# Årsredovisning

# 1999

NIBE
INDUSTRIER

# Innehållsförteckning

## NIBE-koncernen

Information ..... 2
Koncernöversikt ..... 3
Vårt affärskoncept ..... 4
VD har ordet ..... 6
Våra framgångsfaktorer ..... 8
Historik ..... 11
NIBE-aktien ..... 12
Våra medarbetare ..... 14
Kvalitet och miljö ..... 16

## Affärsområdenas verksamheter

NIBE Element ..... 18
NIBE Villavärme ..... 26
NIBE Brasvärme ..... 34

## Ekonomisk information

Styrelse, revisor och ledande befattningshavare ..... 42
Fem år i sammandrag ..... 44
Förvaltningsberättelse ..... 45
Resultaträkningar ..... 51
Balansräkningar ..... 52
Kassaflödesanalyser ..... 54
Noter ..... 55
Revisionsberättelse ..... 63

Vår strävan är att ständigt förbättra den information som ges till aktiemarknaden, för att på så sätt skapa förutsättningar för en riktig värdering av bolagets nuvarande situation och framtida potential. Ett led i denna satsning är vår hemsida, som innehåller avsevärt mer information än den som finns tillgänglig i årsredovisningen. Hemsidan är under ständig utveckling, bland annat med utökad finansiell information. Adressen till hemsidan är:

www.nibe.se

- Nettoomsättningen ökade till 1.168,2 Mkr (1.026,8 Mkr)
- Tillväxten uppgick till 14% varav 8% var organisk
- Resultatet efter finansnetto förbättrades till 94,1 Mkr (75,5 Mkr)
- Vinsten per aktie uppgick till 10,92 kr (8,56 kr)
- Verksamheten i beredartillverkaren Haato i Finland förvärvades
- Styrelsen föreslår en utdelning på 3,00 kr/aktie (2,50 kr/aktie)
- Styrelsen avser att föreslå bolagsstämman återköp av egna aktier

# Information

## *Utdelning*

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman en utdelning på 3,00 kronor per aktie för verksamhetsåret 1999, motsvarande totalt 17,6 Mkr. Beslutar bolagsstämman enligt förslaget, beräknas utdelning skickas från Värdepapperscentralen VPC AB onsdagen den 24 maj 2000.

Avstämningsdag för aktieutdelning är fredagen den 19 maj 2000.

## *Bolagsstämma*

Ordinarie bolagsstämma äger rum tisdagen den 16 maj 2000 kl 18.00 på NIBEs Marknadscenter i Markaryd.

## *Finansiell information*

Den fullständiga årsredovisningen tillsammans med kallelse till ordinarie bolagsstämma distribueras till samtliga aktieägare. Dessutom publiceras årsredovisningen på vår hemsida www.nibe.se.

### *Kommande informationstillfällen*

| | |
|---|---|
| 16 maj 2000; | Bolagsstämma |
| 16 maj 2000; | Kvartalsrapport januari – mars 2000 |
| 17 augusti 2000; | Delårsrapport januari – juni 2000 |
| 16 november 2000; | Delårsrapport januari – september 2000 |

# Koncernöversikt

NIBE INDUSTRIER

*VD: Gerteric Lindquist*

Moderbolaget NIBE Industrier AB har sitt säte i Markaryd och är sedan juni 1997 registrerat på OTC-listan vid Stockholms Fondbörs. Koncernen är indelad i tre affärsområden enligt nedanstående struktur. Varje affärsområde har sin operativa ledning som arbetar under eget resultatansvar. På koncernnivå samordnas finansiering, valutahantering, företagsförvärv, nyetableringar, ekonomistyrning, personalpolitik och andra övergripande policyfrågor.

## NIBE ELEMENT

***Affärsområdeschef:***
***Christer Fredriksson***

***Varumärken:***
***Backer, Loval, Håkansson, JEVI, Calesco, Meyer***

Marknadsledande i Norden och en av de ledande tillverkarna i Europa av komponenter och system för elektrisk uppvärmning. Marknaden utgörs av industriella användare och komponentanvändare i Europa.

| | |
|---|---|
| Nettoomsättning 1999 | 558,5 Mkr |
| Tillväxt | +1,1% |
| Andel utlandsfakturering | 76% |
| Rörelseresultat | 41,1 Mkr |
| Rörelsemarginal | 7,4 % |

## NIBE VILLAVÄRME

***Affärsområdeschef:***
***Kjell Ekermo***

***Varumärken:***
***NIBE, Vølund, TMV, Haato***

Marknadsledande i Sverige och en av de ledande tillverkarna i Norden av villavärmeprodukter. Marknaden utgörs av ROT-sektorn (Renovering, Om- och Tillbyggnad) samt byggnationen av nya småhus.

| | |
|---|---|
| Nettoomsättning 1999 | 485,3 Mkr |
| Tillväxt | +36,0% |
| Andel utlandsfakturering | 28% |
| Rörelseresultat | 48,8 Mkr |
| Rörelsemarginal | 10,1 % |

## NIBE BRASVÄRME

***Affärsområdeschef:***
***Niklas Gunnarsson***

***Varumärken:***
***Handöl, Contura, Cronspisen, Morsø, Vermont Castings***

Marknadsledande i Sverige på brasvärmeprodukter. Marknaden utgörs av såväl befintligt som nyproducerat villa- och fritidshusbestånd.

| | |
|---|---|
| Nettoomsättning 1999 | 133,6 Mkr |
| Tillväxt | +7,0% |
| Andel utlandsfakturering | 13% |
| Rörelseresultat | 17,6 Mkr |
| Rörelsemarginal | 13,2 % |

# Vårt affärskoncept

## *Vision*

Vår vision är att skapa ett värmeföretag i världsklass.

