

Jahresbericht

1999



Inhaltsverzeichnis

Der NIBE-Konzern

Information.....	2
Konzernübersicht	3
Unser Unternehmenskonzept	4
Kommentar des Geschäftsführers	6
Unsere Erfolgsfaktoren	8
Historik.....	11
NIBE-Aktien	12
Unsere Mitarbeiter	14
Qualität und Umwelt	16

Tätigkeit der Geschäftsbereiche

NIBE Element.....	18
NIBE Wärmetechnik.....	26
NIBE Kaminöfen	34

Wirtschaftliche Information

Aufsichtsrat, Führungskräfte und Wirtschaftsprüfer	42
Fünf Jahre in der Zusammenfassung	44
Verwaltungsbericht	45
Gewinn- und Verlustrechnungen	51
Bilanzen.....	52
Cash Flow-Analysen	54
Anmerkungen.....	55
Prüfungsbericht der Wirtschaftsprüfer	63



Wir sind bestrebt, die Informationen an den Aktienmarkt ständig zu verbessern, um hierdurch Voraussetzungen für eine korrekte Bewertung der gegenwärtigen Situation und des künftigen Potentials der Gesellschaft zu schaffen. Ein Teil dieser Bemühungen ist unsere Homepage, die wesentlich mehr Information enthält als dieser Jahresbericht. Die Homepage befindet sich in ständiger Entwicklung, u.a. mit erweiterter finanzieller Information.

Die Adresse lautet: www.nibe.se

- Der Nettoumsatz stieg auf 1.168,2 MSEK (1.026,8 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 14%, davon 8% organisch
- Das Ergebnis nach Finanznetto erfuhr eine Verbesserung auf 91,1 MSEK (75,5 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie belief sich auf 10,92 SEK (8,56 SEK)
- Erwerb des Herstellungsbetriebes von Warmwasserbereitern Haato in Finnland
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 3,00 SEK/Aktie (2,50 SEK/Aktie) vor
- Der Aufsichtsrat beabsichtigt, der Hauptversammlung den Rückkauf eigener Aktien vorzuschlagen

Information

Dividende

Der Aufsichtsrat wird der Hauptversammlung eine Dividendenausschüttung von 3,00 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 1999, entsprechend 17,6 MSEK, vorschlagen. Gibt die Hauptversammlung diesem Vorschlag statt, wird die Ausschüttung voraussichtlich am Mittwoch, den 24. Mai 2000, von der Wertpapierzentrale VPC AB abgesandt.

Abstimmungstag für die Ausschüttung ist Freitag der 19. Mai 2000.

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am Dienstag, den 16. Mai 2000 um 18.00 Uhr in NIBEs Marketingcenter in Markaryd statt.

Finanzielle Information

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

Künftige Informationsmöglichkeiten

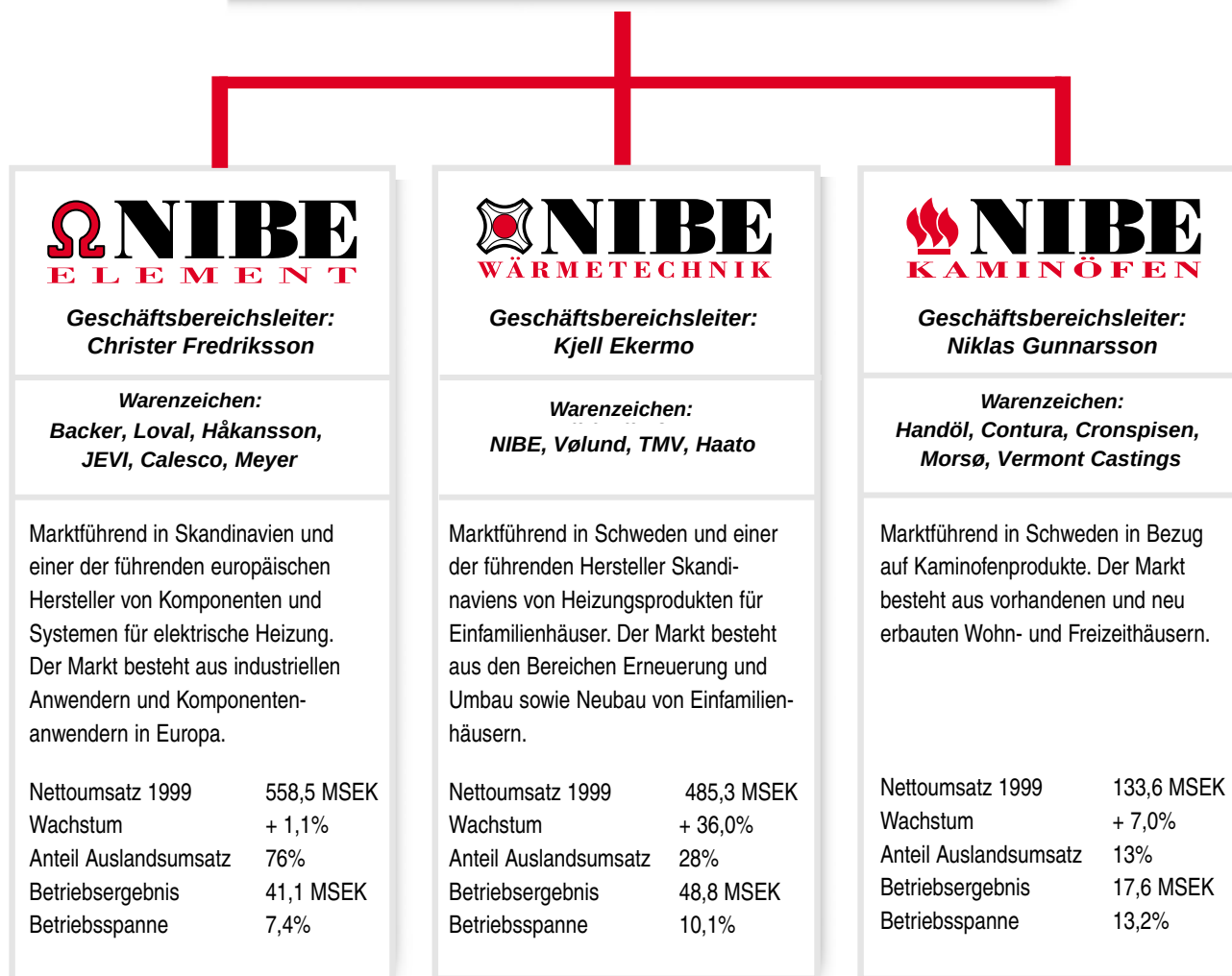
16. Mai 2000	Hauptversammlung
16. Mai 2000	Zwischenbericht Januar – März 2000
17. August 2000	Zwischenbericht Januar – Juni 2000
16. November 2000	Zwischenbericht Januar – September 2000

Konzernübersicht



Geschäftsführer: Gerteric Lindquist

Die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB mit Standort in Markaryd ist seit Juni 1997 auf der OTC-Liste der Stockholmer Fondsbörse notiert. Der Konzern ist in drei Geschäftsbereiche laut nachstehender Struktur aufgegliedert. Jeder Geschäftsbereich hat seine operative Leitung und eigene Ergebnisverantwortung. Auf Konzernebene werden die Bereiche Finanzierung, Devisenfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen, finanzielle Steuerung, Personalpolitik und sonstige übergreifende Policyfragen koordiniert.



Unser Geschäftskonzept

Vision

Wir streben danach, ein globales Heizungsunternehmen der Spitzenklasse zu werden.

Unternehmensleitbild

Das Angebot innovativer Heizungsprodukte von hoher Qualität auf den Geschäftsbereichen Element, Wärmetechnik und Kaminöfen. Die Basis hierfür ist das breite Know-how des NIBE-Konzerns in Bezug auf Entwicklung, Herstellung und Marketing.

Ziele

Die übergreifende Zielstellung der NIBE Industrier liegt darin, ein starkes und nachhaltiges Wachstum mit hoher Rentabilität zu kombinieren und dadurch Wertzuwächse für die Aktionäre zu schaffen, ein interessanter und entwickelnder Arbeitsplatz für die Mitarbeiter zu sein sowie langfristige Beziehungen zu zufriedenen Kunden aufzubauen.

Der Konzern verfolgt zudem vier übergreifende wirtschaftliche Zielsetzungen:

- ☐ Das Wachstum soll durchschnittlich 20% im Jahr betragen, d.h. jeweils zur Hälfte organisch bzw. durch Erwerbe
- ☐ Das Betriebsergebnis der jeweiligen Geschäftsbereiche soll über einen Konjunkturzyklus hinweg mindestens 10% des Umsatzes erreichen
- ☐ Der Ertrag aus Eigenkapital soll über einen Konjunkturzyklus hinweg nach Freibeträgen mindesten 20% betragen
- ☐ Die Solidität des Konzerns soll 30% nicht unterschreiten.

Strategien

Wachstum

soll erzielt werden durch:

- ☐ Erhöhte Marktanteile auf bevorzugten Märkten
- ☐ Konzentration auf neue Märkte und Marktsegmente, vorzugsweise mit Hilfe von speziellen Produkten
- ☐ Positionsfestigende Erwerbe auf ausgewählten Märkten, vorzugsweise mit starken Warenzeichen und ergänzenden Produkten.

Die Wettbewerbsfähigkeit

soll erhöht werden durch:

- ☐ Laufende Produktentwicklung von technischen Spitzenprodukten in enger Zusammenarbeit mit Markt und Kunden
- ☐ Ständige Rationalisierungen der Produktion durch Mechanisierung und Automatisierung sowie optimale zeitliche Nutzung durch flexible Lohnsysteme
- ☐ Standardisierung, Komponentenkoordination und Modularisierung
- ☐ Vorteile infolge großer Mengen auf der Einkaufs- und Produktionsseite
- ☐ Nutzung von IT-Support für Produktentwicklung, Einkauf, Produktion, Verkauf, Marketing und Ökonomie
- ☐ Modernes Design, aus dem das Qualitäts- und Leistungsimage der Produkte ersichtlich wird.

Die Wirtschaftlichkeit

ist aufrecht zu erhalten durch:

- ☐ Schnelleres Wachstum als bei den Konkurrenten
- ☐ Kostenoptimierung, geringe Kapitalbindung und kontinuierliche Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit
- ☐ Hohen Veredelungsgrad
- ☐ Profilierung der Warenzeichen
- ☐ Bearbeitung zahlreicher verschiedener Markt- und Kundensegmente, um hierdurch die Empfindlichkeit für Schwankungen der Nachfrage zu reduzieren
- ☐ Benchmarking zwischen internen und externen Einheiten
- ☐ Integration von erworbenen Einheiten laut Dreistufenmodell "Analysenphase – Verbesserungsphase – Wachstumsphase".

Die Unternehmenskultur

soll weiter verstärkt werden durch:

- ☐ Ausbildung und Entwicklung der Organisation und Mitarbeiter
- ☐ Behalten von vorhandenen und Anwerbung neuer Mitarbeiter in Schlüsselpositionen
- ☐ Teilhaberschaft am eigenen Konzern.

Der Kundennutzen

soll zusätzlich erhöht werden durch:

- ☐ Ein breites Produktsortiment, das für jeden einzelnen Kunden eine optimale Lösung erlaubt
- ☐ Optimalen Service und Kundensupport
- ☐ Hohe Qualität
- ☐ Wettbewerbsfähige Preise.

Eine gesamtheitliche Betrachtungsweise in Bezug auf die Umwelt

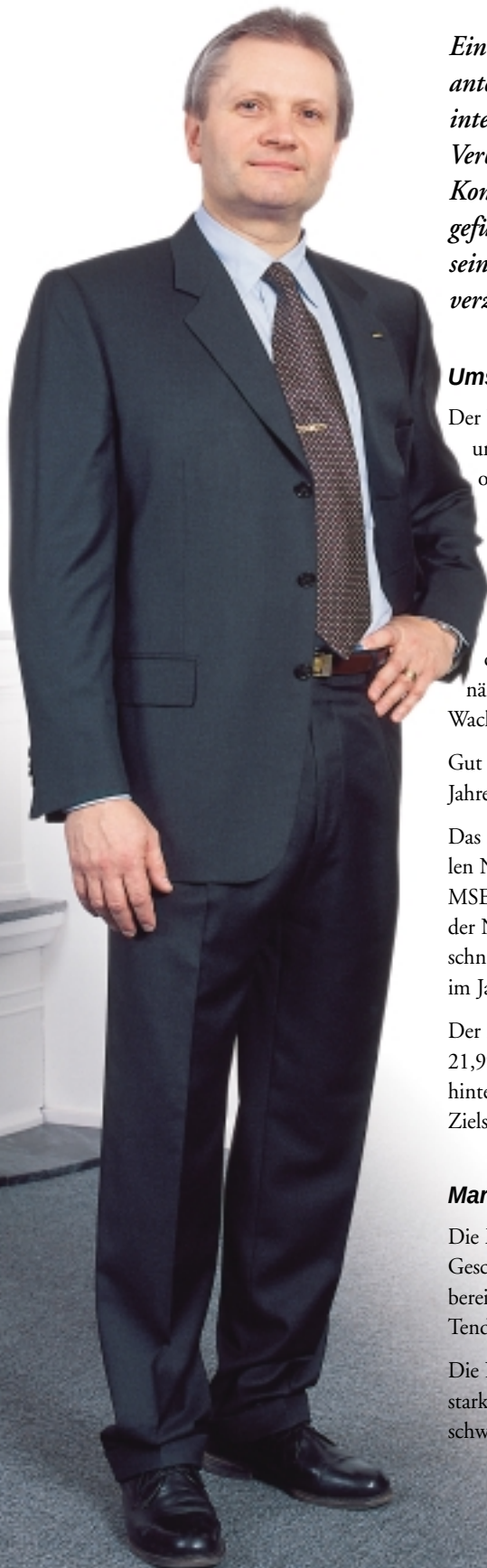
soll für die Produktion richtungsweisend sein, und zwar angefangen von der Werkstoffwahl über die Produktion und Funktion bis hin zur Entsorgung.

Ethik und Aufrichtigkeit

müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter in Bezug auf sowohl interne Beziehungen als auch externe Relationen mit Aktionären, Kunden, Lieferanten, Behörden und der Gesellschaft.

Kommentar des Geschäftsleiters

Starker Abschluss eines erfolgreichen Jahrzehnts



Ein hoher Zuwachs an Marktanteilen und eine erfolgreiche interne Rationalisierungsarbeit in Verbindung mit einem sukzessiven Konjunkturaufschwung haben dazu geführt, dass der NIBE-Konzern sein bisher bestes Geschäftsjahr verzeichnen kann.

Umsatz und Ergebnis

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 14% auf 1.168,2 MSEK. Das organische Wachstum erreichte 8%.

Das heißt, der NIBE-Konzern konnte in den letzten sechs Jahren einen durchschnittlichen Mengenzuwachs von 25% erzielen. Dies entspricht ganz und gar den langfristigen Zielstellungen, nämlich einem durchschnittlichen Wachstum um 20% im Jahr.

Gut die Hälfte des Wachstums der letzten Jahre bestand aus organischem Wachstum.

Das Ergebnis des Konzerns nach finanziellen Nettoposten stieg um 25% auf 94,1 MSEK. In den letzten sechs Jahren konnte der NIBE-Konzern damit einen durchschnittlichen Gewinnzuwachs von 33% im Jahr verzeichnen.

Der Ertrag des Eigenkapitals erreichte 21,9% und lag damit zum dritten Mal hintereinander über der langfristigen Zielsetzung von 20%.

Marktentwicklung

Die Marktentwicklung zeigte im Laufe des Geschäftsjahres für die drei Geschäftsbereiche stark voneinander abweichende Tendenzen.

Die Nachfrage bei NIBE Element zeigte starke Unregelmäßigkeiten. Nach einem schwachen Beginn erfolgte im Frühjahr

und Sommer ein rascher Aufschwung. Im dritten Quartal fiel die Nachfrage wieder ab, um schließlich im letzten Quartal die bisher besten Werte zu erzielen.

Diese Entwicklung mag externen Beobachtern als schwer verständlich erscheinen, gibt jedoch recht deutlich die Situation wieder, in der sich ein Lieferant von Einsatzwaren befindet, wenn selbst die Endkunden in Bezug auf die Nachfrageentwicklung des Marktes Unsicherheit verspüren.

Unter diesen Marktverhältnissen sowohl Marktanteile hinzuzugewinnen als auch den Rückgang des Betriebsergebnisses in Grenzen zu halten, ist als ein Beweis von Stärke zu werten. Dies verdeutlicht zudem unsere Fähigkeiten zur Anpassung der Kapazität sowohl nach oben als auch nach unten.

Die NIBE Wärmetechnik verzeichnete praktisch das ganze Jahr über eine recht starke Mengenexpansion. Ein fortgesetzt gutes Wachstum in Bezug auf Marktanteile auf dem Heimatmarkt sowie in Finnland und Deutschland war der Hauptgrund für den 36-prozentigen Zuwachs, wovon 27% auf organisches Wachstum entfielen.

Das Betriebsergebnis stieg um 61%, die Betriebsspanne liegt nun ein wenig über der Zielsetzung von 10%.

Besondere Anstrengungen wurden unternommen, um der starken Steigerung der Nachfrage begegnen zu können. Auch wenn im Herbst gewisse Lieferverzögerungen auftraten, sind die erzielten Ergebnisse als hervorragend zu bezeichnen.

Die NIBE Kaminöfen blickt auf eine gleichmäßige und positive Mengenentwicklung während des Geschäftsjahres zurück. Die Entwicklung hinsichtlich der Marktanteile war sowohl auf dem Heimatmarkt als auch vor allem in Deutschland und Norwegen zufriedenstellend.

Aufgrund dieser günstigen Voraussetzungen konnte das bereits gute Betriebsergebnis weiter verbessert werden, so dass die Betriebsspanne nunmehr bei 13,2% liegt.

Kapazitätssteigerung

Die NIBE Element verfügt über ganze neun Produktionseinheiten in den skandinavischen Ländern und Polen. Die kleineren Einheiten erfahren in zunehmendem Maße eine Spezialisierung hin zum natürlichen Partner der Industriekunden im jeweiligen Land, während sich die größeren Einheiten nach und nach auf die Versorgung des OEM-Marktes (Original Equipment Manufacturing) mit Massenprodukten konzentrieren. Hiervon erwarten wir uns eine Optimierung des Investitionsprogramms, eine Sicherung der Mengenexpansion und eine Erleichterung von sowohl internem als auch externem Benchmarking.

Die starke Expansion der NIBE Wärmetechnik hat dazu geführt, dass die gesamte Produktion nun in Produktwerkstätten umorganisiert wird.

Die Produktion von Heizkesseln wurde bereits vollständig der Produktionseinheit in Trelleborg übertragen. Die Produktion von Wärmepumpen wird im Laufe des Frühjahr 2000 neue, auf den Betrieb ausgerichtete Lokale im Anschluss an die Hauptfabrik in Markaryd beziehen. Die Herstellung von Warmwasserbereitern konzentriert sich damit auf die frühere Hauptfabrik in Markaryd, auf Haato in Finnland und auf Polen.

Im Herbst wird dann auch das neue, supermoderne Entwicklungszentrum der NIBE Wärmetechnik fertiggestellt sein. Hierdurch sollen Innovationsniveau und Leistung der Produkte weiter erhöht werden.

Im Zuge der Spezialisierung der Produktion der NIBE Wärmetechnik in Produktwerkstätten stellt diese Entwicklung einen natürlichen Schritt auch für die NIBE Kaminöfen dar. Seit Sommer 1999 läuft der Aufbau einer kompletten Anlage für NIBE Kaminöfen in einer neu erworbenen Industrieliegenschaft in Markaryd.

Neue Büros und ein äußerst modernes Entwicklungszentrum sind bereits in Betrieb, während der eigentliche Produktionsteil und Ausstellungslokale im Frühjahr 2000 bezogen werden.

Cronspisen, ein Unternehmen, das in diesem Januar erworben wurde, wird jedoch weiterhin in Emmaboda tätig sein und einer Weiterentwicklung unterzogen.

Wachstumsstrategie mit Blick auf Europa

Die Grundlage unserer Tätigkeit liegt in einem durchschnittlichen Wachstum von 10 % im Jahr, kombiniert mit einem ebenso großen Anteil an Erwerben.

In den letzten sechs Jahren wurden ganze dreizehn Neugründungen und Erwerbe getätigt. Hieraus zogen wir eine Menge Erfahrungen in Bezug auf die Durchführung von Erwerben, die Integration in die vorhandene Tätigkeit und die Weiterentwicklung.

Des weiteren scheint das Gleichgewicht zwischen dem im Geschäftsjahr gleich großen organischen Wachstum und Expansion durch Erwerb sowohl für die Wirtschaftlichkeit als auch die Organisation günstig zu sein.

Bisher standen Erwerbe und Neugründungen in den nordeuropäischen Ländern im Vordergrund. Nun werden wir uns aus natürlichen Gründen auch auf die übrigen Länder Europas konzentrieren, um die eigenen Marketinganstrengungen zu ergänzen.

Unsere Strategie, eine jährliche Expansion von 20 %, bedeutet, dass wir in den kommenden vier Jahren 2,4 Milliarden SEK umsetzen müssen und weiterhin hohe Rentabilität erzielen.

Allein in Europa beträgt das Marktpotential mehr als 50 Milliarden SEK. Dies gibt uns in Verbindung mit den eigenen, starken Produktprogrammen und mehreren möglichen, interessanten Erwerbskandidaten gute Hoffnung, auch künftig unsere Wachstumsziele verwirklichen zu können.

Ausblick auf das Jahr 2000

Die drei Heizungsbranchen, in denen wir tätig sind, bieten sämtlich gute Möglichkeiten zu fortgesetztem Wachstum.

