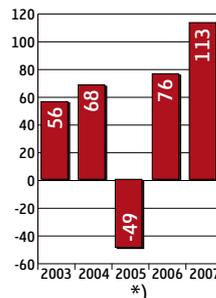
Anteil am Konzern



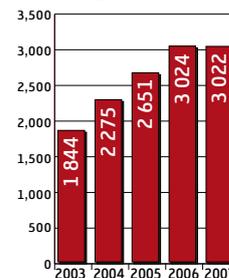
Nettumsatz



Betriebsergebnis

Betriebsergebnis  
(MSEK)

Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2007 um 48,7 %.

Mittl.  
Beschäftigtenanzahl

## Das Geschäftsjahr in der Zusammenfassung

Im Geschäftsjahr 2007 verzeichnete die NIBE Element ein kräftiges Umsatzwachstum auf den meisten Produkt- und Marktsegmenten. Dies erklärt sich aus einer Kombination von kräftigem Wachstum auf mehreren Marktsegmenten und erhöhten Marktanteilen.

Die hohen Energiepreise führen zu einem starken Wachstum von Unternehmen, die mit neuen, effizienteren und umweltfreundlicheren Heizprodukten arbeiten, z. B. mit Wärmepumpen oder alternativen Energiequellen wie Windkraft. Im Laufe des Jahres konnte jedoch auf einigen dieser Marktsegmente ein Abflauen festgestellt werden, insbesondere auf den Bereichen die zu einem gewissen Teil von verschiedenen Zuschüssen für Energiekonvertierung abhängig waren.

Aufgrund des fortgesetzt hohen Ölpreises wurden weiterhin umfangreiche Investitionen in den Bereich der Ölgewinnung und Ölveredelung getätigt. Auf diesen Bereichen bieten wir verschiedene Systemlösungen an auf der Grundlage explosions sicherer Technik, eines Gebietes, auf dem wir zu den europaweit führenden Unternehmen zählen. Die hohen Energiepreise begünstigen zudem den Markt für Rezepturen, die bei verschiedenen Arten von Steuerungen für Energie sparende Ausrüstungen zum Einsatz gebracht werden.

Über mehrere Jahre hinweg wurde eine systematische Entwicklungsarbeit betrieben, um den Verkauf kompletter Systemlösungen für elektrische Erwärmung anzukurbeln. Diese Arbeit war von Erfolg gekrönt, und mehrere neue Produkte konnten auf den Markt gebracht werden, was sukzessive zu Verkaufssteigerungen von Systemprodukten führte.

Historisch gesehen lagen die Metallpreise während des Geschäftsjahres auf einem äußerst hohen Niveau. Gleichzeitig gab es hohe Schwankungen sowohl bei Metallpreisen, insbesondere für Nickel, und bei Währungskursen, was zu einer turbulenten Markt- und Wettbewerbssituation auf verschiedenen Produktsegmenten führte.

Ein wichtiger Abschnitt für das Geschäftsjahr war auch die Durchführung des 2005 beschlossenen Umstrukturierungsprogramms mit vorrangig der Verlegung von Produktion entsprechend 200 Jahreskapazitäten an unsere Einheiten in Osteuropa und Asien. Die Umstrukturierung lief nach Plan und wurde im vierten Quartal 2007 abgeschlossen.

Unser Betrieb in China wurde einer Kapazitätssteigerung unterzogen und ist nun auf eine Verdoppelung der Produktion ausgelegt. Hinzu kommt ein erweitertes Produktprogramm mit Ausrichtung auf den chinesischen Markt.

Im vierten Quartal wurde eine der englischen Produktionseinheiten eingestellt, so dass sich die gesamte Herstellung in England nun auf die Einheit in Manchester konzentriert.

Im Juli wurde die dänische Firma Lübcke Rail A/S dem Konzern einverleibt. Die Gesellschaft verzeichnet einen Jahresumsatz von ca. 20 MSEK, beschäftigt sechs Mitarbeiter und erzielt ein Betriebsergebnis von etwa 3 MSEK. Dieser Erwerb entspricht der Strategie zur Entwicklung der NIBE Element hin zu einem höheren Anteil an Systemprodukten.

## Ausblick auf das Jahr 2008

Auch für das Jahr 2008 ist eine fortgesetzte Entwicklung der Bereiche vorgesehen, die sich mit dem Vertrieb von Systemprodukten an den professionellen Sektor befassen. Viele die-

ser Marktsegmente, insbesondere auf dem Energiesektor, fordern längerfristige Planung und werden deshalb nicht unmittelbar von der allgemeinen Marktturbulenz erfasst, die zum Beginn dieses Jahres vorherrschte.

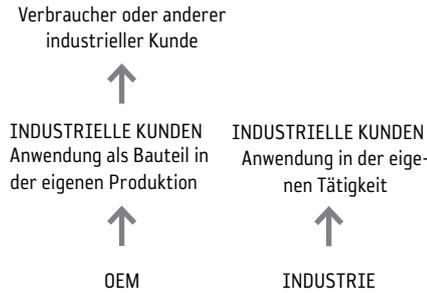
Der verbraucherorientierte Sektor für Massenprodukte reagiert indessen direkter auf die allgemeine Konjunkturalentwicklung. Die Strukturumwandlung innerhalb der Branche geht auf diesem Sektor weiter mit Verlegung der Produktion in Länder mit geringeren Produktionskosten. Der in den letzten Jahren durchgeführte Kapazitätsaufbau hat sich als wichtige Maßnahme erwiesen und wird im Laufe des Jahres zu einer fortgesetzten Personalerweiterung in unseren Niedrigkosteneinheiten in Polen, Tschechien und China führen.

Wir gehen davon aus, dass unsere Strategie der Kombination von intensiverer Produktentwicklung, rationeller Produktion und örtlicher Präsenz auch in diesem Jahr zu einer Erhöhung unserer Marktanteile führen kann.

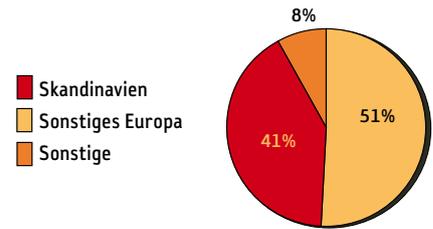
Die Werkstoffpreise, die zu Beginn des Jahres 2008 nach wie vor auf einem historisch gesehen hohen Niveau liegen, werden sich auch weiterhin in hohem Maße auf die Erwerbssituation und die Wirtschaftlichkeit auswirken.

Unter der Voraussetzung einer einigermaßen stabilen Marktentwicklung und möglichst auch etwas nachlassender Rohstoffpreise stellt das durchgeführte Umstrukturierungsprogramm eine gute Grundlage für fortgesetzte positive Entwicklung im kommenden Jahr sowie einen weiteren Schritt in Richtung der von der NIBE Element angestrebten Betriebsspanne von 10% dar.

**Vertrieb**



**Umsatz je geographische Region**



**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 2007 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.

Auf vielen Märkten ist ein großes Interesse für alternative Energieproduktion und effizientere Energienutzung spürbar, was starkes Wachstum für gewisse Segmente begünstigt. Diese Segmente sind oft abhängig von verschiedenen Arten staatlicher Zuschüsse als Stimulus zum Energiesparen, was sich auf schwer zu beurteilende Weise auf die Nachfrage auswirken kann.

Unser Ziel ist die sukzessive Steigerung der Anzahl Heimatmärkte durch Niederlassung örtlicher Betriebe mit Produktion kleinerer Serien und örtlichem technischen Support. Diese Gesellschaften entwickeln oft auch Spezialprodukte, die auf den Bedarf und die Voraussetzungen des örtlichen Marktes ausgerichtet sind.

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

Hinzu kommt ein regionales Verkaufsbüro in Schanghai in China mit besonderer Ausrichtung auf die chinesische Maschinenindustrie.

Die Entwicklung dieser Umstrukturierungen hängt ganz von der jeweiligen Branche ab. In gewissen Kundensegmenten wurden die Strukturumwandlungen noch intensiver vorangetrieben. In den wettbewerbsin-

tensiven 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.

Die Entwicklung der letzten Jahre hat auch dazu geführt, dass Produkte für Elektroheizung auf dem Wohnbereich, die traditionell in Westeuropa hergestellt wurden, in zunehmendem Maße in Niedrigkostenländern in Osteuropa und China produziert werden. 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 zunehmendem 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. Um dieser Nachfrage gerecht zu werden, steigern wir sowohl die Kapazität als auch das Produktangebot.

## Möglichkeiten und Risiken

- + Branchenstrukturierung und Expansion durch Erwerbe
  - + Koordinationsgewinne bei Einkauf und Produktion
  - + Die Marktstellung auf den verschiedenen Heimatmärkten ermöglicht die Vermarktung eines erweiterten Produktprogramms
  - + Starke Warenzeichen
  - + Rationelle und flexible Produktion
  - + Möglichkeit zu rationeller Produktion in Ländern mit geringeren Arbeitskraftkosten
  - + Marktstellung als einer der absolut führenden Hersteller Europas
  - + Intensive Produktentwicklung
- Neue Technologien
  - Erhöhte Konkurrenz
  - Entwicklung der Rohstoffpreise
  - Kostenentwicklung in unseren Produktionsländern
  - Niedrigpreissortiment
  - Serienfehler
  - Allgemeine Konjunkturabschwächung in der metallverarbeitenden Industrie

## Entwicklung der Branche

Innerhalb der Segmente, in denen das Endprodukt direkt an den Verbraucher geliefert wird, ist die Branche seit mehreren Jahren einer intensiven Preiskonkurrenz ausgesetzt.

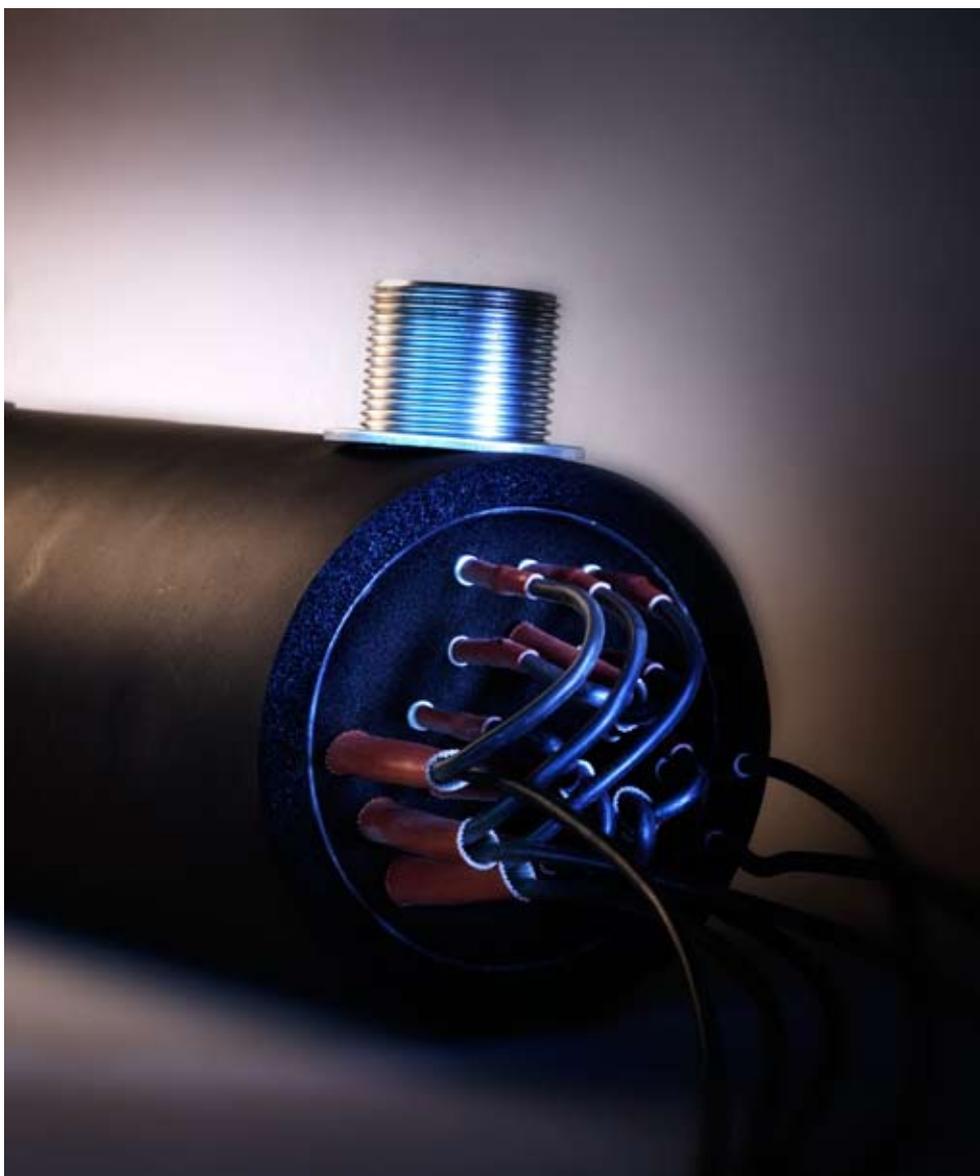
Was die Belieferung professioneller Anwender betrifft, sind eine stabilere Entwicklung und bessere Wirtschaftlichkeit zu verzeichnen. Ein allgemeiner Trend ist die Erweiterung des Produktangebots und Erhöhung des Lieferumfangs. Dies hat zu einem relativ hohen Wachstum der Branche innerhalb dieser Segmente geführt.

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 Zulieferer.

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

Im Laufe der letzten Jahre wurde auch ein zunehmender Wettbewerb in Westeuropa insbesondere durch chinesische Konkurrenten spürbar, die ihre Exportaktivitäten sukzessive steigern.

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



Die Produktentwicklung ist ausgerichtet auf komplette Systemlösungen für elektrische Erwärmung.

PRODUKTBEREICH



**Kleingeräte für den Haushalt**

- |             |                 |
|-------------|-----------------|
| Grillgeräte | Warmhaltegeräte |
| Bügeleisen  | Druckkocher     |
| Friteusen   | Wasserkocher    |
| Brattische  |                 |
| Waffeleisen |                 |



**Weißwaren für den Haushalt**

- |                       |                 |
|-----------------------|-----------------|
| Geschirrspülmaschinen | Öfen            |
| Waschmaschinen        | Trockenschränke |
| Wäschetrockner        | Mangeln         |
| Kühlschränke          |                 |



**Komfort – Flüssigkeit**

- |                   |                   |
|-------------------|-------------------|
| Wasserwärmer      | Wärmepumpen       |
| Heizkessel        | Durchlauferhitzer |
| Hochdruckreiniger |                   |



**Professionelle Ausrüstung**

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



**Komfort – Luft**

- |                      |               |
|----------------------|---------------|
| Strahlungsheizkörper | Radiator mit  |
| Konvektoren          | Wärmespeicher |
| Klimaanlagen         | Infrastrahler |
| Luftvorhänge         | Frostschutz   |
| Kanalerhitzer        | Saunaöfen     |
| Heizlüfter           |               |



**Fahrzeuge und Transport**

- |                    |                  |
|--------------------|------------------|
| Rückspiegelheizung | Innenraumheizung |
| Motorvorwärmung    | Wärmetauscher    |

**Produkte**

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

Das Sortiment umfasst eine Reihe von Technologien, die sich grundsätzlich für sowohl Einzelelemente als auch Resistoren auf einer Vielzahl von Anwendungsbereichen verwenden lassen.

- ▲ Rohrelemente
- ▲ Aluminiumelemente
- ▲ Folienelemente
- ▲ Dickfolienelemente
- ▲ PTC-Elemente
- ▲ Hochleistungselemente
- ▲ Heizkabel
- ▲ 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 großer Verwendungsbereich ist die Erwärmung von Fahrzeugrückspiegeln. Hier bezieht NIBE Element eine weltweite Führungsstellung. 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. Als Ergänzungsbeispiele seien Hochleistungselemente erwähnt, die vorwiegend in der Kunststoffindustrie und bei keramischen Elementen der Oberflächenbehandlungsindustrie zum Einsatz gebracht werden.

Parallel zur Ausweitung des

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

Es gibt aber auch Beispiele für Technologien des Konzerns, die außerhalb des Bereiches für elektrische Erwärmung verwendet werden. Ein solcher Bereich sind Resistoren, die u. a. 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 Vakuumlötlacktechnik, die u. a. bei Elementen für medizinische Technik genutzt 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.

PRODUKTBEREICH



Jan Håkan Dahlström/Bildhuset/Scampix

Prozess/Projekt

- Durchlauferhitzer
- Heizbatterien
- Explosionssgeschützte Ausrüstung
- Desinfektionsausrüstung
- Galvanische Bäder
- Temperaturregelung



Wartung/Ersatzteile

- Kunststoffextruderausrüstung
- Vakuumentische Weißwaren
- Ersatzteile



Spezial

- Frequenzumwandler
- Bremswiderstände
- Medizinische Ausrüstung
- Kraftwiderstände
- Grafik-/Fotoindustrie

- ▲ Die Produktentwicklung zielt ab auf die Entwicklung neuer Elementtypen in Bezug auf weitere Funktionen wie etwa Steuerung und Regelung. Die Produktentwicklung bezweckt aber auch eine Verbesserung der Eigenschaften der Elemente, z.B. Temperaturbereich oder Isolationseigenschaften. So wurden beispielsweise während des Geschäftsjahres neue Modelle wassergekühlter Aluminiumresistoren eingeführt.
- ▲ 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. Im Geschäftsjahr wurden beispielsweise die ersten Lieferungen kompletter Durchlaufgeräte einschließlich Steuerung für die Wärmepumpenindustrie eingeleitet.
- ▲ Die Prozessentwicklung dient der Optimierung des Produktes hinsichtlich der Werkstoffwahl, der Qualität und der technischen Leistung. Es wur-

den weitere Optimierungen vorgenommen um Werkstoffe mit geringerem Nickelgehalt verwenden zu können, nicht zuletzt aufgrund der stark angestiegenen Nickelpreise.

- ▲ 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 Strahlungselementen für Heizkörper zu erhöhen.

Produktion

Die Produktion verteilt sich auf drei- und 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.

2007 wurde auch in unserer größ-

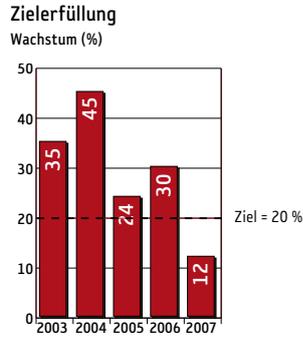
ten finnischen Fabrik unser neues standardisiertes Geschäftssystem installiert. Das System gründet sich auf einen Standard, der die Grundlagen für weitere Koordination und Integration zwischen den einzelnen Produktionseinheiten schaffen wird.

Der Betrieb in China bezog während des Geschäftsjahres neue Betriebslokale, wodurch die Möglichkeit zu einer Verdoppelung der Produktionskapazitäten in China gegeben ist. Die Erweiterung des polnischen Betriebs in Stargard zur Erhöhung der Produktionskapazität für vorwiegend Resistoren und Montage von elektrischen Bedientafeln ist im Gange. Der Ausbau wird voraussichtlich im Frühjahr 2008 abgeschlossen sein.

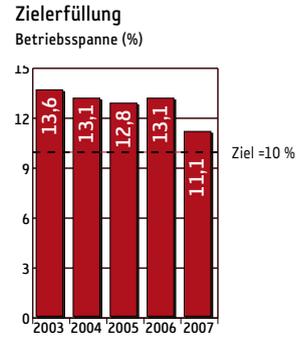
In England wurde eine Produktionseinheit niedergelegt und die Produktion auf die Fabrik in Manchester konzentriert. Eine Reihe von Produktgruppen wurde 2006 und 2007 von den Einheiten in Westeuropa in die osteuropäischen Niedrigkostenländer und China überführt. Diese Entwicklung wird auch in den nächsten Jahren weitergehen. Hinzu kommt eine fortgesetzte Spezialisierung der einzelnen Einheiten, um die Effizienz weiter zu erhöhen.



Kjell Ekermo,  
Geschäftsbereichsleiter



Durchschnittliches Wachstum über einen



Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 12,5 %

# NIBE Wärmetechnik

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

Das Geschäftskonzept besteht in der Versorgung der 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

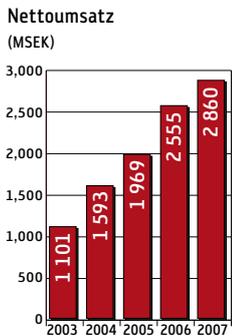
Die Strategie der NIBE Wärmetechnik zielt darauf ab, die marktführende Stellung in Nordeuropa weiter zu festigen und unsere Marktpositionen auf den übrigen europäischen Märkten zu entwickeln. Anhand von Unternehmenserwerben bzw. durch Niederlassung eigener Tochtergesellschaften oder Nutzung sonstiger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

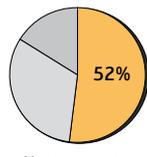
Die Wärmepumpentechnologie wird als erneuerbare Energiequelle eingestuft und gewinnt somit stark an Bedeutung für den Energieverbrauch und die Kohlendioxidemissionen in Europa..



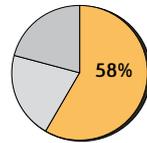


Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2007 um 11,9 %.

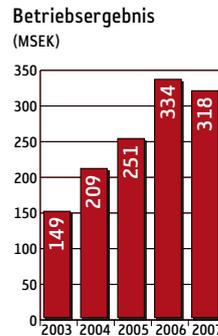
Anteil am Konzern



Nettoumsatz

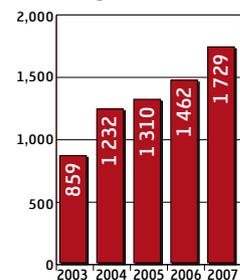


Betriebsergebnis



Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2007 um 4,8 %.

Mittl. Beschäftigtenanzahl



## Das Geschäftsjahr in der Zusammenfassung

Nach vielen Jahren kräftigen Wachstums hat der schwedische Markt für Wärmepumpen im Geschäftsjahr einen relativ starken Rückgang erfahren. Die größten Einbußen wurden auf dem Massenproduktbereich der Erd-/Felswärmepumpen verzeichnet, während der Rückgang bei den übrigen Wärmepumpentypen nur geringfügig war. Der Hauptgrund für die Marktabschwächung bei Erd-/Felswärmepumpen sowie bei Pelletbrennern und Pelletheizkesseln lag in der Kürzung von Zuschüssen zu Beginn des Jahres. Der schwedische Markt für Wassererhitzer und Fernheizungsprodukte lag auf einem stabilen Niveau, während das Interesse für herkömmliche Heizkessel für Einfamilienhäuser weiterhin zurückging.

Die meisten außerschwedischen Märkte zeigten eine positive Entwicklung über das Geschäftsjahr. Das Interesse für energieeffiziente Produkte für Heizung und Innenbereichskomfort wächst im Zuge steigender Öl- und Gaspreise, was unsere Expansion in Europa begünstigt. Unter anderem verzeichneten wir ein kräftiges Wachstum in den östlichen Teilen von Europa.