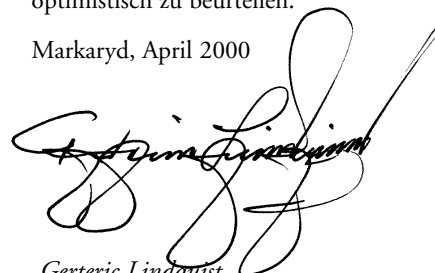
Der Bedarf an neuen Produkten nimmt zu, während zugleich die Branche eine Konsolidierung erfährt, was neue Erwerbsmöglichkeiten schafft.

Wir erwarten uns eine weitere Festigung unserer Stellung auf den bevorzugten Märkten.

Außerdem liegt nach wie vor ein wesentliches internes Rationalisierungspotential vor.

Da die Umwelt gegenwärtig von großem Optimismus geprägt ist, haben wir allen Grund dazu, die Zukunftsaussichten des NIBE-Konzerns sowohl hinsichtlich des Wachstums als auch des Ergebnisses optimistisch zu beurteilen.

Markaryd, April 2000



Gerteric Lindquist
Geschäftsführer und Konzernchef

Unsere Erfolgsfaktoren – entwickelt in 50 Jahren

Im Laufe der Jahre haben sich sukzessive acht Leitbilder für unsere Tätigkeit herauskristallisiert. Aus ihnen schöpfen wir die Kraft für fortgesetzte Expansion unter Beibehaltung der Wirtschaftlichkeit. Diese Leitbilder halten den NIBE-Konzern und seine Mitarbeiter zusammen. Bei der Anstellung neuer Mitarbeiter oder beim Erwerb neuer Unternehmen darf hinsichtlich der Grundsätze, nach denen wir arbeiten, und bezüglich des Arbeitsmilieus, in das der neue Mitarbeiter eintritt, kein Zweifel bestehen.

Wir hoffen, dass diese Leitbilder zusammen mit unseren Zielstellungen und Strategien sowie der historischen Umsatz- und Ergebnisentwicklung das langfristige und notwendige Vertrauen in den NIBE-Konzern und dessen Zukunft schaffen – sowohl bei den gegenwärtigen als auch den künftigen Aktionären.



Priorität auf Wirtschaftlichkeit

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

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

Wir sind zudem davon überzeugt, dass gute Rentabilität der bedeutendste Einzel-faktor für das Wohlbefinden der Belegschaft ist und ein wirtschaftliches Unternehmen auch neue, tüchtige Mitarbeiter anzieht.

Des weiteren scheint gerade eine hohe Rentabilität die wichtigste Voraussetzung für kontinuierliches, starkes Wachstum zu sein.



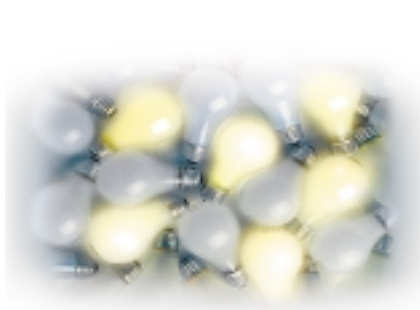
Hohe Produktivität

Die Unabhängigkeit und Expansion des NIBE-Konzerns gründet sich weitgehend auf eine hohe Produktivität, die wiederum auf flache Organisationsstrukturen, rationelle Produktionsstruktur und motivierte Mitarbeiter infolge des flexiblen Lohn- und Gehaltssystems zurückzuführen ist.

Flexible Lohn- und Gehaltssysteme sind nicht immer unumstritten. Wir sind jedoch der Überzeugung, dass dies ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Industriebetriebs ist. Ein effizienter Produktionsapparat mit hohem und gleichmäßigem Tempo, motiviert durch erhöhte Verdienstmöglichkeiten ist zugleich die Triebfeder aller übrigen Funktionen eines Produktionsbetriebes.

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

Die sog. administrativen Rationalisierungswerkzeuge der neuen Wirtschaft stimmen ausgezeichnet mit unserer Philosophie überein, wenn es beispielsweise um Konstruktionshilfsmittel, Leistungssteigerung beim Einkauf, Produktionssteuerung, Auftragsbearbeitung und Marketing geht.



Eigene Produktentwicklung

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

Eine marktführende Produktentwicklung ist besonders wichtig, um sowohl neue Markteinbrüche als auch fortgesetzten Zuwachs von Marktanteilen zu ermöglichen. Sie stellt zudem eine wichtige Funktion dar, wenn es darum geht, die Lösungen der Konkurrenz sachlich zu beurteilen.

Eine Produktentwicklung auf hohem Niveau stärkt auch das Image der Gesellschaft und stellt zudem ein wichtiges Signalsystem für die Konkurrenten und potentiellen Erwerbskandidaten dar.



Qualitätsorientierung

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

Qualität kann niemals durch eine einmalige Anstrengung geschaffen werden oder durch Zertifikate, mit denen sich die Wände schmücken lassen. Qualität ist etwas, das täglich geschaffen wird und zwar durch die unermüdliche Arbeit sämtlicher Mitarbeiter und deren Bemühungen um ständige Verbesserungen, indem man gegenüber den Forderungen der Kunden nach weiteren Verbesserungen hellhörig ist.

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

Des weiteren arbeiten wir an der Umweltzertifizierung unserer Produktionseinheiten. Die NIBE AB war die erste Gesellschaft innerhalb des Konzerns, die im Juni 1999 das Zertifikat nach ISO 14001 erhielt.



Engagement und Entwicklungsmöglichkeiten der Belegschaft

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

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

Das Personal als wichtigste Ressource des Unternehmens zu bezeichnen, hat sich nur zu häufig als Standardformulierung erwiesen. Die Möglichkeit, diesbezüglich auf eine sich über ein halbes Jahrhundert erstreckende Tradition hinweisen zu können, verleiht dieser Aussage ein ganz anderes Gewicht.

Gerade die richtige Behandlung und Entwicklung der Belegschaft ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, insbesondere wenn durch Neuanstellung und Unternehmenserwerbe ständig neue Mitarbeiter hinzukommen.

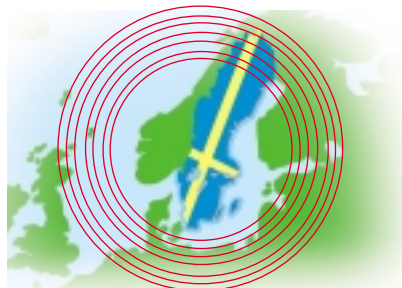


Ausrichtung auf drei Kerntätigkeiten

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

Neben den offensichtlichen Vorteilen dieser Philosophie für die bereits vorhandenen Tätigkeiten ist sie bei Unternehmenserwerben auf einem unserer drei Kernbereiche ein ausgezeichnetes Analyseninstrument. Bereits in der Phase der Beurteilung eines Unternehmens erhält man durch Vergleichen der Schlüsselzahlen des geplanten Projektes mit unseren eigenen einen klaren Hinweis darauf, wo Verbesserungen vorgenommen werden können und müssen, sobald das Geschäft abgeschlossen ist. Dies wird auch der jeweiligen Geschäftsleitung vor einem Erwerb nahegebracht, um das Verständnis zu sichern und nach Abschluß des Erwerbs die Durchführung zu erleichtern.

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



Zuerst Führungsposition auf dem Heimatmarkt - danach Auslandsinvestitionen

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

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

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



Langfristige, klar umrissene Eigentümerverhältnisse

Die Kontinuität der Besitzverhältnisse ist ein wichtiger Faktor für die Erfolge des NIBE-Konzerns. Somit konnte die gesamte Energie auf die Entwicklung der eigentlichen Tätigkeit angewandt werden.

Durch die Börseneinführung wurde dem Unternehmen eine beträchtliche und notwendige Menge Kapital zugeführt, das in eine weiterhin starke Expansion investiert werden soll. Gleichzeitig trat eine Erweiterung der Eigentümerstruktur ein.

Zugleich lag uns viel daran, die Börseneinführung so zu lösen, dass wir auch weiterhin selbständig verbleiben. Es hat sich auch in einer Reihe von Erwerbssituationen als notwendig erwiesen, gerade diese Selbständigkeit und industrielle Langfristigkeit des NIBE-Konzerns herauszustellen.

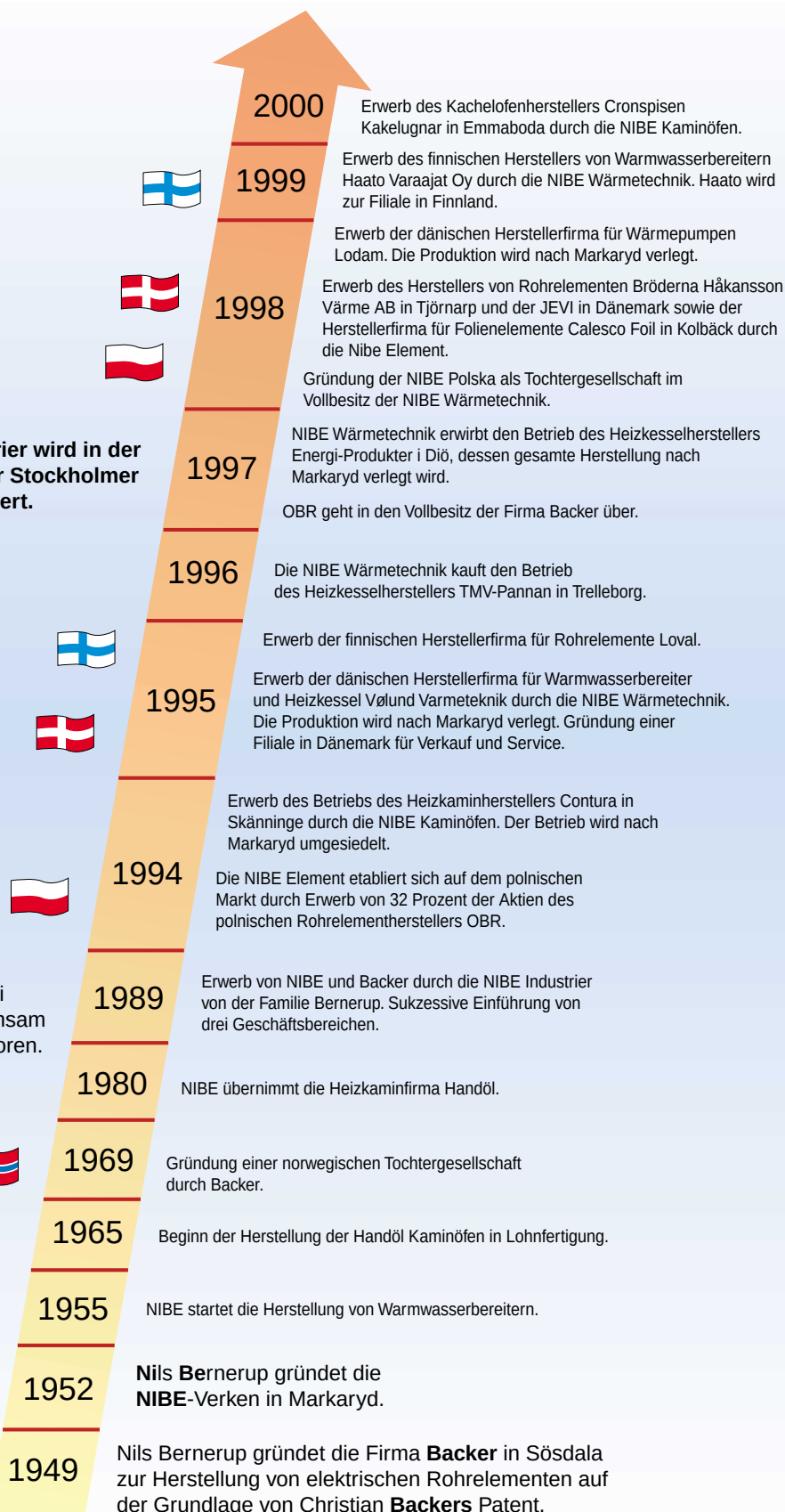
Historik

Die NIBE Industrier wird in der OTC-Liste an der Stockholmer Fondsbörse notiert.

Bildung der



durch Führungskräfte bei NIBE und Backer gemeinsam mit zwei externen Investoren.



NIBE-aktien

Am 16. Juni 1997 wurden die B-Aktien der NIBE Industrier AB nach Ausgabe von 1.170.000 neuen B-Aktien in die OTC-Liste der Stockholmer Fondsbörse eingetragen. Der Zeichnungskurs betrug 70 SEK je Aktie.

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB beläuft sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 940.008 A-Aktien und 4.929.992 B-Aktien. Jede A-Aktie hat 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien berechtigen zum gleichen Anteil am Vermögen und Gewinn der Gesellschaft. Eine Börsenabschlusseinheit beträgt 100 Aktien.

Eigentümerverhältnisse

Am 31. Dezember 1999 hatte NIBE 2.652 Aktionäre. Die zehn größten Eigner besaßen 65,6 Prozent der Stimmen und 44,9 Prozent des Kapitals.

Die größten Aktionäre (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.1999)

Name	Anzahl Aktien	Anzahl Stimmen (%)
Aufsichtsrat und Führungskräfte ¹⁾	1.801.130	49,47
Beleggingen Weberstan BV	750.960	20,00
Allmänna Pensionsfonden, Sjötte	405.100	2,83
Roburs Småbolagsfond Norden	370.000	2,58
Svolder AB	343.300	2,40
Sonstige Eigentümer (2.630 Aktionäre)	2.199.510	22,72
Gesamt	5.870.000	100,00

¹⁾ Bezügl. Aufsichtsrat siehe S. 42

Ausschüttungspolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenaus-schüttung von 25 – 30 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern. Für das Geschäftsjahr 1999 schlägt der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 3,00 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 27,5 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

Analysen der NIBE-Aktie

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

D. Carnegie	+46 8 676 88 00	Johan Ståhl
Enskilda Securities	+46 8 522 29500	Leif Pettersson
Nordiska		
Fondkommission	+46 8 791 48 00	Mikael Laséen
Swedbank Markets	+46 8 585 90000	Patrik Naeslund

Aktionärsstruktur (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.1999)

Anzahl Aktien (Stck.)	Anzahl Aktionäre (Stck.)	Anteil Aktionäre (%)	Anzahl Aktien (Stck.)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	2.276	85,82	450.944	7,68
501 – 1.000	218	8,22	191.244	3,26
1.001 – 5.000	95	3,58	206.080	3,51
5.001 – 10.000	19	0,72	146.200	2,49
10.001 – 100.000	31	1,17	1.217.692	20,74
100.001 –	13	0,49	3.657.840	62,32
Gesamt	2.652	100,00	5.870.000	100,00

Entwicklung des Aktienkapitals

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

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

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

Aktiendaten

		1999	1998	1997	1996	1995
Anzahl Aktien	(Stck.)	5.870.000	5.870.000	5.870.000	4.700.000	4.700.000
Aktienkurs zum 31.12.	(SEK)	121,00	124,00	173,00		
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie	(SEK)	10,92	8,56	7,80	4,71	3,07
Eigenkapital/Aktie	(SEK)	56,14	49,52	42,10	28,40	24,36
Vorgeschlagene Ausschüttung	(SEK)	3,00	2,50	2,00	1,28	0,64
Kurs/Eigenkapital		2,16	2,50	4,11		
Direktertrag	(%)	2,48	2,02	1,16		
Operativer Cash flow/Aktie	(SEK)	4,70	- 1,59	6,87	8,71	- 0,62
Ausschüttungsanteil	(%)	27,5	29,2	25,6	27,2	20,8
PE-Zahl nach vollen Steuern		11,1	14,5	22,2		
Börsenwert	(MSEK)	710	728	1.016		
EBIT multipl	(Vielf.)	8,6	10,3	16,1		
EV/sales	(Vielf.)	0,72	0,83	1,40		
Umlaufgeschwindigkeit	(%)	13,77	36,69	40,24		
Beta-Wert		0,51	0,57	0,54		
Volatilität		0,06	0,11	0,14		

Definitionen

Gewinn nach vollen Steuern je Aktie

Ergebnis nach vollen Steuern dividiert durch die durchschnittliche Anzahl Aktien.

Eigenkapital je Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

Kurs/Eigenkapital

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

Direktertrag

Dividendenausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

Operativer Cash-flow/Aktie

Cash flow nach Investitionen, jedoch vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben dividiert durch die durchschnittliche Anzahl Aktien.

Ausschüttungsanteil

Dividendenausschüttung in Prozent des Gewinns je Aktie zum Jahresende.

PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

EBIT multiple

Börsenwert plus Nettoschulden (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheitsinteressen dividiert durch das Betriebsergebnis.

EV/sales

Summe von Börsenwert, Nettoschulden (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) und Minderheitsinteressen dividiert durch den Nettoumsatz.

Umlaufgeschwindigkeit

Gesamtzahl der im Geschäftsjahr umgesetzten Aktien in Prozent der durchschnittlichen Anzahl Aktien.

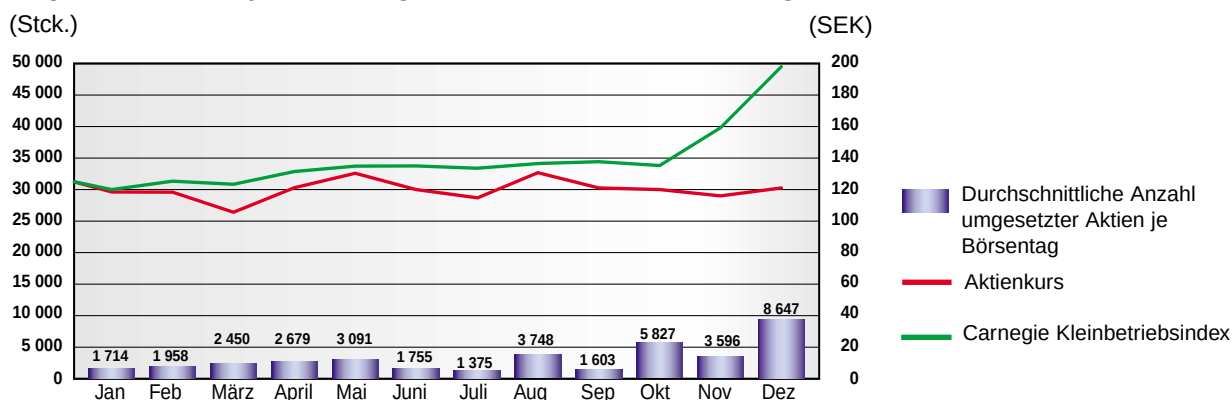
Beta-Wert

Statistisches Maß für das Risiko der Aktie, gemessen als Abweichung des Aktienkurses vom Generalindex der Stockholmer Börse.

Volatilität

Statistisches Maß für das Risiko der Aktie, gemessen als Standardabweichung vom monatlichen Schlusskurs der Aktie.

Umgesetzte Aktien je Börsentag sowie Aktienkurs und Carnegie Kleinbetriebsindex



Unsere Mitarbeiter

Die Personalphilosophie des NIBE-Konzerns ist geprägt von Begriffen wie gesunde Vernunft und Einfachheit. Infolge ihrer Natürlichkeit konnte sie sich seit den Anfängen vor einem halben Jahrhundert ohne eigentliche Belehrungen entfalten.

Weitgehende Selbständigkeit, "Freiheit unter Verantwortung", operative Führung, Effizienz, Einsatz junger Menschen, leistungsbezogene Gehaltssysteme und Gemeinschaft sind Begriffe, die unsere Philosophie deutlich beschreiben.

"Freiheit unter Verantwortung" bringt Effektivität mit sich

Der NIBE-Konzern ist ein Mannschaftsbetrieb, in dem viele engagierte Mitarbeiter auf allen Ebenen tätig sind. Arbeit unter weitgehender Freiheit ist für uns eine Selbstverständlichkeit, und kombiniert mit einem leistungsbezogenen Lohnsystem stellt dies eine starke Triebfeder und hohe Effizienz dar.

Wir setzen auf das Individuum und glauben, dass persönliche Freiheit die besten Ergebnisse erzielt – sowohl für den Einzelnen als auch das Unternehmen.

Jung und Alt

Infolge geringer Personalumsetzung bleibt und die gesammelte Kompetenz erhalten, was nicht zuletzt unseren Kunden zugute kommt.

Dank der Expansion der letzten Jahre konnten viele junge Mitarbeiter ein-

gestellt werden. Dies hat zu einer guten Mischung aus jüngeren und älteren Arbeitskräften geführt. In den letzten Jahren wurden mehr als 200 Personen unter 25 Jahren neu angestellt. Das Durchschnittsalter innerhalb des Konzerns liegt bei 39 Jahren. Die durchschnittliche Anstellungsdauer beträgt 10 Jahre.

Künftige NIBE-Mitarbeiter durch Universitätskontakte

Wir pflegen zahlreiche Kontakte mit den verschiedensten Bildungsinstituten. Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule Chalmers in Göteborg in Form einer großen Anzahl Sommerpraktikanten und Examensarbeiten. In den letzten Jahren wurden über 30 Personen mit Hochschul- oder Universitätsabschluss eingestellt.

Ein anderes Beispiel ist ein spezielles Energieprogramm, das die NIBE Wärmetechnik zusammen mit der Gymnasialschule in Markaryd erarbeitet hat. Durch aktive Zusammenarbeit können



die Schüler dieser Ausbildungslinie Theorie und Praxis auf natürliche Weise miteinander verbinden, da ihnen Praktikumsplätze und Sommerarbeitsplätze in unserem Betrieb angeboten werden.

Vorstehende Beispiele in Kombination mit einer kontinuierlichen Technikschiulung von Kunden innerhalb verschiedener Kategorien machen Markaryd zunehmend zu Schwedens Zentrum für Energieausbildung.

Geradlinige Kommunikation

Eine kontinuierliche und umfangreiche Personalinformation über das Unternehmen und dessen Entwicklung stärkt das Gefühl der Zusammengehörigkeit.