Das über mehrere Jahre hinweg kräftige Wachstum auf dem deutschen Wärmepumpenmarkt stagnierte indessen 2007. Ein Hauptgrund dafür liegt in der starken Rückläufigkeit im Wohnungsbau infolge gekürzter Subventionen. Da ein wesentlicher Teil unseres Kundenstamms Hausproduzenten sind, wirkte sich dies negativ auf unsere Verkaufszahlen aus. Ende des Jahres wurden in Deutschland neue Beschlüsse in Bezug auf Zuschüsse für Energiesparmaßnahmen, vor allem für Wärmepumpen, gefasst.

Im Herbst wurden intensive Anstrengungen unternommen, um sowohl den Produktionstakt als auch die feste Kostenmasse der geringeren Nachfrage anzupassen. Parallel dazu lief das umfangreiche Projekt zur Werkstoffeinsparung weiter.

Gegen Ende des Jahres wurde ein Vertrag über den Erwerb von 25% der Aktien in der russischen Gesellschaft

CJSC EVAN abgeschlossen. Das auf dem russischen Markt führende Unternehmen verzeichnet einen Jahresumsatz von zirka 70 MSEK, beschäftigt 150 Mitarbeiter und erzielt ein Ergebnis vor Steuern von gut 20%. Absicht ist, durch sukzessive Teilerwerbe EVAN in den Vollbesitz zu übernehmen und zu einer Plattform für die übrigen Produkte des Geschäftsbereichs auf dem großen russischen Markt zu machen.

Kurz nach Jahreswechsel 2007/2008 wurde die österreichische Wärmepumpenfirma KNV Umweltgerechte Energietechnik GmbH übernommen. Das Unternehmen verzeichnet einen Jahresumsatz von ca. 50 MSEK, beschäftigt 18 Mitarbeiter und verbucht ein Ergebnis von etwa 5 MSEK. Durch diesen Erwerb bezieht die NIBE Wärmetechnik nun auch eine vorgeschobene Stellung auf dem wachsenden österreichischen Wärmepumpenmarkt.

## Ausblick auf das Jahr 2008

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 eine weiterhin positive Entwicklung des internationalen Marktes für sowohl Erd-/Felswärmepumpen als auch Luft-/Wasserwärmepumpen zu erwarten. Die EU-Kommission hat im Januar eine Richtlinie herausgegeben, nach der die Anwendung erneuerbarer Energien begünstigt werden soll mit dem Ziel, bis zum Jahre 2020 ganze 20% des gesamt-

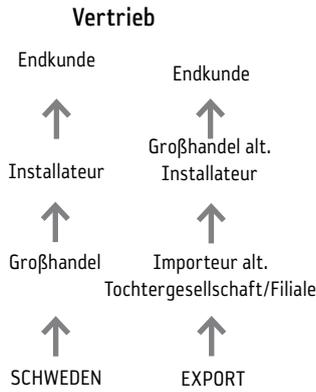
ten Energieverbrauchs in Europa abzudecken. Zugleich wurden Wärmepumpen als erneuerbare Energie eingestuft. Wir gehen natürlich davon aus, dass dies die Entwicklung für die zukünftige Anwendung von Wärmepumpen in Europa begünstigen wird. In einer Reihe von Ländern gibt es bereits diesbezügliche staatliche Zuschüsse, um Energiesparen anzuregen, und mit großer Wahrscheinlichkeit werden weitere wirtschaftliche Unterstützungsmaßnahmen folgen.

Der schwedische Wärmepumpenmarkt war über viele Jahre hinweg der größte in Europa, wird vermutlich jedoch im Laufe des Jahres seine Spitzenposition abgeben müssen. Wir erwarten einen weiteren Rückgang für die Erd-/Felswärmepumpen, während die Entwicklung auf den übrigen Wärmepumpenbereichen stabil bleiben dürfte. Unser Absatz von Abluftwärmepumpen ist eng mit dem Neubautakt von Einfamilienhäusern verbunden, hängt aber auch vom Wachstum auf dem Erneuerungsmarkt ab. Die geplanten Änderungen der schwedischen Baunormen werden sich insofern auf die Produktentwicklung auswirken, als die Produkte neuen Richtlinien angepasst werden.

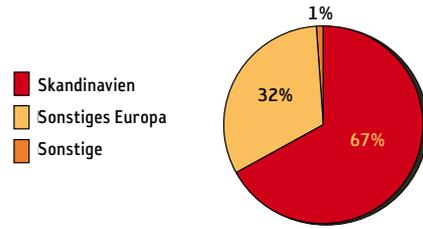
Neben Heizung im Winter besteht im Sommerhalbjahr Kühlungsbedarf, insbesondere in Mittel- und Südeuropa. Wärmepumpen werden deshalb in zunehmendem Maße als Klimageräte für ganzjährig angenehmes Raumklima betrachtet.

Wir rechnen damit, dass sowohl der skandinavische als auch übrige europäische Markt für Wassererhitzer und Fernheizprodukte weiterhin stabil sein wird, während sich die Nachfrage nach konventionellen Heizkesseln für Einfamilienhäuser abschwächen wird.

Unter der Voraussetzung, dass die internationale Konjunktorentwicklung keine weitere Abschwächung der Nachfragesituation bewirkt, sehen wir insgesamt gesehen gute Möglichkeiten zu fortgesetzter Expansion vor allem auf den außerschwedischen Märkten.



Umsatz je geographische Region



**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 diesen Typ von Wärmepumpen ging zwar gegenüber dem Jahr 2006 stark zurück, verzeichnet jedoch nach wie vor die höchsten Ziffern in Europa. Der Markt für Luft-/Wasserwärmepumpen, der auf dem Erneuerungssektor einen wesentlich geringeren Anteil hat als Erd-/Felswärmepumpen, stagnierte nach einem starken Wachstum 2006 im Laufe des Geschäftsjahres. Der Markt für

Wasserwärmer, der in erster Linie auch auf den Bereich Reparatur, Umbau und Erweiterung abzielt, zeigte eine stabile Entwicklung.

Im Geschäftsjahr 2007 belief sich die Anzahl der neu erbauten Einfamilienhäuser auf ca. 13.800 verglichen mit 13.400 im Jahre 2006. 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. Dieser Markt zeigt eine stabile Entwicklung.

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 Wärmepumpen 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 steigten 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 sind wir in großen Teilen Europas nach wie vor einer der kleineren Marktpartner, da wir uns nicht mit Produkten befassen, die Erdgas als Energiequelle nutzen – aber wir sind in ständigem Wachstum begriffen. 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 französischen Wärmepumpenmarkt hat dazu geführt, dass Frankreich nun einer der größten Märkte Europas für Wasserwärmepumpen ist.

Nach einer Reihe von Jahren starker Entwicklung auf dem deutschen Wärmepumpenmarkt, ließ die Nachfrage während des Geschäftsjahres stark nach, was hauptsächlich darauf zurückzuführen ist, dass infolge der Kürzung von Subventionen die Produktion neuer Einfamilienhäuser zurückging. Ein gegen Ende des Jahres beschlossenes Zuschussprogramm für Energie sparende Maßnahmen in Deutschland läuft bis zum Jahre 2012 und umfasst auch Wärmepumpen. Hieraus dürfte sich eine stabilere Entwicklung für den deutschen Wärmepumpenmarkt ergeben.

Die meisten übrigen Auslandsmärkte, auf denen wir aktiv sind, lassen starke Wachstumszahlen erkennen, was wiederum unsere Expansion in Europa begünstigt.



Über mehr als 50 Jahre hinweg hat die NIBE Wärmetechnik sukzessive eine hochmoderne Serienherstellung geschweißter Druckbehälter aufgebaut.

## Möglichkeiten und Risiken

- + Ein großer Markt außerhalb Skandinaviens
  - + Starke Warenzeichen
  - + Breites Produktprogramm
  - + Einer der modernsten Wärmepumpenfabriken Europas
  - + Möglichkeit zu rationaler Produktion in Ländern mit geringeren Arbeitskraftkosten
  - + Eigene, moderne Produktentwicklung
  - + Energie- und umweltpolitische Entscheidungen
  - + Expansion durch Erwerb
- Neue Gesetze, Behördenbeschlüsse, Energiesteuern etc. mit engem Zeitrahmen
  - Erhöhte Konkurrenz
  - Neue Technologien außerhalb unserer derzeitigen Kompetenz
  - Niedrigpreissortiment
  - Neue Vertriebskanäle
  - Globale Konjunkturabschwächung

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 Heizungsalternative zu Ungunsten der Produkteigenschaften eine allzu große Rolle.

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

Sowohl in als auch außerhalb Schwedens ist ein zunehmendes Interesse



Kupfer als Korrosionsschutz ist auf dem schwedischen und holländischen Markt für Wasserwärmer vorherrschend.

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 meh-

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

PRODUKTBEREICH



**Wassererwärmer**

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



**Luft/Wasser-Wärmepumpen**

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



**Erd/Fels-Wärmepumpen**

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



**Abluftwärmepumpen**

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.

**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
- ▲ Wasserwärmer mit direkter oder indirekter Erwärmung
- ▲ Durchlauferhitzer
- ▲ Lohnfertigung von korrosionsschutzten 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.

Während des Geschäftsjahres wurde auf sämtlichen Produktbereichen in und außerhalb Schwedens eine Reihe neuer Produkte eingeführt. Dies festigt die Stellung der NIBE Wärmetechnik als führender europäischer Marktpartner auf unseren Hauptbereichen.

Eine große Anzahl Produkte, die sich in Systemen mit vorhandenen und neuen Produktlösungen verwenden lassen, wird ständig weiterentwickelt.

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

## PRODUKTOMRÄDEN

**Heizkessel für Einfamilienhäuser und Pelletbrenner**

Ein moderner Heizkessel für Holz ist oft eine gute Heizungsalternative zu geringen Investitionskosten. Hinzu kommt das ansprechende Design.

**Akkumulatoren**

Akkumulatoren Größere Akkumulatoren zur Bereitung 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.

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.

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

Die NIBE Wärmetechnik verfügt über starke und kompetente Entwicklungsressourcen sowohl in Markaryd als auch in den größeren Tochtergesellschaften, die sich in zunehmendem Maße auf den internationalen Produktbedarf innerhalb sämtlicher Tätigkeitsbereiche konzentrieren.

**Produktion**

Die Produktion ist auf über zehn verschiedene Anlagen in Schweden, Dänemark, Norwegen, Finnland, Polen, Tschechien und Österreich 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 ermöglichen, der zunehmenden Nachfrage nach Heizungsprodukten zu begegnen.

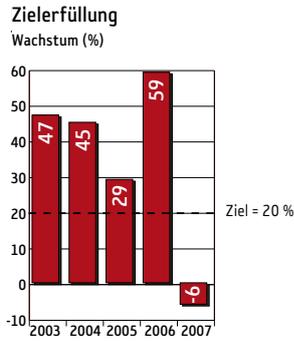
In der polnischen bzw. tschesischen Produktionsanlage wird kontinuierlich in neue Maschinen und Gebäude investiert, um die Möglichkeiten zu kostengünstiger Produktion von Wärmeprodukten für sowohl den polnischen Markt als auch die dem Preisdruck ausgesetzten Segmente auf unseren übrigen bevorzugten Märkten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

Der Teilerwerb des russischen Herstellers von Elektroheizkesseln EVAN beschert uns zusätzliche Produktionskapazität und die Möglichkeit zu kostengünstiger Produktion.

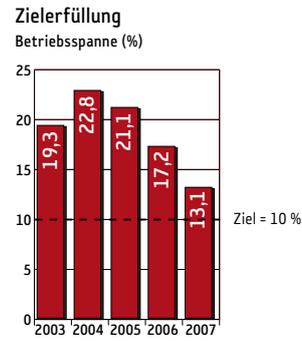
Zur Optimierung des Produktionsprozesses wird innerhalb der Gruppe jährlich eine Überarbeitung der Herstellungsmethoden durchgeführt. Die Strategie zielt darauf ab, Produktionseinheiten mit verschiedenen Spezialbereichen aufzubauen. Spezialisierung von Produktwerkstätten hat positive Auswirkungen auf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



Niklas Gunnarsson,  
Geschäftsbereichsleiter



Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 32,9 %



Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 17,8 %

## NIBE Kaminöfen

ist auf dem schwedischen Markt die Nummer Eins und im übrigen Europa einer der führenden Marktpartner in Bezug auf Kaminöfenprodukte.

Leitfaden der Tätigkeit ist die Versorgung des Marktes mit preiswerten Kaminöfenprodukten/ Schornsteinsystemen mit attraktivem Design, die unter Berücksichtigung der Umwelt konstruiert und hergestellt werden.

### Strategie

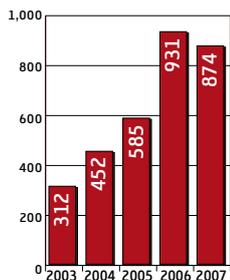
Die Strategie der NIBE Kaminöfen zielt darauf ab, ein kompletter Lieferant von Kaminöfenprodukten zu sein und dadurch die marktführende Stellung in Schweden weiter zu festigen. Durch unablässige Entwicklung neuer, auf neue Märkte zugeschnittener Produkte in Verbindung mit Niederlassungen durch Erwerbe 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.

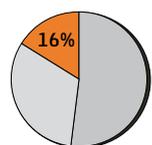


Im Geschäftsjahr wurde die Serie Handöl 30 vorgestellt. Tuffes Design mit Glas.

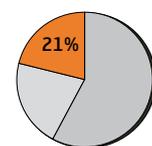
Nettoumsatz  
(MSEK)

Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2007 um 6,1 %.

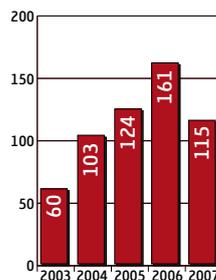
Anteil am Konzern



Nettoumsatz

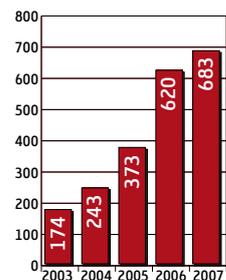


Betriebsergebnis

Betriebsergebnis  
(MSEK)

Das Betriebsergebnis stieg während des Jahres 2007 um 28,6 %.

Mittl. Beschäftigtenanzahl



## Das Geschäftsjahr in der Zusammenfassung

Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Schweden war im Vergleich zum Vorjahr etwas rückläufig. Der Gesamtmarkt liegt jedoch nach wie vor auf einem verhältnismäßig hohen Niveau. Die Nachfrage beruhte vorwiegend auf einem allgemein hohen Konsumniveau, reger Bautätigkeit und großem Interesse an Investitionen in das Eigenheim. Unsere marktführende Stellung konnte durch intensive Marktanstrengungen und eine große Anzahl von Produkteinführungen mit dem Umweltzeichen Schwan weiter gefestigt werden.

Die Entwicklung auf den übrigen skandinavischen Märkten gestaltete sich unterschiedlich. Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Norwegen lag auf einem relativ hohen Niveau, erfuhr jedoch im vierten Quartal eine gewisse Abschwächung. Wir verzeichnen indessen einen weiteren Anstieg unserer Marktanteile, was sich aus erfolgreichen Produkteinführungen in Kombination mit einem leistungsfähigen Händlernetz erklärt. In Dänemark ging die Nachfrage stark zurück, während sie in Finnland weiterhin auf einem hohen und stabilen Niveau lag.

In Deutschland musste der Markt für Kaminofenprodukte gegenüber 2006 – ein Jahr das als besonders erfolgreich bezeichnet werden dürfte – starke Einbußen hinnehmen. Die wesentlich geringere Nachfrage erklärt sich aus einer Erhöhung der Mehrwertsteuer zum Jahreswechsel, großen Lagerbeständen bei den Händlern zum Jahresbeginn, milder Witterung und geringerer Bautätigkeit. Weder 2006 noch 2007 repräsentieren einen Normalzustand für die Nachfrage nach Kaminofenprodukten in Deutschland, weshalb wir uns künftig eine stabilere Situation erwarten können. Infolge einer konsequenten Vertriebsstrategie und kontinuierlicher Produktentwicklung genießen wir nach wie vor eine starke

Stellung im deutschen Fachhandel für Kaminofenprodukte.

Unsere Marktinvestitionen auf den übrigen Auslandsmärkten zeigen gute Entwicklung.

Sowohl der Produktionstakt als auch die feste Kostenmasse wurden im Herbst der geringeren Nachfrage angepasst.

Der Bau der neuen Produktionsanlage für Kaminöfen läuft zeitplangemäß, so dass zu Beginn des Jahres 2008 die Produktion sukzessive aufgenommen werden kann.

Im Laufe des Jahres wurde der Betrieb der dänischen Firma Varde Ovnes umfangreichen Veränderungen unterzogen, um die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Es wurde beschlossen, die Herstellung von Modellserien mit großen Mengen auf die neue Produktionsanlage in Markaryd zu verlegen und kleinere Serien an externe Lieferanten zu vergeben. Die Produktionseinheit in Dänemark wird zum Halbjahreswechsel 2008 geschlossen, woraufhin die Varde Ovne eine reine Verkaufs- und Entwicklungsgesellschaft wird.

## Ausblick auf das Jahr 2008

Es ist damit zu rechnen, dass die allgemeine Nachfrage nach Kaminofenprodukten auf mehreren europäischen Märkten eine Abschwächung erfahren wird, was vorwiegend auf einer zu erwartenden allgemeinen Konjunkturschwäche beruhen dürfte. Auch andere Faktoren beeinflussen die Nachfrage. Die ungewöhnlich warmen Wintermonate der letzten Jahre wirken sich negativ auf die Nachfrage nach Kaminofenprodukten aus, und zwar vor allem während der darauf folgenden Hochsaison.

Hinzu kommen Diskussionen in vielen europäischen Ländern zum Thema zulässige Grenzwerte für Emissionen von Kaminofenprodukten. Unklare Regeln erhöhen die Unsicherheit der Endverbraucher und wirken sich dadurch vorübergehend negativ auf die Verkaufsziffern aus. Verschärfte Regeln stellen indessen langfristig einen Wettbewerbsvorteil für uns dar, da wir



Ein Großteil der heutigen Produktionsprozesse läuft vollautomatisch ab, aber einige komplexe Operationen fordern nach wie vor manuelle Eingriffe.

über ein großes, aus ökologischer Sicht attraktives Produktsortiment verfügen. Zudem entwickeln wir ständig neue Produkte mit noch besserer Leistung.

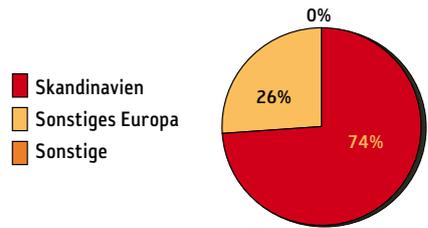
Dank eines breiten Produktsortiments und einer konsequenten Marktbearbeitung beziehen wir in Skandinavien und Deutschland eine starke Marktposition. In einer Situation mit geringerer Nachfrage werden wir unsere Marktstellung weiter festigen können. Auf mehreren großen Märkten in Europa ist unser Marktanteil relativ gering, so dass die Voraussetzungen für erhöhtes Wachstum durch fortgesetzten Ausbau des internationalen Händlernetzes und durch Unternehmenserwerbe gegeben sind.

Mit kostensparenden Maßnahmen, einer starken Marktstellung und einer neuen und effizienten Produktionsanlage in Markaryd bestehen gute Möglichkeiten trotz einer globalen Unsicherheit, auch weiterhin hohe Wirtschaftlichkeit zu erzielen.

**Vertrieb**



**Umsatz je geographische Region**



**Der Markt**

**Schweden**

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

Der größte Teil des Verkaufs erfolgt an Eigentümer von vorhandenen Einfamilienhäusern und Ferienhäusern. Der Verkauf an neu erbaute Einfamilienhäuser und Mehrfamilienhäuser nimmt indes sen 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 vor-

gezogen, 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.

In Südeuropa, z.B. Frankreich und Italien, sind größere Kamineinsätze mit einer Art Umrahmung aus Beton oder Stein besonders gefragt. Dieser Produkttyp ist auch in Osteuropa und Russland weit verbreitet.

Diese grossen 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.

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

## 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

## Entwicklung der Branche

Die schwedische Kaminöfenbranche 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 Kaminöfenprodukten, 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 Kaminöfenprodukten. 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 zunehmen-



Die neue Kaminöfenfabrik in Markaryd wurde 2007 erstellt und wird im Laufe des Jahres 2008 in Betrieb genommen. Eine große Investition in weitgehend mechanisierte Produktion in Schweden.

de 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 Kaminöfenbranche 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.

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.

**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 sechs verschiedene Produktgruppen

- ▲ Kaminöfen, mit oder ohne Umrahmung aus beispielsweise Speckstein oder Kacheln.
- ▲ Gemauerte Kaminöfen
- ▲ Gusseisenkamäne
- ▲ Kachelöfen
- ▲ Kassetteneinsätze
- ▲ Schornsteinsysteme

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, Nordpeis und Varde Ovne. Da all unsere Warenzeichen vor allem auf den jeweiligen Heimatmärkten eine vorgeschobene Stellung beziehen, sind sie geschützt.

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

Ein klarer Trend deutet darauf hin, dass sich die Produkte auf den europäischen Märkten in Bezug auf Aussehen und Funktion immer ähnlicher werden. Wir gehen davon aus, dass der gegenwärtige internationale Designtrend, d.h. leichte Feuerstätten mit geraden Linien und großen Glasflächen auf praktisch 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 Minderung der Umweltbelastung und die Optimierung des Wirkungsgrades der Produkte.

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

Im Zuge fortgesetzter Festigung unserer Führungsstellung auf dem Bereich der Produktentwicklung haben wir eine große Anzahl von Produkten eingeführt die neben dem P-Zeichen auch das Schwan-Zeichen tragen. Hierbei handelt es sich um Produkte die aus öko-

## PRODUKTBEREICH

**Kassetteinsätze**

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

**Gusseiserne Kamine**

Aus Gusseisen gefertigte Kamine unter dem Warenzeichen Handöl.

**Schornsteine**

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



logischer Sicht noch besser sind als die allgemeinen Regeln dies erfordern, das heißt hervorragende Verbrennung mit sehr niedrigen Emissionswerten sowie umweltgerechte Herstellung.

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

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

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

Ein allgemeiner Trend liegt in

NIBE - JAHRESBERICHT 2007

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

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

**Produktion**

Ein Großteil der 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 sehr positiv, weshalb

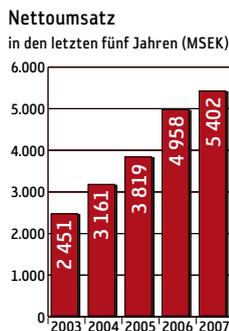
2007 eine neue Produktionsanlage in Markaryd gebaut wurde. Die Anlage wird zu Beginn des Jahres 2008 in Betrieb genommen und wird eine effizientere Produktion und wesentlich höhere Produktionskapazität ermöglichen. Mit Europas leistungsfähigster und modernster Produktionsanlage für Kaminofenprodukte können wir uns an der Umstrukturierung der europäischen Kaminofenbranche beteiligen.

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. Deshalb wurde auch diese Produktionseinheit nach und nach erweitert.

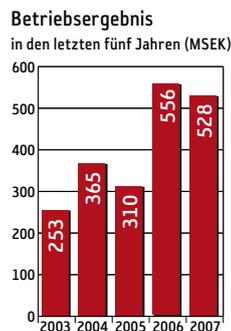
Die Produktion der Varde Ovnes in Dänemark wird im Laufe des Jahres eingestellt. Die Herstellung von Modellserien mit großem Mengen wird auf die neue Produktionsanlage in Markaryd übertragen, während kleinere Serien an externe Hersteller vergeben werden.



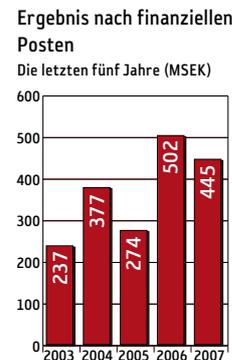
Leif Gustavsson, Finanzdirektor



Der Nettoumsatz stieg während des Jahres 2007 um 9,0 %.



Das Betriebsergebnis ging im Jahr 2007 um 5,0% zurück.



Das Betriebsergebnis ging im Jahr 2007 um 11,3% zurück.

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer der NIBE Industrier AB (publ), Eintragungsnummer 556374-8309, mit Sitz in der Kommune Markaryd legen hiermit ihren Jahresbericht und den Konzernbericht für das Geschäftsjahr 2007 vor.

### Information zur Tätigkeit

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

Der Konzern beschäftigt über 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 1.944,2 MSEK auf 5.402,5 MSEK. Dies erfolgte einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch offensive Erwerbsstrategie. Es wurden sechzehn Gesellschaften und Betriebe erworben. Das Wachstum über die Fünfjahresperiode lag durchschnittlich bei 22,7%, verteilt auf organisches Wachstum mit 13,8% und Erwerbe mit 8,9%.

Als Zielstellung für die Ergebnisentwicklung wurde eine durch-

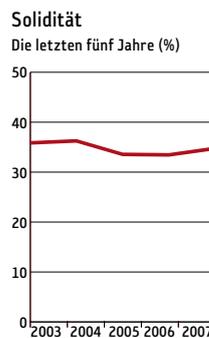
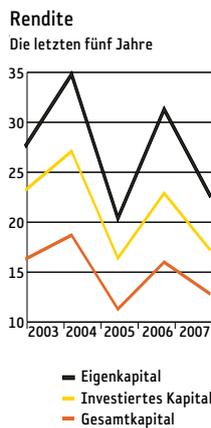
schnittliche Betriebsspanne von mindestens 10 % für die Geschäftsbereiche des Konzerns sowie eine Rentabilitätskennziffer von durchschnittlich mindestens 20 % für den Konzern angesetzt.

Die Betriebsspanne der NIBE Element ausschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 4,9%. Einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag die durchschnittliche Betriebsspanne bei 3,9 %. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 12,5%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 17,8% erzielte.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns einschließlich Rückstellungen auf Strukturreserven lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 26,8 %.

### Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2007	2006	2005	2004	2003
Nettoumsatz	5.402,5	4.958,0	3.819,1	3.161,0	2.451,1
Selbstkosten	- 3.828,2	- 3.409,0	- 2.763,9	- 2.170,8	- 1.736,3
<b>Bruttoergebnis</b>	<b>1.574,3</b>	<b>1.549,0</b>	<b>1.055,2</b>	<b>990,2</b>	<b>714,8</b>
Vermarktungskosten	- 838,2	- 786,2	- 578,0	- 471,1	- 341,4
Verwaltungskosten	- 292,3	- 266,4	- 224,0	- 177,0	- 144,8
Sonstige Erträge	84,2	59,6	56,9	23,3	24,3
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>528,0</b>	<b>556,0</b>	<b>310,1</b>	<b>365,4</b>	<b>252,9</b>
Finanzlasten	- 83,0	- 54,5	- 36,5	11,8	- 16,0
<b>Ergebnis nach Finanzlasten</b>	<b>445,0</b>	<b>501,5</b>	<b>273,6</b>	<b>377,2</b>	<b>236,9</b>
Steuern	- 130,3	- 150,7	- 89,9	- 97,7	- 74,4
<b>Nettoergebnis</b>	<b>314,7</b>	<b>350,8</b>	<b>183,7</b>	<b>279,5</b>	<b>162,5</b>
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	-	-	1,7	1,1	0,5
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von	163,7	141,0	121,1	96,5	70,4



## Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 1.336,7 MSEK auf 4.523,5 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 jährli-

chen Abschreibungstakt berücksichtigt.

Sachanlagen bestehen ausschließlich aus Grundstücken, Gebäuden und Maschinen. Der Anstieg in den letzten fünf Jahren beträgt 947,5 MSEK. Hiervon wurden ca. 37 % durch Erwerbe von Unternehmen und Betrieben zugeführt, während sich die restlichen 63 % 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 104,1 MSEK auf 210,2 MSEK.

Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen aus Bankdarlehen

oder Krediten in anderen Geldinstituten sowie Pensionsrückstellungen. Während der letzten 5 Jahre stiegen diese von 363,7 MSEK auf 2.005,2 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils durch verzinsliche Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben.

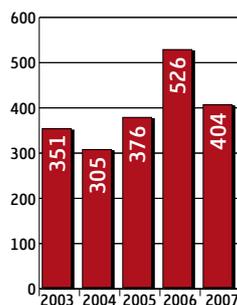
Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30 %. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 34,0 %.

Kurzfristige, nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und Rückstellungen, die in den vergangenen fünf Jahren um 459,5 MSEK von 300,8 MSEK auf 760,3 MSEK angestiegen sind, bestehen zu ca. 79 % aus aufgelaufenen Kosten und traditionellen Lieferverbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit der Expansion der Tätigkeit stehen.

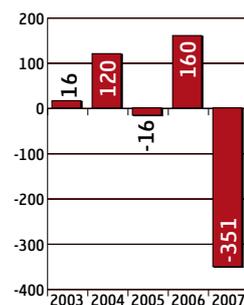
## Bilanz

(MSEK)	2007	2006	2005	2004	2003
Immaterielle Anlagevermögen	732,2	670,3	458,5	304,7	210,7
Sachanlagen	1.374,4	1.116,3	1.015,2	875,7	659,3
Finanzielle Aktiva	35,7	28,2	36,0	10,6	47,2
<b>Summe Anlagevermögen</b>	<b>2.142,3</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.509,7</b>	<b>1.191,0</b>	<b>917,2</b>
Vorräte	1.344,0	1.007,9	831,1	690,2	445,6
Debitorenkonto	829,3	857,0	651,2	525,4	443,3
Kurzfristige Anlagen	-	4,8	1,1	0,9	2,3
Kassenbestand und Bankguthaben	207,9	218,3	132,2	88,6	81,5
<b>Summe Umlaufvermögen</b>	<b>2.381,2</b>	<b>2.088,0</b>	<b>1.615,6</b>	<b>1.305,1</b>	<b>972,7</b>
<b>Summe Aktiva</b>	<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>2.496,1</b>	<b>1.889,9</b>
Eigenkapital	1.547,7	1.283,5	1.031,0	891,6	666,8
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	210,2	247,8	265,2	205,1	140,7
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	1.866,5	1.317,8	1.025,8	730,3	602,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich	760,3	914,0	685,4	586,9	424,1
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	138,8	139,7	117,9	82,2	55,7
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>	<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>	<b>3.125,3</b>	<b>2.496,1</b>	<b>1.889,9</b>

Investitionen in Anlagevermögen in den letzten fünf Jahren (MSEK)



Operationaler Cash-flow in den letzten fünf Jahren (MSEK)s



### 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. 23 % des Umsatzes.

#### Investitionen in vorhandene Tätigkeiten

Die Investitionen in vorhandene Tätigkeiten betragen 2003 und 2004 gut 170 MSEK, 2005 und 2006 über 200 MSEK und 2007 nahezu 400 MSEK. Ein Großteil dieser Investitionen bezog sich auf die Anlagen des Konzerns in Markaryd, wo die hauptsächli-

chen Produktionsstätten der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen ihren Standort haben. Auch in Polen wurden größere Investitionen getätigt, vor allem in den Elementbetrieb.

#### Operationaler Cash-flow

Mit Ausnahme des Vorjahres verzeichnete der Konzern über die letzte Fünfjahresperiode einen stabilen operationalen Cash-flow.

Die Umsatzerwartungen für das Jahr 2007 waren wesentlich höher als das tatsächliche Ergebnis. Der traditionelle Aufbau des Lagers im ersten Halbjahr führte zu einem äußerst großen Lagerbestand am Jahresende 2007 und damit zu einem negativen Cash-flow

2008 werden die Lagerniveaus voraussichtlich wieder auf normales Niveau gebracht. Zugleich wird der Investitionstakt zurückgeschraubt.

#### 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 Dividendenausschüttungen 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 – 34,3 % des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. Rückstellungen auf Strukturreserven.

### Analyse des Cash-flow

(MSEK)	2007	2006	2005	2004	2003
Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals	439,5	489,9	312,6	381,8	240,7
Veränderung des Betriebskapitals	- 399,4	- 93,4	- 109,4	- 82,0	- 54,7
<b>Cash-flow von der laufenden Tätigkeit</b>	<b>40,1</b>	<b>396,5</b>	<b>203,2</b>	<b>299,8</b>	<b>186,0</b>
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 390,9	- 236,6	- 219,0	- 179,5	- 170,4
<b>Operationaler Cash-flow</b>	<b>- 350,8</b>	<b>159,9</b>	<b>- 15,8</b>	<b>120,3</b>	<b>15,6</b>
Erwerb von Betrieben	- 13,2	- 289,8	- 156,7	- 125,6	- 180,3
<b>Cash-flow nach Investitionen</b>	<b>- 364,0</b>	<b>- 129,9</b>	<b>- 172,5</b>	<b>- 5,3</b>	<b>- 164,7</b>
Finanzierung	451,6	291,4	296,1	54,8	212,9
Dividende	- 108,0	- 70,4	- 70,4	- 43,4	- 32,3
<b>Cash-flow des Geschäftsjahres</b>	<b>- 20,4</b>	<b>91,1</b>	<b>53,2</b>	<b>6,1</b>	<b>15,9</b>
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	218,3	132,2	88,6	81,5	67,1
Kursdifferenz der liquiden Mittel	10,0	- 5,0	- 9,6	1,0	- 1,5
<b>Liquide Mittel zum Jahresende</b>	<b>207,9</b>	<b>218,3</b>	<b>132,2</b>	<b>88,6</b>	<b>81,5</b>



Reagibilitätsanalyse

	Berechnungs- grundlage	Verände- rung	Ergebnis- auswirkung
Nettoumsatz (Spanne konstant)	5.402,5MSEK	+/- 1,0%	18,4 MSEK
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1%	5,4 MSEK
Werkstoffkosten	2.367,6MSEK	+/- 1,0%	23,7 MSEK
Lohnkosten	1.333,3MSEK	+/- 1,0%	13,3 MSEK
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	2.005,2MSEK	+/- 10,0%	10,2 MSEK
Zinssatz % (verzinsl. Verbindl. konstant)	5,1 %	+/- 1,0 Einheit	20,1 MSEK

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2007

**Entscheidungen des Konzerns über Risiken**

**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.

**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.

Kräftige Materialpreissteigerungen unter anderem bei Kupfer waren nur schwer auszugleichen.

**Risiken in Bezug auf Patent- und Rechtsstreitigkeiten**

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

**Sonstige Risiken**

Unserem Erachten nach besitzt der Konzern ausreichenden Versicherungsschutz in Bezug auf Brand, Diebstahl, Haftpflicht, Betriebsunterbrechung u. dgl. Die Selbstbeteiligung liegt im Bereich 0,2 –1,0 MSEK.

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 fremdfertigten Bauteilen vor. Als zusätzliche Maßnahme gegen ähnliche Ereignisse wurden Versicherungen abgeschlossen.

**Finanzielle Risiken**

Die Kreditrisiken, Währungsrisiken, Finanzierungsrisiken und Zinsrisiken, denen der NIBE Konzern ausgesetzt ist, werden in Anm. 7 beschrieben.

**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 2007 ausgehend berechnet worden.



**Gewinn- und Verlustrechnung 2007**

**Nettoumsatz**

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 9,0% auf 5.402,5 MSEK (4.958,0 MSEK). NIBE Element verzeichnet einen Anstieg um 16,0%, davon 12,0% durch organisches Wachstum und 4,0% durch Erwerbe. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 11,9%, davon 4,0% organisch und 7,9% durch Erwerbe. Der Umsatz der NIBE Kaminöfen ging ohne Einfluss durch Erwerbe um 6,1% zurück.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 3.717,5 MSEK (3.212,1 MSEK), was einer Zunahme um 505,4 MSEK entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 68,8% (64,8%) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt sank der Nettoumsatz des Konzerns um 3,5% auf 1.685,0 MSEK (1.745,9 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 444,5 MSEK entfielen 181,7 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 262,8 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Von dem Umsatz infolge von Erwerben entfallen 61,5 MSEK auf die NIBE Element und 201,3 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik.

**Betriebsergebnis**

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 528,0 MSEK, was einem Rückgang um 5,0% gegenüber dem Vorjahresergebnis von 556,0 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 9,8 % (11,2 %).

Das Betriebsergebnis der NIBE Element stieg um 36,8 MSEK auf 113,0 MSEK (76,2 MSEK). Die Zunahme entspricht einem Ergebniswachstum von 48,3 %. Die Betriebsspanne betrug 6,4 % (5,0 %).

Das Betriebsergebnis der NIBE Kaminöfen ging um 16,2 MSEK zurück auf 317,6 MSEK (333,8 MSEK). Der Rückgang entspricht einer Ergebnisveränderung von -4,8 %. Die Betriebsspanne betrug 11,1 % (13,1 %).

Das Betriebsergebnis der NIBE Kaminöfen ging um 45,8 MSEK zurück auf 114,8 MSEK (160,6 MSEK). Der Rückgang entspricht einer Ergebnisveränderung von -28,5 %. Die Betriebsspanne betrug 13,1 % (17,2 %).

**Geschäftswert-Posten**

Ein Bedarf an Abwertung des Geschäftswertes des Konzerns wird jährlich durch Zeitwertberechnung des Cash-flows des Geschäftsbereiches geprüft. Bei der Berechnung wird von

einem Cash-flow auf Grundlage einer jährlichen Wachstumsrate von 10 % ausgegangen mit Abzug für erhöhten Bedarf an Betriebskapital und Investitionen entsprechend dem jährlichen Abschreibungstakt. Die Berechnungen des Geschäftsjahres haben keinen solchen Bedarf an Abwertung ergeben.

**Ergebnis nach finanziellen Posten**

Das Ergebnis nach finanziellen Posten fiel um 11,3% auf 445,0 MSEK (501,5 MSEK), entsprechend einer Nettogewinnspanne von 8,2 % (10,1 %). Das Finanzzetto des Konzerns betrug -83,0 MSEK (-54,5 MSEK).

**Steuern**

Die Kosten für Steuern betragen 130,3 MSEK (150,7 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 29,3% (30,0%). 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.

**Schlüsselzahlen**

		2007	2006	2005	2004	2003
Nettoumsatz	MSEK	5.402,5	4.958,0	3.819,1	3.161,0	2.451,1
Wachstum	%	+ 9,0	+ 29,8	+ 20,8	+ 29,0	+ 26,1
Betriebsergebnis	MSEK	528,0	556,0	310,1	365,4	252,9
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	445,0	501,5	273,6	377,2	236,9
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	404,1	526,4	375,7	305,1	350,6
Bruttoertragsspanne	%	12,8	14,1	11,3	14,6	13,2
Betriebsspanne	%	9,8	11,2	8,1	11,6	10,3
Gewinnspanne	%	8,2	10,1	7,2	11,9	9,7
Investiertes Kapital	MSEK	3.552,9	2.741,0	2.174,7	1.704,3	1.325,1
Eigenkapital	MSEK	1.547,7	1.283,5	1.031,0	891,6	666,8
Anlagenrendite	%	17,2	22,9	16,4	27,1	23,2
Rentabilitätskennziffer	%	22,6	31,3	20,4	34,8	27,6
Rendite Gesamtkapital	%	12,8	16,0	11,3	18,7	16,3
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,28	1,41	1,36	1,44	1,52
Solidität	%	34,2	32,9	33,0	35,7	35,3
Anteil Risikokapital	%	36,9	36,1	36,7	40,4	40,1
Operationaler Cash-flow	MSEK	- 350,8	159,9	- 15,8	120,3	15,6
Rückzahlungskapazitätsskennziffer	Vielf.	5,7	9,2	7,2	12,3	10,3
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	129,6	113,6	110,9	91,1	98,7
Mittl. Beschäftigtenzahl	St.	5.439	5.111	4.339	3.755	2.881



**Bilanz 2007**

**Solidität und Rendite**

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 34,2 % (32,9 %). Das Eigenkapital belief sich auf 1.547,7 MSEK (1.283,5 MSEK).

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von mindestens 20 %. Im Jahr 2007 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 22,6 % (31,3 %). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 17,2 % (22,9 %). 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 6,4 % (5,0 %). Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik belief sich auf 11,1 % (13,1 %) und der NIBE Kaminöfen auf 13,1 % (17,2 %). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug 9,8 % (11,2 %).

**Liquide Mittel**

Die liquiden Mittel des Konzerns betru-

gen zum Ende des Geschäftsjahres 207,9 MSEK (218,3 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 645,2 MSEK (565,3 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des

Konzerns um 549,7 MSEK erhöht. Durch Erwerbe wurden 4,3 MSEK zugeführt, so dass die Erhöhung der Dispositionskredite bei 545,4 MSEK liegt.



Die Rückberichterstattung aus der Produktion erfolgt online.

**Definitionen – Schlüsselzahlen**

**Wachstum**

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

**Bruttoertragsspanne**

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

**Betriebsspanne**

Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes.

**Gewinnspanne**

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

**Investiertes Kapital**

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

**Eigenkapital**

Versteuertes Eigenkapital plus unversteuerte Rücklagen minus Steuern

**Anlagenrendite**

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

**Rentabilitätskennziffer**

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

**Rendite Gesamtkapital**

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

**Kapitalumlaufgeschwindigkeit**

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

**Solidität**

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

**Anteil Risikokapital**

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

**Operationaler Cash-flow**

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

**Rückzahlungskapazitätskennziffer**

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen dividiert durch finanzielle Aufwendungen.

**Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital**

Verzinsliche Verbindlichkeiten in Prozent des Eigenkapitals.

**Cashflow 2007**

**Cashflow von der laufenden Tätigkeit**

Der Cashflow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 40,1 MSEK (396,5 MSEK).

**Investitionen**

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 13,2 MSEK (289,8 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 390,9 MSEK (236,6 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2007	2006
Maschinen und Inventar	208,8	169,0
Liegenschaften	31,4	53,0
Laufende Neuanlagen	124,5	2,5
Sonstige Anlagevermögen	26,2	12,1
<b>Gesamt</b>	<b>390,9</b>	<b>236,6</b>

Der Cash flow nach Investitionen beläuft sich somit auf -364,0 MSEK (-129,9 MSEK).

Der operationelle Cashflow, d.h. nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf -350,8 MSEK (+159,9 MSEK).

**Kredite von Finanzinstituten und Pensionseinrichtungen**

(MSEK)	2007	2006
Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	1.151,9	1.075,9
Genutzter Teil von bewilligten-Kontokorrentkrediten mit variablen Zinssätzen	827,5	357,7
Rückstellungen auf Pensionen	24,4	23,9
Sonstige Rückstellungen	1,4	-
<b>Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten</b>	<b>2.005,2</b>	<b>1.457,5</b>
Nicht genutzter Dispositionskredit	645,2	565,3
<b>Kreditmöglichkeiten gesamt</b>	<b>2.650,4</b>	<b>2.022,8</b>

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 2.005,2 MSEK (1.457,5 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 5,1 % (4,4 %).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen beliefen sich auf 1.797,3 MSEK (1.234,4 MSEK).

**Wesentliche Ereignisse während des Geschäftsjahres**

Im Juni wurde die dänische Firma Lübcke Rail A/S erworben, und im Dezember wurde ein Vertrag über den Erwerb von 25% der russischen CJSC EVAN abgeschlossen. Siehe mehr zu den Erwerben im Geschäftsjahr in Anm. 29. Im August 2005 beschloss der Aufsichtsrat die Durchführung

eines Umstrukturierungsprogramms des Geschäftsbereiches NIBE Element. Das Programm bestand hauptsächlich aus der Verlegung der Produktion von Westeuropa nach Osteuropa und China, was eine Ergebnisverbesserung auf Jahresbasis von circa 40 MSEK mit sich bringen dürfte. 2007 wurde das Programm planmäßig fortgesetzt, das heißt, es wurde im letzten Quartal abgeschlossen.

**Wesentliche Ereignisse nach Ablauf des Geschäftsjahres.**

Im Januar 2008 wurde ein Vertrag bezüglich des Erwerbs der österreichischen KNV Umweltgerechte Energietechnik GmbH unterzeichnet. Mehr dazu in Anm. 30, Ereignisse nach dem Bilanzstichtag.

**Vergütungen**

Die Hauptversammlung entschied über Vergütung des Aufsichtsratsvorsitzenden und der übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats.

Die jährliche Hauptversammlung beschließt zudem Richtlinien für die Vergütung des Geschäftsführers und anderer Führungskräfte. Entsprechend diesen Richtlinien entscheidet der Aufsichtsrat über die Vergütung des Geschäftsführers. Vergütungen an andere Führungskräfte werden vom Geschäftsführer im Einvernehmen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden festgelegt. Die Beschlüsse werden dem Aufsichtsrat vorgelegt. Siehe mehr zu den Vergütungen im Geschäftsjahr in Anm. 6.

Mit Ausnahme der Rentenvergünstigungen, die einer Überprüfung unterzogen werden, schlägt der Aufsichtsrat vor, die Vergütungen für das Jahr 2008 nach denselben Prinzipien wie im Vorjahr festzulegen.

**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. Siehe auch Anm. 9.

**Künftige Entwicklung**

Auch wenn die Ergebnisentwicklung 2007 schwächer war als erwartet verändert dies in keiner Weise unsere Beurteilung der künftigen Wachstumsmöglichkeiten für den NIBE-Konzern, und unsere langfristigen Zielsetzungen liegen fest, unter anderem ein Umsatz von 10 Milliarden SEK im Jahre 2011 bei gleichbleibender Rentabilität.

Die Auswirkungen durch gekürzte Zuschüsse sowie eine allgemein schwächere Konjunktur sind Phänomene vorübergehender Natur. Steigende Energiepreise und die Forderung nach effizienteren und umweltgerechteren Heizungsalternativen werden unsere Gesellschaft in überschaubarer Zukunft prägen, und dies begünstigt den Markt für unsere Produkte.

Was die interne Situation betrifft, sei festgestellt, dass wir das Geschäftsjahr 2008 mit einer festen Kostenmasse angehen, die um 50 MSEK geringer ist als 2007. Außerdem werden wir uns weiterhin um eine Steigerung unserer Produktivität, eine Senkung unserer Werkstoffkosten und eine effizientere Lagerhaltung bemühen.