Wir streben zudem nach Geradlinigkeit und Ehrlichkeit in der Kommunikation zwischen Mitarbeitern auf verschiedenen Ebenen, was unserer Ansicht nach zu weniger Konflikten führt und ggf. die Lösung solcher begünstigt. Somit lässt sich die gesamte Kraft nach außen richten.

Eine aktive, gemeinsame Freizeit baut "Mauern" ab

Wir sind davon überzeugt, dass effiziente und engagierte Arbeit in Kombination mit gemeinsamen Freizeitaktivitäten zu gutem Zusammenhalt führt. Unsere Sportanlagen und anderen Freizeitaktivitäten führen zu informellen Kontakten zwischen den Mitarbeitern und dem Abbau von unnötigen "Mauern" zwischen verschiedenen Personalkategorien.

Operative Führung

Ein Führungskonzept mit einer Mischung aus operativen, übergreifenden und Führungsaufgaben bescheren uns Führungskräfte mit mehr Kenntnis und Respekt.

Wir haben seit jeher eine breite Organisation, d. h. lange bevor derartige Organisationsformen modern wurden. Natürlich kann man auch im NIBE-Konzern Karriere machen, sie muss jedoch auf natürliche Weise erfolgen und auf Können, Erfahrung und großem persönlichen Engagement basieren.



Qualität und Umwelt



Sämtliche Abluftwärmepumpen werden einer Betriebsprüfung unterzogen, bevor sie die Produktion verlassen.

Qualität

Die grundlegende Philosophie des Konzerns in Bezug auf die Qualität von Produkten und Dienstleistungen schreibt vor, dass diese Qualität so hoch ist, dass sie einen wesentlichen Kaufgrund darstellt und zu Neubestellung anregt. Um den Ansprüchen der Kunden gerecht werden zu können, ist es von großer Bedeutung, dass sämtliche Mitarbeiter Qualität als Dringlichkeit betrachten, was auch in der Qualitätspolitik festgehalten ist.

Die ständige Arbeit an der Verbesserung der Tätigkeit ist ein Schlüsselbegriff und wird u.a. in Qualitäts- und Projektgruppen geleistet. Messbare Qualitätsziele wurden aufgestellt und werden regelmäßig überprüft. Eine Zielsetzung liegt auch darin, in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten die Tätigkeit zu entwickeln und uns mit der Umwelt zu vergleichen, mit dem Zwecke, innerhalb unserer drei Branchen eine Führungsposition einzunehmen.

Qualitätssicherung

Gemäß der Qualitätspolitik haben sämtliche Gesellschaften des Konzerns nach und nach das Zertifikat nach ISO 9001 zu erwerben. Die meisten Unternehmen besitzen heute bereits das Zertifikat und verfügen damit über etablierte Systeme, die durch ständige Verbesserungen die Tätigkeit hin zu Totalqualität entwickeln sollen. Die Produktqualität ist hoch, doch wird ständige Verbesserungsarbeit geleistet, die sich zudem auf Bereiche wie Lieferzeiten, Liefersicherheit, Produktentwicklung und Kundenservice ausdehnt. Ein wesentlicher Faktor für unsere fortgesetzt positive Entwicklung in einer sich ständig verschärfenden Wettbewerbssituation wird in der Frage liegen, inwieweit es uns gelingt, den Anforderungen der Kunden in Bezug auf die Totalqualität zu entsprechen.

Umwelt

Seit Juni 1999 besitzen die Konzerngesellschaften NIBE Kaminöfen und NIBE Wärmetechnik das Zertifikat nach ISO 14001. Das Umweltmanagementsystem umfasst insgesamt 15 verschiedene Umweltziele. Bereits im ersten Geschäftsjahr konnten eindeutig positive und messbare Effekte in Form von geringeren Abfallmengen, effizienterer Rohstoffnutzung und weniger Emissionen in Luft und Wasser festgestellt werden.

Durch Ausbildung und offene Information werden die Mitarbeiter motiviert, zu ständigen Verbesserungen beizutragen, damit die Umweltbelastungen reduziert und die Voraussetzungen für eine langfristig nachhaltige Umwelt geschaffen werden.

Auch die beiden größten Unternehmen innerhalb der NIBE Element haben im Laufe des Jahres 1999 mit der Einführung von ISO 14001 begonnen. Die Arbeit wird im Geschäftsjahr 2000 intensiviert, wobei mehrere Unternehmen mit einbezogen werden. Hierbei werden die Erfahrungen der NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen genutzt.

Man wird sich unter anderem mit den Bereichen Abfalltrennung, Energieanwendung, Rohstoffanwendung, Transporte, Chemikalienwahl, Recycling und Umweltbelastung durch Produkte befassen.

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





Geschäftsbereich NIBE Element

Geschäftsbereichsleiter: Christer Fredriksson

		1999	1998	1997	1996	1995
Nettoumsatz	(MSEK)	558,5	552,4	356,4	300,4	202,4
Wachstum	%	1,1	55,0	18,6	48,4	27,9
Betriebsergebnis	(MSEK)	41,1	45,6	32,8	19,1	17,4
Betriebsspanne	(%)	7,4	8,2	9,2	6,4	8,6
Durchschnittl. Anzahl Mitarbeiter		905	925	669	522	347

Unternehmensleitbild

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

Zielstellung

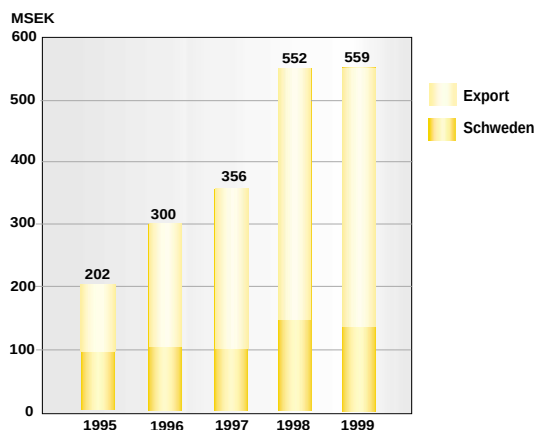
Die NIBE Element strebt nach einem durchschnittlichen Wachstum von 20 % im Jahr.

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

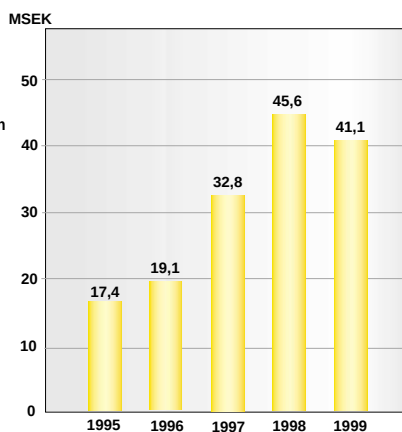
Strategie

- ☐ Die Strategie der NIBE Element zielt darauf ab, innerhalb seines Produktbereichs eine führende Stellung auf dem nordeuropäischen Markt zu beziehen.
- ☐ Auf dem Heimatmarkt hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes Sortiment an Komponenten und Systemen für elektrische Heizung anzubieten.
- ☐ Auf europäischer Ebene strebt NIBE Element nach einer Position unter den führenden Herstellern. Außerhalb des Heimatmarktes bedeutet dies eine primäre Ausrichtung auf mittlere und große Serien.
- ☐ Sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte in Europa durch geeignete Erwerbe.

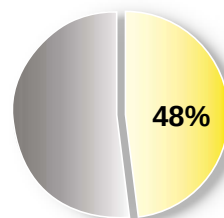
Nettoumsatz 1995 - 1999



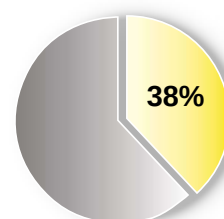
Betriebsergebnis 1995 - 1999



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Anteil der
NIBE Element
am Nettoumsatz und
Betriebsergebnis
des Konzerns 1999

Rückblick

Das Geschäftsjahr war geprägt von unregelmäßigem Auftragseingang. Die Veränderungen von einem Quartal zum anderen waren relativ groß, was die Beurteilung des gesamten Jahres erschwerte. Verursacht wurden die Schwankungen vor allem von einer schwachen Konjunktur der metallverarbeitenden Industrie auf mehreren Hauptmärkten, was wiederum bei Anzeichen von Konjunkturveränderungen zu starken Lagerbewegungen führte. Diese Unregelmäßigkeit wird vermutlich auch weiterhin die Entwicklung prägen, so dass unsere Bereitschaft zu Kapazitätsanpassungen sowohl nach oben als auch nach unten weiterhin hoch sein muss.

Die traditionelle metallverarbeitende Industrie – der Hauptmarkt für Rohrelemente – hat eine relativ schwache Nachfrage gezeigt, ganz im Gegensatz zur Elektronik- und Telekommunikationsindustrie, wo beispielsweise Folienelemente verwendet werden. Die NIBE Element konnte insgesamt gesehen Marktanteile hinzugewinnen und ihre Position festigen.

Um die Ergebniseinbußen infolge der geringeren Nachfrage auszugleichen, wurden im Laufe des Jahres Arbeitsplätze abgebaut. Sie entsprachen im vierten Quartal der herrschenden Nachfragesituation. Hierdurch und durch andere produktivitätssteigernde und kostensenkende Maßnahmen konnte das Betriebsergebnis gegen Ende des Jahres erheblich verbessert werden.

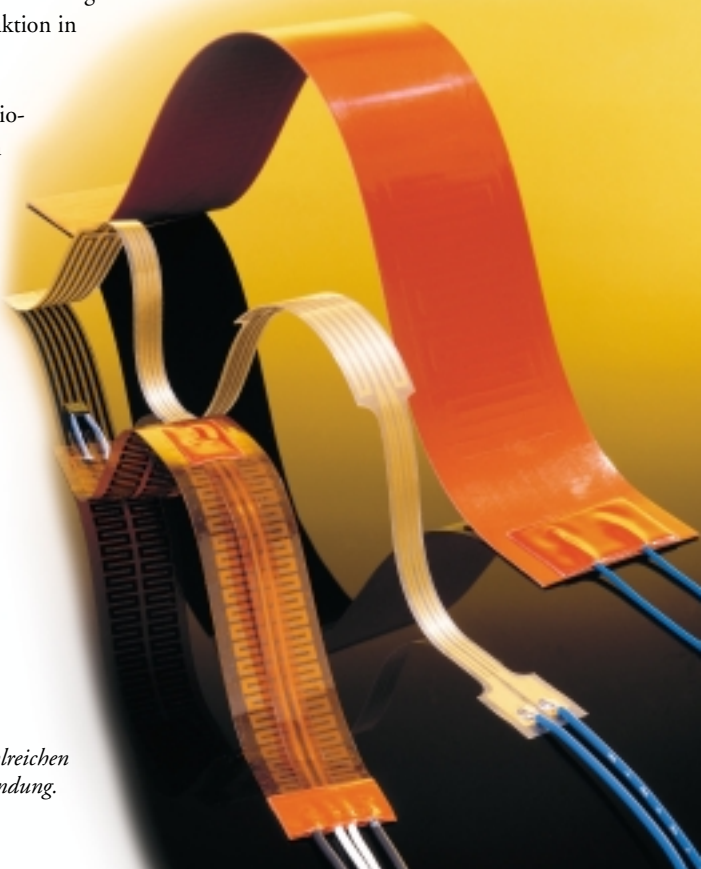
Ausblick auf das Jahr 2000

Die Marktentwicklung war zu Beginn des Jahres etwas positiver als zum entsprechenden Zeitpunkt des Vorjahres. Zugleich ist die Kapazität nun der zu erwartenden Nachfrage angeglichen.

Es ist davon auszugehen, dass die Entwicklung der letzten Jahre mit einer immer schärfer werdenden Preiskonkurrenz vor allem auf dem Massenbereich auch weiterhin anhält. Wir begegnen dieser Entwicklung mit einer Kombination aus ständigen Rationalisierungen und Produktion in Niedrigpreisländern.

Die 1999 durchgeführten Rationalisierungen, insbesondere in Bezug auf die im Jahre 1998 erworbenen Unternehmen, werden in diesem Jahr voll zum Tragen kommen. Diese Maßnahmen werden in Verbindung mit zunehmender Marktbearbeitung auf neuen Märkten und einer aggressiven Erwerbsstrategie zu einer positiven Ergebnisentwicklung im Laufe des Geschäftsjahres beitragen.

Folienelemente kommen in zahlreichen Wachstumsbranchen zur Anwendung.



Produkte

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

Rohrelemente sind das vorherrschende Produkt des Geschäftsbereiches. Die Grundtechnologie ist seit langer Zeit dieselbe, jedoch sind die Produkte in

Bezug auf technische Leistung, Qualität und Produktionskosten sukzessive einer Optimierung unterzogen worden. Durch die Erwerbe der letzten Jahre konnte das Sortiment durch neue Produkte erweitert werden, u.a. für die Offshore- und Kunststoffindustrie.

Der Erwerb der Calesco Foil, Hersteller von Folienelementen, hat uns eine äußerst interessante, ergänzende Technologie auf dem niedrigeren Temperatur- und Leistungsbereich beschert, dem ausgezeichnete Zukunftsmöglichkeiten vorausgesagt werden. Hauptproduktbereiche für Folienelemente sind unter anderem Heizung von medizinischen Ausrüstungen und Applikationen innerhalb des Telekommunikationssektors.

Verbraucherprodukte und Lufterwärmung sind Produktbereiche mit der stärksten Massenproduktion und werden mehr als die Hälfte des Marktes bestreiten.

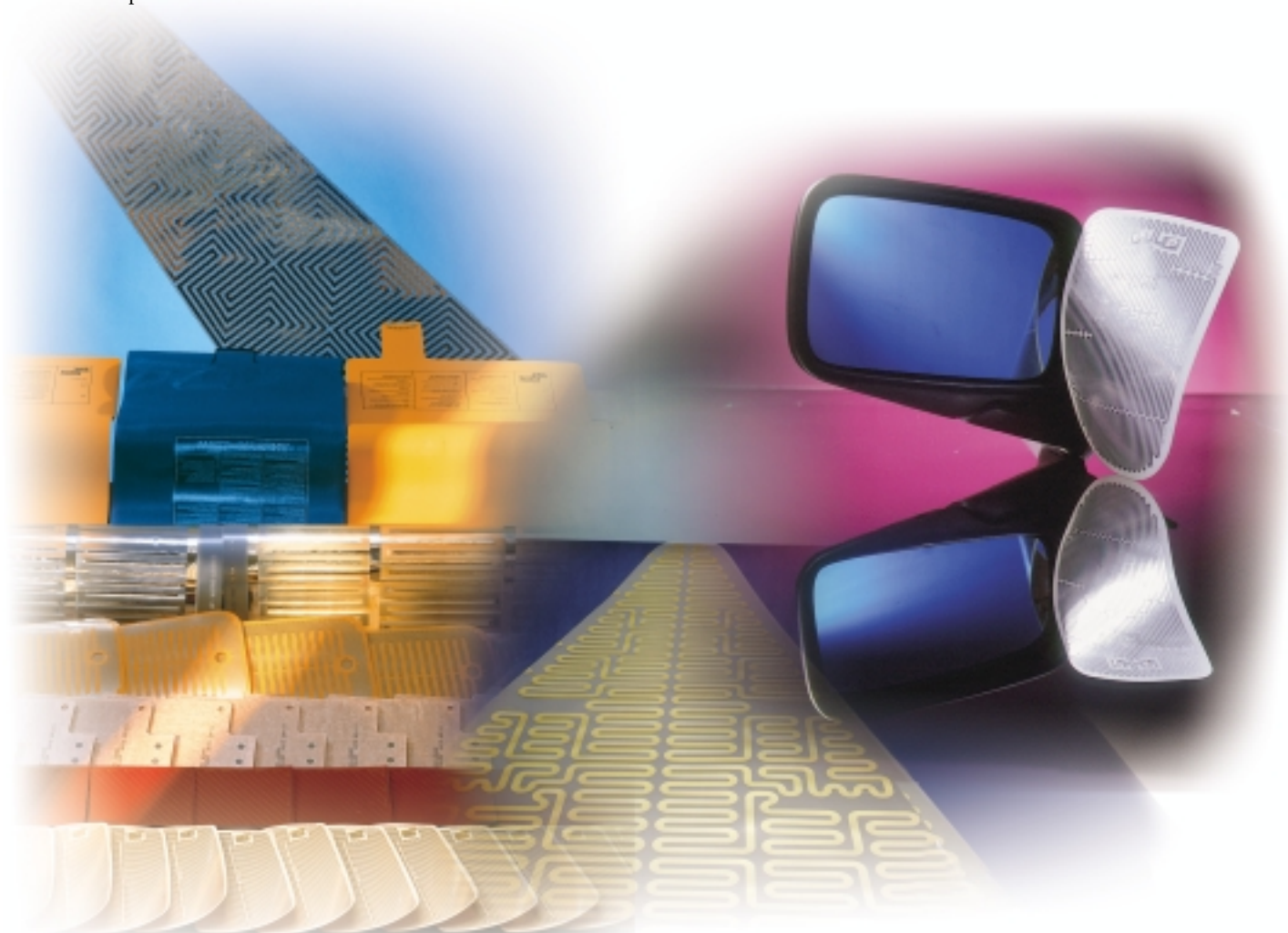
Die Kategorie Spezialprodukte besteht größtenteils aus kleineren Serien von Produkten, die sich nach wie vor in einer Entwicklungsphase befinden

Auf dem Produktbereich Spezialprodukte stellen Hersteller von medizinischen Geräten und die Telekommunikations- bzw. Kunststoffindustrie wichtige Kundengruppen dar.



Die Produkte der NIBE Element lassen sich je nach Anwendungsbereich in nachstehende Produktgruppen aufteilen:

Produktgruppe	Beispiel für Anwendung	Produkt
Wassererwärmung	Warmwasserbereiter	Patronen, Rohrelemente
Verbraucherprodukte	Elektroherd Wäschetrockner Waschmaschine	Umluftelemente, Rohrelemente, Gusselemente, Rohrelemente Schmelzsicherungselemente, Rohrelemente
Lufterwärmung	Konvektor	Rohrelemente aus Aluminium
Fahrzeuge	Vorheizter Rückspiegel Wohnwagenfußboden	Tauchsieder, Rohrelemente, Polymerelemente Folienelemente
Spezial	Züge Satellitenschüsseln Basisstationen für mobile Telekommunikation Geldautomaten	Belastungswiderstände, Rohrelemente Kontaktlose Übertragung, Folienelemente Folienelemente Folienelemente
Kunststoffindustrie	Spritzgussmaschinen	Bandelemente
Katalogstandard	Feuchtigkeitsschutz Schaltschränke	PTC-Elemente
Systemprodukte	Professionelle Kaffeemaschinen	Durchlauferhitzer, Rohrelemente
Maschinen	Elektrische Gerätetests	Elektrische Testausrüstung
Komponenten	Wärmetauscher	Geriffelte Edelstahlrohre



Produktion

Die Produktion der NIBE Element erfolgt in neun verschiedenen Anlagen in Schweden, Norwegen, Finnland, Dänemark und Polen. Der Hauptgrund dafür, dass die Produktion in mehrere Länder verlegt wurde, 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. Die Versorgung mit Komponenten und Grundmaterial wird durch gemeinsame Standardisierung und Komponentenkoordination ständig rationalisiert.

Durch die polnische Einheit Backer OBR, die in den vergangenen Jahren eine starke Expansion erfuhr, hat die NIBE Element eine supermoderne Anlage mit niedrigen Produktionskosten erhalten.

Qualität und Umwelt

Ein äußerst wichtiger Wettbewerbsfaktor für einen Zulieferer von Elementen ist eine hohe und gleichmäßige Qualität. Hohe Qualität als wesentlicher Grund für den Kauf unserer Produkte ist ein Teil unseres Geschäftskonzeptes.

Ein Großteil der Herstellungseinheiten besitzt das Qualitätszertifikat nach ISO 9001. Zudem werden sämtliche Produkte vor der Auslieferung geprüft. Hinzu kommen die Bemühungen bezüglich der sukzessiven Reduzierung der umweltbelastenden Faktoren durch die Produktion. Dies umfasst sowohl das innere Milieu als auch äußere Umweltfaktoren. Die Einführung des Umweltmanagementsystems ISO 14001 ist in vollem Gange.

Preise

Was Verbraucherprodukte, z.B. Weißwaren, betrifft, konzentriert sich der europäische Markt zunehmend auf größere Hersteller, die ihrerseits versuchen, die Einkäufe auf eine geringe Anzahl Zulieferer zu beschränken. Diese Segmente sind deshalb aufgrund des Volumens einem relativ hohen Preisdruck ausgesetzt, was wiederum erforderliche Effektivisierungen vorantreibt und dadurch Voraussetzungen für Zusammenarbeit mit den richtig großen Kunden schafft.

Die Anzahl Kunden innerhalb des Bereiches Spezialprodukte zeigt in Europa steigende Tendenz. Eigenschaften wie technische Zusammenarbeit und Innovationsfähigkeit sind für uns als Zulieferer dieses Segmentes entscheidende Erfolgsfaktoren, weshalb der Preisdruck eindeutig geringer ist.

Die Anlage der polnischen Backer OBR hat sich zu einer supermodernen Einheit entwickelt, die mehrere große europäische Weißwarenhersteller mit Produkten beliefert.



Produktentwicklung

Der größte Teil der Entwicklungstätigkeit erfolgt gemeinsam mit dem Kunden. Parallel hierzu wird eine eigene grundlegende Produktentwicklung betrieben. Bereiche, auf denen die eigene Entwicklung Priorität hat, sind die fortgesetzte Optimierung vorhandener Produkte hinsichtlich der technischen Leistung und Kosten, was unter anderem Zusammenarbeit mit den Lieferanten voraussetzt, um neue Komponenten und Grundwerkstoffe auswerten und testen zu können.

Entwicklung wird aber auch dahingehend betrieben, den Produkten zusätzliche technische Funktionen zu verleihen. Solche Funktionen können die Steuerung und Regelung des Elements oder Integration in einen Durchlauferhitzer sein.

Außer der Produktentwicklung wird auch eine umfangreiche produktionstechnische Entwicklung betrieben mit dem Zweck, die Tätigkeit kontinuierlich zu rationalisieren und kostengünstiger zu machen sowie die Qualität noch weiter zu verbessern.

Innerhalb des Geschäftsbereichs sind eine Reihe von Patenten und Musterrechte vorhanden, die meisten Produkte sind jedoch kundenspezifisch und genießen somit keinen besonderen Patentschutz.

Der Markt

Der Markt für Komponenten und Systeme für elektrische Heizung lässt sich in zwei Hauptgruppen aufteilen: OEM (Original Equipment Manufacturing), wobei das Element als Komponente im Produkt des Kunden verwendet wird, und Industrie, wobei der Kunde das Element in erster Linie in seinem eigenen Fertigungsprozess verwendet.

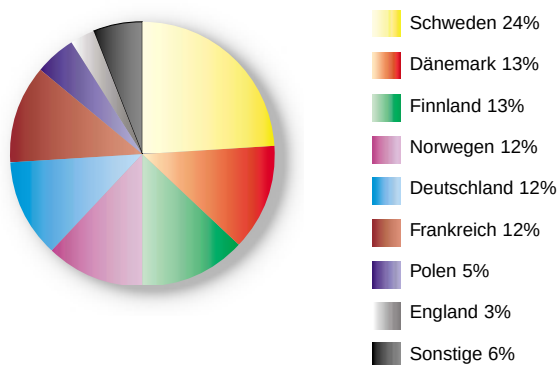
Innerhalb des OEM-Segmentes ist NIBE Element Zulieferer mehrerer großer Maschinenbauabriken in Europa. Da Heizelemente in einer Vielzahl von Produkten zur Anwendung kommen, ist die Nachfrage auf dem OEM-Markt eher von der allgemeinen Maschinenbaukonjunktur abhängig als von der Entwicklung innerhalb eines spezifischen Produktsegmentes.

Das Industriesegment besteht aus Kunden, die im eigenen Produktionsprozess Elemente verwenden sowie Kompo-

tenkunden, die das Element in kleineren Serien beziehen. Charakteristisch für das Segment sind kleine Serien und die Tatsache, dass der Kunde und Lieferant oft örtliche Anknüpfung haben. Die Nachfrage auf diesem Bereich hängt vom Investitionsniveau in der Industrie und der allgemeinen Konjunktur auf dem Maschinenbausektor ab.

Auf dem Heimatmarkt, der derzeit aus Schweden, Norwegen, Dänemark, Finnland und Polen besteht, ist NIBE Element auf den jeweiligen Märkten marktführend. Hier wird ein komplettes Produktsortiment für sowohl OEM als auch Industrie angeboten. Auf den übrigen Märkten konzentriert sich der Verkauf auf die Produkte, bei denen wir in Bezug auf Ausrüstung und Know-how Spezialkompetenz besitzen.

Verteilung des Umsatzes auf die geographischen Märkte des Geschäftsbereichs



Wachstum und Trends

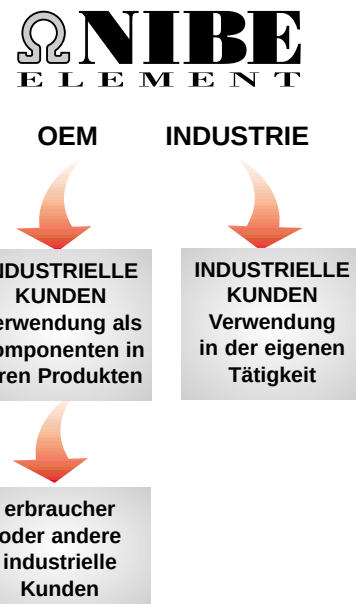
Der europäische Elementmarkt folgt im Großen und Ganzen der Entwicklung des BSP. Dies bedeutet, dass Westeuropa ein Wachstum von zwei Prozent zugeschrieben wird, während das Wachstum in den osteuropäischen Ländern in den kommenden Jahren wesentlich höher eingeschätzt wird.

Es ist ein Trend hin zur Konzentration von Unternehmen innerhalb verschiedener Branchen spürbar. Hierdurch reduziert sich die Zahl der frei stehenden Kunden. Dies erhöht die Möglichkeiten für diejenigen Akteure, die auf europäischer Ebene tätig sind, während örtliche Akteure zunehmende Schwierigkeiten haben, ihre Marktstellung zu behaupten. Unserer Ansicht nach begünstigt diese Entwicklung die NIBE Element in ihrer Eigenschaft als einer der Marktführer innerhalb der Branche in Europa.

Die Kunden streben in den meisten Fällen nach einer tieferen Zusammenarbeit mit den Lieferanten in Form von Produktentwicklung, Logistik und Kostenrationalisierung. Deshalb setzen wir auf erhöhte Investitionen innerhalb dieser Bereiche.

Unsere eigenen Wachstumsmöglichkeiten werden in den kommenden Jahren vorwiegend in Ost-, Mittel- und Südeuropa liegen, wo erhöhte Exportinvestitionen in Verbindung mit Unternehmenserwerben zu einer Steigerung der Anzahl Heimatmärkte führen dürfte.

Auf den Heimatmärkten wird das Sortiment zusätzlich verbreitert, so dass wir langfristig zu einem kompletten Lieferanten von Komponenten und Systemen für Elektroheizung werden.



Möglichkeiten und Risiken

Möglichkeiten

- ☐ Branchenstrukturierung und Expansion durch Erwerbe
- ☐ Koordinationsgewinne bei Einkauf und Produktion
- ☐ Die Marktstellung in Nordeuropa und Polen ermöglicht die Vermarktung eines breiteren Produktprogramms
- ☐ Starke Warenzeichen
- ☐ Rationelle und flexible Produktion
- ☐ Möglichkeit zu rationeller kostengünstiger Produktion
- ☐ Marktstellung als einer der führenden Hersteller Europas

Risiken

- ☐ Neue Technologien
- ☐ Erhöhte Konkurrenz
- ☐ Kostenentwicklung in Nordeuropa
- ☐ Niedrigpreissortimente und geringe Qualität
- ☐ Produkthaftung und Serienfehler

NIBE Element im Verhältnis zur Konkurrenz

Die Konkurrenz auf den Heimatmärkten liegt einerseits in kleineren örtlichen Unternehmen, andererseits in einer Reihe größerer europäischer Gesellschaften. Auf diesen Märkten genießen wir Vorteile durch unsere örtliche Präsenz sowohl in Bezug auf Zusammenarbeit als auch Logistik. Zudem streben wir danach, auf diesen Märkten das breiteste und kompletteste Sortiment anzubieten.

Auf den übrigen europäischen Märkten unterscheidet sich die Wettbewerbssituation, je nachdem, ob einheimische Konkurrenten vorhanden sind, die zu den führenden in Europa zählen.

In Ländern mit starker einheimischer Konkurrenz werden in erster Linie Spezialprodukte vermarktet. In den übrigen Ländern geht es darum, eine Führungsposition zu erarbeiten.

Herstellung von Rohrelementen zum Erhitzen von Flüssigkeiten.



Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik



Geschäftsbereichsleiter Kjell Ekermo

		1999	1998	1997	1996	1995
Nettoumsatz	(MSEK)	485,3	356,8	281,2	242,3	185,6
Wachstum	%	36,0	26,9	16,0	30,6	15,1
Betriebsergebnis	(MSEK)	48,8	30,3	26,1	16,5	12,3
Betriebsspanne	(%)	10,1	8,5	9,3	6,8	6,6
Durchschnittl. Beschäftigtenzahl		490	392	327	278	228

Unternehmensleitbild

Die NIBE Wärmetechnik soll den Markt mit Produkten zur Aufrechterhaltung des Wohnkomforts (Wärme, Ventilation, Kühlung und Wärmerückgewinnung) in Wohnungen/Lokalen sowie mit Produkten zum Erhitzen des Brauchwassers beliefern.

Zielstellung

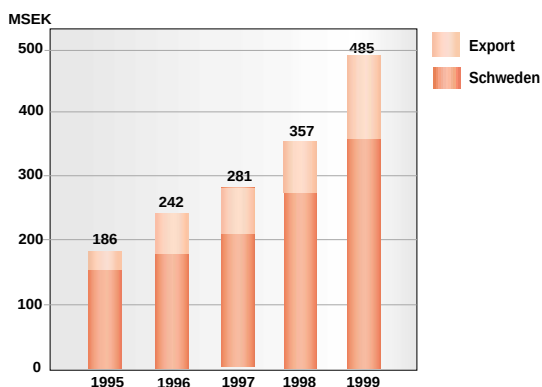
Die NIBE Wärmetechnik strebt nach einem durchschnittlichen Wachstum von 20 % im Jahr.

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

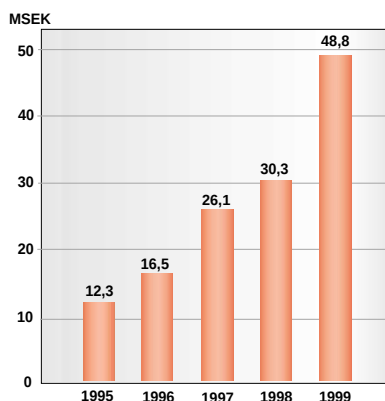
Strategie

- ☐ Die NIBE Wärmetechnik ist bestrebt, die marktführende Stellung des Unternehmens in Schweden weiter zu festigen.
- ☐ Die NIBE Wärmetechnik soll ihre Position als einer der Marktführer in den übrigen skandinavischen Ländern weiter entwickeln.
- ☐ Die NIBE Wärmetechnik soll sukzessive neue Heimatmärkte außerhalb Nordeuropas durch Kombination von organischem Wachstum und Erwerben entwickeln.

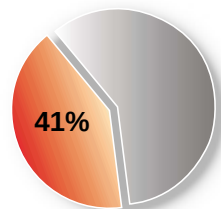
Nettoumsatz 1995 - 1999



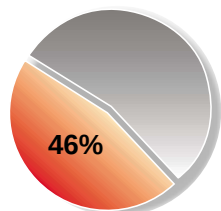
Betriebsergebnis 1995 - 1999



Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Anteil der
NIBE Wärmetechnik
 am Nettoumsatz und
 Betriebsergebnis
 des Konzerns 1999

Rückblick

Zu Beginn des Geschäftsjahres wurde der Betrieb des finnischen Herstellers von Warmwasserbereitern Haato Varaajat Oy erworben. Die frühere Verkaufsstagnation Haatos wurde in ein positives Ergebnis für das Geschäftsjahr insgesamt umgewandelt.

Die etwas gedämpfte Nachfrage am Anfang des Jahres konnte bereits mit stark zunehmendem Auftragseingang Ende Februar auf allen bevorzugten Produktsegmenten gesteigert werden. Dieser Anstieg der Nachfrage hielt das ganze Jahr über an, so dass in der Produktion Personalverstärkungen erforderlich wurden.

Im Laufe des Jahres wurde eine Reihe neuer Produkte auf dem Heizungsbereich für sowohl den schwedischen Markt als auch die bevorzugten Auslandsmärkte fertig entwickelt und eingeführt.

In der zweiten Jahreshälfte 1999 wurde ein neues, modernes Entwicklungszentrum eröffnet, um sicherzustellen, dass wir den Anforderungen, die künftig an die Produkte des Geschäftsbereiches in Bezug auf höhere Effizienz, Design und Umweltfreundlichkeit gestellt werden, gerecht werden zu können.

Ausblick auf das Jahr 2000

Die Aussichten auf gutes Wachstum auch im Jahre 2000 sind gut. Der erwartete Anstieg des Neubaus von Einfamilienhäusern in Schweden begünstigt vor allem unseren Verkauf von Abluftwärmepumpen.

Auf den europäischen Märkten bestehen gute Möglichkeiten zu soliden Niederlassungen dank neuer marktgerechter Heizungsprodukte. Der Komfort und das Milieu im Innenbereich wird in den meisten Ländern immer bedeutungsvoller, so dass zusammen mit den Anforderungen an gute Ventilation der Wohnungen die Nachfrage nach unseren Produkten zunimmt.

Der Erwerb der Haato Varaajat in Finnland verbessert unsere Möglichkeiten zur Lieferung von Warmwasserbereitern aus Edelstahl an Märkte mit entsprechender Nachfrage.

Von der Niederlassung unserer Tochtergesellschaft in Polen erwarten wir uns zunehmende Wachstumsmöglichkeiten sowohl auf dem polnischen als auch an deren osteuropäischen Märkten.

Sowohl im Hinblick auf die mengenmäßige Entwicklung als auch auf fortgesetzte Erhöhung der Effektivität dürfte in einer positiven Ergebnisentwicklung für das gesamte Jahr resultieren.

Erdwärmepumpen stellen eine große Wachstumsmöglichkeit in Europa dar.



Produkte

Die NIBE Wärmetechnik vermarktet Heizungsprodukte, die sich verschiedener Energiearten bedienen, um den verschiedenen Anforderungen des Marktes und den verschiedenen Bedürfnissen an Heizungssystemen gerecht zu werden. Unser breites Produktsortiment ermöglicht dem Endkunden die Wahl der besten Lösung mit Rücksicht auf die jeweiligen Voraussetzungen.

Die Produkte der NIBE Wärmetechnik zeichnen sich aus durch

- ❑ höchste technische Leistung
- ❑ hohen Innovationsgrad
- ❑ wettbewerbsfähiges Preisniveau
- ❑ hohe Qualität

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

Die im Geschäftsjahr 1999 abgesetzten Produkte wurden unter den Warenzeichen NIBE, Vølund, TMV und Haato innerhalb der bevorzugten Produktsegmente

- ❑ Wärmepumpen
- ❑ Heizkessel für Einfamilienhäuser
- ❑ Warmwasserbereiter mit direkter oder indirekter Erwärmung
- ❑ Lohnfertigung von korrosionsgeschützten Druckbehältern vermarktet.

Produktion

Ein Großteil der Produkte der NIBE Wärmetechnik wird in den Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt. Die starke Mengensteigerung der vergangenen Jahre hat aufgrund von Kapazitätsmangel zum Outsourcing gewisser Produktionsabschnitte geführt. Die gesamte Heizkesselproduktion erfolgt heute in der Produktionsein-



Röntgenprüfung von Schweißfugen an Warmwasserbereitern sowie Kontrolle der Abmessungen gehören zu den täglichen Qualitätsroutinen bei NIBE Wärmetechnik.

heit in Trelleborg. Warmwasserbereiter werden außer in Markaryd auch in Finnland und Polen gefertigt.

Um weiterem erwarteten Wachstum begegnen zu können, wird zu Beginn des Jahres 2000 eine völlig neue, produktionsoptimierte Wärmepumpenfabrik in einer neu erworbenen Industrieliegenschaft in Markaryd errichtet. Auch die Produktionseinheiten für Warmwasserbereiter in Polen und Finnland werden ausgebaut. Zugleich steht eine weitere Automatisierung der Produktionseinheit in Markaryd an.

TIG-Schweißen der Seitenteile eines kupferummantelten Warmwasserbereiters.



Qualität und Umwelt

Sämtliche Produkte sind äußerst hohen Qualitätsanforderungen ausgesetzt, insbesondere in Bezug auf hochtechnologische Funktionen und Komponenten, die eine für den Endkunden zufriedenstellende Funktion aufweisen müssen. Die NIBE Wärmetechnik ist Teil der NIBE AB, die seit 1993 das Qualitätszertifikat nach ISO 9001 besitzt. 1999 wurde zudem das Umweltzertifikat nach ISO 14001 erworben.

Die Produktion umfasst eine ständige Prüfung der Produkte nach den jeweiligen Produktionsmomenten sowie eine umfangreiche Endkontrolle. Wir bemühen uns um ständige Verbesserungen und Reduzierung der Anzahl Fehler und Qualitätsmängel.

Preise

Eine Annäherung der Preise auf den europäischen Märkten ist erkennbar. Nach wie vor sind jedoch marktgerechte Preise aktuell, da sich sowohl Produkte als auch Vertriebsart zwischen den einzelnen Ländern unterscheiden.

Die NIBE Wärmetechnik arbeitet nach der Philosophie, dass erhöhte Effektivität auch dem Kunden zugute kommen soll. Die Preise für sowohl Wärmepumpen als auch Heizkessel für Einfamilienhäuser und Warmwasserbereiter wurden deshalb auf unsere eigene Initiative hin über mehrere Jahre hinweg auf dem schwedischen Markt sukzessive gesenkt.

Produktentwicklung

Bei der Produktentwicklung hinsichtlich Heizkessel für Einfamilienhäuser und Warmwasserbereiter streben wir nach Verbesserungen unter anderem in Bezug auf

- ☐ Energieausbeute
- ☐ Anwender- und Servicefreundlichkeit
- ☐ Umweltaspekte
- ☐ Design.

Die neuen Wärmepumpen, die in den letzten Jahren eingeführt wurden, zeigen ein äußerst hohes Innovationsniveau und befinden sich zudem in ständiger Entwicklung. Diesbezüglich gibt es ein ausgesprochenes Bestreben nach

- ☐ Steigerung des Wärmepumpenfaktors (höhere Energiegewinne)
- ☐ Angebot von wirtschaftlicheren Produkten für den Kunden
- ☐ weiterer Senkung der Geräuschpegel
- ☐ Umweltpassung der Produkte
- ☐ Weiterentwicklung der Steuerungsmöglichkeiten
- ☐ Entwicklung konvertierbarer Systeme (Heizung im Winter/Kühlung im Sommer)

Der Tätigkeitsbereich der NIBE Wärmetechnik ist wohl etabliert mit relativ bekannter Technik. Die Hauptbereiche werden nicht durch spezifische Patente abgedeckt. Gewisse konstruktionstechnische Lösungen sind indessen patentrechtlich geschützt. Im Zuge der Entwicklung neuer und moderner Produktlösungen durch ein immer höher qualifiziertes Entwicklungspersonal in einem völlig neuen Entwicklungsmilieu werden sicherlich die Patentaktivitäten in Zukunft zunehmen.

Prüfung von Erdwärmepumpen im neuen Heizlabor der NIBE Wärmetechnik.



Der Markt

Der größte Teil der Marktbearbeitung erfolgt auf den Heimatmärkten Nord-europas und einer Reihe etablierter Märkte in Europa wie Deutschland, Holland, Polen, der Schweiz und Spanien. Weitere europäische Märkte werden ständig ausgewertet. Noch erfolgen keine Investitionen in außer-europäische Märkte; wenn die Expansion in Europa jedoch die gesteckten Ziele erreicht hat, werden wir uns auch diesen Märkten zuwenden.

Heimatmarkt

Der schwedische Markt stellt die Basis der Tätigkeit der NIBE Wärmetechnik dar. Hier besitzen wir eine starke und marktführende Position auf allen bevorzugten Produktsegmenten. Unser Ziel ist die weitere Festigung unserer Stellung auf dem Heimatmarkt.

Der größte Teil des Umsatzes des Geschäftsbereiches wird durch Verkauf an den Bereich Umbau und Erneuerung erwirtschaftet. Der Neubau von Einfamilienhäusern ist nach einer jahrelangen rückläufigen Entwicklung wieder im Anstieg begriffen.

Der zunehmende Bau von Einfamilienhäusern wirkt sich unmittelbar auf den Verkauf von Abluftwärmepumpen aus, da in die meisten Einfamilienhäuser nunmehr Wärmepumpen dieser Art installiert werden. Die Produktion neuer Einfamilienhäuser lag in den neunziger Jahren auf einem niedrigen Niveau, jedoch ist nun ein Anstieg zu

verzeichnen. Im Jahr 2000 ist mit dem Baubeginn von etwa 8000 neuen Einheiten zu rechnen, verglichen mit ca. 5500 Einheiten 1998 und 7000 Einheiten 1999. Sowohl der Gesamtmarkt als auch unser eigener Marktanteil sind in dem Geschäftsjahr bedeutend angestiegen.

Auf dem Segment für Erdwärmepumpen war 1999 in Schweden ein Rückgang des Gesamtmarktes zu verzeichnen, der auch im Jahre 2000 auf demselben Niveau liegen dürfte. Die Konkurrenz hat sich infolge einer erhöhten Anzahl Akteure verschärft. Dennoch konnten wir unseren Marktanteil weiter erhöhen. Dieses Segment ist vorwiegend auf dem Bereich Umbau und Erneuerung tätig.

Der Markt für Heizkessel für Einfamilienhäuser ging 1999 etwas zurück, dennoch konnten wir weitere Marktanteile hinzu gewinnen. Der gesamte Ver-



Abluftwärmepumpen stellen ein einzigartiges schwedisches Heizkonzept dar, das sich auch im übrigen Europa zunehmender Nachfrage erfreut.

kauf ist praktisch für den Bereich Umbau und Erneuerung bestimmt, da in neu gebauten Einfamilienhäusern nur selten Heizkessel installiert werden, die mit Öl, Holz oder Pellets betrieben werden.

Auch Warmwasserbereiter werden vorwiegend auf dem Bereich Umbau und Erneuerung abgesetzt. Das einzigartige Konzept der NIBE Wärmetechnik mit dem Angebot von drei verschiedenen Korrosionsschutz Ausführungen – Edelstahl, Kupfer und Emaille – hat sich als erfolgreich erwiesen, da wir in der Lage sind, von den individuellen Bedürfnissen des Kunden ausgehend stets die jeweils beste Lösung zu bieten. Den größten Anteil haben zwar Kupfergeräte, aber auch für Warmwasserbereiter aus Edelstahl oder Emaille liegt ein Marktbedarf vor. Trotz unveränderter Marktlage hat der Absatz an Warmwasserbereitern während des Geschäftsjahres stark zugenommen.