NIBE genießt nach wie vor eine starke finanzielle Stellung und ist wie bisher auf weitere Unternehmenserwerbe ausgerichtet. Wir sind auf fortgesetzte organische Expansion vorbereitet, werden uns jedoch mit Vorsicht an den Aufbau des Herbstlagers heranmachen und feste Kosten so weit wie möglich vermeiden, bis wir wieder deutlich positive Marktsignale empfangen.

Auf der Grundlage dieser Voraussetzungen sehen wir mit Zuversicht auf das Jahr 2008, müssen jedoch bedenken, dass wir stets von der Entwicklung unseres Umfeldes abhängig sind.

**Eigentümersituation**

Das Aktienkapital der NIBE verteilt sich auf 13.160.256 A-Aktien und 80.759.744 B-Aktien. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Für A-Aktien mit circa 62 % der Stimmen besteht laut Satzungen eine Vorkaufsrecht Klausel. The financial resources at the disposal of the Annual General Meeting are:

Bilanzierte Gewinnmittel	77,3 MSEK
Jahresgewinn	178,4 MSEK
<b>Gesamt</b>	<b>255,7 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 22.05.08 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	
		2007	2006	2007	2006
Nettoumsatz	Anm. 3	5.402,5	4.958,0	2,4	2,3
Selbstkosten		- 3.828,2	- 3.409,0	-	-
<b>Bruttoergebnis</b>		<b>1.574,3</b>	<b>1.549,0</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>
Vermarktungskosten		- 838,2	- 786,2	-	-
Verwaltungskosten	Anm. 5	- 292,3	- 266,4	- 19,3	- 17,3
Sonstige Betriebserträge	Anm. 10	84,2	59,6	0,8	-
<b>Betriebsergebnis</b>	Anm. 3 - 10	<b>528,0</b>	<b>556,0</b>	<b>- 16,1</b>	<b>- 15,0</b>
<b>Ergebnis aus finanziellen Investitionen</b>					
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 11	-	-	226,1	131,7
Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften	Anm. 11	- 0,2	0,1	-	-
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 12	12,0	6,4	25,9	8,5
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposte	Anm. 13	- 94,8	- 61,0	- 57,5	- 28,9
<b>Ergebnis nach finanziellen Posten</b>		<b>445,0</b>	<b>501,5</b>	<b>178,4</b>	<b>96,3</b>
Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 14	- 130,3	- 150,7	-	- 0,3
<b>Jahresgewinn</b>		<b>314,7</b>	<b>350,8</b>	<b>178,4</b>	<b>96,0</b>
Anteil der Muttergesellschaft am Nettoergebnis		314,7	350,8	-	-
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		163,7	141,0	0,1	0,1
Zahl der Aktien zum Ende des Jahres		93.920.000	93.920.000		
Nettogewinn je Aktie, SEK		3,35	3,74		
Vorgeschlagene Dividende je Aktie, SEK		1,15	1,15		

**Quartalsdaten**

**Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung**

(Mkr)	2007				2006			
	Qu.1	Qu.2	Qu.3	Qu.4	Qu.1	Qu.2	Qu.3	Qu.4
Nettoumsatz	1.284,8	1.247,3	1.337,2	1.533,2	1.033,8	1.066,4	1.237,6	1.620,2
Betriebsaufwendungen	- 1.162,0	- 1.142,5	- 1.204,7	- 1.365,3	- 932,9	- 967,8	- 1.071,9	- 1.429,4
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>122,8</b>	<b>104,8</b>	<b>132,5</b>	<b>167,9</b>	<b>100,9</b>	<b>98,6</b>	<b>165,7</b>	<b>190,8</b>
Finanzlasten	- 14,1	- 18,6	- 24,4	- 25,9	- 11,6	- 13,2	- 14,3	- 15,4
<b>Ergebnis nach Finanzlasten</b>	<b>108,7</b>	<b>86,2</b>	<b>108,1</b>	<b>142,0</b>	<b>89,3</b>	<b>85,4</b>	<b>151,4</b>	<b>175,4</b>
Steuern	- 31,1	- 23,6	- 37,2	- 38,4	- 26,8	- 24,8	- 45,9	- 53,2
<b>Nettoergebnis</b>	<b>77,6</b>	<b>62,6</b>	<b>70,9</b>	<b>103,6</b>	<b>62,5</b>	<b>60,6</b>	<b>105,5</b>	<b>122,2</b>
<b>Nettoumsatz der Geschäftsbereiche</b>								
NIBE Element	463,8	443,5	418,2	453,6	377,4	364,0	350,7	441,8
NIBE Wärmetechnik	661,3	717,9	717,1	763,6	478,1	573,6	661,9	841,5
NIBE Kaminöfen	189,4	125,2	230,9	328,6	192,7	141,8	237,4	359,3
Konzerneliminierungen	- 29,7	- 39,3	- 29,0	- 12,6	- 14,4	- 13,0	- 12,4	- 22,4
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>1.284,8</b>	<b>1.247,3</b>	<b>1.337,2</b>	<b>1.533,2</b>	<b>1.033,8</b>	<b>1.066,4</b>	<b>1.237,6</b>	<b>1.620,2</b>
<b>Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche</b>								
NIBE Element	36,3	27,8	24,5	24,4	19,1	19,1	20,4	17,6
NIBE Wärmetechnik	69,8	88,4	75,8	83,6	50,4	70,4	104,7	108,3
NIBE Kaminöfen	20,8	- 5,7	35,8	63,9	34,4	14,5	43,7	68,0
Konzerneliminierungen	- 4,1	- 5,7	- 3,6	- 4,0	- 3,0	- 5,4	- 3,1	- 3,1
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>122,8</b>	<b>104,8</b>	<b>132,5</b>	<b>167,9</b>	<b>100,9</b>	<b>98,6</b>	<b>165,7</b>	<b>190,8</b>

**Bilanzen**

Aktiva (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft		
	2007-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2006-12-31	
<b>ANLAGEVERMÖGEN</b>					
<b>Immaterielle Anlagevermögen</b>					
Geschäftswert	<i>Anm. 15</i>	691,1	643,4	-	-
Sonstige immaterielle Vermögen	<i>Anm. 16</i>	41,1	26,9	-	-
<b>Summe</b>		<b>732,2</b>	<b>670,3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Sachanlagen</b>					
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz	<i>Anm. 17</i>	551,3	507,1	-	-
Maschinen und Inventar	<i>Anm. 18</i>	646,5	556,8	0,1	0,2
Laufende Neuanlagen	<i>Anm. 19</i>	176,6	52,4	-	-
<b>Summe</b>		<b>1.374,4</b>	<b>1.116,3</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>
<b>Finanzielle Aktiva</b>					
Aktien in Tochtergesellschaften	<i>Anm. 20</i>	-	-	1.113,3	1.112,6
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		-	-	506,9	306,7
Aktien in Beteiligungsgesellschaften	<i>Anm. 21</i>	-	0,1	-	-
Langfristiger Wertpapierbesitz		0,6	0,2	-	-
Aufgeschobene Steuerforderungen	<i>Anm. 14</i>	29,9	22,2	7,4	-
Andere langfristige Forderungen		5,2	5,7	-	-
<b>Summe</b>		<b>35,7</b>	<b>28,2</b>	<b>1.627,6</b>	<b>1.419,3</b>
<b>SUMME ANLAGEVERMÖGEN</b>		<b>2.142,3</b>	<b>1.814,8</b>	<b>1.627,7</b>	<b>1.419,5</b>
<b>UMLAUFVERMÖGEN</b>					
<b>Vorräte</b>					
Rohstoffe und Bedarfsartikel		656,3	527,0	-	-
Waren in Herstellung		155,9	140,2	-	-
Fertige Waren und Handelswaren		531,8	340,7	-	-
<b>Summe</b>		<b>1.344,0</b>	<b>1.007,9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Debitorenkonto</b>					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		704,2	721,8	-	-
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		-	-	6,2	11,5
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Beteiligungsgesellschaften		-	0,7	-	-
Steuerforderung		29,5	22,8	0,5	0,4
Sonstige Forderungen		52,2	78,2	6,8	4,6
Rechnungsabgrenzungsposten		43,4	33,5	0,4	0,4
<b>Summe</b>		<b>829,3</b>	<b>857,0</b>	<b>13,9</b>	<b>16,9</b>
Kurzfristige Anlagen		-	4,8	-	-
Kassenbestand und Bankguthaben		207,9	218,3	2,8	1,0
<b>SUMME UMLAUFVERMÖGEN</b>		<b>2.381,2</b>	<b>2.088,0</b>	<b>16,7</b>	<b>17,9</b>
<b>SUMME AKTIVA</b>		<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>	<b>1.644,4</b>	<b>1.437,4</b>



Eigenkapital und Verbindlichkeiten (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007-12-31	2006-12-31	2007-12-31	2006-12-31
<b>EIGENKAPITAL</b>				
Aktienkapital <i>Anm. 22</i>	58,7	58,7	Gebundenes Eigenkapital 58,7	58,7
Kapitaleinlagen/Gebundene Rücklage	67,4	67,4	74,9	74,9
<b>Summe gebundenes Eigenkapital</b>			<b>133,6</b>	<b>133,6</b>
			Freies Eigenkapital	
Sonstige Rückstellungen/Fonds für Realwert	59,6	2,1	- 19,0	8,4
Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn	1.362,0	1.155,3	274,7	204,3
<b>Summe freies Eigenkapital</b>			<b>255,7</b>	<b>212,7</b>
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>1.547,7</b>	<b>1.283,5</b>	<b>389,3</b>	<b>346,3</b>
<b>UNVERSTEUERTE RÜCKLAGEN</b>				
Außerplanmäßige Abschreibungen	-	-	0,1	0,1
<b>Summe unversteuerte Rücklagen</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>
<b>LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND RÜCKSTELLUNGEN</b>				
Rückstellungen für Pensionen <i>Anm. 23</i>	27,8	28,7	-	-
Rückstellungen für Steuern <i>Anm. 14</i>	120,7	126,6	-	3,3
Garantierisikorücklage <i>Anm. 24</i>	53,5	48,8	-	-
Strukturreserven <i>Anm. 24</i>	-	27,6	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich <i>Anm. 24</i>	1,4	-	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich <i>Anm. 24</i>	10,2	9,8	-	-
Kontokorrentkredite <i>Anm. 25</i>	827,5	357,7	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten <i>Anm. 7</i>	1.009,0	929,4	1.111,5	756,9
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	50,1	215,0
Sonstige Verbindlichkeiten, verzinslich	4,2	6,8	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	22,4	30,2	-	27,7
<b>Summe langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>2.076,7</b>	<b>1.565,6</b>	<b>1.161,6</b>	<b>1.002,9</b>
<b>KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN UND RÜCKSTELLUNGEN</b>				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	138,8	139,7	79,5	75,1
Lieferantenkonto	325,7	433,1	0,8	0,5
Vorschuss von Kunden	5,5	3,7	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	0,2	0,5
Steuerschulden	25,4	56,7	-	-
Sonstige Verbindlichkeiten	123,6	135,2	7,9	7,4
Rechnungsabgrenzungsposten <i>Anm. 26</i>	280,1	285,3	5,0	4,6
<b>Summe kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen</b>	<b>899,1</b>	<b>1.053,7</b>	<b>93,4</b>	<b>88,1</b>
<b>SUMME EIGENKAPITAL UND VERBINDLICHKEITEN</b>	<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>	<b>1.644,4</b>	<b>1.437,4</b>
Gestellte Sicherheiten <i>Anm. 27</i>	1.810,7	1.716,0	335,0	335,0
Haftungsverpflichtungen <i>Anm. 28</i>	31,5	9,4	30,5	208,5

**Veränderungen des Eigenkapitals**

**Konzern**

(Mkr)	Aktienkapital	Kapital-einlagen	Sonstige Rückstellungen <sup>1)</sup>	Bilanzierte Gewinnmittel einschl. Jahresgewinn	Minderheiten-intresse	Summe Eigenkapital
<b>Eigenkapital 31.12.2005</b>	<b>58,7</b>	<b>67,4</b>	<b>24,8</b>	<b>874,9</b>	<b>5,2</b>	<b>1.031,0</b>
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>	<b>58,7</b>	<b>67,4</b>	<b>2,1</b>	<b>1.155,3</b>	<b>-</b>	<b>1.283,5</b>
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern			1,3			1,3
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>			56,2			56,2
Dividende				- 108,0		- 108,0
Jahresgewinn				314,7		314,7
<b>Eigenkapital zum 31.12.2007</b>	<b>58,7</b>	<b>67,4</b>	<b>59,6</b>	<b>1.362,0</b>	<b>-</b>	<b>1.547,7</b>

**1) Sonstige Rückstellungen**

(MSEK)	Neu-bewertungs-rückstellung	Währungs-kurs-differenz	Summe sonstige Rücklagen
<b>Sonstige Rücklagen 31.12.2005</b>	<b>- 2,0</b>	<b>26,8</b>	<b>24,8</b>
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern	3,5		3,5
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>		- 26,2	- 26,2
<b>Sonstige Rücklagen 31.12.2006</b>	<b>1,5</b>	<b>0,6</b>	<b>2,1</b>
Marktschätzung kommerzieller Währungstermingeschäfte nach Abzug für Steuern	1,3		1,3
Währungskursdifferenzen <sup>2)</sup>		56,2	56,2
<b>Sonstige Rücklagen zum 31.12.2007</b>	<b>2,8</b>	<b>56,8</b>	<b>59,6</b>

**2) Spezifikation der Kursdifferenz des Eigenkapitals**

Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung nach der Tageskursmethode von ausländischen Tochtergesellschaften	84,9
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen an ausländische Tochtergesellschaften	- 0,2
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften -39,6 MSEK, davon Steuereffekt -11,1 MSEK	- 28,5
<b>Summe der Kursdifferenz der Periode</b>	<b>56,2</b>
<b>Spezifikation der aufgelaufenen Kursdifferenz bei Umrechnung ausländischer Tochtergesellschaften</b>	
Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresbeginn	- 7,8
Kursdifferenz des Jahres in ausländischen Tochtergesellschaften	84,9
<b>Aufgelaufene Kursdifferenz zum Jahresende</b>	<b>77,1</b>

**Muttergesellschaft**

(Mkr)	Aktienkapital	Rücklagen-fonds	Fonds für Realwert	Bilanzierte Gewinnmittel	Summe Eigenkapital
<b>Eigenkapital 31.12.05</b>	<b>58,7</b>	<b>74,9</b>	<b>- 5,9</b>	<b>179,0</b>	<b>306,7</b>
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>	<b>58,7</b>	<b>74,9</b>	<b>8,4</b>	<b>204,3</b>	<b>346,3</b>
Kursdifferenz des Jahres bei Umrechnung von Darlehen in ausländische Währung für den Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften -38,0 MSEK, davon Steuereffekt -10,6 MSEK			- 27,4		- 27,4
Jahresgewinn				178,4	178,4
Dividende				- 108,0	- 108,0
<b>Eigenkapital 31.12.07</b>	<b>58,7</b>	<b>74,9</b>	<b>- 19,0</b>	<b>274,7</b>	<b>389,3</b>



Cash-flow-Analysen

(Mkr)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
<b>LAUFENDE TÄTIGKEIT</b>				
Betriebsergebnis	528,0	556,0	- 16,1	- 15,0
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	163,7	143,9	0,1	0,1
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	0,4	- 1,4	-	-
<b>Summe</b>	<b>692,1</b>	<b>698,5</b>	<b>- 16,0</b>	<b>- 14,9</b>
Zinserträge und ähnliche Posten	12,1	6,6	25,9	9,5
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 95,9	- 61,0	- 57,6	- 28,9
Gezahlte Steuern	- 168,8	- 154,2	- 0,1	- 0,5
<b>Cash-flow vor Veränderung des Betriebskapitals</b>	<b>439,5</b>	<b>489,9</b>	<b>- 47,8</b>	<b>- 34,8</b>
<b>Veränderung des Betriebskapitals</b>				
Veränderung der Vorräte	- 292,6	- 143,3	-	-
Veränderung der Vorräte	95,6	- 173,6	3,2	- 7,8
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 202,4	223,5	5,3	- 72,5
<b>Cash-flow von der laufenden Tätigkeit</b>	<b>40,1</b>	<b>396,5</b>	<b>- 39,3</b>	<b>- 115,1</b>
<b>INVESTITIONSTÄTIGKEIT</b>				
Investitionen in Maschinen und Inventar	- 215,0	- 174,1	-	-
Investitionen in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 31,4	- 61,7	-	-
Investitionen in laufende Neuanlagen	- 124,5	- 2,5	-	-
Investitionen in den Geschäftswert	- 0,2	- 5,4	-	-
Investitionen in andere immaterielle Aktiva	- 20,7	- 6,1	-	-
Veräußerung von Maschinen und Inventar	6,2	5,1	-	-
Veräußerung von Geländen und Gebäuden in Eigenbesitz	-	8,7	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen und sonstiger Wertpapiere	- 5,3	- 0,6	-207,5	- 75,6
<b>Cash-flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>- 390,9</b>	<b>- 236,6</b>	<b>-207,5</b>	<b>- 75,6</b>
<b>OPERATIONALER CASH-FLOW</b>	<b>- 350,8</b>	<b>159,9</b>	<b>- 246,8</b>	<b>- 190,7</b>
Erwerb von Betrieben <sup>1)</sup>	- 13,2	- 289,8	- 0,7	- 295,0
<b>FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT</b>				
Veränderung des Minderheiteninteresses	-	- 5,2	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	226,1	146,7
Tilgung langfristiger Kredite	- 185,2	- 167,3	- 43,8	- 60,1
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	636,8	463,9	175,0	470,4
Dividende an die Aktionäre	- 108,0	- 70,4	- 108,0	- 70,4
<b>Cash-flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>343,6</b>	<b>221,0</b>	<b>249,3</b>	<b>486,6</b>
<b>Cash-flow des Geschäftsjahres</b>	<b>- 20,4</b>	<b>91,1</b>	<b>1,8</b>	<b>0,9</b>
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	218,3	132,2	1,0	0,1
Kursdifferenz der liquiden Mittel	10,0	- 5,0	-	-
<b>Liquide Mittel zum Jahresende</b>	<b>207,9</b>	<b>218,3</b>	<b>2,8</b>	<b>1,0</b>

<sup>1)</sup> Für weitere Informationen zum Erwerb von Betrieben siehe Anm. 29

**Anm. 1 Allgemeines zur Tätigkeit**

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

Der Konzern beschäftigt über 5.400 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.

Dieser Konzernbericht wurde am 26. März 2008 vom Aufsichtsrat zur Veröffentlichung freigegeben. Der Konzernbericht kann von den Eigentümern der Gesellschaft auch nach der Genehmigung des Aufsichtsrates geändert werden.

**Anm. 2 Rechnungslegungs- und Bewertungsprinzipien**

Der NIBE-Konzern verfährt nach den von der EU angenommenen International Financial Reporting Standards (IFRS), dem schwedischen Buchführungsgesetz und RR 30:05 Ergänzende Rechnungslegungsregeln für den Konzern. Die angewandten Prinzipien sind gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben. Einführung von IFRS 7 Finanzielle Instrumente: Auskünfte und Veränderung der Reihenfolge in IAS 1 Gestaltung finanzieller Berichte beinhaltetete erweiterte Auskünfte in Bezug auf das Handling finanzieller Instrumente, wie aus Anm. 7 hervorgeht.

Die Muttergesellschaft hält sich an das Buchführungsgesetz und RR 32:06 Rechnungslegung für juristische Personen. Soweit die Muttergesellschaft nach anderen Rechnungslegungsprinzipien als der Konzern verfährt, wird dies im jeweiligen Abschnitt in dieser Anmerkung angegeben. Die Rechnungslegungsprinzipien der Muttergesellschaft sind gegenüber dem Vorjahr unverändert geblieben.

Bei der Erstellung des Konzernberichts zum 31. Dezember 2007 wurden einige Standards und Auslegungen veröffentlicht, die noch nicht in Kraft getreten sind. Nachstehend eine vorläufige Beurteilung der eventuellen Auswirkungen einer Einführung dieser Standards und Stellungnahmen auf die finanziellen Berichte des NIBE-Konzerns.

**IAS 1 (Änderung) Gestaltung finanzieller Berichte\***

Die Änderung, die darauf abzielt, den Anwendern bessere Möglichkeiten zu Analyse und Vergleich von Informationen in den finanziellen Berichten zu bieten, tritt am 1.1.2009 in Kraft und gilt für die Geschäftsjahre, die ab diesem Zeitpunkt beginnen. Somit wird die künftige Gestaltung von Berichten des Konzerns durch die Einführung dieses Standards betroffen.

**IAS 23 (Änderung) Kreditkosten\***

Die hauptsächlichste Änderung besteht darin, dass die Möglichkeit zur direkten Kostenverbuchung gewisser Kreditaufwendungen entfällt. Dies bezieht sich auf Kreditkosten im Zusammenhang mit Vermögensgegenständen, deren Fertigstellung zur Anwendung oder zum Verkauf lange Zeit in Anspruch nehmen. Derartige Kreditkosten müssen aktiviert werden. Die Änderung tritt am 1.1.2009 in Kraft. Solche Kreditausgaben werden derzeit vom NIBE-Konzern nicht aktiviert. Diese Änderung dürfte sich nur geringfügig auf die Rechenschaften des Konzerns auswirken.

**IAS 27 (Änderung) Konzernbericht und separate finanzielle Berichte\***

Die Änderung tritt am 1. Juli 2009 in Kraft und bezieht sich auf Geschäftsjahre, die ab diesem Datum beginnen. Diese Änderung hat unter anderem zur Folge, dass Minoritätseigentümern zurechenbare Ergebnisse stets auszuweisen sind, auch wenn der Minderheitsanteil negativ ist, dass Transaktionen mit Minoritätseigentümern stets unter Eigenkapital abzurechnen sind und, dass in den Fällen, in denen eine Muttergesellschaft den Entscheidungseinfluss verliert, der eventuell verbleibende Anteil auf den tatsächlichen Wert umzuwerten ist. Die Änderung des Standards wird sich auf zukünftige Transaktionen auswirken.

**IFRS 2 (Änderung) Aktienbezogene Vergütungen – vesting conditions and cancellations\*** die Änderung tritt am 1.1.2009 in Kraft. Die Änderung wirkt sich auf die Definition von Anwartschaftsbedingungen aus und münzt einen neuen Begriff, "non-vesting conditions" (Bedingungen die nicht als Anwartschaftsbedingungen definiert sind). Diese Änderung dürfte keine Auswirkungen auf die finanziellen Berichte des NIBE-Konzerns haben.

**IFRS 3 (Änderung) Unternehmenserwerbe\***

Der Standard tritt am 1. Juli 2009 in Kraft und bezieht sich auf Geschäftsjahre, die ab diesem Datum beginnen. Der Standard ist zukunftsweisend anzuwenden, das heißt auf Betriebserwerbe, die nach Einführung der Standards getätigt werden. Die Anwendung wird eine Änderung bei der Verbuchung künftiger Erwerbe veranlassen, u. a. in Bezug auf die Transaktionskosten, eventuelle bedingte Kaufsummen und sukzessive Erwerbe. Der NIBE-Konzern wird den Standard ab 1. Januar 2010 zur Anwendung bringen. Die Änderung des Standards hat keinen Effekt auf frühere Erwerbe, wird sich jedoch auf die Verbuchung zukünftige Transaktionen auswirken.