Außerschwedische Märkte

Auf unseren Auslandsmärkten verkaufen wir Warmwasserbereiter sowohl an den Bereich Umbau und Erneuerung als auch den Neubausektor. Der Anteil für neu errichtete Einfamilienhäuser ist jedoch größer als auf dem Heimatmarkt. In außerschwedischen Ländern werden verhältnismäßig viele Wohnungen gebaut, in einigen Fällen die zehnfache Anzahl. Laut offizieller Statistik werden in Deutschland, Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien, den Niederlanden und Polen über 80 000 neue Einfamilienhäuser im Jahr errichtet. Die Installation und Anwendung von Abluftwärmepumpen ist auf diesen Märkten infolge der einfacheren Ventilations- und Rückgewinnungsanforderungen nicht so gewöhnlich wie in Schweden, wenn auch ein zunehmender Trend deutlich zu erkennen ist.

In Deutschland – ein wichtiger Markt für uns – werden jährlich etwa 300 000 neue Einfamilienhäuser gebaut. Das Bewusstsein und die Anforderungen bezüglich des Milieus im Innenbereich und Energieeinsparung nehmen zu, was wiederum zu einem größeren Interesse für Abluftwärmepumpen führt.

Auch Erdwärmepumpen erfreuen sich zunehmender Aufmerksamkeit und werden sowohl in vorhandene Wohnungen als in Neubauten installiert.

Wachstum und Trends

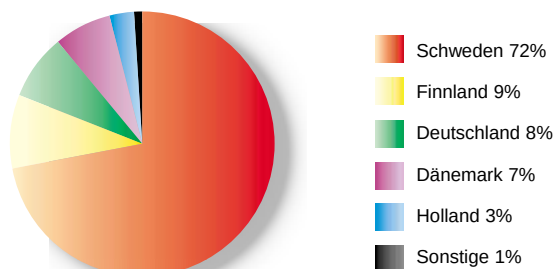
Sowohl in Schweden als auch dem übrigen Nordeuropa ist ein Trend in Richtung mehr umweltgerechter Produkte erkennbar. In zunehmendem Maße werden Normen und Regeln für Verbrennungseffektivität und Emissionsniveaus eingeführt. Zudem steigen die Anforderungen hinsichtlich Ventilation und Wärmerückgewinnung in neu gebauten Häusern. Zugleich ist eine Debatte über eine Reduzierung des gesamten Energieverbrauchs im Gange.

Dieser Trend ist aber auch auf den meisten anderen europäischen Märkten spürbar, so dass die Zukunftsaussichten für den Verkauf unserer Produkte als positiv zu erachten sind.

Das Wachstum des Gesamtmarktes für Heizkessel für Einfamilienhäuser und Warmwasserbereiter wird als relativ gering eingeschätzt, so dass ein Verkaufsanstieg eher unserer Fähigkeit, sowohl in Schweden als auch auf außerschwedischen Märkten Marktanteile zu erobern, zugeschrieben werden kann.

Der Markt für Erd- und Abluftwärmepumpen dürfte jedoch auf dem Heimatmarkt und den bevorzugten außerschwedischen Märkten ein starkes Wachstum erfahren.

Verteilung des Umsatzes der NIBE Wärmetechnik auf die geographischen Märkte



Vertrieb

Die Vertriebsstrategie der NIBE Wärmetechnik auf dem schwedischen Markt läuft darauf hinaus, zusammen mit dem Großhandel eine vollständig landesweite Verkaufsorganisation aufzubauen. Sämtlichen Installateuren des Landes soll hierdurch die Möglichkeit eingeräumt werden, den Endkunden auf örtlicher Ebene alle Produkte unseres Sortimentes zum bestmöglichen Preis anzubieten.

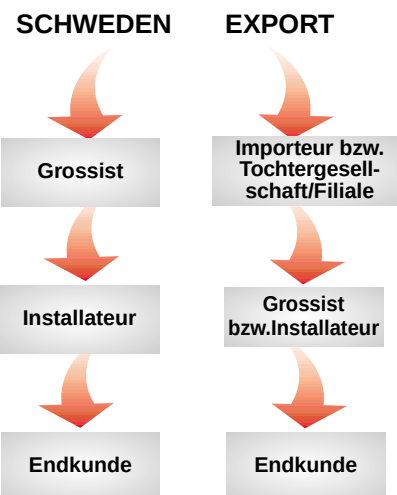
Es werden kontinuierlich Ausbildungen von Großhändlern und Installateuren durchgeführt. Wegen des zunehmenden technischen Niveaus unserer Produkte scheint dies für den Erhalt zufriedener Endkunden von entscheidender Bedeutung zu sein. Dies gilt vor allem für den Wärmepumpenmarkt,

auf dem sowohl bei den Grossisten als auch den Installateuren ein hohes Kompetenzniveau gefordert wird.

Auf außerschwedischen Märkten erfolgt der Vertrieb über eigene Filialen, eine eigene Tochtergesellschaft oder örtliche Importeure, die ihrerseits Grossisten und Installateure beliefern.

Auch unsere Arbeitspartner und ausländischen Installateure/Serviceunternehmen werden ständig geschult.

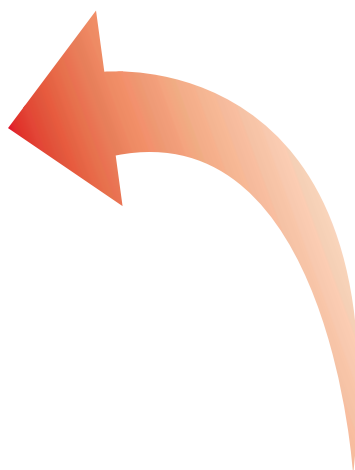
Die klar umrissene Strategie auf sämtlichen Märkten liegt in einem rationalen und deutlichen Vertriebsmodell für unsere Produkte.



Möglichkeiten und Risiken

Möglichkeiten

- ☐ Ein großer Markt außerhalb Nordeuropas
- ☐ Präsenz mit eigener Organisation oder Importeur in mehreren Ländern
- ☐ Starke Warenzeichen
- ☐ Breites Produktprogramm
- ☐ Rationelle Produktion
- ☐ Wettbewerbsfähige Preise
- ☐ Eigene, moderne Produktentwicklung
- ☐ Energie- und umweltpolitische Beschlüsse
- ☐ Expansion durch Erwerbe



Risiken

- ☐ Neue Gesetze, behördliche Entscheidungen, Energiesteuern etc. mit zu engem Zeitrahmen
- ☐ Zunehmende Konkurrenz
- ☐ Neue Technologien außerhalb unserer Kompetenz
- ☐ Niedrigpreissortiment, schlechte Qualität
- ☐ Neue Vertriebskanäle

NIBE Wärmetechnik im Verhältnis zu den Konkurrenten

Die NIBE Wärmetechnik zeichnet sich vor allem aus durch

- ❑ Angebot von drei Korrosionsschutzausführungen: Kupfer, Edelstahl, Emaille
- ❑ Leistungsfähige Produkte von hoher Qualität
- ❑ Breites Produktsortiment
- ❑ Starke Warenzeichen
- ❑ Deckende Verkaufs- und Serviceorganisation
- ❑ Wettbewerbsfähige Preise

Der schwedische Heimatmarkt wird von einer Anzahl nordeuropäischer Hersteller beherrscht. Auch außer-skanandinavische Fabrikate sind in gewissem Umfang vertreten, vor allem Niedrigpreisalternativen mit niedrigem Qualitätsniveau.

Der schwedische Markt für Wärmepumpen – Europas größter – wird vor allem von schwedischen Akteuren beherrscht, von denen wir einer der marktführenden sind.

Auf dem Marktgebiet Heizkessel für Einfamilienhäuser – auch hier eine Dominanz schwedischer Akteure – haben wir nach dem Erwerb der TMV-Pannan in Trelleborg 1996 zusammen mit eigener Produktentwicklung ebenfalls eine marktführende Position erobert.

Auf dem schwedischen Markt wird eine Anzahl ausländischer Heizkesselfabrikate abgesetzt. Diese Produkte sind jedoch nicht voll und ganz auf den schwedischen Bedarf abgestimmt und erzielen keine größeren Erfolge.

Auf dem Marktgebiet Warmwasserbereiter bezieht die NIBE Wärmetechnik eine klare Führungsposition in Schwe-

den, was auf eine kontinuierliche Marktbearbeitung und Produktanpassung seit Beginn der eigenen Produktion in Markaryd in den fünfziger Jahren zurückzuführen ist. Die übrigen nordeuropäischen Hersteller, die hier vertreten sind, bieten nur Teile unseres Sortimentes an.

In Dänemark und Finnland besitzt die NIBE Wärmetechnik eine Führungsstellung auf den bevorzugten Produktbereichen. Konkurrenten sind vor allem andere skandinavische Hersteller.

Aus gesamteuropäischer Sicht ist indessen die NIBE Wärmetechnik nach wie vor ein kleinerer Marktpartner. Auf den Märkten außerhalb Skandinaviens streben wir nach Wachstum teils durch eigene Spitzenprodukte und Spezialkompetenz auf Marktbereichen, in denen wir einen Wachstumstrend erkennen, teils durch Erwerbe.

Ein breites Produktsortiment ermöglicht die Ermittlung der optimalen Lösung für den Kunden.





Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen

Geschäftsbereichsleiter Niklas Gunnarsson

		1999	1998	1997	1996	1995
Nettoumsatz	(SEK)	133,6	124,8	104,5	80,6	65,6
Wachstum	%	7,0	19,4	29,6	22,9	18,4
Betriebsergebnis	(SEKr)	17,6	15,2	12,5	8,5	0,2
Betriebsspanne	(%)	13,2	12,2	12,0	10,6	0,3
Durchschnittl. Beschäftigtenzahl		77	70	68	57	50

Unternehmensleitbild

Die NIBE Kaminöfen soll den Markt mit Kaminofenprodukten/ Schornsteinsystemen für die Erwärmung von Luft im Innenbereich mit Schwerpunkten auf Design und umweltverträglicher, effizienter Verbrennung versorgen.

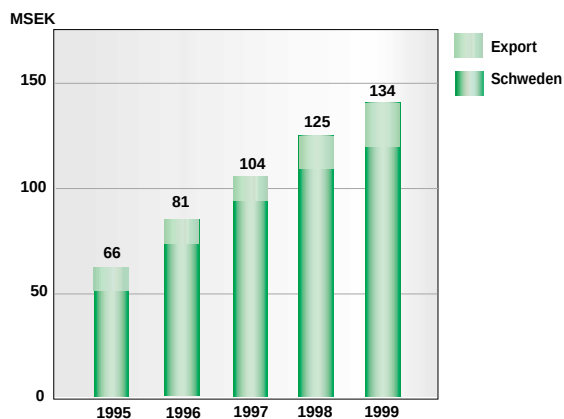
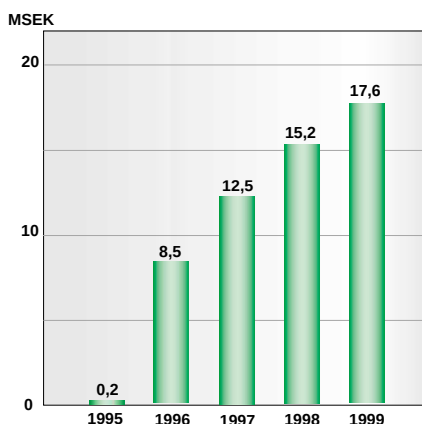
Zielstellung

Die NIBE Kaminöfen strebt nach einem durchschnittlichen Wachstum von 20% im Jahr.

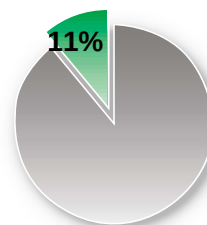
Ziel des Geschäftsbereiches ist das Erreichen eines Betriebsergebnisses in Höhe von 10% des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Strategie

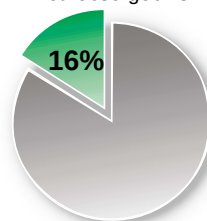
- ☐ Die NIBE Kaminöfen soll ihre marktführende Stellung in Schweden weiter festigen.
- ☐ Die NIBE Kaminöfen soll sich eine Position unter den Marktführern in den übrigen nordeuropäischen Ländern verschaffen.
- ☐ Die NIBE Kaminöfen soll durch eine Kombination von organischem Wachstum und Erwerben sukzessive neue Heimatmärkte außerhalb Nordeuropas erobern.

Nettoumsatz 1995 - 1999

Betriebsergebnis 1995 - 1999


Nettoumsatz



Betriebsergebnis



Anteil der
NIBE Kaminöfen
 am Nettoumsatz und
 Betriebsergebnis
 des Konzerns 1999

Rückblick

Es herrschte eine gute Nachfrage während des Geschäftsjahres mit einem üblichen Anstieg im Herbst. Auch der Auftragseingang lag höher als 1998. Somit dürfte 1999 der gesamte Kaminofenmarkt gegenüber dem Vorjahr angestiegen sein.

Die hohe Nachfrage erklärt sich teilweise aus einer allgemein verbesserten Konjunktur, aber auch aus einem intensiven Marketing in Bezug auf unsere Produkte.

Die Ernennung unseres Kaminofens Handöl 10 zum leistungsfähigsten des Marktes durch die schwedische Verbraucherbehörde wirkte sich äußerst positiv auf den Verkauf dieses Modells im Laufe des Herbstes aus. Dies begünstigte praktisch das ganze Handöl-Sortiment, da fast alle Modelle genau dieselbe Brennkammer aufweisen.

Im Geschäftsjahr wurde ein neuer Kaminofen unter dem Warenzeichen Contura angeboten, der sowohl in Schweden als auch auf den bevorzugten außerschwedischen Märkten ein großer Erfolg wurde. Contura 450 ist das erste Produkt einer Serie neuer Modelle, die im Jahre 2000 vermarktet werden sollen.

Zum Ende des Geschäftsjahres wurde ein Grundsatzabkommen über den Erwerb des Kachelofenherstellers Cronspisen getroffen, was im Januar 2000 schließlich geschah. Cronspisen ist marktführend in Schweden, was Kachelöfen betrifft. Der Umsatz des Unternehmens betrug 1999 20 MSEK, das Ergebnis 1 MSEK vor Steuern.

Morso 2140 – ein klassischer Gusseisenkamin mit eingebautem Konvektionssystem.



Ausblick auf das Jahr 2000

Es kann davon ausgegangen werden, dass der schwedische Markt für Kaminöfen auch im Jahre 2000 auf einem hohen Niveau liegen wird. Voraussetzung für diese Annahme ist ein weiteres wirtschaftliches Wachstum in Schweden und eine starke Kaufkraft der schwedischen Haushalte. Auch der zu erwartende Anstieg des Neubaus von vor allem Einfamilienhäusern wird zu einer Steigerung des Marktes für Kaminofenprodukte führen.

Ein Großteil der Produkte, die im vergangenen Jahr vermarktet wurden, werden vermutlich im Jahre 2000 auf sämtlichen Märkten eine mengenmäßige Zunahme erfahren. Zudem werden wir eine große Anzahl neuer in eigener Entwicklung hergestellter Modelle anbieten, die in höherem Ausmaß als früher an sowohl den Heimatmarkt als auch die bevorzugten ausländischen Märkte angepasst werden.

Des weiteren werden wir die Marktbearbeitung auf dem schwedischen und den übrigen nordeuropäischen Märkten verstärkt vorantreiben. Hierzu gehört der Ausbau des Händlernetzes in Norwegen und Dänemark.

Im Anschluss an die Hauptverwaltung in Markaryd wird im Frühjahr die nach unserer Meinung beste Ausstellung Nordeuropas von Kaminofenprodukten in modernen Lokalen in attraktiver Lage direkt an der E4 entstehen.

Durch den Erwerb der Cronspisen haben wir eine marktführende Stellung auf dem schwedischen Markt eingenommen, und zwar auch auf dem Sektor für Wärmespeicherprodukte. Infolge intensiver Marktbearbeitung ist im Laufe des Jahres zunächst in Schweden und daran anschließend auch auf ausgewählten Auslandsmärkten mit Verkaufssteigerungen für die Produkte von Cronspisen zu rechnen.

Mit einem noch stärkeren Produktsortiment als bisher, einer weiterhin positiven Verkaufsentwicklung und positiven Effekten durch den Erwerb von Cronspisen können wir auch für das kommende Geschäftsjahr mit einer guten Entwicklung rechnen.



Handöl Softero ist ein Specksteinkamin, der lange Nachwärme liefert.

Produkte

Die NIBE Kaminöfen entwickelt und vermarktet eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl und Contura sowie ab Januar 2000 auch Cronspisen. Zudem betreibt der Geschäftsbereich auf exklusiver Basis die schwedischen Verkaufsagenturen für Morsø (Dänemark) und Vermont (USA). Diese Unternehmen beziehen auf ihren jeweiligen Heimatmärkten eine sehr starke Position. Die Produkte der NIBE Kaminöfen lassen sich folgendermaßen gruppieren:

- ☐ Offene Kamine
- ☐ Gusseiserne Kamine
- ☐ Kachelkamine
- ☐ Kachelöfen
- ☐ Mauerkamine
- ☐ Kaminkassetten

Für die Käufer von Heizkaminprodukten, bei denen kein Schornstein vorhanden ist, hält NIBE Kaminöfen ein komplettes Schornsteinsystem für die Produkte des Geschäftsbereiches bereit.

Das absolut wichtigste Verkaufsargument für Kaminofenprodukte ist der Gemütlichkeitsfaktor, der sich wiederum in zwei Aspekte aufteilen lässt, nämlich zum einen ein sichtbares Feuer zu haben und die Wärme zu spüren, andererseits ein schönes Einrichtungsteil zu besitzen.

Kaminprodukte sind als sekundäre Wärmequelle gedacht, da in Einfamilienhäusern und Ferienhäusern meist ein primäres Heizungssystem anderer Art vorhanden ist, zum Beispiel Warmwasserheizung, Wärmepumpe oder Elektroheizung.

Sicherheit und Wirtschaftlichkeit einer Ersatzwärmequelle sind neben dem Aspekt der gemütlichen Wohnlichkeit zwei starke Verkaufsargumente, die von energiepolitischen Beschlüssen und der Entwicklung der Energiepreise beeinflusst werden. Dennoch ist der Faktor der gemütlichen Wohnlichkeit die ent-

scheidende Einkaufsmotivation, zumindest für vier Fünftel aller Kunden, die Kaminofenprodukte beziehen.

Produktion

Der Großteil der Produkte der NIBE Kaminöfen wird in den Produktionsanlagen in Markaryd gefertigt. Seit dem Erwerb von Contura 1994, was mit einer Verlegung dieser Produkte nach Markaryd einherging, erfolgte die Produktion in derselben Einheit, die auch die NIBE Heiztechnik mit Produkten versorgt. Das starke Mengenwachstum der letzten Jahre hat jedoch zum Bedarf größerer Produktionslokale geführt. Deshalb wird Anfang 2000 eine neue, separate Produktionseinheit für Kaminofenprodukte in einer neu erworbenen Industrieliegenschaft in Markaryd in Betrieb genommen. Die Kachelöfen des Neulings Cronspisen werden auch weiterhin in der Fabrik in Emmaboda hergestellt.

Das breiteste Produktsortiment des schwedischen Marktes unter fünf starken Warenzeichen.

Qualität und Umwelt

Der Qualitätsbegriff für Kaminofenprodukte umfasst auch Funktion und Leistung. Diesbezüglich haben wir anerkannt gute Produkte mit ausgezeichneter Verbrennungstechnik. Saubere Verarbeitung des Endproduktes und hohe Qualität der enthaltenen Komponenten sind ebenfalls von großer Wichtigkeit. Unser moderner Fertigungsprozess ermöglicht ein insgesamt gesehen hohes Qualitätsniveau bei sämtlichen Produkten.

Es werden ständig höhere und in gewissen Fällen neue Anforderungen an die Umweltfreundlichkeit der Produkte gestellt. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, setzen wir umfangreiche Ressourcen ein, um die Verbrennungstechnik der Produkte zu entwickeln und dadurch die Umweltbelastung durch die Produkte auf ein Minimum zu reduzieren.

Die NIBE Kaminöfen gehört zur NIBE AB, die seit 1993 das Qualitätszertifikat nach

ISO 9001 besitzt. 1999 wurde auch das Umweltzertifikat nach ISO 14001 erworben.

Preise

Aufgrund des breiten Produktprogramms gibt es Produkte in allen Preissegmenten, von 6 000 SEK bis hin zu 40 000 SEK je Einheit. In Schweden ist derzeit ein steigender Trend für den Verkauf von Produkten in den oberen Preislagen sichtbar. Dies ließe sich durch bessere wirtschaftliche Möglichkeiten für den Verbraucher erklären.

Auf den außerschwedischen Märkten liegen wir im oberen Preissegment, was sich vielleicht darauf begründet, dass unsere Produkte als Nischenprodukte vermarktet werden. Es kann jedoch festgestellt werden, dass die Konkurrenz schärfer wird, da die meisten neuen Modelle, die von den bekannten, einheimischen Herstellern in den jeweiligen Ländern vermarktet werden, zu etwas niedrigeren Preisen als früher angeboten werden.



In unserem supermodernen Labor verfügen wir über komplexe Ausrüstungen zur Prüfung bezüglich Umweltwerten, Sicherheit und Verifizierung von Konstruktionen.

Produktentwicklung

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. Die Entwicklung und Zulassung einer neuen Brennkammer ist umfangreich und nimmt oft bis zu einem Jahr in Anspruch.

Das Produktdesign stellt einen großen Teil der Entwicklungsarbeit dar, da die Produkte weitgehend den Einrichtungstrends folgen. Um vorhandene Brennkammern herum werden von sowohl eigenen Formgebern als auch von externen Designern, die vor allem zur Entwicklung von Modellen für neue Märkte beauftragt werden, moderne und attraktive Modelle geschaffen. Dank einer rationellen Produktentwicklung, wobei ein Großteil der Entwicklungsarbeit anhand dreidimensionaler Computerprogramme in Verbindung mit Tests in einem neuen, supermodernen Labor geleistet wird, wird für ein neues Modell mit einer herkömmlichen Verbrennungskammer nur ein halbes Jahr benötigt.

Produktentwicklung erfolgt in dreidimensionalem Computermilieu.



Es ist ein Trend spürbar, nach dem die Entwicklung und Vermarktung neuer Modelle ständig zunehmen. Unser Konzept, neue Modelle auf Grundlage einiger weniger Brennkammern ermöglicht uns eine rasche Anpassung an neue Trends und zugleich die Vorstellung von mehreren Produktneuheiten jedes Jahr.

Wir verfügen heute über äußerst starke Warenzeichen auf dem Heimatmarkt, die sämtlich geschützt sind. Auch Muster-schutz ist sehr wichtig, da ein großer Teil unseres Erfolgs mit Design zu tun hat. Deshalb streben wir nach Musterschutz für neu entwickelte Modelle.

Der Markt

Der Markt für Kaminöfen folgt im Großen und Ganzen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Verbessern sich die wirtschaftlichen Möglichkeiten, steigt auch der Konsum von Gütern, die nicht unbedingt für den Haushalt notwendig sind.

Die Größe der einzelnen Märkte variiert kräftig und hängt nicht nur von der Bevölkerungsmenge ab, sondern auch von Traditionen. In gewissen Ländern ist es mehr Tradition, ein Kaminofenprodukt zu besitzen, als in anderen.

Auch die Nachfrage zeigt Unterschiede zwischen verschiedenen Ländern in Bezug auf Produkt-design, Material und Technik. Auf dem schwedischen Markt sind Kaminöfen mit einheimischem Design, hergestellt aus Stahlblech vorherrschend. In Finnland werden hauptsächlich schwere, wärmespeichernde Produkte aus verschiedenen Steinmaterialien oder Kacheln vorgezogen, während in Norwegen vor allem kleinere gusseiserne Kaminöfen und gusseiserne Einsätze mit Ummauerung gefragt sind. Der deutsche und der dänische Markt sind einander relativ ähnlich. Dort werden vorwiegend leichte Blechkamine mit modernem Design gewählt. Diese Unterschiede in der Nachfrage erklären sich daraus, dass einer oder mehrere einheimische Hersteller einen gewissen Stil auf dem heimischen Markt eingeführt haben.

Da Kaminofenprodukte meist der Gemütlichkeit halber geheizt werden, haben sie eine lange Lebensdauer, so dass nur ein begrenzter Austauschmarkt vorhanden ist.

Contura 450 hat sich sowohl auf dem Heimatmarkt als auch den bevorzugten außerschwedischen Märkten zu einem Verkaufsschlager entwickelt.



Heimatmarkt

Die NIBE Kaminöfen bezieht in Schweden eine klare marktführende Position aufgrund ihres breiten und kompletten Produktsortimentes. Ziel ist die weitere Festigung dieser Stellung.

Die ehemalige staatliche Förderung für den Einkauf von Kaminofenprodukten gibt es heute nicht mehr. Dagegen hat eine allgemeine Konsumsteigerung und das Interesse der Haushalte an Investitionen in den Wohnbereich die Nachfrage positiv beeinflusst.

Der Neubau von Wohnungen, vor allem Einfamilienhäusern, führte ebenfalls zu einer erhöhten Nachfrage nach Kaminofenprodukten. Der Neubausektor, der sich in den neunziger Jahren äußerst schwach gestaltete, hat erneut einen Aufschwung erfahren, so dass im Jahre 2000 ca. 8.000 neue Einheiten fertiggestellt werden. 1998 lag die entsprechende Zahl bei 5.500 Einheiten und 1999 bei 7.000 Einheiten. Hinzu kommt ein Trend, nach dem der Hauskäufer in erhöhtem Maße auf ein Kaminofenprodukt setzt.

Auslandsmärkte

Der außerschwedische Markt für Kaminofenprodukte ist sehr groß. Wir haben uns zunächst bei unseren Auslandsinvestitionen auf die Bearbeitung einiger weniger Märkte in unserer Nähe konzentriert mit Deutschland, Dänemark und Norwegen als Vorzugsmärkte.

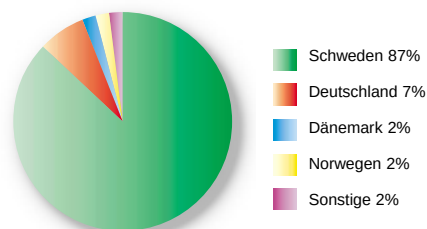
Der deutsche Markt für Kaminofenprodukte lässt sich in zwei Kategorien einteilen. An den großen Baumärkten werden ausschließlich Niedrigpreisprodukte angeboten, die Kopien der Erfolgsprodukte von bekannten Herstellern darstellen. Der Verkauf über Spezialgeschäfte, auf die wir uns konzentrieren, besteht hauptsächlich aus neu entwickelten Modellen mit neuem Design und neuer Technik. In den letzten Jahren hat der Verkauf von Kaminofenprodukten in Europa über die Baumärkte zugenommen, aber dennoch hat der Fachhandel nach wie vor eine starke Stellung auf den meisten Märkten.

Unser Verkauf in Deutschland hat im Geschäftsjahr wesentlich zugenommen und erklärt sich aus dem erfolgreichen Marke-

ting neuer Modelle. Allmählich beginnt nun unsere umfangreiche Arbeit am Aufbau eines Händlernetzes Früchte zu tragen. Im Geschäftsjahr wurden neue Verkaufsstellen eingerichtet und ihre Zahl im kommenden Jahr weiter erhöht. Der deutsche Kaminofenmarkt hat aufgrund der verbesserten Konjunktur im Laufe des Geschäftsjahres einen Anstieg verzeichnet.

Unser Verkauf auf dem dänischen Markt zeigt im Geschäftsjahr eine schwächere Entwicklung, was in erster Linie darauf zurückzuführen ist, dass unsere neuen Modelle noch nicht eingeführt sind. Dänemark wird deshalb Anfang des Jahres 2000 einer intensiveren Marktbearbeitung unterzogen, und zwar nach demselben Modell wie auf dem deutschen Markt.

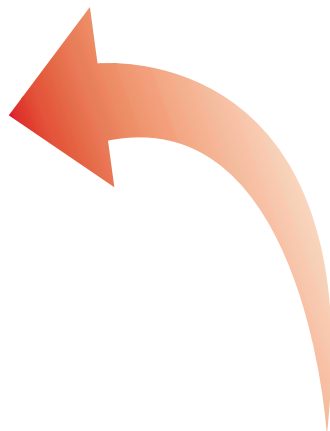
Verteilung des Umsatzes auf die geographischen Märkte des Geschäftsbereiches



Möglichkeiten und Risiken

Möglichkeiten

- ☐ Verkaufspotentiale auf gewissen Segmenten des einheimischen Marktes
- ☐ Sehr großer Auslandsmarkt
- ☐ Eigene, starke Produktentwicklung
- ☐ Starke Warenzeichen
- ☐ Breites Produktprogramm
- ☐ Viele verschiedene Produkttypen stellen ein breites Publikum zufrieden und mindern damit die Risikoanfälligkeit
- ☐ Rationelle Produktion
- ☐ Expansion durch Erwerb



Risiken

- ☐ Neue energiepolitische Beschlüsse mit zu engem Zeitrahmen
- ☐ Örtliche kommunale Beschlüsse über Einschränkungen von Produkten mit Holzfeuerung
- ☐ Zunehmende Konkurrenz durch Niedrigpreisanbieter
- ☐ Wirtschaftliche Entwicklung

Auf dem norwegischen Markt, der für uns relativ neu ist, haben wir mit einer großen, landesweiten Fachhandelskette ein Abkommen getroffen, was sich bereits in erhöhten Verkaufszahlen niedergeschlagen hat. Eigene Marktbearbeitung nach demselben Modell wie in Deutschland sowie die Einführung neuer Modelle, die auf diesen Markt zugeschnitten sind, werden zu einer fortgesetzt positiven Verkaufsentwicklung in den kommenden Jahren beitragen.

Der Verkauf an die schwedischen Hausfabrikanten hat infolge der steigenden Neubautätigkeit zugenommen. Wir genießen bei dieser Kundengruppe eine starke Position, da wir als kompletter Lieferant auftreten.

Auf den außerschwedischen Märkten erfolgt der Absatz fast ausschließlich über den Fachhandel.

Wachstum und Trends

Auf dem Bereich Kachelöfen und Kachelkamine ist ein Trend bemerkbar, nach dem sich die Kunden in erhöhtem Maße nach einem etwas ausgefallenerem Design umsehen. Verschiedene Farben und Materialien wie beispielsweise Speckstein erfreuen sich großer Beliebtheit. Dieser Trend wird vermutlich anhalten.

Die Forderungen nach umweltgerechten Produkten steigt sowohl auf dem schwedischen als auch den außerschwedischen Märkten nach und nach an. Es gibt noch keine einheitlichen Normen in Europa. In jedem Land herrschen spezifische Anforderungen vor.

NIBE Kaminöfen im Verhältnis zur Konkurrenz

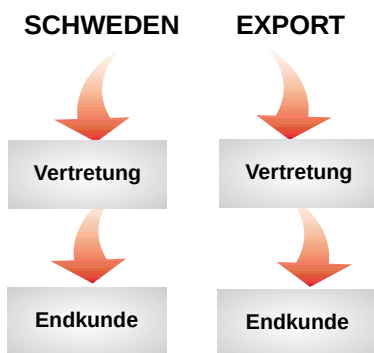
Auf dem schwedischen Markt sind wir die einzigen, die sowohl Kaminofenprodukte als auch Schornsteine anbieten, d.h. wir haben ein komplettes Konzept vom Fußbodenblech bis zum Schornsteinhut. Dies ist sowohl für den Kunden als auch den Händler von Vorteil. Der Kunde erhält eine komplette Lieferung von einem Lieferanten, der für das installierte Produkt die Gesamtzuständigkeit übernimmt.

Sämtliche Produkte eigener Herstellung unter den Warenzeichen Handöl und Contura besitzen eine Konstruktion, die eine äußerst effektive und kontrollierte Verbrennung gewährleistet und zudem für die Zuführung von Verbrennungsluft aus dem Freien vorbereitet ist. Dies ist ein großer

Vorteil bei der Neuinstallation in modernen, dichten Häusern. Im Zuge zunehmender Anforderungen an das Klima im Innenbereich und Energieeinsparungen auf dem deutschen Markt erfreut sich dieses System, das praktisch nur wir bieten, erhöhter Nachfrage.

Ein klarer Wettbewerbsvorteil ist unser breites Produktsortiment, mit dem wir stets in der Lage sind, den Kunden Alternativen zu bieten, ganz gleich welche Wünsche er in Bezug auf Technik, Material, Design oder Preislage äußert.

Die NIBE Kaminöfen verfügt über das größte, landesdeckende Händlernetz auf dem schwedischen Markt. Die Konkurrenz auf dem Heimatmarkt wie Norwegen, Finnland und Dänemark besteht vor allem aus anderen nordeuropäischen Herstellern. Auf dem deutschen Markt sind im Prinzip alle größeren europäischen und auch gewisse nordamerikanische Hersteller vertreten.



Die Kunden

Unsere Endkunden sind in erster Linie Besitzer von Einfamilienhäusern und Ferienhäusern.

Der Vertrieb an den Verbraucher erfolgt im allgemeinen durch Handelsvertreter, die meist aus einem Fachhandelsgeschäft oder Baupark mit eigener Ausstellung bestehen. Der Fachhandel bietet den Kunden, die eine Gesamtlösung wünschen und nicht nur den Preis entscheiden lassen, Kompetenz und guten Service. Der Baupark verkauft in größerem Ausmaß an Kunden, die ihr Kaminofenprodukt evtl. selbst installieren und bei denen der Preis eine große Rolle spielt. Unser Händlernetz in Schweden ist landesdeckend.

Das Modell Carina von Cronspisen ist ein schöner Kachelofen, der die Wärme bis zu 24 Stunden lang speichert



Der Aufsichtsrat



Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier AB. Stehend von links: Lars Lind, Gerteric Lindquist, Arvid Gierow und Leif Gustavsson. Sitzend von links: Bill Tunbrant und Bengt Hjelm.

Bengt Hjelm (geboren 1943)

Vorsitzender und Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Diplomkaufmann, seit 1980 Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Hjelm & Rohman AB mit Schwerpunkt auf Betriebsleitung, Unternehmenserwerb und Aufsichtsratsfragen. Aktienbesitz (eigener und der Ehegattin) in der NIBE Industrier: 94.008 Aktien der Serie A und 223.352 Aktien der Serie B.

Lars Lind (geboren 1941)

Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Diplomkaufmann. Gründer und Aufsichtsratsmitglied der Risikokapitalgesellschaft MVI, Aufsichtsratsmitglied in der Ekman & Co und Helmet Oy. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 400 Aktien der Serie B.

Gerteric Lindquist (geboren 1951)

Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Konzernleiter. Geschäftsführer der NIBE Industrier AB und NIBE AB. Diplomingenieur und Diplomkaufmann. Angestellt seit 1988. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 94.035 Aktien der Serie A und 219.415 Aktien der Serie B.

Leif Gustavsson (geboren 1945)

Aufsichtsratsmitglied seit 1994. Finanzdirektor der NIBE Industrier AB. Wirtschaftsexamen. Angestellt seit 1966. Aufsichtsratsmitglied der Markaryds Sparbank. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 94.008 Aktien der Serie A und 192.021 Aktien der Serie B.

Arvid Gierow (geboren 1943)

Aufsichtsratsmitglied seit April 1997. Diplomkaufmann. U.a. Aufsichtsratsvorsitzender der Svenska Handelsbanken Helsingborg, ALMI Företagspartner Skåne AB sowie Mitglied der Markaryds Formplast AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 5.400 B-Aktien.

Bill Tunbrant (geboren 1950)

Aufsichtsratsmitglied seit April 1997. Diplomingenieur. Geschäftsführer der Cramo Instant AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 400 B-Aktien.

Führungskräfte

Gerteric Lindquist (geboren 1951)

Siehe Aufsichtsrat.

Leif Gustavsson (geboren 1945)

Siehe Aufsichtsrat.

Christer Fredriksson (geboren 1955)

Diplomingenieur.

Geschäftsbereichsleiter der NIBE Element sowie Geschäftsführer der Backer Elektro Värme AB.

Angestellt seit 1992.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 23.490 Aktien der Serie A und 44.810 Aktien der Serie B.

Kjell Ekermo (geboren 1956)

Diplomingenieur.

Geschäftsbereichsleiter der NIBE Wärmetechnik.

Angestellt seit 1998.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 700 Aktien der Serie B.

Niklas Gunnarsson (geboren 1965)

Ingenieur

Geschäftsbereichsleiter der NIBE Kaminöfen und Geschäftsführer der Cronspisen Kakelugnar AB.

Angestellt seit 1987.

Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 700 Aktien der Serie B.

Revisor

Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers AB

Hauptverantwortlicher Revisor

Bertil Lindahl (född 1946).

Hauptverantwortlicher Revisor

Beeidigter Wirtschaftsprüfer.

Arbeitsweise des Aufsichtsrates und Vergütung

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

Im Geschäftsjahr 1999 hielt der Aufsichtsrat 12 Sitzungen ab, davon sieben telefonisch. Die Aufsichtsratssitzungen wurden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Abschlusskom-

muniques abgehalten. Eine Sitzung befasste sich mit dem Haushalt. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurde Protokoll geführt.

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

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich 1999 auf 330.000 SEK. Davon fielen laut Aufsichtsratsbeschluss 135.000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen

gezahlt. Abkommen bezüglich künftiger Pension/Abfindung oder sonstige Vorzüge liegen weder für den Aufsichtsratsvorsitzenden noch für die Mitglieder des Aufsichtsrates vor, mit Ausnahme einer Abfindung für den Geschäftsführer. Bei Kündigung der Anstellung seitens der Gesellschaft gilt eine Kündigungsfrist von 6 Monaten. Neben dem Gehalt erhält der Geschäftsführer eine Abfindung in Höhe von 12 Monatsgehältern. 1999 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 1.047.000 SEK. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 2.676.000 SEK. Auch sie verfügten über einen Dienstwagen.

Fünf Jahre in der Übersicht

Schlüsselzahlen

		1999	1998 ¹⁾	1997	1996	1995
Nettoumsatz	(MSEK)	1.168,2	1.026,8	735,8	617,0	448,0
Zuwachsrate	(%)	+ 13,8	+ 39,5	+ 19,3	+ 37,7	+ 21,1
Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen	(MSEK)	94,1	75,5	59,3	32,4	19,2
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	(MSEK)	58,8	127,4	36,0	33,4	46,6
Bruttospanne	(%)	11,9	11,4	12,3	10,4	10,1
Betriebsspanne	(%)	8,4	8,0	8,7	6,4	5,7
Nettogewinnspanne	(%)	8,1	7,4	8,1	5,2	4,3
Eingesetztes Kapital	(MSEK)	492,7	453,4	345,9	262,3	263,5
Eigenkapital	(MSEK)	329,6	290,7	247,1	133,5	114,5
Rendite aus eingesetztem Kapital	(%)	21,5	21,0	21,8	16,1	12,9
Rendite aus Eigenkapital	(%)	21,9	20,2	22,5	18,8	12,5
Rendite aus Gesamtkapital	(%)	14,5	14,0	14,0	10,3	8,2
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	(Vielfache)	1,66	1,72	1,56	1,50	1,29
Solidität	(%)	44,9	43,3	47,0	31,9	28,5
Anteil Risikokapital	(%)	51,5	50,0	54,3	40,8	37,5
Operativer Cash flow	(MSEK)	27,5	- 9,3	36,3	40,9	- 2,9
Zinsdeckungsquote	(Vielfache)	13,4	10,0	9,7	4,3	3,1
Verzinsliche Verpflichtungen/Eigenkapital	(%)	49,3	55,8	40,0	96,0	130,1
Durchschnittliche Beschäftigtenzahl		1.475	1.390	1.067	857	625

Sämtliche Jahre umgerechnet auf 28 Prozent Steuersatz.

¹⁾ Es wurden die Empfehlungen des Rechnungsrates RR 8 Erklärung der Auswirkungen veränderter Währungskurse angewandt.

Definitionen

Zuwachsrate

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

Bruttospanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Betriebsspanne

Betriebsergebnis nach Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Nettogewinnspanne

Ergebnis nach finanziellen Posten in Prozent des Nettoumsatzes.

Eingesetztes Kapital

Summe der Aktiva abzüglich nicht verzinslicher Verbindlichkeiten und latenter Steuerschuld

Eigenkapital

Besteuertes Eigenkapital zuzüglich unversteuerter Rücklagen abzüglich Steuern.

Rendite aus eingesetztem Kapital

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

Rendite aus Eigenkapital

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

Rendite aus Gesamtkapital

Ergebnis nach Finanznetto zuzüglich Aufwendungen in Prozent der durchschnittlichen Bilanzsumme.

Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens

Anteil Risikokapital

Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen und latenten Steuerschulden in Prozent der Bilanzsumme.

Operativer Cash flow

Cash flow nach Investitionen aber vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben.

Zinsdeckungsquote

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

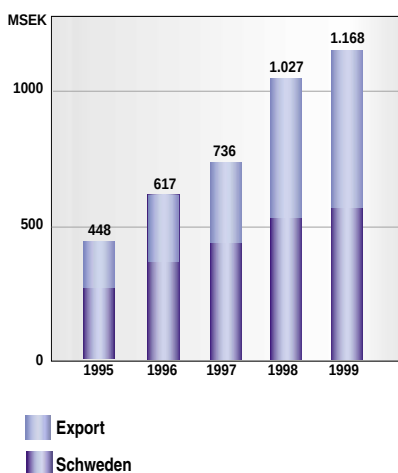
Verzinsliche Verpflichtungen / Eigenkapital

Verzinsliche Verpflichtungen in Prozent des Eigenkapitals.

Verwaltungsbericht

Kommentare zu den Gewinn- und Verlustrechnungen

Umsatz 1995 - 1999



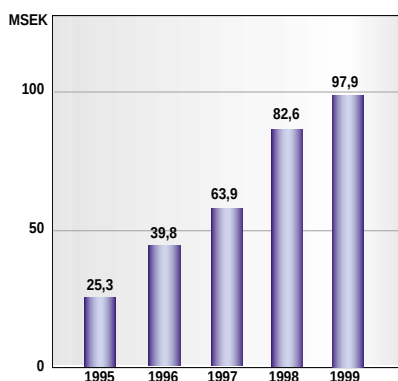
Nettoumsatz

1999 war das bisher beste Jahr der NIBE Industrier. Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 13,8 % auf 1.168,2 MSEK (1.026,8 MSEK). Eine Mengensteigerung erfolgte in zwei der Geschäftsbereiche des Konzerns, während der dritte, NIBE Element, im Großen und Ganzen gegenüber dem Vorjahr unverändert blieb. Die NIBE Wärmetechnik verzeichnete mit 36 % das größte Wachstum. Der Zuwachs verteilt sich zu 27,3 % auf organisches Wachstum sowohl in Schweden als auch auf den bevorzugten Exportmärkten und zu 8,7 % durch Mengensteigerungen aus Erwerben. Das Wachstum der NIBE Kaminöfen besteht in ihrer Gänze aus organischem Wachstum.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 577,7 MSEK (506,0 MSEK), was einer Zunahme um 71,7 MSEK entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 49,5 % (49,3 %) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 13,4 % auf 590,5 MSEK (520,8 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 141,4 MSEK entfielen 83,3 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 58,1 MSEK sind auf Erwerbe zurückzuführen. Vom Erwerbsumsatz entfielen 26,9 MSEK auf die NIBE Element und 31,2 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik.