**IFRS 8 Operative Segmente**

Der Standard tritt am 01.01.2009 in Kraft und bezieht sich auf Geschäftsjahre, die ab diesem Datum beginnen. Der Standard betrifft die Einteilung der Geschäftstätigkeit des Unternehmens in verschiedene Segmente. Laut Standard hat das Unternehmen von der Struktur der internen Berichterstattung auszugehen und danach berichtfähige Segmente festzulegen. Nach vorläufiger Beurteilung durch den NIBE-Konzern wird dieser Standard keine Verbuchung neuer Segmente veranlassen.

**IFRIC 11 IFRS 2 Rückkauf eigener Aktien und Transaktionen zwischen Konzerngesellschaften**

Die Interpretationserklärung trat am 1.3.2007 in Kraft und gilt für Geschäftsjahre, die nach diesem Datum beginnen. Die Interpretation erläutert das Handling hinsichtlich der Klassifizierung von aktienbezogenen Vergütungen, wobei die Gesellschaft Aktien zurückkauft, um ihren Verpflichtungen nachzukommen sowie die Darlegung von Optionsprogrammen in Tochtergesellschaften, die IFRS anwenden. Der NIBE-Konzern wird IFRIC 11 ab 1. Januar 2008 anwenden, was sich jedoch nicht auf die Rechnungslegung des Konzerns auswirken dürfte.

**IFRIC 12 Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen \***

Die Interpretationserklärung tritt am 01.01.2008 in Kraft und gilt für Geschäftsjahre, die nach diesem Datum beginnen. Hierbei handelt es sich um Vereinbarungen, bei denen ein privates Unternehmen mit der Erstellung einer Infrastruktur beauftragt wird, um für eine bestimmte Zeitdauer öffentliche Dienstleistungen bereitzustellen. Das Unternehmen wird während der vertraglichen Laufzeit für diesen Service vergütet. Der NIBE-Konzern wird IFRIC 12 ab 1. Januar 2008 anwenden, was sich jedoch nicht auf die Rechnungslegung des Konzerns auswirken dürfte.

**IFRIC 13 Kundentreueprogramme\***

Die Interpretationserklärung tritt am 01.01.2008 in Kraft und gilt für Geschäftsjahre, die nach diesem Datum beginnen. Die Auslegung erklärt, auf welche Weise Verbindlichkeiten zur Lieferung kostenloser oder ermäßigter Waren bzw. Dienstleistungen an Kunden, die sich hierfür qualifiziert haben, zu verbuchen und zu bewerten sind. Der NIBE-Konzern wird IFRIC 13 ab 1. Januar 2008 anwenden, was sich jedoch nicht auf die Rechnungslegung des Konzerns auswirken dürfte.

**IFRIC 14 Begrenzung eines leistungsorientierten Vermögenswertes, Mindestfinanzierungsvorschriften und ihre Wechselwirkung\***

Die Interpretationserklärung tritt am 01.01.2008 in Kraft und gilt für Geschäftsjahre, die nach diesem Datum beginnen. Der NIBE-Konzern wird IFRIC 14 ab 1. Januar 2008 anwenden, was sich jedoch nicht auf die Rechnungslegung des Konzerns auswirken dürfte.

\*) Diese Standards und Interpretationserklärungen sind von der EU noch nicht angenommen worden.

**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 Erwerbzeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Die Anschaffungskosten für einen Erwerb bestehen aus dem Realwert von Aktiva, die als Zahlung geleistet wurden und entstandene oder übernommene Verbindlichkeiten zum Übernahmezeitpunkt 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 unversteuerten 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 unversteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den



Steueraufwendungen für das Geschäftsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, während der Anteil des Eigenkapitals im Jahresergebnis enthalten ist. Der Prozentsatz für die Errechnung der aufgeschobenen Steuern in schwedischen Tochtergesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

**Beteiligungsgesellschaften**

Unternehmen, in denen die NIBE Industrier AB über langfristigen Aktienbesitz entsprechend 20 bis 50 Prozent der Stimmenzahl verfügt oder sonstigen wesentlichen Einfluss auf die betriebliche und finanzielle Führung besitzt, werden als Beteiligungsgesellschaften 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 schließen Kassenbestände und unmittelbar verfügbare Bankguthaben ein.

**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**

Aufgrund der Unterschiede von Risiken und Möglichkeiten in Verbindung mit den Produktgruppen ist die Tätigkeit des Konzerns operativ primär in produktgruppenorientierte Geschäftsbereiche aufgeteilt. Aus demselben Grund ist die Tätigkeit sekundär in geographische Märkte aufgeteilt. Siehe Anm. 3 auf S. 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 ungesteuerte 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 ungesteuerte Rücklagen als Teil der ungesteuerten 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 sowohl initial als auch bei nachträglichen Neubewertungen in Form von Terminverträgen zum Realwert in der Bilanz abgerechnet werden. Um den entsprechenden Anforderungen gerecht zu werden, liegt eine deutliche Verbindung zwischen Derivaten und den gesicherten Posten vor. Des Weiteren erfolgt laufende Berechnung der Effektivität, und sämtliche Sicherungsverhältnisse sind entsprechend den Anforderungen in IAS 39 dokumentiert. Bei einem Währungssicherungsgeschäft für einen Cash-flow werden die Änderungen des Realwertes der Sicherungsinstrumente soweit effektiv im Eigenkapital erfasst, bis der entsprechend abgesicherte Vermögensposten auf die Gewinn- und Verlustrechnung übertragen worden ist. Ineffektive Teile werden unmittelbar verbucht. Für weitere Informationen zu Währungsderivaten verweisen wir auf Anm. 7 „Finanzielle Instrumente und finanzielles Risikohandling“ Unterabschnitt, Transaktionsrisiken“.

**Sicherung von Nettoinvestitionen**

Sicherungen von Nettoinvestitionen in Ausländtätigkeiten werden auf ähnliche Weise wie Cash-flow-Sicherungen abgerechnet. Der Gewinn- oder Verlustanteil eines Sicherungsinstrumentes, der als effektive Sicherung bewertet wird, wird im Eigenkapital ausgewiesen. Der als ineffektiv bewertete Anteil wird unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung abgerechnet. Siehe auch Anm. 7 „Finanzielle Instrumente und finanzielles Risikohandling“ unter dem Abschnitt „Umrechnungsrisiken“. Auf entsprechende Weise werden von der Muttergesellschaft gemäß den Wahlmöglichkeit in RR 32:06, Rechnungslegung für juristische Personen, Kursveränderungen bei Anleihen in ausländischer Währung als Teil einer Nettoinvestition in Fonds zum tatsächlichen Wert im Eigenkapital ausgewiesen.

**Leasing**

In Bezug auf Leasing bringt der Konzern IAS 17 zur Anwendung. Anlagevermögen, über die durch Leasing verfügt wird, werden entsprechend dem ökonomischen Inhalt des Leasingvertrags als finanzielles bzw. operationales Leasing eingestuft. 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. 15 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 11,2 % 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. Sonstige Entwicklungskosten, die nicht diesen Bedingungen entsprechen, werden als Aufwendungen verbucht, wenn sie entstehen. Entwicklungsaufwendungen, die früher als Kosten ausgewiesen wurden, werden in einer späteren Periode nicht als Vermögensposten abgerechnet.

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 Realwert aus der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte finanzielle Instrumente, bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Kreditforderungen, zur Veräußerung verfügbare Finanzinstrumente sowie zum aufgelaufenen Beschaffungswert angesetzte finanzielle Verbindlichkeiten. Darüber hinaus verfügt NIBE über Wechselkursverträge für Sicherungsgeschäfte, siehe vorgenannte „Währungssicherung“. NIBE verfügt für die Geschäftsjahre 2006 und 2007 über keine Bilanzposten der Kategorien bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente und zum tatsächlichen Wert in der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte finanzielle Verbindlichkeiten.

Kauf und Verkauf finanzieller Vermögenswerte werden zum Abschlussstag, an dem sich der Konzern zu Erwerb oder Veräußerung derselben verpflichtet, verbucht. Finanzielle Instrumente werden beim ersten Mal zum Realwert zuzüglich Transaktionskosten ausgewiesen; dies gilt für alle finanziellen Vermögen, die nicht zu ihrem Realwert in der Gewinn- und Verlustrechnung dargelegt werden. Finanzielle Vermögensgegenstände, die in der Gewinn- und Verlustrechnung mit dem Realwert bewertet werden, werden beim ersten Mal zum Realwert ausgewiesen, während zuzurechnende Transaktionskosten in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht werden. Finanzielle Aktiva werden aus der Bilanz entfernt, wenn das Recht auf den Erhalt von Cash-flow daraus abgelaufen ist oder übertragen wurde und der Konzern praktisch alle Risiken und Vergünstigungen, die mit dem Besitzrecht verbunden sind, übertragen hat. Die mit dem Anschaffungswert in der Gewinn- und Verlustrechnung bewerteten und zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögensgegenstände werden nach dem Beschaffungszeitpunkt zum Realwert ausgewiesen. Kreditforderungen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden anfangs zum Zeitwert und danach zum aufgelaufenen Beschaffungswert unter Anwendung der Effektivzinsmethode bewertet.

Der Realwert von notierten finanziellen Aktiva entspricht dem notierten Kaufkurs zum Bilanzstichtag. Der Realwert nicht notierter finanzieller Vermögen wird durch Anwendung von Bewertungstechniken wie kürzlich durchgeführte Transaktionen, Preis für ähnliche Instrumente und diskontierte Cash-flows festgesetzt. Der Realwert von Devisentermingeschäften errechnet sich aus dem aktuellen Terminkurs zum Bilanzstichtag.

Der Konzern beurteilt zum jeweiligen Bilanzstichtag, ob in Bezug auf einen finanziellen Vermögensgegenstand oder eine Gruppe finanzieller Vermögensgegenstände objektive Beweise für einen Kürzungsbedarf vorliegen, wie etwa Beendigung eines aktiven Marktes oder, wenn es als unwahrscheinlich gilt, dass ein Schuldner seinen Verpflichtungen nachkommen kann. Die Kürzungsprüfung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird nachstehend beschrieben.

### Mit dem Realwert aus der Gewinn- und Verlustrechnung angesetzte finanzielle Vermögensgegenstände

Diese Kategorie umfasst finanzielle Aktiva für Handel. Ein Vermögenswert wird als Bestand für Handel eingestuft, wenn er zum Zwecke kurzfristiger Veräußerung erworben wurde. Derivate werden als Handelsbestand eingestuft, soweit sie nicht für Sicherungsgeschäfte genutzt werden. Vermögenswerte dieser Kategorie werden laufend zum Realwert angesetzt, wobei Wertveränderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden. 2006 verfügte NIBE über Vermögenswerte dieser Kategorie.

### Ausgereichte Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Ausgereichte Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind finanzielle Vermögenswerte, die nicht als Derivate gelten. Sie unterliegen festgesetzten oder festsetzbaren Zahlungen und sind nicht auf einem aktiven Markt notiert. Sie werden vom Umlaufvermögen umfasst mit Ausnahme von Posten mit Fälligkeit länger als 12 Monate nach dem Bilanzstichtag, die als Anlagevermögen eingestuft werden. Ausgereichte Kredite und Kundenforderungen werden als Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bzw. sonstige Forderungen sowie sonstige langfristige Forderungen in der Bilanz verbucht.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden zum voraussichtlich erzielbaren

Betrag abgerechnet nach Abzug unsicherer Forderungen, die individuell bewertet werden. Die zu erwartende Laufzeit von Kundenforderungen ist kurz, weshalb der Wert zum Nennbetrag ohne Diskontabschlag verbucht wird. Eine Wertminderung von Kundenforderungen wird vorbehalten, wenn objektive Beweise dafür vorliegen, dass der Konzern nicht alle geschuldeten Beträge zu den ursprünglich festgelegten Bedingungen erhalten kann. Wesentliche finanzielle Schwierigkeiten beim Schuldner, die Wahrscheinlichkeit, dass der Schuldner in Konkurs versetzt wird oder einer finanziellen Rekonstruktion unterzogen wird und ausstehende oder in Verzug geratene Zahlungen gelten als Indikatoren dafür, dass ein Kürzungsbedarf bezüglich einer Kundenforderung vorliegen kann.

### Veräußerbare finanzielle Aktiva

Zur Kategorie veräußerbare finanzielle Aktiva zählen finanzielle Vermögenswerte, die nicht als Derivate gelten und als veräußerbar oder nicht in eine der übrigen Kategorien einstuftbar sind. Die Vermögenswerte in dieser Kategorie werden laufend zum Realwert bewertet mit Wertveränderung gegenüber dem Eigenkapital, soweit es sich nicht um eine Wertminderung handelt, die als wesentlich oder langfristig zu bezeichnen ist. NIBE verfügt über Wertpapiere, die dieser Kategorie zugeschrieben werden. Zum 31.12.2007 entspricht der Marktwert dem Anschaffungswert.

### Finanzielle Verpflichtungen werden zum Beschaffungswert angesetzt.

Zu dieser Kategorie zählen sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, z.B. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Finanzielle Verbindlichkeiten werden anfangs zum Realwert, netto nach Transaktionskosten, angesetzt. Danach werden finanzielle Verbindlichkeiten zum Anschaffungswert angesetzt, und eventuelle Unterschiede zwischen dem erhaltenen und dem Rückzahlungsbetrag werden in der Gewinn- und Verlustrechnung über die Laufzeit des Kredites verteilt und unter Anwendung der Effektivzinsmethode ausgewiesen. Langfristige Verbindlichkeiten haben eine voraussichtliche Laufzeit von mehr als einem Jahr, während kurzfristige Verbindlichkeiten eine voraussichtliche Laufzeit von höchstens einem Jahr besitzen. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Betriebsschulden mit voraussichtlich kurzer Laufzeit werden deshalb gewöhnlich zum Nennwert verbucht.

### 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.

### Kürzung von nicht finanziellen Vermögenswerten

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 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. 23.

### 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

Weitere Informationen bezüglich der Rückstellung für Strukturreserven und Garantierisikoreserve gehen aus Anm. 24 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. 23.

## Anm. 3 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis

### Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2007	2006	2007	2006
NIBE Element	1.779,1	1.533,9	113,0	76,2
NIBE Wärmetechnik	2.859,9	2.555,1	317,6	333,8
NIBE Kaminöfen	874,1	931,2	114,8	160,6
Konzernberichtigungen	- 110,6	- 62,2	- 17,4	- 14,6
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>5.402,5</b>	<b>4.958,0</b>	<b>528,0</b>	<b>556,0</b>

### Verteilung nach geographischen Märkten

(Mkr)	Nettoumsatz		Aktiva		Investitionen	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Skandinavien	3.189,3	3.112,4	3.519,2	3.106,7	293,4	193,5
Europa ausschl. Skandinavien	2.052,7	1.703,8	939,1	751,3	88,4	47,1
Sonstige Märkte	160,5	141,8	65,2	44,8	4,0	2,1
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>5.402,5</b>	<b>4.958,0</b>	<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>	<b>385,8</b>	<b>242,7</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	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006	2007	2006
<b>Erträge</b>										
Summe Erträge	2.246,6	2.054,9	3.242,3	2.890,1	978,9	1.015,1	- 1.065,3	- 1.002,1	5.402,5	4.958,0
Interner Verkauf	- 467,5	- 521,0	- 382,4	- 335,0	- 104,8	- 83,9	954,7	939,9	-	-
Externer Verkauf	1.779,1	1.533,9	2.859,9	2.555,1	874,1	931,2	- 110,6	- 62,2	5.402,5	4.958,0
<b>Ergebnis</b>										
Ergebnis je Geschäftsbereich	113,0	76,2	317,6	333,8	114,8	160,6	-	-	545,4	570,6
Unverteilte Kosten									-17,4	- 14,6
Betriebsergebnis									528,0	556,0
Betriebsergebnis									11,8	6,5
Finanzielle Erträge									- 94,8	- 61,0
Steueraufwendungen im Geschäftsjahr									- 130,3	- 150,7
<b>Nettoergebnis im Geschäftsjahr</b>									<b>314,7</b>	<b>350,8</b>
<b>Sonstige Auskünfte</b>										
Aktiva	1.489,7	1.347,4	2.160,9	2.023,6	942,9	764,0	- 1.227,7	- 1.392,2	3.365,8	2.742,8
Unverteilte Aktiva									1.157,7	1.160,0
<b>Summe Aktiva</b>									<b>4.523,5</b>	<b>3.902,8</b>
Passiva	1.381,2	1.293,5	1.452,5	1.437,5	593,0	439,5	- 1.219,3	- 1.364,9	2.207,4	1.805,6
Unverteilte Verbindlichkeiten									768,4	813,7
<b>Summe Passiva</b>									<b>2.975,8</b>	<b>2.619,3</b>
Investitionen	71,1	54,0	148,1	118,0	166,6	70,7				
Abschreibungen	54,0	49,0	85,5	71,9	24,2	20,1				

## Anmerkungen

### Anm. 5 Vergütung der Rechnungsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr Kosten für Rechnungsprüfung in Höhe von 5,0 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,3 MSEK) und für andere Aufträge als Rechnungsprüfung 2, MSEK (davon Muttergesellschaft 0,9 MSEK) in Rechnung gestellt.

(MSEK)	2007		2006	
	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	2,0	1,2	1,8	0,7
Sonstige Rechnungsprüfer	3,0	1,1	3,0	1,1
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>5,0</b>	<b>2,3</b>	<b>4,8</b>	<b>1,8</b>

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

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen (MSEK)	2007	2006
Muttergesellschaft	5,6	5,5
Tochtergesellschaften	1.089,1	962,7
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>1.094,7</b>	<b>968,2</b>

(MSEK)	2007		2006	
	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.
Muttergesellschaft	3,8	1,4	4,0	1,6
Tochtergesellschaften	286,3	69,1	251,9	57,2
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>290,1</b>	<b>70,5</b>	<b>255,9</b>	<b>58,8</b>

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft entfallen 0,3 MSEK (0,4 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 3,5 MSEK (3,4 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 1,3 MSEK (1,2 MSEK).

Aufsichtsrat u. Führungskräfte (TSEK)	2007		2006	
	Gehälter und sonstige Vergütungen	Pensionsaufwendungen	Gehälter und sonstige Vergütungen	Pensionsaufwendungen
Arvid Gierow	280	-	260	-
Georg Brunstam	140	-	130	-
Hans Linnarson	140	-	130	-
Bill Tunbrant	140	-	130	-
Rune Dahlberg	-	86	-	69
Gerteric Lindquist	2.212	281	2.203	422
Sonstige Führungskräfte 4 (4) Personen	7.175	1.950	6.619	2.045
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>10.087</b>	<b>2.317</b>	<b>9.472</b>	<b>2.536</b>

### Grundsätze für Vergütungen und sonstige Anstellungsbedingungen für die Geschäftsleitung

Laut Beschluss der Hauptversammlung kamen 2007 folgende Grundsätze zur Anwendung, und mit Ausnahme der Rentenvergünstigungen, die derzeit einer Revision unterzogen werden, schlägt der Aufsichtsrat vor, diese Grundsätze auch für das Jahr 2008 anzuwenden:

Die Gesellschaft soll Vergütungen zu marktgerechten Bedingungen bieten, die wettbewerbsfähig sind, um Personal anzuziehen und zu behalten.

Als Vergütungen gelten feste Gehälter, bewegliche Gehälter, Renten oder sonstige Vergünstigungen wie z. B. Dienstwagen.

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

Die Kündigungsfrist seitens des Unternehmens gegenüber dem Geschäftsführer beträgt sechs Monate. Der Geschäftsführer hat das Recht auf eine Abfindung in Höhe von 12 Monatsgehältern. Sonstige Führungskräfte beziehen während der Kündigungsfrist ein Gehalt von 6 bis 12 Monatsgehältern.

Der Geschäftsführer erhält Rentenvergünstigungen entsprechend ITP. Sonstige Führungskräfte erhalten Rentenvergünstigungen entsprechend dem ITP-Plan bis zu 30 Bemessungsbeträgen. Für darüber hinaus gehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen.

Es liegen keine besonderen Vereinbarungen darüber vor, dass Führungskräfte vor Erreichen des offiziellen Rentenalters in den Ruhestand treten und bis dahin einen gewissen Teil ihres Gehalts beziehen können.

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

Der Geschäftsführer ist hiervon ausgeschlossen.

Der Aufsichtsrat kann von den Richtlinien abweichend handeln, wenn dies im Einzelfall gerechtfertigt ist.

### Verträge bezüglich Abfindung

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

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

	2007		2006	
	Anzahl	Davon Männer	Anzahl	Davon Männer
Aufsichtsrat des Unternehmens				
Muttergesellschaft	5	5	5	5
Tochtergesellschaften	80	74	78	75
Geschäftsleitung				
Muttergesellschaft	2	2	2	2
Tochtergesellschaften	95	81	98	92

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

(MSEK)	2007		2006	
	Vorstand Geschäftsführer	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand Geschäftsführer	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,9	3,4	2,9	3,3
Tochtergesellschaften in Schweden	4,3	422,0	3,9	392,4
Norwegen <sup>1)</sup>	(0,3 resp 0,0)	4,0	3,9	65,3
Finnland <sup>1)</sup>	(0,3 resp 0,3)	6,1	6,1	116,6
Dänemark <sup>1)</sup>	(0,5 resp 0,5)	10,5	9,5	186,6
Frankreich <sup>1)</sup>	(0,1 resp 0,1)	1,0	0,3	1,1
Deutschland <sup>1)</sup>	(0,2 resp 0,5)	1,2	1,3	11,6
Polen <sup>1)</sup>	(0,2 resp 0,4)	3,6	3,5	71,0
Portugal	-	-	0,8	0,1
Tschechien <sup>1)</sup>	(0,2 resp 0,2)	4,4	3,5	21,7
Slowakien <sup>1)</sup>	(0,1 resp 0,0)	0,2	-	0,1
Italien	0,7	8,2	0,8	8,2
Niederlande	1,1	14,2	1,6	10,6
Großbritannien <sup>1)</sup>	(0,1 resp 0,0)	1,6	1,4	12,7
Spanien	0,9	14,6	1,3	14,3
China	0,4	12,0	0,4	8,8
USA	0,8	1,7	0,9	2,3
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>43,7</b>	<b>1.051,6</b>	<b>42,1</b>	<b>926,7</b>

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

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

	2007		2006	
	Anzahl Mitarbeiter	Davonl Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	5	3	5	3
Tochtergesellschaften in Schweden	1.380	1.152	1.344	1.131
Norwegen	164	126	160	123
Finnland	438	306	437	301
Dänemark	483	345	470	347
Frankreich	6	3	3	1
Deutschland	71	52	35	25
Polen	1.550	859	1.542	864
Portugal	-	-	1	1
Tschechien	597	349	423	233
Slowakien	3	2	1	1
Italien	36	22	40	24
Niederlande	35	28	31	25
Großbritannien	98	77	60	42
Spanien	59	44	60	45
China	509	305	494	257
USA	5	5	5	5
<b>Gesamt Konzern</b>	<b>5.439</b>	<b>3.678</b>	<b>5.111</b>	<b>3.428</b>

### Anm. 7 Finanzielle Instrumente und finanzielles Risikohandling

Die finanziellen Vermögenswerte des NIBE-Konzerns bestehen vorwiegend aus Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Bankguthaben. Die finanziellen Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus Krediten bei Kreditinstituten und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Die eventuell mit diesen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten verbundenen finanziellen Risiken und das entsprechende Handling der Risiken durch den NIBE-Konzern werden nachstehend beschrieben. Soweit nichts anderes angegeben wird, entspricht das Risikohandling der Muttergesellschaft dem des Konzerns.