Betriebsergebnis 1995 - 1999



Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns für das Jahr 1999 erreichte 97,9 MSEK (82,6 MSEK), das heißt eine Steigerung um 18,5 %. Die Betriebsspanne betrug damit 8,4 % (8,0 %). Die Verbesserung der Betriebsspanne erklärt sich vorwiegend aus dem starken organischen Wachstum der NIBE Wärmetechnik.

Die Zunahme des Betriebsergebnisses war am größten bei der NIBE Wärmetechnik und belief sich auf 18,5 MSEK, entsprechend 61,1 %. Bei der NIBE Kaminöfen lag die Zunahme bei 2,4 MSEK, entsprechend 15,8 %, während die NIBE Element einen Rückgang um 4,5 MSEK, entsprechend 9,9 % verzeichnete.

Geschäftswert

Das Betriebsergebnis wurde durch Geschäftswertabschreibungen von 9,2 MSEK (6,0 MSEK) belastet. Die Betriebe wurden ab Anfang 1999 oder früher erworben, so dass in sämtlichen Fällen für das Jahr 1999 volle Abschreibung gilt.

Quartalsdaten Nettoumsatz und Ergebnis

Konzern (MSEK)

Gewinn- und Verlustrechnung

	1999				1998			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz	267,6	276,6	265,9	358,1	214,7	209,0	289,4	313,7
Betriebskosten	- 253,9	- 260,3	- 238,8	- 317,3	- 203,1	- 197,5	- 260,5	- 283,1
Betriebsergebnis	13,7	16,3	27,1	40,8	11,6	11,5	28,9	30,6
Finanznetto	- 0,5	- 0,7	- 2,2	- 0,4	- 0,3	- 1,4	- 1,0	- 2,5
Ergebnis in Tochtergesellschaften vor Erwerb	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	- 1,8	- 0,1
Ergebnis vor Steuern	13,2	15,6	24,9	40,4	11,3	10,1	26,1	28,0
Steuern	- 4,8	- 5,2	- 7,9	- 11,9	- 3,9	- 3,4	- 8,4	- 9,4
Minderheitsbeteiligungen am Jahresergebnis	- 0,1	0,0	0,0	- 0,1	- 0,1	0,0	- 0,1	+ 0,1
Ergebnis nach Steuern	8,3	10,4	17,0	28,4	7,3	6,7	17,6	18,7

Geschäftsbereiche (MSEK)

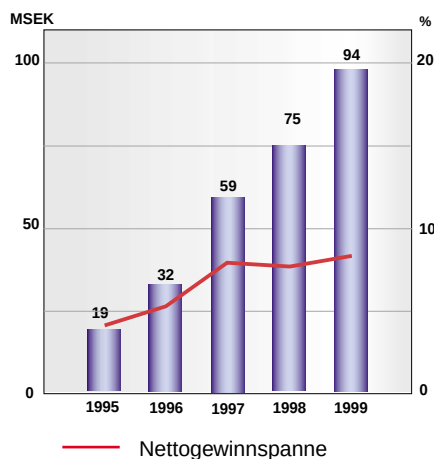
Nettoumsatz

	1999				1998			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	141,4	135,7	122,3	159,1	113,7	106,0	177,8	154,9
NIBE Wärmetechnik	101,3	119,3	115,9	148,8	75,5	80,1	82,8	118,4
NIBE Kaminöfen	26,8	23,5	30,8	52,5	27,4	24,7	30,5	42,2
Konzerneliminierungen	- 1,9	- 1,9	- 3,1	- 2,3	- 1,9	- 1,8	- 1,7	- 1,8
Konzern	267,6	276,6	265,9	358,1	214,7	209,0	289,4	313,7

Betriebsergebnis

	1999				1998			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	9,4	5,5	9,5	16,7	9,5	5,9	19,1	11,1
NIBE Wärmetechnik	3,8	10,6	15,9	18,5	2,6	5,8	7,2	14,7
NIBE Kaminöfen	2,5	2,6	4,0	8,5	1,5	2,2	4,6	6,9
Konzerneliminierungen	- 2,0	- 2,4	- 2,3	- 2,9	- 2,0	- 2,4	- 2,0	- 2,1
Konzern	13,7	16,3	27,1	40,8	11,6	11,5	28,9	30,6

Ergebnis nach finanziellen Posten 1995 - 1999



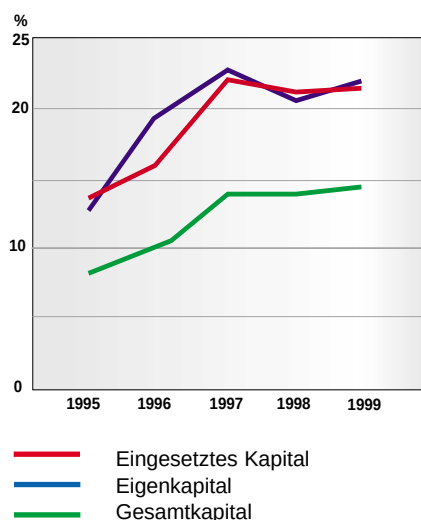
Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg um 24,6 % auf 94,1 MSEK (75,5 MSEK) entsprechend einer Nettogewinnspanne von 8,1 % (7,4 %). Das Finanznetto des Konzerns belief sich auf -3,8 MSEK (-5,2 MSEK). Das verbesserte Finanznetto beruht in seiner Gänze auf Devisengewinne bei der Einlösung von Krediten in Finnmark und auf Gewinnen bei der Veräußerung von Anlagevermögen.

Steuern

Die Kosten für Steuern betrugen 29,8 MSEK (25,1 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 31,7 % (33,2 %). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28 %. Der Grund für den erhöhten Steuersatz ist in erster Linie auf steuerlich nicht absetzbare Geschäftwertabschreibung zurückzuführen, aber auch darauf, dass ein gewisser Teil des Ergebnisses in ausländischen Tochtergesellschaften mit höheren Steuersätzen erwirtschaftet wurde.

Rendite



SPP-Überschussmittel

In Erwartung eindeutiger Abrechnungsregeln sind Guthaben bei SPP in Höhe von 17,9 MSEK im Jahresbericht zum 31. Dezember 1999 nicht enthalten.

Kommentare zu den Bilanzen

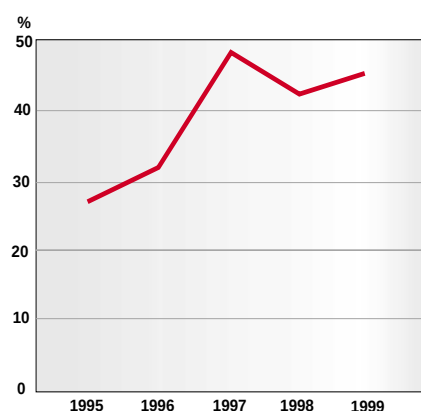
Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 44,9 % (43,3 %). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 330,2 MSEK (291,2 MSEK). Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30 %.

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rendite aus dem Eigenkapital von 20 %. 1999 erreichte die Rendite aus Eigenkapital 21,9 % (20,2 %).

Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 21,5 % (21,0 %). Die Resultateinheiten des Konzerns haben als Rentabilitätsziel, über einen Konjunkturzyklus hinweg eine Betriebsspanne (Betriebsergebnis als Anteil des Nettoumsatzes) von jeweils durchschnittlich mindestens 10 Prozent zu erreichen. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik belief sich 1999 auf 10,1 % (8,5 %), der NIBE Kaminöfen auf 13,2 % (12,2 %) und der NIBE Element auf 7,4 % (8,2 %). Für den Konzern insgesamt lag die entsprechende Ziffer bei 8,4 % (8,0 %).

Solidität



Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns betrugen zum Ende des Geschäftsjahres 34,1 MSEK (36,2 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 115,8 MSEK (55,7 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 65,3 MSEK erhöht.

Kommentare zu Cash flow-Analysen

Cash flow von der laufenden Tätigkeit

Der Cash flow des Konzerns vor Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 101,9 MSEK (82,8 MSEK).

Veränderung des Betriebskapitals

Die Erhöhung der Betriebskapitalposten um 31,5 MSEK (43,9 MSEK) entspricht 22,3 % (15,1 %) des Umsatzwachstums. Die Veränderung liegt innerhalb eines Intervalls, das als normale Folge des Umsatzwachstums zu betrachten ist.

Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 15,9 MSEK (79,2 MSEK). Zudem wurden Nettoinvestitionen in Einheiten getätigt, die sich zum Jahresbeginn mit 42,9 MSEK (48,2 MSEK) folgendermaßen verteilen:

	(MSEK) 1999	1998
Maschinen und Inventar	35,3	39,8
Liegenschaften	10,7	2,5
Laufende Neuanlagen	– 1,3	5,1
Sonstige Anlagevermögen	– 1,8	0,8

Der Cash flow nach Investitionen beläuft sich damit auf 11,6 MSEK (– 88,5 MSEK).

Kredite von Finanzinstituten und Pensionseinrichtungen

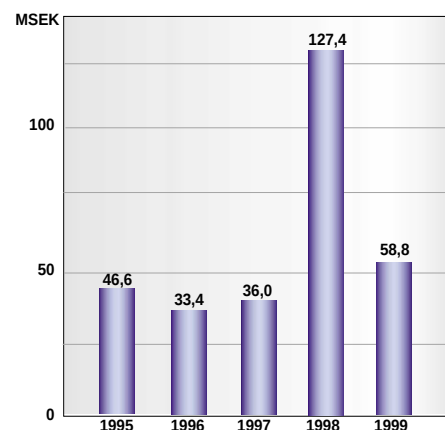
	(MSEK) 1999	1998
Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	102,3	108,0
Genutzter Teil von bewilligten Dispositionskrediten mit variablen Zinssätzen	37,2	32,0
Rückstellungen auf PRI-Pensionen	23,0	22,2
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	162,5	162,2
Nicht genutzter Dispositionskredit	115,8	55,7
Kreditmöglichkeiten gesamt	278,3	217,9

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum 31.12.1999 auf 162,5 MSEK (162,2 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten in bezug auf die verzinslichen Verbindlichkeiten lagen 1999 bei 4,6 % (5,9 %).

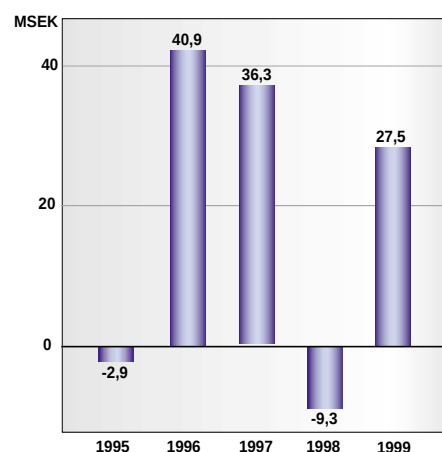
Erwerbe

1999 wurde der Betrieb der finnischen Gesellschaft Haato Vraajat Oy, eines der führenden Hersteller von Warmwasserbereiter und Wärmepumpen in Finnland erworben. Der Betrieb verzeichnete 1999 einen Umsatz von 30,2 MSEK und beschäftigte 21 Mitarbeiter. Der Betrieb liegt in Helsinki und wird als Filiale der NIBE AB in Markaryd betrieben.

Nettoinvestitionen in Anlagevermögen



Operativer Cash flow



Cash flow nach Investitionen aber vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben.

Risikomanagement

Kundenabhängigkeit

Alle drei Geschäftsbereiche arbeiten mit einem breiten Kundenkreis. Keiner der Geschäftsbereiche ist in solchem Maße von einzelnen Kunden abhängig, dass ein eventueller Verlust des Kunden 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 NIBE-Konzerns zu entsprechen. Für sämtliche Komponenten gibt es stets alternative Lieferanten. Unserem Erachten nach würde dem NIBE-Konzern kein ernsthafter Schaden zugefügt, wenn ein einzelner Lieferant die gestellten Anforderungen nicht erfüllen kann.

Künftiger Kapitalbedarf

Der Konzern hat zur Zeit und sicherlich auch künftig einen guten Cash flow, der die Investitionen und sonstige Verpflichtungen, die sich aus der Tätigkeit ergeben können, abdeckt. Der Konzern verfolgt zudem eine offensive Politik in Bezug auf den Erwerb von Betrieben. Kapital für Betriebserwerbe wird einerseits durch die laufende Tätigkeit erwirtschaftet, andererseits durch externe Kreditaufnahme. Entsprechend der Policy des Konzerns soll ein jährliches Wachstum von 20 % erzielt werden, wobei jeweils die Hälfte auf organisches Wachstum und Betriebserwerben beruhen soll. Der Kapitalbedarf für diese Entwicklung fordert eine gute interne Kapitalerzeugung, aber auch externe Kapitalzuschüsse.

Reagibilitätsanalyse

Der NIBE-Konzern ist einer Reihe von Risikofaktoren ausgesetzt, die die Ergebnisentwicklung beeinflussen. Mehrere dieser Risiken liegen außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft. Nachstehend einige Veränderungen und ihr Einfluss auf das Ergebnis des Konzerns. Die Veränderungen gehen aus von der Gewinn- und Verlustrechnung 1999.

	Berechnungs- grundlage MSEK	Veränderung %	Auswirkung auf das Ergebnis MSEK
Nettoumsatz (Spanne konstant)	1.168,2	+/- 1,0	5,0
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1	1,2
Materialkosten	450,9	+/- 1,0	4,5
Lohnkosten	393,0	+/- 1,0	3,9
Verzinsliche Verpflichtungen ((Zinsen konstant)	162,5	+/- 10,0	0,7
Zinssatz %	4,6 %	+/- 1,0	1,6

Devisensituation

Laufende Transaktionen

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgte 1999 zu 69 Prozent in Schwedenkronen. In den Fällen, in denen Rechnungsstellung und Einkäufe in anderen Währungen erfolgen, werden die berechneten Nettodevisenflüsse stets laufend für die kommenden 6-12 Monate durch Termingeschäfte abgesichert. Der gesamte Nettodevisenstrom betrug 1999 ca. 222 MSEK. Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 69 MSEK in DEM und 58 MSEK in FRF, die größten Devisenabflüsse mit 23 MSEK in USD und 10 MSEK in EUR.

Investitionen in ausländische Währungen

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.1999 betrug ca. 101 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 42 MSEK auf Nettoanlagevermögen in FIM, 30 MSEK auf PLZ, 16 MSEK auf NOK und 13 MSEK auf DKK. Von dem Nettoanlagevermögen in FIM wurden 10 MSEK durch in FIM aufgenommene Darlehen gedeckt. Andere Kurssicherungen wurden nicht getätigt.

Risiken in Bezug auf Patent- und Rechtsstreitigkeiten

Der Konzern verfügt über eine Anzahl Patente, Produkte sind jedoch nicht patentiert. Dagegen gibt es eine Reihe von Musterschutzrechten und Warenzeichenschutz. Unseres Erachtens werden keine anderen Patentrechte verletzt. Keiner der Betriebe des Konzerns ist in irgendwelche Rechtsstreitigkeiten von Bedeutung verwickelt.

Sonstige Risiken

Unserem Erachten nach besitzt der Konzern ausreichenden Versicherungsschutz in Bezug auf Brand, Diebstahl, Haftpflicht u. dgl. Die Selbstbeteiligung liegt im Bereich 1-5 Bemessensbeträge.

Jahrtausendwende

Der Übergang auf das Jahr 2000 verlief problemlos und die Gesellschaften innerhalb des Konzerns verzeichneten keinerlei Störungen, die auf den Jahrtausendwechsel zurückzuführen waren.

Freies Eigenkapital des Konzerns

Das freie Eigenkapital des Konzerns belief sich zum Bilanzstichtag auf 194,3 MSEK. Eine Rückstellung auf gebundene Fonds wurde nicht vorgeschlagen

Gewinnverwendung

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer schlagen vor, über die der Hauptversammlung zur Verfügung stehenden Gewinnmittel in Höhe von 58.295 TSEK wie folgt zu verfügen:

Dividendenausschüttung	SEK 17.610.000
Gewinnvortrag	SEK 40.685.000
	SEK 58.295.000

Gewinn- und Verlustrechnungen

(MSEK)

		Konzern		Muttergesellschaft	
		1999	1998	1999	1998
	<i>Anm. 1</i>				
Nettoumsatz	<i>Anm. 2</i>	1.168,2	1.026,8	–	–
Aufwendungen für abgesetzte Waren		– 864,6	– 781,6	–	–
Bruttoergebnis		303,6	245,2	–	–
Verkaufsaufwendungen		– 150,8	– 116,2	–	–
Verwaltungskosten	<i>Anm. 3</i>	– 62,6	– 53,5	– 6,6	– 5,6
Sonstige Betriebserträge		7,7	7,1	–	–
Betriebsergebnis	<i>Anm. 2 - 4</i>	97,9	82,6	– 6,6	– 5,6
Ergebnisse aus finanziellen Investitionen					
Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften	<i>Anm. 5</i>	–	–	30,9	18,8
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	<i>Anm. 6</i>	3,8	3,2	1,7	1,8
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	<i>Anm. 7</i>	– 7,6	– 8,4	– 4,8	– 3,1
Ergebnis in Tochtergesellschaften vor dem Erwerb		–	– 1,9	–	–
Ergebnis nach finanziellen Erträgen und Aufwendungen		94,1	75,5	21,2	11,9
Zuführung an die Rücklagen	<i>Anm. 8</i>	–	–	– 0,7	–
Steuern auf das Jahresergebnis	<i>Anm. 9</i>	– 29,8	– 25,1	– 0,7	– 0,1
Minderheitsbeteiligung am Ergebnis nach Steuern		– 0,2	– 0,1	–	–
Jahresergebnis		64,1	50,3	19,8	11,8

Bilanzen

(MSEK)

		Konzern		Muttergesellschaft	
	<i>Anm. 1</i>	1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Aktiva					
Anlagevermögen					
Immaterielle Anlagevermögen					
Geschäftswert	<i>Anm. 10</i>	68,3	68,5	–	–
Sonstige immaterielle Vermögen	<i>Anm. 11</i>	0,4	0,5	–	–
		68,7	69,0	–	–
Materielle Anlagevermögen					
Liegenschaften	<i>Anm. 12</i>	99,9	97,7	–	–
Maschinen und Inventar	<i>Anm. 13</i>	112,6	102,4	–	–
Laufende Anlageinvestitionen	<i>Anm. 14</i>	6,6	7,9	–	–
		219,1	208,0	–	–
Finanzielle Anlagevermögen					
Langfristiger Wertpapierbesitz		0,1	1,6	–	–
Aktien in Tochtergesellschaften	<i>Anm. 16</i>	–	–	278,6	278,6
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		–	–	41,3	1,5
Andere langfristige Forderungen		1,3	1,6	–	–
		1,4	3,2	319,9	280,1
Summe Anlagevermögen		289,2	280,2	319,9	280,1
Umlaufvermögen					
Warenlager					
Rohstoffe und Bedarfsartikel		120,7	105,4	–	–
Güter unter Produktion		50,3	45,1	–	–
Fertige Güter und Handelsgüter		52,7	49,2	–	–
		223,7	199,7	–	–
Kurzfristige Forderungen					
Kundenforderungen		177,7	141,5	–	–
Forderungen gegenüber Konzerngesellschaften		–	–	0,5	9,5
Sonstige Forderungen		4,4	4,1	0,4	2,0
Antizipative Passiva und transitorische Aktiva		4,3	5,9	0,1	0,1
		186,4	151,5	1,0	11,6
Kurzfristige Anlagen	<i>Not 15</i>	0,9	3,6	–	–
Kassenbestand und Bankguthaben		34,1	36,2	–	2,3
Summe Umlaufvermögen		445,1	391,0	1,0	13,9
Summe Aktiva		734,3	671,2	320,9	294,0

(MSEK)		Konzern		Muttergesellschaft	
		1999-12-31	1998-12-31	1999-12-31	1998-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten					
Eigenkapital	Ann. 17				
Gebundenes Eigenkapital					
Aktienkapital		58,7	58,7	58,7	58,7
Gebundene Rücklagen		76,6	78,9	74,9	74,9
		135,3	137,6	133,6	133,6
Freies Eigenkapital					
Freie Rücklagen		130,2	102,8	38,5	41,3
Jahresergebnis		64,1	50,3	19,8	11,8
		194,3	153,1	58,3	53,1
Summe Eigenkapital					
		329,6	290,7	191,9	186,7
Minderheitsbeteiligung am Eigenkapital					
		0,6	0,5		
Unversteuerte Rücklagen					
Abgrenzungsfonds		–	–	3,0	2,3
Rückstellungen					
Pensionsrückstellungen		23,0	22,2	–	–
Steuerrücklagen		47,9	44,1	–	–
Garantierisikorücklagen		7,7	6,1	–	–
Summe Rückstellungen					
		78,6	72,4	–	–
Langfristige Verbindlichkeiten					
	Ann. 18				
Dispositionskredite	Ann. 19	37,2	32,0	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		–	–	29,0	28,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		84,9	92,5	83,0	59,3
Pensionsverbindlichkeiten		0,2	0,6	–	–
Summe langfristige Verbindlichkeiten					
		122,3	125,1	112,0	87,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten					
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten		17,4	15,5	9,6	9,6
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen		61,9	53,9	0,1	0,1
Vorschuß von Kunden		0,4	0,2	–	–
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften		–	–	1,0	5,4
Steuerschulden		5,4	9,5	0,7	–
Sonstige Verbindlichkeiten		26,7	25,6	0,1	0,1
Antizipative Aktiva und transitorische Passiva	Ann. 20	91,4	77,8	2,5	2,0
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten					
		203,2	182,5	14,0	17,2
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten					
		734,3	671,2	320,9	294,0
Gestellte Sicherheiten					
	Ann. 21	500,9	442,7	229,8	229,8
Haftungsverpflichtungen					
	Ann. 22	1,9	3,7	25,3	25,5