## Anmerkungen

### Kreditrisiken

Unter Kreditrisiko versteht sich die Unterlassung der Verpflichtungen durch die Gegenpartei. 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 Kreditfrist beträgt im Normalfall 30 Tage. In gewissen Fällen können regionale Variationen mit kürzeren oder längeren Kreditfristen vorkommen. Sicherheiten für Forderungen werden gewöhnlich nicht einbehalten.

Nach unserem Dafürhalten verfügt der Konzern über eine gute Kreditbewachung, so dass bisher keine nennenswerten Kundenverluste aufgetreten sind. Nach individueller Prüfung fälliger Forderungen wurden Vorbehalte vorgebracht.

### Fällige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (MSEK)

	2007	2006
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die ganz oder teilweise abgeschrieben wurden		
- zur Zahlung fällig seit weniger als 3 Monaten	5,3	2,9
- zur Zahlung fällig seit mehr als 3 Monaten	15,5	11,0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht abgeschrieben wurden		
- zur Zahlung fällig seit weniger als 3 Monaten	117,8	127,6
- zur Zahlung fällig seit mehr als 3 Monaten	21,8	13,0
Summe zur Zahlung fälliger Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 5	160,4	154,5
Rücklage für Kreditverluste	-10,6	-12,0
Summe zur Zahlung fälliger, nicht abgeschriebener Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	149,8	142,5

### Vorbehalt für Kreditverluste (MSEK)

	2007	2006
Vorbehalte zum Jahresbeginn	16,5	11,5
Festgestellte Kreditverluste	-2,2	-0,7
Rückübertragene Vorbehalte 1	-5,9	-3,1
Vorbehalte im Geschäftsjahr	4,9	9,3
Umrechnungsdifferenzen	0,5	-0,5
Vorbehalte zum Jahresende	13,8	16,5

Das Jahresergebnis wurde mit 4,5 MSEK (7,3 MSEK) in Folge von Kreditverlusten, die dem Konzern bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entstanden sind, belastet.

Da der Konzern Nettokreditnehmer bei der Bank ist, sind die Kreditrisiken in Bezug auf die Bankguthaben des Konzerns unbedeutend.

### Fremdwährungsrisiken

Unter Fremdwährungsrisiken verstehen sich die Gefahren, die sich aufgrund von Währungskurschwankungen auf die Stellung und das Ergebnis des Konzerns auswirken können. NIBE ist einerseits durch laufende Geschäftstransaktionen in unterschiedlichen Währungen, andererseits durch Tätigkeiten des Konzerns in unterschiedlichen Währungen gewissen Fremdwährungsrisiken ausgesetzt. Diese Risiken lassen sich in Transaktionsrisiken und Umrechnungsrisiken einteilen.

### Transaktionsrisiken

Unter Transaktionsrisiko versteht sich die Gefahr von Kursverlusten bei laufenden Geschäftstransaktionen in Fremdwährungen, wenn beispielsweise eine Forderung in fremder Währung vorliegt und in Folge von Kursveränderungen an Wert verliert. Was die Währungssicherungspolitik des Konzerns betrifft, werden laufende Veräußerungen und Erwerbe, die in Fremdwährung getätigt werden oder an Veränderungen von Fremdwährung gebunden sind, gemäß einem laufenden Zwölfmonatsplan innerhalb des Intervalles 60 -100% der zu erwartenden Transaktionen gegen Kursänderungen abgesichert. Der Sicherheitsgrad bei künftigen Devisenflüssen entscheidet darüber, in welchem Abschnitt innerhalb des Intervalls der Anteil liegen wird. Während des Jahres 2007 betätigte der Konzern nachstehend aufgeführte Devisenflüsse. Unter Flüssen verstehen sich die Flüsse in anderen Währungen als der eigenen. Unter Abschwächung versteht sich die Abschwächung der Schwedenkrone.

Währung	Konzern		Muttergesellschaft	
	Nettofluss ein (+) / aus (-)	Abschwächung um 1%	Nettofluss ein (+) / aus (-)	Abschwächung um 1%
CHF	7,2	0,1	-	-
CNY	-39,1	-0,4	-	-
CZK	1,3	-	-	-
DKK	85,7	0,9	-0,1	-
EUR	394,1	3,9	-2,5	-
GBP	62,5	0,6	-	-
HKD	-45,5	-0,5	-	-
JPY	-9,8	-0,1	-	-
NOK	131,0	1,3	-	-
PLN	11,4	0,1	-	-
SKK	10,4	0,1	-	-
USD	-35,4	-0,4	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>573,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>-2,6</b>	<b>-</b>

Zum Ende des Jahres 2007 verfügt der Konzern über auslaufende Währungsterminkontrakte laut nachstehender Tabelle. Der gesamte Nettowert der Kontrakte umgerechnet auf Schwedenkronen zum Kurs des Bilanzstichtags beläuft sich auf 155,7 MSEK.

Der am Ende des Jahres 2007 vorhandene Unterschied zwischen dem zum Währungskurs der Verträge in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge und den zum Kurs des Bilanzstichtages in SEK umgerechneten Beträgen sämtlicher Verträge stellt einen nicht realisierten Kursgewinn von 4,0 MSEK dar.

Zu „Sonstigen Forderungen“ der konsolidierten Bilanz zählen Derivate mit positiven Realwerten in Höhe von 2,4 MSEK (5,9 MSEK). Zu „Sonstigen Verbindlichkeiten“ zählen Derivate mit negativen Realwerten in Höhe von 0,4 MSEK (0,1 MSEK).

### Bestehende Kontrakte zum Bilanzstichtag

#### netto Verkauf (+) / Kauf (-)

Währung	Fluss Qu. 1	Fluss Qu. 2	Fluss Qu. 3	Fluss Qu. 4	Durchschnittlicher Terminkurs	Kurz zum Bilanzstichtag	Nicht realisiertes Ergebnis 31.12.2007	Nicht realisiertes Ergebnis 31.12.2006
DKK	3,0	4,5	4,0	4,0	1,26	1,27	-0,3	0,5
EUR	3,5	4,0	2,8	1,9	9,64	9,47	2,1	2,4
GBP	0,2	-	-	-	12,98	12,91	0,2	-0,1
NOK	4,0	6,0	2,0	2,0	1,18	1,19	-0,2	0,2
USD	-0,1	-	-	-	6,28	6,47	0,2	2,8
<b>Gesamt</b>							<b>2,0</b>	<b>5,8</b>
Davon am Bilanzstichtag dem Ergebnis zugeführt							-2,0	3,7
Davon am Bilanzstichtag in Sicherungsrückstellungen ausgewiesen							4,0	2,1

### Umrechnungsrisiken

Unter Umrechnungsrisiken verstehen sich die Gefahren von Währungskursverlusten bei der Umrechnung der Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen ausländischer Tochtergesellschaften in die Berichtswährung des Konzerns, d.h. Schwedenkronen. Um die Umrechnungsrisiken zu minimieren, werden die Vermögenswerte soweit wie möglich in derselben Währung finanziert, wodurch die Währungskursänderungen in Bezug auf diese Kredite direkt gegen das Eigenkapital nach Abzug für Steuern verbucht werden. Am Ende des Jahres 2007 verfügte der Konzern über nachstehendes Nettovermögen in Fremdwährungen unter Berücksichtigung der Finanzierung. Zum Nettovermögen zählen auch andere Vermögenswerte als solche, die als finanzielle Instrumente eingestuft werden.

Währung	2007	2006
CZK	95,9	48,7
DKK	126,8	52,7
EUR	253,9	244,7
GBP	-29,3	20,9
HKD	29,6	8,9
NOK	98,1	116,0
PLN	189,4	125,1
SKK	1,6	1,1
USD	18,0	19,9
<b>Gesamt</b>	<b>784,0</b>	<b>638,0</b>

Eine Abschwächung der Schwedenkrone um 1 % gegenüber den genannten Währungen bedeutet eine Erhöhung des Eigenkapitals des Konzerns um 7,8 MSEK (6,4 MSEK). Das entsprechende Verhältnis gilt umgekehrt bei einer Stärkung der Krone um 1 % gegenüber den erwähnten Währungen. Ohne Währungssicherung durch Finanzierung in derselben Währung hätte sich ein entsprechender Betrag von 14,0 MSEK (13,1 MSEK) ergeben.

Das Risiko der Muttergesellschaft liegt in der Gefahr von Währungskursänderungen in Bezug auf die Kredite in Fremdwährung, die zum Erwerb ausländischer Tochtergesellschaften aufgenommen wurden. Die Währungskursänderungen für diese Kredite werden direkt gegen das Eigenkapital nach Abzug für Steuern ausgewiesen. Zum Ende des Geschäftsjahres hatte die Muttergesellschaft Kredite in ausländischer Währung gemäß nachstehender Aufstellung.

Währung	2007	2006
CZK	190,7	195,6
DKK	170,7	186,4
EUR	97,4	103,9
NOK	122,8	127,4
<b>Total</b>	<b>581,6</b>	<b>613,3</b>

### Gewinne und Verluste bei finanziellen Instrumenten

	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Kursgewinne und Kursverluste bei Währungsderivaten für Sicherungsgeschäfte				
- ausgewiesen in der Gewinn- und Verlustrechnung	-1,3	1,7	-	-
- direkt gegen das Eigenkapital abgerechnet	1,8	4,9	-	-
Kursgewinne und Kursverluste bei sonstigen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten	5,5	-6,7	-1,4	0,3
Kreditverluste und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	-4,5	-7,3	-	-
<b>Gesamt</b>	<b>1,5</b>	<b>-7,4</b>	<b>-1,4</b>	<b>0,3</b>

Als Gewinne und Verluste werden vorgenannte Währungsgewinne, Währungsverluste und Verluste aus ausgereichten Krediten verbucht. Zinsen nicht eingeschlossen. Das Rechnungslegungssystem des Konzerns lässt keine Aufteilung von Währungskursgewinnen und -verlusten auf die verschiedenen Klassen finanzieller Vermögenswerte und Verpflichtungen zu.

## Anmerkungen

### Realwert finanzieller Instrumente

Der Realwert kann von dem ausgewiesenen Wert abweichen, u. a. infolge veränderter Marktzinsen. Da jegliche Kreditaufnahme am Bilanzstichtag zu variablen Zinsen erfolgt, ist davon auszugehen, dass der Realwert mit dem Buchwert der finanziellen

Verbindlichkeiten des Konzerns übereinstimmt. Der Realwert dürfte mit dem ausgewiesenen Wert für nicht verzinsliche Vermögenswerte und Verbindlichkeiten wie Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen übereinstimmen.

Aktiva 31.12.2007	Ausgereichte Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Vermögenswerte als Handelsbestand	Veräußerbare Vermögenswerte	Zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften genutzte Währungsderivate	Nicht finanzielle Vermögenswerte	Summe Buchwert	Realwert
Immaterielle Anlagevermögen	-	-	-	-	732,2	732,2	
Sachanlagen	-	-	-	-	1.374,4	1.374,4	
Langfristiger Wertpapierbesitz	-	-	0,6	-	-	0,6	0,6
Aufgeschobene Steuerforderungen	-	-	-	-	29,9	29,9	
Andere langfristige Forderungen	5,2	-	-	-	-	5,2	5,2
Vorräte	-	-	-	-	1.344,0	1.344,0	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	704,2	-	-	-	-	704,2	704,2
Steuerforderung	-	-	-	-	29,5	29,5	
Sonstige Forderungen	49,8	-	-	2,4	-	52,2	52,2
Rechnungsabgrenzungsposten	-	-	-	-	43,4	43,4	
Kassenbestand und Bankguthaben	207,9	-	-	-	-	207,9	207,9
<b>Summe Aktiva</b>	<b>967,1</b>	<b>-</b>	<b>0,6</b>	<b>2,4</b>	<b>3.553,4</b>	<b>4.523,5</b>	

Aktiva 31.12.2006	Ausgereichte Kredite und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	Vermögenswerte als Handelsbestand	Veräußerbare Vermögenswerte	Zur Bilanzierung von Sicherungsgeschäften genutzte Währungsderivate	Nicht finanzielle Vermögenswerte	Summe Buchwert	Realwert
Immaterielle Anlagevermögen	-	-	-	-	670,3	670,3	
Sachanlagen	-	-	-	-	1.116,3	1.116,3	
Aktien in Beteiligungsgesellschaften	-	-	-	-	0,1	0,1	
Langfristiger Wertpapierbesitz	-	-	0,2	-	-	0,2	0,2
Aufgeschobene Steuerforderungen	-	-	-	-	22,2	22,2	
Andere langfristige Forderungen	5,7	-	-	-	-	5,7	5,7
Vorräte	-	-	-	-	1.007,9	1.007,9	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	721,8	-	-	-	-	721,8	721,8
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Beteiligungsgesellschaften	0,7	-	-	-	-	0,7	0,7
Steuerforderung	-	-	-	-	22,8	22,8	
Sonstige Forderungen	72,3	-	-	5,9	-	78,2	78,2
Rechnungsabgrenzungsposten	-	-	-	-	33,5	33,5	
Kurzfristige Anlagen	-	4,8	-	-	-	4,8	4,8
Kassenbestand und Bankguthaben	218,3	-	-	-	-	218,3	218,3
<b>Summe Aktiva</b>	<b>1.018,8</b>	<b>4,8</b>	<b>0,2</b>	<b>5,9</b>	<b>2.873,1</b>	<b>3.902,8</b>	

Eigenkapital und Verbindlichkeiten 31.12.2007	Finanzielle Verpflichtungen zum Beschaffungswert angesetzt	Zum Realwert angesetzte Derivate	Nicht finanzielle posten	Summet Buchwert	Realwert
Eigenkapital	-	-	1.547,7	1.547,7	
Rückstellungen	-	-	213,6	213,6	
Langfristige Verbindlichkeiten*	1.863,1	-	-	1.863,1	1.863,1
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	138,8	-	-	138,8	138,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	325,7	-	-	325,7	325,7
Vorschuss von Kunden	5,5	-	-	5,5	5,5
Steuerschulden	-	-	25,4	25,4	
Sonstige Verbindlichkeiten	123,2	0,4	-	123,6	123,6
Rechnungsabgrenzungsposten	280,1	-	-	280,1	280,1
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>	<b>2.736,4</b>	<b>0,4</b>	<b>1.786,7</b>	<b>4.523,5</b>	

\* davon entfallen 613,9 MSEK auf Kredite in Fremdwährungen zur Sicherung von Nettoinvestitionen in ausländische Tätigkeiten.

Eigenkapital und Verbindlichkeiten 31.12.2006	Finanzielle Verpflichtungen zum Beschaffungswert angesetzt	Zum Realwert angesetzte Derivate	Nicht finanzielle posten	Summet Buchwert	Realwert
Eigenkapital	-	-	1.283,5	1.283,5	
Rückstellungen	-	-	241,5	241,5	
Langfristige Verbindlichkeiten*	1.324,1	-	-	1.324,1	1.324,1
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	139,7	-	-	139,7	139,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	433,1	-	-	433,1	433,1
Vorschuss von Kunden	3,7	-	-	3,7	3,7
Steuerschulden	-	-	56,7	56,7	
Sonstige Verbindlichkeiten	135,1	0,1	-	135,2	135,2
Rechnungsabgrenzungsposten	285,3	-	-	285,3	285,3
<b>Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten</b>	<b>2.321,0</b>	<b>0,1</b>	<b>1.581,7</b>	<b>3.902,8</b>	

\* davon entfallen 668,1 MSEK auf Kredite in Fremdwährungen zur Sicherung von Nettoinvestitionen in ausländische Tätigkeiten.



### Finanzierungsrisiken

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 Cash-flow, was auch künftig zu erwarten ist. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, um erforderliche Investitionen vornehmen und sonstigen Verpflichtungen nachkommen zu können. Der Konzern verfolgt zudem eine offensive Politik in Bezug auf den Erwerb von Betrieben. Als Policy gilt ein Wachstum von 20 % im Jahr. Langfristig soll mindestens die Hälfte davon auf organischem Wachstum beruhen.

Der gesamte Kapitalbedarf kann in einzelnen Jahren den internen Cash-flow übersteigen. Die Finanzierung kann in diesem Fall einerseits durch traditionelle Bankssysteme, andererseits durch den Aktienmarkt gesichert werden, ohne ungewöhnliche Verteuerungen zu verursachen. Die in der Tabelle aufgeführten Beträge entsprechen den vertragsgemäßen, nicht abgezinsten Cash-flows.

### Fälligkeitsstruktur langfristiger finanzieller Verbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
1 - 3Jahre	332,1	287,1	152,0	174,4
3 - 5Jahre	253,4	232,2	152,0	143,3
5 - 7Jahre	210,6	192,1	135,7	141,6
7 - 9 Jahre	143,2	167,3	73,7	97,8
10 Jahre oder mehr	96,3	87,7	0,8	26,1
<b>Gesamt</b>	<b>1.035,6</b>	<b>966,4</b>	<b>514,2</b>	<b>583,2</b>

Die Auswirkungen eines veränderten Zinssatzes sind nachstehend unter Zinsrisiken beschrieben.

### Zinsrisiken

Das Zinsrisiko ist die Gefahr negativer Auswirkungen veränderter Marktzinsen auf den Cash-flow oder den Realwert finanzieller Vermögenswerte und Verbindlichkeiten. Da jegliche Kreditnahme des NIBE-Konzerns zu variablen Zinsen erfolgt, ist der Konzern nur den Cash-flow-Risiken bezüglich der finanziellen Kredite ausgesetzt.

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 2.005,2 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 5,1%. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1 % bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisauswirkung von 20,1 MSEK.

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

Die verzinslichen Verbindlichkeiten der Muttergesellschaft beliefen sich zum Ende des Jahres auf 734,2 MSEK. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1 % bei konstanter Schuld bedeutet für die Muttergesellschaft eine Ergebnisauswirkung von 7,3 MSEK.

### Bilanzierung von Sicherungsgeschäften

2007 wurden Sicherungsgeschäfte gemäß IAS 39 getätigt hinsichtlich:

- Cash-flow-Sicherung durch Währungsderivate für künftige Ein- und Auszahlungen in Fremdwährungen - siehe auch Anm. 2.

- Sicherungsgeschäfte durch Finanzierung von Nettoinvestitionen in ausländische Tätigkeiten in Fremdwährungen, wobei Kursveränderungen bei derartigen Kreditverbindlichkeiten direkt gegen das Eigenkapital abgerechnet werden, vorausgesetzt, in der Konzernbilanz kann ein Nettovermögenswert abgesichert werden.

Für Information zu dem im Eigenkapital verbuchten Betrag siehe Info zum Eigenkapital auf S. 50.

### Kapitalrisiken

Unter Kapitalrisiko versteht sich die Gefahr einer reduzierten Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Tätigkeit infolge von Kapitalmangel. Der Konzern bewertet das laufende Risiko auf Grundlage der Solidität, berechnet aus dem Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme. Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30 %. Der Konzern hat die Möglichkeit einem Kapitalmangel durch Ausgabe neuer Aktien oder reduzierte Ausschüttung entgegenzuwirken. Als Kapital gilt bei NIBE das gesamte Eigenkapital, wie in der Bilanz ausgewiesen, siehe S. 49.

### Anm. 8 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,4 MSEK (0,7 MSEK). Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operationaler Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 7,2 MSEK (9,5 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	Operationales Leasing
	Zeitwert	Nennwert
Fällig innerhalb 1 Jahres	0,6	7,3
Fällig Jahr 2-5	1,0	12,5
Fällig Jahr 6 -	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>1,6</b>	<b>19,8</b>

### Anm. 9 Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Die Aufwendungen für solche Waren umfassen die Kosten für Forschung und Entwicklung mit 100,9 MSEK (96,9 MSEK).

### Anm. 10 Sonstige Betriebserträge

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Gewinn durch Veräußerung von Anlagevermögen	1,9	2,6	-	-
Währungskursgewinne	58,9	36,7	-	-
Sonstiges	23,4	20,3	0,8	-
<b>Insgesamt</b>	<b>84,2</b>	<b>59,6</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Konzernbeitrag	-	-	47,5	36,0
Dividende	-	-	178,6	111,0
Verkaufserlös	-	-	-	1,0
Abwertung von Beteiligungen in Tochtergesellschaften	-	-	-	-16,3
<b>Insgesamt</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>226,1</b>	<b>131,7</b>

### Ergebnis aus Anteilen an Beteiligungsgesellschaften

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Ergebnisanteil	-0,2	0,1	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

### Anm. 12 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Zinserträge, Konzerngesellschaften	-	-	20,9	6,8
Zinserträge, sonstige	6,9	3,6	1,5	0,2
Sonstige finanzielle Erträge	5,1	2,8	3,5	1,5
<b>Insgesamt</b>	<b>12,0</b>	<b>6,4</b>	<b>25,9</b>	<b>8,5</b>

### Anm. 13 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Zinsaufwendungen, Konzerngesellschaften	-	-	2,2	2,0
Zinsaufwendungen, sonstige	87,7	56,7	50,5	25,7
Sonstige finanzielle Aufwendungen	7,1	4,3	4,8	1,2
<b>Insgesamt</b>	<b>94,8</b>	<b>61,0</b>	<b>57,5</b>	<b>28,9</b>

### Anm. 14 Steuern

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	132,0	147,9	-	0,3
Aktuelle Steuern bezogen auf frühere Jahre	3,3	-1,2	-	-
Aufgeschobene Steuern	-5,0	4,0	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>130,3</b>	<b>150,7</b>	<b>-</b>	<b>0,3</b>

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Kursdifferenzen bei Erwerbsdarlehen	-11,1	5,9	-10,6	5,6
Finanzinstrumente	-0,5	-1,3	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>-11,6</b>	<b>4,6</b>	<b>-10,6</b>	<b>5,6</b>

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Ergebnis vor Steuern	445,0	501,5	178,4	96,3
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	124,6	140,4	49,9	27,0
Nicht abschreibungsfähige Aufwendungen	10,0	15,9	0,1	4,7
Nicht steuerpflichtige Erträge	- 7,1	- 0,5	-	- 0,3
Dividenden von Tochtergesellschaften	-	-	- 50,0	- 31,1
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	3,3	- 1,2	-	-
Nicht vorgetragener Defizitabzug	5,7	1,6	-	-
Effekt ausländischer Steuersätze	- 6,2	- 5,5	-	-
<b>Verbuchte Steueraufwendungen</b>	<b>130,3</b>	<b>150,7</b>	<b>-</b>	<b>0,3</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.

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
<b>Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten</b>				
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	20,9	19,1	-	-
Untaxed reserves	81,9	84,1	-	-
Zeitweilige Unterschiede bei Anlagevermögen	10,2	13,0	-	-
Sonstiges	7,7	10,4	-	3,3
<b>Insgesamt</b>	<b>120,7</b>	<b>126,6</b>	<b>-</b>	<b>3,3</b>

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
<b>Aufgeschobene Steuerforderungen</b>				
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	-	0,5	-	-
Anlagevermögen	4,1	2,6	-	-
Defizitabschreibung	7,7	7,7	-	-
Strukturreserven	-	3,6	-	-
Sicherung von Nettoinvestitionen	7,5	-	7,4	-
Sonstiges	10,6	7,8	-	-
<b>Insgesamt</b>	<b>29,9</b>	<b>22,2</b>	<b>7,4</b>	<b>-</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 91,4 MSEK (73,6 MSEK). Die Fälligkeitszeiten für Defizitabzüge liegen innerhalb folgender Intervalle:

**Fälligkeitszeiten für nicht bilanzierte Defizitabzüge**

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Fällig Jahr 1 - 5	16,5	37,3
Fällig Jahr 6 - 10	-	-
Fällig Jahr 10 -	36,0	14,5
Unendliche Fälligkeitsdauer	38,9	21,8
<b>Insgesamt</b>	<b>91,4</b>	<b>73,6</b>

**Not 15 Geschäftswert**

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	726,9	535,8
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	-	3,2
Investitionen im Geschäftsjahr	10,6	211,7
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 2,3	-
Umrechnungsdifferenzen	40,0	- 23,8
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>775,2</b>	<b>726,9</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	83,5	83,3
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	-	2,4
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 2,3	-
Umrechnungsdifferenzen	2,9	- 2,2
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen</b>	<b>84,1</b>	<b>83,5</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>691,1</b>	<b>643,4</b>
<b>Buchwert per Geschäftsbereich</b>		
NIBE Element	130,4	116,5
NIBE Wärmetechnik	357,7	337,6
NIBE Kaminöfen	203,0	189,3
<b>Gesamt</b>	<b>691,1</b>	<b>643,4</b>

**Anm. 16 Sonstiges immaterielles Vermögen**

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

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	43,7	13,3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	-	5,1
Investitionen im Geschäftsjahr	20,7	25,5
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,3	- 0,4
Klassifikationsänderungen	- 1,6	0,9
Umrechnungsdifferenzen	1,7	- 0,7
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>64,2</b>	<b>43,7</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	14,5	7,3
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	-	3,6
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,3	- 0,3
Klassifikationsänderungen	- 0,2	-
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	5,8	4,1
Umrechnungsdifferenzen	0,9	- 0,2
<b>Eröffnungsabschreibungen</b>	<b>20,7</b>	<b>14,5</b>
<b>Abwertungen</b>		
Abwertungen zu Beginn des Jahres	2,3	-
Abwertungen im Geschäftsjahr	-	2,4
Umrechnungsdifferenzen	0,1	- 0,1
<b>Aufgelaufene akkumulierte Abwertungen</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>41,1</b>	<b>26,9</b>

Die Abschreibungen übriger immaterieller Vermögen werden in folgenden Funktionen ausgewiesen:

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Selbstkosten	3,7	2,6
Vermarktungskosten	0,7	0,1
Verwaltungskosten	1,4	1,4
<b>Insgesamt</b>	<b>5,8</b>	<b>4,1</b>



## Anmerkungen

### Anm. 17 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	750.2	707.3
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	-	23.2
Investitionen im Geschäftsjahr	31.4	61.5
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	-	- 8.7
Klassifikationsänderungen	11.9	- 16.8
Umrechnungsdifferenzen	32.7	- 16.3
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>826.2</b>	<b>750.2</b>
<b>Abschreibungen</b>		
Eröffnungsabschreibungen	243.1	224.3
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	-	2.9
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	-	- 1.1
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	23.9	22.1
Umrechnungsdifferenzen	7.9	- 5.1
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen</b>	<b>274.9</b>	<b>243.1</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>551.3</b>	<b>507.1</b>
davon Gelände	38.5	37.2
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	210.2	205.2
Einheitswerte (Schweden)	96.8	71.6
davon Gelände	15.8	12.9

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2007 in Schweden sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden. Aufwertungen wurden neu zugeordnet und als Anschaffungswerte zu Beginn des Geschäftsjahres ausgewiesen.

### Anm. 18 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Parent company	
	2007	2006	2007	2006
<b>Anschaffungswert</b>				
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	1.384,2	1.216,4	0,4	0,4
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	1,7	35,8	-	-
Investitionen im Geschäftsjahr	215,7	174,2	-	-
Außerbetriebsetzungen	- 44,8	- 21,3	-	-
Klassifikationsänderungen	- 7,9	8,1	-	-
Umrechnungsdifferenzen	51,5	- 29,0	-	-
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>1.600,4</b>	<b>1.384,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>
<b>Abschreibungen</b>				
Abwertungen zum Jahresbeginn	825,7	726,2	0,2	0,2
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	1,0	20,0	-	-
Veräuß. u. Außerbetr.setz.	- 37,8	- 16,8	-	-
Klassifikationsänderungen	- 0,8	- 0,5	-	-
Abwertungen im Geschäftsjahr	133,9	115,0	0,1	-
Umrechnungsdifferenzen	30,7	- 18,2	-	-
<b>Aufgelaufene Schlussabschreibungen</b>	<b>952,7</b>	<b>825,7</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>
<b>Abwertungen</b>				
Abwertungen zum Jahresbeginn	1,9	1,6	-	-
Außerbetriebsetzungen	- 0,5	-	-	-
Abwertungen im Geschäftsjahr	-	0,5	-	-
Umrechnungsdifferenzen	-	- 0,2	-	-
<b>Aufgelaufene akkumulierte Abwertungen</b>	<b>1,4</b>	<b>1,9</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Rückführung abgewerteter Beträge</b>				
Rückführung abgewerteter Beträge zum Jahresbeginn	0,2	-	-	-
Rückführung abgewerteter Beträge im Geschäftsjahr	-	0,2	-	-
<b>Akkumulierte Rückführung von abgewerteten Beträgen zum Jahresende</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Schlussbuchwert</b>	<b>646,5</b>	<b>556,8</b>	<b>0,1</b>	<b>0,2</b>

### Anm. 19 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
<b>Anschaffungswert</b>		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	52,4	43,6
Anschaffungswerte in erworbenen Gesellschaften	-	2,5
Im Geschäftsjahr entstandene Kosten	167,1	41,1
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	- 45,9	- 34,1
Umrechnungsdifferenzen	3,0	- 0,6
<b>Aufgelaufene Anschaffungswerte</b>	<b>176,6</b>	<b>52,4</b>

### Anm. 20 Aktienbesitz in Tochtergesellschaften

	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	155,4
Nielsen A/S, Svend A,	100%	13	17,7
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	100%	100	18,9
Vabro Holding ApS	100%	452	63,4
<b>Gesamt Muttergesellschaft</b>			<b>1.113,3</b>

### Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

	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 France SARL	100,0%	12.429
Calesco Norells North America Inc	100,0%	100
Calesco Utveckling AB	100,0%	1.000
Danotherm Electric A/S	100,0%	1.000
DZD Slovensko Spol s,r,o,	100,0%	
Eltop Praha s,r,o,	100,0%	
Heatrod Elements Ltd	100,0%	68.000
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 Fields A/S	100,0%	1.000.000
Lübcke Rail A/S	100,0%	1.000
METRO THERM AB	100,0%	1.000
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 Element Company Ltd	100,0%	
NIBE Energietechnik B,V,	100,0%	180
NIBE Energy Systems Ltd	100,0%	100
NIBE Foyers France S,A,S,	100,0%	370
NIBE-Haato Oy	100,0%	15
NIBE Systemtechnik GmbH	100,0%	
Norells Sweden AB	100,0%	3.250
Norske Backer AS	100,0%	12.000
Northstar Poland Sp, z,o,o,	100,0%	3.134
Shel Holding Ltd	100,0%	50.000
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	100,0%	1.000
Sinus-Jevi Electric Heating B,V,	100,0%	180
Varde Ovne A/S	100,0%	802
World Trading ApS	100,0%	125.000

## 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	Sant'Agostino, Italien (Ferrara)
Backer OBR Sp. z.o.o.	008358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Calesco France Sarl	91379344781	Lyon, Frankreich
Calesco Norells North America Inc	36-4044600	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
Heatrod Elements Ltd	766 637	London, Großbritannien
Høiax AS	936 030 327	Fredrikstad, Norwegen
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle, Dänemark
Kaukora Oy	0138194-1	Raisio, Finnland
Kiloval Oy	0754792-2	Lovisa, Finnland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Dänemark
Lodur A/S	29 39 99 64	Gram, Dänemark
Lodur Fields A/S	28 66 39 27	Gram, Dänemark
Loval Oy	0640930-9	Lovisa, Finnland
Lübcke Rail A/S	25 80 99 71	Brøndby, Dänemark
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar, Schweden
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingør, Dänemark
Meyer Vastus AB, Oy	0215219-8	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 Element Company Ltd	440301503227017	Shenzhen, China
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-Haato Oy	09314276	Helsingfors, Finnland
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 Sweden AB	556184-3581	Västerås, Schweden
Norske Backer AS	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen
Northstar Poland Sp. z.o.o.	570844191	Trzcianka, Polen
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	Åbo, 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. 21 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

	Kapitalanteil	Buchwert	Konzernanteil am Ergebnis nach Steuern 2007	Konzernanteil am Kapital 2007
(MSEK)				
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%	0,0	- 0,2	0,0
Insgesamt		0,0	- 0,2	0,0

## Anm. 22 Aktienkapital

	Nennwert (SEK)	Gesamtzahl A-Aktien	Gesamtzahl B-Aktien	Aktien (St.)
Zum Jahresanfang	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 2007, 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 2007 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

## Anm. 23 Rücklagen für Renten

	Konzern	
(MSEK)	2007	2006
FPG/PRI-Renten	24,4	23,9
Sonstige Renten	3,4	4,8
Betrag zum Jahresende	27,8	28,7

## ITP-Plan gesichert durch Alecta

Die Verbindlichkeiten hinsichtlich Altersrenten und Familienrenten für Angestellte in Schweden sind durch eine Versicherung bei Alecta abgesichert. Laut Aussage des Ausschusses für finanzielle Berechnungs-Standards URA 42 handelt es sich hierbei um einen leistungsbezogenen Plan, der mehrere Arbeitgeber umfasst. Für das Geschäftsjahr 2007 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 9,0 MSEK (2006: 10,0 MSEK). Der Überschuss von Alecta kann auf die Versicherungsnehmer und/oder die Versicherten aufgeteilt werden. Zum Ende des Jahres 2007 betrug Alectas Überschuss in Form des kollektiven Konsolidierungsniveaus 152% (2006: 143%). 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

	Konzern	
(MSEK)	2007	2006
Pensionsverbindlichkeiten, keine fundierten Pläne, Zeitwert	38,9	35,
Nicht ausgewiesene actuarielle Gewinne (+), Verluste (-), Pensionsverpflichtungen	- 11,1	- 7,0
Rückstellungen für Pensionen, nicht fundierte Pläne	27,8	28,7
Nettverbindlichkeiten gemäß Bilanz	27,8	28,7



Gesamte Pensionsaufwendungen (MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Pensionen aus Anrechnungszeit	0,7	0,9
Zinsen für Verbindlichkeiten	1,4	1,4
Aktuarielle Gewinne/Verluste in der Periode	0,2	0,2
Pensionsaufwendungen, leistungsbezogene Pläne	2,3	2,5
Pensionsaufwendungen, beitragsbezogene Pläne	68,2	56,3
<b>Gesamte Pensionsaufwendungen</b>	<b>70,5</b>	<b>58,8</b>

Abstimmung Rentenverpflichtungen (MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Pensionsaufwendungen zu Beginn des Jahres	28,7	27,3
Pensionsaufwendungen	2,3	2,5
Gezahlte Leistungen	- 1,2	- 1,1
Rückführung von Rücklagen	- 2,0	-
<b>Laut Bilanz</b>	<b>27,8</b>	<b>28,7</b>

Für das Jahr 2008 sind Rentenzahlungen in Höhe von 1,1 MSEK zu erwarten,

Abstimmung Rentenverpflichtungen (MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Rentenverpflichtungen nicht fundierte Pläne Zeitwert zum Jahresbeginn	35,7	34,3
Pensionsaufwendungen	2,3	2,5
Gezahlte Leistungen	- 1,2	- 1,1
Rückführung von Rücklagen	- 2,0	-
Aktuarielle Gewinne/Verluste im Geschäftsjahr	4,1	-
<b>Rentenverpflichtungen nicht fundierte Pläne, Zeitwert zum Jahresende</b>	<b>38,9</b>	<b>35,7</b>

Aktuarielle Annahmen (%)	Konzern	
	2007	2006
Diskontsatz am 1. Januar	4,50%	4,50%
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 0,1 MSEK (0,2 MSEK) und wurden entsprechend dem Versorgungsgesetz und nicht laut IAS19 berechnet.

### Anm. 24 Sonstige Rückstellungen

Konzern (MSEK)	Garantie- risiko- reserve	Struktur- reserven	Sonstiges		Summe
Betrag zum Jahresbeginn	48,8	27,6	9,8		86,2
Rückstellungen während des Geschäftsjahres	37,3	-	4,0		41,3
Inanspruchnahme während des Geschäftsjahres	- 33,1	- 28,1	- 3,0		- 64,2
Rückführung von Rücklagen	- 1,0	-	-		- 1,0
Umrechnungsdifferenzen	1,5	0,5	0,8		2,8
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>53,5</b>	<b>-</b>	<b>11,6</b>		<b>65,1</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. Zum Ende des Jahres 2007 waren die Rücklagen in ihrer Gänze programmgemäß genutzt.

### Anm. 25 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 1.472,7 MSEK (923,0 MSEK). Während des Geschäftsjahres wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 549,7 MSEK erhöht. Verträge über langfristige Refinanzierung sind vorhanden.

### Anm. 26 Rechnungsabgrenzungsposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	123,5	115,6	1,6	1,5
Aufgelaufene Sozialaufwendungen	56,1	52,7	1,4	1,7
Sonstige Posten	100,5	117,0	2,0	1,4
<b>Betrag zum Jahresende</b>	<b>280,1</b>	<b>285,3</b>	<b>5,0</b>	<b>4,6</b>

### Anm. 27 Gestellte Sicherheiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Unternehmenshypothesen	166,9	177,3	-	-
Liegenschaftshypothesen	332,0	302,7	-	-
Forderungen	2,0	21,6	-	-
Aktien in Tochtergesellschaften <sup>1)</sup>	1.309,8	1.214,4	335,0	335,0
<b>Summe der gestellten Sicherheiten</b>	<b>1.810,7</b>	<b>1.716,0</b>	<b>335,0</b>	<b>335,0</b>

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

	2007	2006	2007	2006
	1.219,7	860,9	1.209,0	848,2

### Anm. 28 Eventualverbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2007	2006	2007	2006
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen wurden	2,6	0,6	-	-
Eventualverbindlichkeiten zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	-	-	30,5	208,5
Sonstige Eventualverbindlichkeiten	28,9	8,8	-	-
<b>Summe Eventualverbindlichkeiten</b>	<b>31,5</b>	<b>9,4</b>	<b>30,5</b>	<b>208,5</b>

### Anm. 29 Unternehmenserwerbe

#### Tochtergesellschaften

Im Juni wurde die dänische Firma Lücke Rail A/S dem Konzern einverleibt. Die Gesellschaft verzeichnet einen Jahresumsatz von ca. 20 MSEK und erzielt ein Betriebsergebnis von etwa 3 MSEK. Das Unternehmen fertigt Systeme zum Erwärmen von Eisenbahnweichen und wurde dem Geschäftsbereich NIBE Element zugeordnet.

#### Die Kaufsummen enthalten folgendes:

(MSEK)	Konzern	
	2007	2006
Initiale Kaufsummen	12,8	289,7
Zusatzkaufsummen	-	19,1
Direkte Aufwendungen für die Erwerbe	0,4	8,8
<b>Gesamte Kaufsumme</b>	<b>13,2</b>	<b>317,6</b>
Realwert der erworbenen Nettovermögen	4,0	121,2
Geschäftswert	9,2	196,4
Kaufsumme	13,2	317,6
Flüssige Mittel in erworbenen Gesellschaften	-	- 27,8
<b>Auswirkung auf die liquiden Mittel des Konzerns</b>	<b>13,2</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)	Realwert	Erworben	
		Realwert	Buchwerte
Tangible assets	1,4		1,4
Current receivables	0,5		0,5
Inventories	4,5		4,5
Liabilities	- 2,4		- 2,4
<b>Net assets acquired</b>	<b>4,0</b>		<b>4,0</b>

#### Beteiligungsgesellschaften

Im Dezember wurde der Erwerb von 25 % des russischen Unternehmens CJSC EVAN mit einem Jahresumsatz von ca. 70 MSEK und einem Ergebnisniveau vor Steuern von gut 20 % vertraglich vereinbart. Das Unternehmen wird dem Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik zugeordnet und bezieht in Russland eine marktführende Stellung in Bezug auf Elektroheizkessel und Wasserwärmer. Beabsichtigt ist allmählich die vollständige Übernahme der Gesellschaft. Voraussetzung für den Erwerb ist die Zulassung seitens der russischen Konkurrenzbehörde.

### Anm. 30 Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Im Januar 2008 wurde ein Vertrag über den Erwerb des österreichischen Wärmepumpenunternehmens KNV Umweltgerechte Energietechnik GmbH mit einem Jahresumsatz von ca. 5 MSEK und einem Ergebnis vor Steuern von ca. 5 MSEK unterzeichnet. Das Unternehmen soll dem Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik zugeordnet werden und gehört seit Januar 2008 zum Konzern.

**Versicherung durch den Aufsichtsrat**

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer bestätigen, dass der Konzernbericht entsprechend den internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS erstellt wurde und ein getreues Bild von der Vermögens- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Der Bericht der Muttergesellschaft wurde entsprechend den allgemein anerkannten Rechnungsführungsgrundsätzen in Schweden erstellt und vermittelt ein getreues Bild von der Vermögens- und Ertragsstellung der Muttergesellschaft. Der Verwaltungsbericht des Konzerns und der Muttergesellschaft vermitteln eine getreue Beschreibung der Entwicklung der Tätigkeit von Konzern und Muttergesellschaft sowie der Vermögens- und Ertragsstellung und legt wesentliche Risiken und Unsicherheitsfaktoren, die die Muttergesellschaft und die Unternehmen innerhalb des Konzerns betreffen, dar.

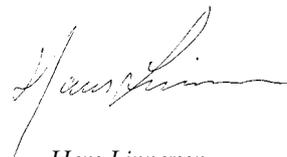
Markaryd, Schweden, den 26. März 2007



Arvid Gierow  
Aufsichtsratsvorsitzender



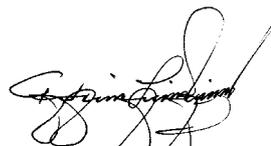
Georg Brunstam



Hans Linnarson



Bill Tunbrant



Gerteric Lindqvist  
Geschäftsführer

Die Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen werden auf der ordentlichen Hauptversammlung am 14. Mai 2008 festgestellt.

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

**Eintr. Nr. 556374-8309**



Willard Möller, Wirtschaftsprüfer

Für weitere Informationen bezüglich der Geschäftsprüfung siehe S. 56 Anm. 5 Vergütung der Wirtschaftsprüfer, S. 65 Corporate Governance-Bericht

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 2007 geprüft. Der Jahresbericht der Gesellschaft und der Konzernbericht sind in der gedruckten Version dieses Dokumentes auf den Seiten 40–63 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 Konzernberichts 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 Jahresbericht und Konzernbericht hervorgehenden Information. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhältnisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein

Aufsichtsratsmitglied oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist. Wir haben zudem geprüft, ob einer der Aufsichtsratsmitglieder oder der Geschäftsführer auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der 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 2008  
SET Revisionsbyrå AB



Willard Möller  
Wirtschaftsprüfer

# Corporate Governance-Bericht

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

Die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB hat ihren Standort in Markaryd und ist seit 1997 in der Mid Cap-Liste der OMX Nordiska Börs Stockholm 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 15. Mai 2007 in Markaryd nahmen 368 Aktionäre teil, die 42 % der Anzahl Aktien und 66 % 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. 70 vorgestellt. Der Aufsichtsratsvorsitzende und die anderen 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 2007 hielt der Aufsichtsrat zehn Sitzungen ab, davon drei telefonisch. Sämtliche Sitzungen wurden zu Protokoll genommen.

Die Anwesenheit bei den Aufsichtsratsitzungen war hoch, und sämtliche Aufsichtsratsmitglieder haben an sämtlichen physischen Sitzungen teilgenommen. Hans Linnarson und Bill Tunbrant waren bei einer der Telefonkonferenzen abwesend.

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

- ▲ Lagebericht: Darlegung wesentlicher Ereignisse in Bezug auf die Tätigkeit, die im schriftlichen Lagebericht nicht erwähnt sind.
- ▲ Finanzbericht: Besprechung des zugestellten Berichtspaketes.
- ▲ Investitionen: Beschluss von Investitionen über 3,0 MSEK auf Grundlage der zugestellten Unterlagen.

- ▲ Erwerbe: Bericht über laufende Erwerbsdiskussionen sowie Erwerbsbeschlüsse.
- ▲ Kommuniké: Gegebenenfalls Besprechung von Vorschlägen zur Veröffentlichung externer Berichte.
- ▲ 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..
- ▲ 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 Aufsichtsratsitzungen 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 Geschäftsbereiche 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 Akteingesetz 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 2007 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 2007 auf 700 000 SEK. Davon entfielen laut Beschluss der Hauptversammlung 280 000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2007 beliefen sich das Gehalt und



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

Vergütungen an den Geschäftsführer auf 2 212 000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 7 175 000 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 individu-

ellen Versicherungsschutz entsprechend ITP. Für das Jahr 2007 ist damit eine Prämie von 19 % des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinaus gehenden Gehaltsteil zahlt der Geschäftsführer 12 % des Gehaltes an Prämie, was ein Rentenniveau entsprechend dem Intervall des ITP-Plans von 20 bis 30 Bemessungsbeträgen ergibt, d.h. 32,5 % des Gehaltes. Für die übrigen Führungskräfte innerhalb des Konzerns gilt der ITP-Plan für Gehaltsanteile bis zu 30 Bemessungsbeträgen. Für darüber hinaus gehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen. Ein Ausnahmefall liegt vor für einen Geschäftsbereichsleiter, der in Eigenschaft als Geschäftsleiter einen individuellen Pensionsvertrag entsprechend dem ITP-Plan besitzt.

### **Leistungsanreiz**

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

### **Kommunikation mit dem Aktienmarkt**

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

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

Im Laufe des Geschäftsjahres wurden mehrere Sitzungen mit Analysten, Medien und Aktionären abgehalten. Aus den folgenden Seiten geht hervor, auf welche Weise sich NIBE an den schwedischen Kodex für Corporate Governance hält.