Cash flow – Analysen

(MSEK)

Konzern

Muttergesellschaft

Anm. 1

Laufende Tätigkeit

	1999	1998	1999	1998
Betriebsergebnis	97,9	82,6	- 6,6	- 5,6
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	41,3	34,6	-	-
- Minderheitsbeteiligung am Ergebnis	- 0,2	- 0,1	-	-
	139,0	117,1	- 6,6	- 5,6
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	3,8	3,6	1,7	1,8
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	- 7,0	- 8,4	- 4,6	- 3,1
Ergebnis in Tochtergesellschaften vor Erwerb	-	- 1,9	-	-
Gezahlte Steuern	- 33,9	- 27,6	1,5	- 1,9
Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals	101,9	82,8	- 8,0	- 8,8

Veränderung des Betriebskapitals

Erhöhung des Warenlagers	- 23,9	- 26,3	-	-
Erhöhung kurzfristiger Forderungen	- 32,2	- 13,2	10,1	36,4
Erhöhung kurzfristiger Verbindlichkeiten	24,6	- 4,4	- 5,1	- 9,9

Cash flow aus der laufenden Tätigkeit	70,4	38,9	- 3,0	17,7
---------------------------------------	------	------	-------	------

Investitionstätigkeit

Nettoinvestition in langfristige Wertpapiere	1,5	- 1,4	-	-
Nettoinvestition in Maschinen und Inventar	- 35,3	- 39,8	-	-
Nettoinvestition in Liegenschaften	- 10,7	- 2,5	-	-
Veränderung laufender Neuanlagen	1,3	- 5,1	-	-
Nettoinvestition in den Geschäftswert	0,1	- 2,3	-	-
Nettoinvestition in andere immaterielle Anlagevermögen	0,1	0,1	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen	0,1	2,8	- 39,8	- 1,5

Cash flow aus der Investitionstätigkeit	- 42,9	- 48,2	- 39,8	- 1,5
---	--------	--------	--------	-------

Operativer Cash flow	27,5	- 9,3	- 42,8	16,2
----------------------	------	-------	--------	------

Erwerb von Betrieben	- 15,9	- 79,2	-	- 86,1
----------------------	--------	--------	---	--------

Finanzierungstätigkeit

Veränderung von Minderheitsinteressen	0,1	- 0,6	-	-
Ergebnis aus Anteilen in Konzerngesellschaften	-	-	30,9	18,8
Veränderung langfristiger Verbindlichkeiten und Rücklagen	18,2	70,8	33,8	39,3
Tilgung langfristiger Darlehen	- 15,5	- 17,5	- 9,5	- 10,0
Dividenden an die Aktionäre	- 14,7	- 11,7	- 14,7	- 11,7

Cash flow aus der Finanzierungstätigkeit	- 11,9	41,0	40,5	36,4
--	--------	------	------	------

Cash flow des Geschäftsjahres	- 0,3	- 47,5	- 2,3	- 33,5
-------------------------------	-------	--------	-------	--------

Liquide Mittel zum Jahresbeginn	36,2	82,3	2,3	35,8
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 1,8	1,4	-	-

Liquide Mittel zum Jahresende	34,1	36,2	0	2,3
-------------------------------	------	------	---	-----

Anmerkungen

1 Prinzipien der Rechnungslegung und Bewertung

Konzernbericht

Der Konzernbericht umfaßt die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB (publ) und diejenigen Tochtergesellschaften, in denen die Muttergesellschaft direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmzahl besitzt oder ansonsten eine dominierende Rolle spielt. Erworben und veräußerte Gesellschaften sind während der Zeit des Besitzes in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung enthalten. Der Konzernbericht wurde nach der sog. Erwerbsmethode erstellt. Für den Konzernbericht wurden die Empfehlungen RR 01 herangezogen.

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

Die Empfehlung RR01 des Rechnungsamtes bedeutet unter anderem, dass das Eigenkapital in der erworbenen Gesellschaft aufgrund der Marktschätzung der Aktiva und Passiva zum Erwerbszeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Der Unterschied zwischen dem Beschaffungswert der Aktien in der Tochtergesellschaft und dem bei der Erwerbsanalyse ermittelten Wert des Eigenkapitals wird als konzernmäßiger Geschäftswert ausgewiesen. Nur derjenige Teil des freien Eigenkapitals der Tochtergesellschaft, der an die Muttergesellschaft ausgegeben werden kann, ohne eine Abwertung der Aktie erforderlich zu machen, ist im freien Kapital des Konzerns enthalten.

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt und zwar in einen Teil, der als latente Steuerschuld unter Rücklagen ausgewiesen wird und dem restlichen Teil, der unter gebundenes Eigenkapital fällt, d.h. nicht ausschüttungsfähige

Rückstellungen. In der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung entfallen somit solche Abschlußverfügungen, die eine Veränderung der un versteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den Steueraufwendungen für das Geschäftsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, während der Anteil des Eigenkapitals im Jahresergebnis enthalten ist. Der Prozentsatz für die Errechnung der latenten Steuern in schwedischen Gesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

Forderungen

Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen wurden entsprechend den Empfehlungen des Rechnungsamtes RR8, Berechnung der Auswirkungen veränderter Währungskurse, bewertet. Der Vorjahresbetrag wurde verändert, siehe Anm. 17.

Anlagevermögen

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

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

Buchmäßige Abschreibungen wurden mit den steuerlichen Höchstsätzen vorgenommen.

Die geschätzte wirtschaftliche Lebensdauer des Geschäftswertes wird sowohl der wirtschaftlichen Historik der erworbenen Gesellschaften/Betriebe als auch ihren Zukunftsaussichten und marktstrategischer Bedeutung zugrunde gelegt. In Verbindung mit den Voraussetzungen für das Produktprogramm und die Systemlösungen der Gesellschaften, die gewöhnlich an bekannte und marktführende Agenturen gebunden sind, motiviert dies eine wirtschaftliche Lebensdauer für den Geschäftswert von 10 Jahren.

Vorräte

Vorräte wurden zum Wert der Anschaffungskosten angesetzt, wonach ein Pauschalabzug für Veralterung von 3 % bzw. auf den Realwert vorgenommen wurde.

Forschung und Entwicklung

Die Kosten für Forschung und Entwicklung werden in ihrer Gänze den Jahren, in denen sie entstanden sind zugeordnet.

2 Verteilung Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	1999	1998	1999	1998
NIBE Element	558,5	552,4	41,1	45,6
NIBE Wärmetechnik	485,3	356,9	48,8	30,3
NIBE Kaminöfen	133,6	124,8	17,6	15,2
Konzernberichtigungen	- 9,2	- 7,3	- 9,6	- 8,5
Konzern gesamt	1.168,2	1.026,8	97,9	82,6

Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz	
	1999	1998
Skandinavien	882,5	763,0
Europa ausschließlich Skandinavien	277,6	254,2
Übrige Märkte	8,1	9,6
Konzern gesamt	1.168,2	1.026,8

3 Vergütung der Wirtschaftsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr 1,0 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,1 MSEK) für Wirtschaftsprüfung und 0,6 MSEK für andere Aufträge als Wirtschaftsprüfung (davon Muttergesellschaft 0,2 MSEK) in Rechnung gestellt.

	Wirtschafts- prüfung	Andere Aufträge
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB	0,7	0,3
PricewaterhouseCoopers	0,2	0,1
Sonstige Revisoren	0,1	0,2
	1,0	0,6

4 Löhne, Gehälter, sonstige Vergütungen und soziale Aufwendungen

(MSEK)	1999			1998		
	Löhne, Gehälter und sonstige Vergütungen	Soziale Aufwen- dungen	(davon Pensions- Aufwen- dungen)	Löhne, Gehälter und sonstige Vergütungen	Soziale Aufwen- dungen	(davon Pensions- Aufwen- dungen)
Muttergesellschaft	2,6	1,4	(0,4)	2,6	1,3	(0,4)
Tochtergesellschaften	290,1	99,0	(14,3)	260,7	91,1	(15,7)
Konzernen gesamt	292,7	100,4	(14,7)	263,3	92,4	(16,1)

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft beziehen sich 0,2 MSEK (0,2 MSEK) auf den Geschäftsführer. Die Muttergesellschaft hat keine ausstehenden Pensionsverpflichtungen gegenüber Aufsichtsrat und Geschäftsführer. Der entsprechende Betrag für den Konzern ist 0,9 MSEK (1,1 MSEK). Die ausstehenden Pensionsverpflichtungen gegenüber dem früheren Aufsichtsrat und Geschäftsführer belaufen sich auf 0,2 MSEK (0,6 MSEK).

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen verteilt auf die Länder sowie zwischen Aufsichtsrat und Geschäftsführer bzw. übrige Mitarbeiter

(MSEK)	1999		1998	
	Aufsichtsrat und Geschäftsführer	Übrige Mitarbeiter	Aufsichtsrat und Geschäftsführer	Übrige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	1,4	1,2	1,2	1,3
Tochtergesellschaften in –				
Schweden	2,1	198,4	3,3	182,0
Norwegen (davon Tantiemen 0 MSEK bzw. 0,1 MSEK)	0,8	11,3	0,9	14,7
Finnland	1,1	44,0	1,4	38,2
Dänemark	0,7	25,4	0,4	15,4
Polen (davon Tantiemen 0,2 MSEK bzw. 0 MSEK)	1,9	4,4	0,9	3,6
Konzerngesamt	8,0	284,7	8,1	255,2

Durchschnittliche Beschäftigtenzahl

	1999		1998	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	3	2	3	2
Tochtergesellschaften in –				
Schweden	933	760	896	713
Norwegen	48	35	62	41
Finnland	243	128	235	98
Dänemark	94	62	52	36
Polen	154	116	142	106
Konzerngesamt	1.475	1.103	1.390	996

Vereinbarung über Kündigungsabfindung

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

5 Ergebnis aus Anteilen an Konzerngesellschaften

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	1999	1998
Konzernbeiträge	13,0	7,1
Ausschüttung	17,9	11,7
	30,9	18,8

6 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Zinserträge, Konzernbetriebe	–	–	1,4	0,9
Zinserträge, sonstige	1,1	2,6	–	0,4
Sonstige finanzielle Erträge	2,7	0,6	0,3	0,5
	3,8	3,2	1,7	1,8

7 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Zinsaufwendungen, Konzernbetriebe	–	–	1,1	0,9
Zinsaufwendungen, sonstige	7,4	7,7	3,7	2,2
Sonstige finanzielle Aufwendungen	0,2	0,7	–	–
	<u>7,6</u>	<u>8,4</u>	<u>4,8</u>	<u>3,1</u>

8 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	1999	1998
Rücklagen für Periodisierungsfonds	0,7	–
Summe	<u>0,7</u>	<u>–</u>

9 Steuern auf das Jahresergebnis

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Ertragssteuern	25,8	22,5	0,7	0,1
Latente Steuern	4,0	2,6	–	–
Summe	<u>29,8</u>	<u>25,1</u>	<u>0,7</u>	<u>0,1</u>

Von den latenten Steueraufwendungen des Jahres beziehen sich 5,4 MSEK (3,4 MSEK) auf die Veränderung unverteuerter Rücklagen. Die latente Steuerschuld des Konzerns beläuft sich auf 47,9 MSEK (44,1 MSEK) und wird in dem Posten Steuerrücklagen ausgewiesen. Von der latenten Steuerschuld des Konzerns beziehen sich 34,2 MSEK (29,4 MSEK) auf unverteuerte Rücklagen

10 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	1999	1998
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	83,1	38,1
Investitionen im Geschäftsjahr	13,0	42,8
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	– 0,6	–
Umrechnungsdifferenzen	– 4,1	2,2
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	<u>91,4</u>	<u>83,1</u>
Abschreibungen zum Jahresbeginn	14,6	8,3
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	– 0,5	–
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	9,2	6,0
Umrechnungsdifferenzen	– 0,2	0,3
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	<u>23,1</u>	<u>14,6</u>
Planmäßiger Restwert	<u>68,3</u>	<u>68,5</u>

11 Sonstige immaterielle Aktiva

(MSEK)	Konzern	
	1999	1998
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	0,6	0,4
Investitionen im Geschäftsjahr	0,1	0,2
Umrechnungsdifferenzen	– 0,1	–
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	0,6	0,6
Abschreibungen zum Jahresbeginn	0,1	0,1
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	0,1	–
Umrechnungsdifferenzen	–	–
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	0,2	0,1
Planmäßiger Restwert	0,4	0,5

12 Liegenschaften

(MSEK)	Konzern	
	1999	1998
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	164,8	151,8
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	10,7	10,9
Investitionen im Geschäftsjahr	– 1,3	–
Umrechnungsdifferenzen	– 2,5	2,1
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	171,7	164,8
Abschreibungen zum Jahresbeginn	68,5	61,8
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	– 0,8	–
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	6,0	6,1
Umrechnungsdifferenzen	– 0,8	0,6
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	72,9	68,5
Aufwertungen zum Jahresbeginn	1,4	1,6
Abschreibungen des aufgewerteten Betrags für das Geschäftsjahr	– 0,3	– 0,2
Aufgelaufene Aufwertungen zum Jahresende	1,1	1,4
Planmäßiger Restwert zum Jahresende	99,9	97,7
Einheitswerte (Schweden)	46,8	42,4

13 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern	
	1999	1998
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	269,2	219,9
Investitionen während des Geschäftsjahres	39,5	52,0
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	– 2,7	– 5,4
Umrechnungsdifferenzen	– 4,6	2,7
Aufgelaufene Anschaffungswerte zum Jahresende	301,4	269,2
Abschreibungen zum Jahresbeginn	166,8	147,8
Veräußerungen und Außerbetriebsetzungen	– 1,9	– 4,6
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	25,8	22,2
Umrechnungsdifferenzen	– 1,9	1,4
Aufgelaufene Abschreibungen zum Jahresende	188,8	166,8
Planmäßiger Restwert zum Jahresende	112,6	102,4

14 Laufende Maschineninvestitionen

(MSEK)	Konzern	
	1999	1998
Eröffnungsbilanz	7,9	2,6
Aufwendungen während des Geschäftsjahres	7,9	11,8
Im Geschäftsjahr vorgenommene Umverteilungen	– 9,2	– 6,5
Konzern gesamt	6,6	7,9

15 Kurzfristige Anlagen

(MSEK)	Anschaffungs- wert	Markt- wert	Buch- wert
Börsennotierte Aktien	0,9	0,9	0,9
	0,9	0,9	0,9

16 Aktien in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapital- anteil	Anzahl Aktien	Buch- wert
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Backer Elektro-Värme AB	100%	37.170	49,7
Loval Oy	100%	768	39,6
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	19,0
Jevi A/S	100%	1	29,7
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,3
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Konzern gesamt			278,6

Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

Name	Kapital- anteil	Anzahl Aktien
Norske Backer A/S	100 %	12.000
Backer OBR Sp. z o. o.	100 %	10.000
Kiloval Oy	100 %	33
NIBE Polska Sp. z o. o.	100 %	10.480
Brakon Norge A/S	100 %	10
Oy Meyer Vastus AB	90 %	18

Angaben zu Eintragsnummer und Sitz der Tochtergesellschaften

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

17 Eigenkapital

Konzern

(MSEK)	Aktien-- kapital	Gebundene Rücklagen	Umrechnungs-- differenz	Freie Rücklagen	Summe Eigen- kapital
Betrag bei Jahresbeginn laut Bilanz	58,7	76,8	1,6	151,6	288,7
Auswirkung durch Wechsel des Rechnungslegungsprinzips		2,1		- 0,1	2,0
Betrag bei Jahresbeginn, bereinigt nach neuem Prinzip	58,7	78,9	1,6	151,5	290,7
Dividende an die Aktionäre				- 14,7	- 14,7
FVerschiebung zwischen gebundenem und freiem Kapital		1,4		-1,4	
Kursdifferenzen direkt gegenüber Eigenkapital		- 3,7		- 0,5	- 4,2
Umrechnungsdifferenz			- 6,3		- 6,3
Jahresgewinn				64,1	64,1
Betrag bei Jahresende	58,7	76,6	- 4,7	199,0	329,6

Muttergesellschaft

Das Aktienkapital besteht aus 940.008 A-Aktien und 4.929.992 B-Aktien, sämtlich mit einem Nennwert von 10 SEK je Aktie.

(MSEK)	Aktien- kapital	Auf- geld- fonds	Reserve- fonds	Freies Eigen- kapital	Summe Eigen- kapital
Betrag bei Jahresbeginn	58,7	67,4	7,5	53,2	186,8
Dividende an die Aktionäre				– 14,7	– 14,7
Jahresgewinn				19,8	19,8
Betrag bei Jahresende	58,7	67,4	7,5	58,3	191,9

18 Langfristige Verbindlichkeiten

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	26,5	35,7	14,0	21,4
Verbindlichkeiten gegenüber Konzernbetrieben	–	–	28,5	28,5
Pensionsverbindlichkeiten	0,1	0,2	–	–
	26,6	35,9	42,5	49,9

19 Dispositionskredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 153,0 MSEK (87,7 MSEK).

20 Antizipativa Passiva und transitorische Aktiva

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	39,5	36,3	0,9	0,8
Aufgelaufene soziale Aufwendungen	23,5	23,6	0,7	0,6
Sonstige Posten	28,4	17,9	0,9	0,6
	91,4	77,8	2,5	2,0

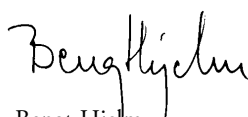
21 Gestellte Sicherheiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Betriebshypothenken	88,9	88,3	–	–
Liegenschaftshypothenken	43,1	52,2	–	–
Aktien in Tochtergesellschaften	368,9	302,2	229,8	229,8
Summe gestellte Sicherheiten	500,9	442,7	229,8	229,8

22 Haftungsverpflichtungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	1999	1998	1999	1998
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Verbindlichkeiten oder Rücklagen ausgewiesen wurden	1,5	1,4	0	0
Haftungsverpflichtungen zugunsten sonstiger Konzernbetriebe	–	–	25,3	25,5
Sonstige Haftungsverpflichtungen	0,4	2,3	0	0
Summe Haftungsverpflichtungen	1,9	3,7	25,3	25,5

Markaryd, den 15. März 2000



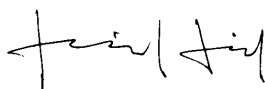
 Bengt Hjelm
 Aufsichtsratsvorsitzender



Arvid Gierow



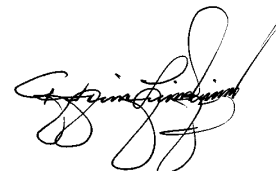
Leif Gustavsson



Lars Lind



Bill Tunbrant



 Gerteric Lindquist
 Geschäftsführer

Revisionsbericht

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

Wir haben den Jahresbericht, den Konzernabschluß, die Buchführung sowie die Verwaltung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB für das Geschäftsjahr 1999 geprüft. Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung 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 Berufssitte durchgeführt worden. Das heißt, wir haben die Prüfung geplant und durchgeführt, um uns zu vergewissern, dass der Jahresbericht und der Konzernbericht keine wesentlichen Fehler enthalten. Zur Revision gehört die Prüfung einer Auswahl an Unterlagen für Beträge und sonstige Informationen der Rechnungslegung. Auch die Prüfung der Prinzipien der Rechnungslegung und deren Ausle-

gung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung der gesamten im Jahresbericht und Konzernbericht enthaltenen Information ist Teil der Rechnungsprüfung. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhältnisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein Aufsichtsratsmitglied oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist oder auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der Gesellschaftsordnung gehandelt hat. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

Der Jahresbericht und der Konzernbericht wurden entsprechend den gesetzlichen Vorschriften erstellt und geben somit ein objektives Bild vom Ergebnis und der Stellung der Gesellschaft und des Konzerns.

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

Markaryd, den 22. März 2000

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB



 Bertil Lindahl
 Beeidigter Wirtschaftsprüfer

Adressen

Konzern

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

Geschäftsbereich NIBE Element

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

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

Loval Oy
Vintergatan 5
FI - 07900 LOVISA, Finland
Tel +358 - 19 - 517 31

Norske Backer A/S
Postboks 203
NO - 2201 KONGSVINGER, Norge
Tel +47 - 628 - 28 828

Backer OBR Sp. z o. o.
u.l. Glowackiego 39
PL - 74 - 200 PYRZYCE, Polen
Tel +48 - 915 70 27 27

Bröderna Håkansson Värme AB
Box 85
SE-240 40 TJÖRNARP, Schweden
Tel +46 451 696 00

Oy Meyer Vastus AB
FI - 07230 MONNINKYLÄ, Finland
Tel +358 - 19 - 57 40 200

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

Calesco Foil AB
Västeråsvägen 9
SE-730 40 KOLBÄCK, Schweden
Tel +46 220 404 20

Geschäftsbereich NIBE Wärmetechnik

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

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

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

Vølund Varmeteknik
Filial af NIBE AB Sverige
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBAÆK, Danmark
Tel +45 - 97 - 17 20 33

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

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

Geschäftsbereich NIBE Kaminöfen

NIBE Kaminöfen
Box 14
SE-285 21 MARKARYD, Schweden
Tel +46 433 75 000

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

Cronspisen Kakelugnar AB
Box 43
SE-361 21 EMMABODA, Schweden
Tel + 46 471 136 10



NIBE Industrier AB (publ)
Box 14
SE-285 21 MARKARYD, Schweden
Eintragungsnummer 55 63 74 - 8309