1. HAUPTVERSAMMLUNG	Zusammenfassung der Punkte des Kodex	Aktuell	Motivation/Kommentar
1.1 EINBERUFUNG ETC.			
1.1.1 Termin der Hauptversammlung	Spätestens im Zuge des dritten Zwischenberichts	Ja	
1.1.2 Tagespunkte der Hauptversammlung	Frühzeitige Information über die Homepage darüber, wie ein Tagespunkt zur Sprache gebracht werden kann.	Ja	
1.1.3 Anmeldung verschiedener Art	Durch E-mail oder die Homepage der Gesellschaft.	Ja	E-mail, Telefax, Telefon, Schreiben oder über die Homepage
1.2 DISTANZTEILNAHME			
1.2.1 Teilnahme an oder Verfolgung der Hauptversammlung auf Distanz	Distanzteilnahme über moderne Kommunikationsmittel motiviert durch die Eigentümerstruktur und Frage der wirtschaftlichen Vertretbarkeit.	Ja	
1.3 AUFSICHTSRAT, FÜHRUNG UND ANWESENHEIT DES WIRTSCHAFTSPRÜFERS			
1.3.1 Aufsichtsrat, Führung und Wirtschaftsprüfer anwesend	Wenn möglich sollen der Aufsichtsrat, die Geschäftsführung und mindestens ein Wirtschaftsprüfer anwesend sein.	Ja	
1.3.2 Darlegung von sein und den Vorschlag motivieren.	Der Vorsitzende des Ausschusses oder ein anderes Mitglied muss anwesend	Nein	Keine Ausschüsse vorhanden.
1.4 DURCHFÜHRUNG			
1.4.1 Vorschläge an den Vorsitzenden der Hauptversammlung	Der Vorschlag ist in der Einberufung zu erwähnen und auf der Hauptversammlung von der Nominierungskommission zu präsentieren.	Ja	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.1.1
1.4.2 Protokollprüfer	Ernennung eines Aktionärs oder Vertreters, der weder Mitglied des Aufsichtsrates noch angestellt ist.	Ja	
1.4.3 Sprache auf der Hauptversammlung	Schwedisch, wenn erforderlich evtl. Dolmetschen	Ja	
1.4.4 Fragen auf der Hauptversammlung	Möglichkeit, Fragen zu stellen und Vorschläge vorzulegen.	Ja	
1.4.5 Protokoll	Das Protokoll ist auf der Homepage zu veröffentlichen und, falls infolge der Eigentümerstruktur erforderlich, auch zu übersetzen.	Ja	
2. ERNENNUNG VON AUFSICHTSRAT UND WIRTSCHAFTSPRÜFER			
2.1 NOMINIERUNGSKOMMISSION			
2.1.1 Nominierungskommission sind anzugeben.	Sie ist von der Hauptversammlung zu wählen oder Kriterien für ihre Wahl	Nein	Die eindeutige Eigentümerstruktur macht eine Nominierungskommission überflüssig Wie vorstehend
2.1.2 Zusammensetzung	Mindestens drei Personen; keine Mehrheit von Aufsichtsratsmitgliedern; Der Aufsichtsratsvorsitzende darf nicht den Vorsitz führen.	Nein	
2.1.3 Veröffentlichung der Mitglieder der Nominierungskommission	Veröffentlichung mindestens sechs Monate vor der Hauptversammlung	Nein	Wie vorstehend
2.2 Ernennung des Aufsichtsrates			
2.2.1 Vorsitzender und Mitglieder	Die Nominierungskommission legt Vorschläge zur Ernennung des Vorsitzenden und der Mitglieder sowie deren Vergütung vor.	Nein	Anforderungsprofile für Aufsichtsratsmitglieder werden vom Aufsichtsrat erstellt und den Haupt-eigentümern vorgelegt, Nach Zustimmung werden Headhunters zwecks Anwerbung beauftragt
2.2.2 Anforderungsprofil	Die Nominierungskommission beurteilt den Aufsichtsrat auf der Grundlage früherer Orientierung, erstellt ein Anforderungsprofil für neue Mitglieder und ermittelt Kandidaten für die Aufsichtsratsposten.	Teilweise	
2.2.3 Präsentation	Detaillierte Präsentation in der Einberufung und auf der Homepage. Auf der Homepage ist die Arbeit der Nominierungskommission zu beschreiben.	Teilweise	Neue Mitglieder werden in der Einberufung präsentiert. - Die übrigen Mitglieder werden im Jahresbericht und auf der Homepage vorgestellt. Nominierungskommission nicht vorhanden. Wie vorstehend.
2.2.4 Motiv	Die Nominierungskommission hat auf der Hauptversammlung Vorschläge vorzulegen und zu motivieren sowie eine Beschreibung der bisherigen Tätigkeit darzulegen.	Teilweise	Vorsitzender wegen Fehlens einer Nominierungskommission.
2.2.5 Anwesenheit	Vorgeschlagene Mitglieder müssen bei der Hauptversammlung anwesend sein.	Ja	
2.2.7 Leistungsanreiz	Aufsichtsratsmitglieder erhalten keine Zuwendungen aus aktien- oder aktienkurs-bezogenen Leistungsanreizprogrammen, die sich an die Geschäftsleitung wenden.	Ja	
2.3 ERNENNUNG VON WIRTSCHAFTSPRÜFERN			
2.3.1 Vorschläge zu Wirtschaftsprüfern	Die Nominierungskommission oder eine besondere für die Ernennung der Wirtschaftsprüfer eingesetzte Kommission legt entsprechende Vorschläge vor	Nein	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.1.1
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.	Ja Ja	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.3.1
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.	Ja	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.3.1
2.3.4 Motivation	Auf der Hauptversammlung hat die Nominierungskommission ihre Wahl zu motivieren und ihre Tätigkeit näher zu beschreiben.	Ja	Nominierungskommission nicht vorhanden, siehe 2.3.1 Präsentation und Motivierung erfolgen auf der Hauptversammlung durch den Aufsichtsrat
2.3.5 Anwesenheit	Vorgeschlagene Wirtschaftsprüfer müssen bei der Hauptversammlung anwesend sein.	Ja	
3. AUFSICHTSRAT			
3.1 AUFGABEN			
3.1.1 Besondere Umsicht	Der Aufsichtsrat hat sich mit besonderer Gewissenhaftigkeit um die Ziele und Strategien der Gesellschaft, die Ernennung/Entlassung des Geschäftsführers, die Nachfolgeplanung, die Prüfung der finanziellen Stellung des Unternehmens sowie die offene, sachliche und relevante externe Informationsversorgung zu bemühen.	Ja	
3.1.2 Auswertung	Jährliche Auswertung der Tätigkeit des Aufsichtsrates.	Ja	
3.2 GRÖSSE UND ZUSAMMENSETZUNG			
3.2.1 Zusammensetzung	Zweckmäßige Zusammensetzung	Ja	
3.2.2 Größe	Zweckmäßige Größe, keine auf der Hauptversammlung gewählte Vertreter.	Ja	
3.2.3 Höchstens eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat	Nur eine Person der Geschäftsleitung im Aufsichtsrat.	Ja	
3.2.4 Unabhängigkeit	Die Mehrheit der auf der Hauptversammlung gewählten Mitglieder muss unabhängig sein.	Ja	
3.2.5 Mindestens zwei von den größeren Aktionären unabhängige Personen.		Ja	
3.2.6 Amtsperiode	Ernennung jeweils jährlich.	Ja	

	Zusammenfassung der Punkte des Kodex	Aktuell	Motivation/Kommentar	
3.3	AUFSICHTSRATSMITGLIEDER			
3.3.1	Anzahl Aufträge	Nicht zu viele Aufträge.	Ja	
3.3.2	Selbständige Beurteilung	Selbständige Beurteilung von Angelegenheiten.	Ja	
3.3.3	Kenntnisse	Verpflichtet, sich Kenntnisse anzueignen.	Ja	
3.3.4	Ausbildung neuer Mitglieder	Ausbildung durch die Gesellschaft.	Ja	
3.4	AUFSICHTSRATS-VORSITZENDER			
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	
3.5	ARBEITSFORMEN			
3.5.1	Anweisungen	Arbeitsordnung, Anweisungen des Geschäftsführers und Berichterstattung.	Ja	
3.5.2	Ausschüsse	Ausschüsse können eingerichtet werden. Aus der Arbeitsordnung des Aufsichtsrates hat hervorzugehen, welche Aufgaben und Entscheidungsrechte der Aufsichtsrat den Ausschüssen übertragen hat und wie diese dem Aufsichtsrat unterstehen.	Nein	Keine Ausschüsse vorhanden.
3.5.3	Beurteilung des Geschäftsführers	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	
3.6	FINANZBERICHT			
3.6.1	Berichte	Es hat deutlich hervorzugehen, was als formelle Finanzberichte gilt, auf welchem Regelwerk sie basieren und welche von Wirtschaftsprüfern revidiert/geprüft worden sind.	Ja	
3.6.3	Prüfung	Übersichtliche Prüfung des Halbjahres- oder Neunmonatsberichtes der Wirtschaftsprüfer.	Ja	
3.7	INTERNE KONTROLLE			
3.7.1	Interne Kontrolle	Sorgfältige Prüfung und gute Systeme.	Ja	
3.7.2	Bericht	Der Aufsichtsrat hat einen Bericht über die interne Kontrolle vorzulegen, der von den Wirtschaftsprüfern zu prüfen ist.	Ja	Von den Wirtschaftsprüfern nicht geprüft.
3.7.3	Internprüfung	Wenn in der Gesellschaft keine besondere Prüfungsfunktion vorhanden ist, hat der Aufsichtsrat eine jährliche Beurteilung vorzunehmen.	Ja	
3.8	WIRTSCHAFTSPRÜFUNG UND REVISIONSFRAGEN			
3.8.1	Qualität der Berichterstattung	Dokumentation bezüglich der Qualitätssicherung bei der Berichterstattung und der Kommunikation mit den Wirtschaftsprüfern.	Ja	
3.8.2	Revisionsausschuss	Bildung durch den Aufsichtsrat.	Ja	Die Wirtschaftsprüfer sind dem gesamten Aufsichtsrat unterstellt. Der gesamte Aufsichtsrat stellt den Revisionsausschuss dar.
3.8.3	Die Tätigkeit des Revisionsausschusses	Qualitätssicherung der Berichterstattung, Besprechung mit Wirtschaftsprüfern, Festlegung von Richtlinien, Auswertung, Unterstützung der Nominierungskommission.	Teilweise	Die Tätigkeit erfolgt über den Aufsichtsrat.
3.8.4	Besprechung mit Wirtschaftsprüfern	Der Aufsichtsrat hat mindestens einmal im Jahr ohne Beisein eines Vertreters der Geschäftsleitung eine Besprechung mit den Wirtschaftsprüfern anzusetzen.	Ja	
4.	GESCHÄFTSLEITUNG			
4.1	AUFGABEN DES GESCHÄFTSFÜHRERS			
4.1.1	Unterlagen	Sachliche, ausführliche und relevante Unterlagen für den Aufsichtsrat.	Ja	
4.1.2	Aufträge außerhalb der Gesellschaft	Externe Aufträge des Geschäftsführers sind vom Aufsichtsrat zu genehmigen.	Ja	
4.2	VERGÜTUNG DER GESCHÄFTSLEITUNG			
4.2.1	Vergütungsausschuss	Ein Vergütungsausschuss ist zu bilden.	Ja	Der gesamte Aufsichtsrat stellt den Vergütungs ausschussdar. 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.
4.2.3	Aktienbezogene Vergütungen	Entscheidung durch die Hauptversammlung.	Ja	
5.	INFORMATION ÜBER CORPORATE GOVERNANCE			
5.1	Corporate Governance - Bericht			
5.1.1	Bericht im Jahresbericht	Sonderbericht über Corporate Governance	Ja	Der Corporate Governance-Bericht wird laut Kodex erstellt, jedoch nicht von den Wirtschaftsprüfern geprüft.
5.1.2	Abweichungen	Anwendung des Kodex.	Ja	Abweichungen sind in diesem Bericht zu motivieren.
5.1.3	Qualität des Berichtes	Sicherung der Qualität des Finanzberichts durch den Aufsichtsrat und Kommunikation mit den Wirtschaftsprüfern der Gesellschaft.	Ja	
5.1.4	Sonstige Angaben im CG-Bericht	Soweit dies nicht aus dem Jahresbericht hervorgeht, muss der CG-Bericht Informationen darüber enthalten, was laut Kodex erforderlich ist.	Ja	Die Regel des Kodex wurde durch die Bestimmungen des Jahresberichtsgesetzes ersetzt.
5.2	BERICHT INTERNPRÜFUNG			
5.2.1	Bericht	Dem Jahresbericht ist der Bericht des Aufsichtsrates über die Internprüfung sowie die Prüfung dieses Berichtes durch die Wirtschaftsprüfer hinzuzufügen.	Ja Ja	Ist in diesem Jahr im CG-Bericht enthalten, ist jedoch nicht von den Wirtschaftsprüfern geprüft.
5.3	INFORMATIONEN AUF DER HOMEPAGE			
5.3.1	Homepage	Auf der Homepage muss eine spezielle Abteilung für Fragen bezüglich Corporate Governance vorhanden sein mit Informationen über sämtliche Anforderungen, die sich aus dem Kodex ergeben.	Ja	

## AUFSICHTSRAT



**ARVID GIEROW** (geb. 1943)  
Vorsitzender seit 2003 und  
Aufsichtsratsmitglied seit 1997.  
Diplomkaufmann. Aufsichtsratsvorsitzender  
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. Konzernleiter.  
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.  
Konzernchef und Geschäftsführer der  
Hexagon Polymers AB. Aufsichtsratsmitglied  
in der Hexagon Polymers AB und AB Wilh.  
Becker. 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.  
Aufsichtsratsmitglied in der Beijer Electronics  
AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.  
Unabhängiges Aufsichtsratsmitglied.



**BILL TUNBRANT** (geb. 1950)  
Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Dipl. Ing.  
Zweiter Geschäftsführer der Nordic Modular  
Holding. Aufsichtsratsvorsitzender in der  
Temporent AB und Mitglied in der XSpray  
Microparticles AB. 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  
www.nibe.com

## NIBE Element

### NIBE Element

SE-280 10 SÖSDALA, Schweden  
Tel +46 - 451 - 661 00  
www.backer.se

### Backer BHV AB

Fabriksgatan 11  
SE-280 10 SÖSDALA, Schweden  
Tel +46 - 451 - 661 00  
www.backer.se

### Backer Elektro CZ s.r.o.

Polická 444  
CZ - 539 01 HLINSKO,  
Tschechien  
Tel +420 - 469 802 524  
www.backer-elektro.cz

### Backer Facsa, S.L.

Ctra De Ribes, km 50  
ES - 08591 AIGUAFREDA, Spanien  
Tel +34 - 938 44 26 00  
www.backerfacsa.es

### Backer FER s.r.l.

Via Statale 255 no 293  
IT - 440 47 SANT' AGOSTINO  
Italien  
Tel +39 - 05 32 35 00 00  
www.backerfer.com

### Backer OBR Sp. z.o.o.

u.l. Glowackiego 39  
PL - 74 200 PYRZYCE, Polen  
Tel +48 - 91 481 99 00  
www.backer-obr.com.pl

### Calesco Foil AB

Västra Ävägen 11  
SE-734 51 KOLBÄCK, Schweden  
Tel +46 - 220 - 453 00  
www.calesco.se

### Calesco France Sarl

47 rue Maurice Flandin  
F-69003 LYONS, Frankreich  
Tel +33 - 472 13 23 38  
www.calesco.se

### Calesco Norells North America Inc.

1390 Gateway Drive, Unit 2  
IL 60124 Elgin  
CHICAGO, USA  
Tel +1 - 847 931 13 04  
www.norells.com

### Danotherm Electric A/S

Næsbyvej 20  
DK - 2610 RØDOVRE, Dänemark  
Tel +45 - 36 73 22 22  
www.danotherm.dk

### Eltop Praha s.r.o

Provoz Miretice 32  
CZ - 539 55 MIRETICE, Tschechien  
Tel +420 - 469 344 176  
www.eltoppraha.cz

### JEVI A/S

Godthåbsvej 7  
DK - 7100 VEJLE, Dänemark  
Tel +45 - 75 83 02 11  
www.jevi.dk

### Loyal Oy

PI 112, Vintergatan 5  
FI - 07901 LOVISA, Finnland  
Tel +358 - 19 517 31  
www.loval.fi

### Lübcke Rail A/S

Industrivej 45  
DK - 2605 BRØNDBY, Dänemark  
Tel. +45 - 43 28 90 00  
www.lubckerail.com

### Norske Backer A/S

Postboks 203, Midtbyen  
NO - 2202 KONGSVINGER, Norwegen  
Tel +47 - 628 28 828  
www.norskebacker.no

### Oy Meyer Vastus AB

FI - 07230 MONNINKYLÄ, Finnland  
Tel +358 - 19 574 02 00  
www.meyervastus.fi

### REBA Div. Industrial Applications

Branch of Backer Fer s.r.l.  
Via Parca Alto Milanese 1  
IT - 21052 BUSTO ARSIZIO (Mi)  
Italien  
Tel +39 - 0331 35 13 95  
www.backerfer.com

### Heatrod Elements Ltd.

Holloway Drive, Wardley Industrial  
Estate  
Worsley, MANCHESTER M28 2DP  
Großbritannien  
Tel +44 - 161 794 61 22  
www.heatrod.com

### Shel NIBE Manufacturing Co Ltd.

Bldg 5, Hong Hua Ling Ind. Estate  
Longgang District, Long Xi,  
SHENZHEN, China  
Tel + 86 - 755 289 303 69

### Sinus-Jevi Electric Heating B.V.

Nijverheidsweg 2  
NL - 1671 GC MEDEMBLIK  
Niederlande  
Tel +31 - 227 549 100  
www.sinusjevi.com

### Svend A. Nielsen A/S

Gillelejevej 30  
Esbønderup  
DK - 3230 GRÆSTED, Dänemark  
Tel +45 - 48 39 88 88  
www.san-as.com

## NIBE Wärmetechnik

### NIBE Wärmetechnik

Box 14  
SE-285 21 MARKARYD, Schweden  
Tel +46 - 433 - 73 000  
www.nibe.se

### DZ Drazice – Strojirna s.r.o.

Drazice 69  
CZ - 294 71 BENÁTKY NAD JIZEROU  
Tschechien  
Tel +420 - 326 370 911  
www.dzd.cz

### DZ Drazice – Slovensko spol.s.r.o.

Kmet'ova 16  
SK - 038 61 VRÚTKY, Slowakien  
Tel +42043 - 4307812  
www.dzd.sk

### Høiax A/S

Trippeveien 5  
NO -1618 FREDRIKSTAD, Norwegen  
Tel +47 - 69 35 55 00  
www.hoiax.no

### Kaukora Oy

Box 21  
FI - 21201 RAISIO, Finnland  
Tel +358 - 2 4374 600  
www.kaukora.fi

### KNV Umweltgerechte Energietechnik GmbH

Gahberggasse 11  
A - 4861 SCHÖRFLING AM ATTERSEE  
Österreich  
Tel. +43 - 7662 8963 0  
www.knv.at

### KVM-Conheat A/S

Industrivej 6  
DK - 5492 VISSENBJERG, Dänemark  
Tel +45 - 64 47 31 00  
www.kvm-conheat.dk

### METRO THERM AB

Franska vägen 24  
SE-393 54 KALMAR, Schweden  
Tel +46 - 480 - 42 07 30  
www.metrotherm.se

### METRO THERM A/S

Rundinsvej 55  
DK - 3200 HELSINGE, Dänemark  
Tel +45 - 48 77 00 00  
www.metrotherm.dk

### NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.

Al. Jana Pawla II 57  
PL -15 - 703 BIALYSTOK, Polen  
Tel +48 - 85 66 28 400  
www.biawar.com.pl

### NIBE Energietechnik B.V.

Postbus 2  
NL - 4797 SG WILLEMSTAD  
Niederlande  
Tel +31 - 168 47 77 22  
www.niben.eu

### NIBE Energy Systems Ltd

Unit 3C, Broom Business Park  
Bridge Way  
CHESTERFIELD S41 9QQ  
Großbritannien  
Tel +44 - 845 095 1200  
www.nibe.co.uk

### NIBE – Haato Oy

Box 257  
FI - 01511 VANTAA, Finnland  
Tel +358 - 9 274 6970  
www.haato.fi

### NIBE – Norway

Filiale der NIBE AB Schweden  
Jerikoveien 20  
NO - 1067 OSLO, Norwegen  
Tel +47 - 22 90 66 00  
www.nibe-villavärme.no

### NIBE Systemtechnik GmbH

Am Reiherpfahl 3  
DE - 29223 CELLE, Deutschland  
Tel +49 - 5141 7 54 60  
www.nibe.de

### TMV-Pannan

Filiale der NIBE AB Schweden  
Maskingatan 2  
SE-231 66 TRELLEBORG, Schweden  
Tel +46 - 410 - 544 40  
www.nibe.se

### Vølund Varmeteknik

Filiale der NIBE AB Schweden  
Brogårdsvej 7  
DK - 6920 VIDEBÆK, Dänemark  
Tel +45 - 97 17 20 33  
www.volundvt.dk

## NIBE Kaminöfen

### NIBE Kaminöfen

Box 134  
SE-285 23 MARKARYD  
Schweden  
Tel +46 - 433 - 75 100  
www.nibefire.eu

### NIBE Foyers France S.A.S.

ZA du Chapotin  
rue Juliette Récamier  
FR - 69970 CHAPONNAY,  
Frankreich  
Tel +33 - 43 72 35 750  
www.nibefire.eu/fr/

### Nordpeis AS

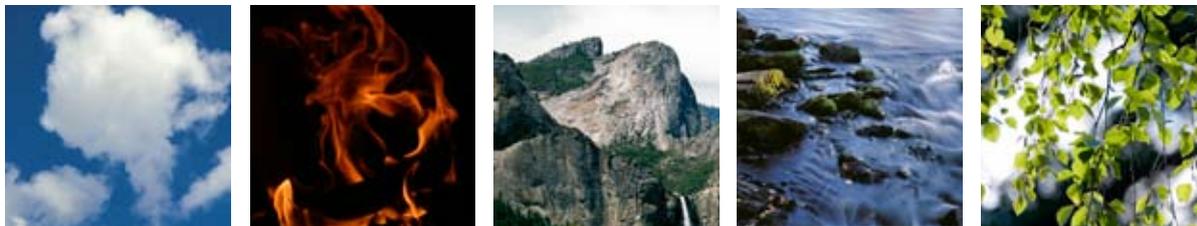
Gjellebekkstubben 9 - 11  
NO - 3420 LIERSKOGEN, Norwegen  
Tel +47 - 322 44 700  
www.nordpeis.no

### Northstar Poland Sp.z.o.o.

ul. 27 Stycznia 47 - 48  
PL - 64 980 TRZCIANKA, Polen  
Tel + 48 - 67 21 62 136  
www.northstar.pl

### Varde Ovne A/S

Kongevej 246, Tiset  
DK - 6510 GRAM, Dänemark  
Tel + 45 - 74 82 00 03  
www.vardeovne.dk



## NIBE erzeugt Wärme

Die NIBE Industrier ist ein internationales 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 (0)433 73000 Fax +46 (0)433 - 73 192  
www.nibe.com Eintr. Nr: 55 63 74 - 8309