## *Affärsidé*

Att erbjuda marknaden högkvalitativa och innovativa värmeprodukter inom affärsområdena Element, Villavärme och Brasvärme. Basen för detta är NIBE-koncernens breda kunnande inom utveckling, tillverkning och marknadsföring.

## *Mål*

NIBE Industriers övergripande målsättning är att kunna kombinera en kraftig och uthållig tillväxt med god lönsamhet och härigenom skapa värdetillväxt för aktieägarna, vara en intressant och utvecklande arbetsplats för de anställda samt ha trygga, nöjda och långsiktiga kunder.

Koncernen har dessutom fyra övergripande ekonomiska målsättningar;

- Tillväxten skall genomsnittligt uppgå till 20% per år, varav hälften skall vara organisk och hälften förvärvad.
- Rörelseresultatet för respektive affärsområde skall, över en konjunkturcykel, uppgå till minst 10% av omsättningen.
- Avkastningen på eget kapital skall, över en konjunkturcykel, uppgå till minst 20% efter schablonskatt.
- Soliditeten i koncernen skall ej understiga 30%.

## Strategier

### *Tillväxten*

skall ske genom;

- Ökade marknadsandelar på prioriterade marknader
- Satsning på nya marknader och marknadssegment – gärna med hjälp av unika produkter
- Positionsförstärkande förvärv på utvalda marknader – gärna med starka varumärken och kompletterande produkter.

### *Konkurrenskraften*

skall förstärkas genom;

- Ständig produktutveckling av tekniskt ledande produkter, i nära samarbete med marknad och kunder
- Ständiga rationaliseringar av produktionen genom mekanisering och automatisering samt optimalt tidsutnyttjande genom rörliga lönesystem
- Standardisering, komponentsamordning och modularisering
- Skalfördelar tack vare stora volymer på inköps- och produktionssidan
- Utnyttjande av IT-stöd för produktutveckling, inköp, produktion, försäljning, marknadsföring och ekonomi
- Modern design som avspeglar produkternas kvalitets- och prestandaimage.

### *Lönsamheten*

skall upprätthållas genom;

- Snabbare tillväxt än konkurrenternas
- Kostnadsoptimering, låg kapitalbindning och kontinuerlig förstärkning av konkurrenskraften
- Hög förädling
- Varumärkesprofilering
- Bearbetning av många olika marknads- och kundsegment för att härigenom reducera känsligheten för variationer i efterfrågan
- Benchmarking mellan såväl interna som externa enheter
- Integrering av förvärvade enheter enligt trestegsmodellen ”analysfas – förbättringsfas – tillväxtfas”.

### *Företagskulturen*

skall ytterligare förstärkas genom;

- Utbildning och utveckling av organisation och medarbetare
- Att behålla befintliga och samtidigt attrahera nya nyckelmedarbetare
- Delägarskap i den egna koncernen.

### *Kundnyttan*

skall ytterligare förstärkas genom;

- Ett brett produktsortiment som möjliggör den optimala lösningen för varje enskild kund
- Bästa service och kundstöd
- Hög kvalitet
- Konkurrenskraftiga priser.

### *En helhetssyn på miljön*

skall vara vägledande i produktutvecklingsarbetet, alltifrån materialval till produktion, funktion och slutligen återvinning.

### *En god etik och uppriktighet*

skall vara kännetecknande för företaget och dess anställda vad gäller såväl de interna relationerna som de externa relationerna med aktieägare, kunder, leverantörer, myndigheter och samhälle.

## VD har ordet

# Stark avslutning på ett framgångsrikt 90-tal

***En god marknadsandelstillväxt och ett framgångsrikt internt rationaliseringsarbete, i kombination med en successiv konjunkturförbättring, resulterade i att 1999 blev NIBE-koncernens bästa verksamhetsår hittills.***

### Omsättning & resultat

Koncernens nettoomsättning ökade med 14% till 1.168,2 Mkr. Den organiska tillväxten uppgick till 8%. Detta innebär att NIBE-koncernen de senaste sex åren haft en genomsnittlig årlig volymtillväxt på 25%, vilket väl motsvarar koncernens långsiktiga målsättning att uppnå en genomsnittlig tillväxt på 20% per år. Drygt hälften av de senaste årens tillväxt har varit organisk.

Koncernens resultat efter finansnetto ökade med 25% till 94,1 Mkr. Under de senaste sex åren har NIBE-koncernen därmed haft en genomsnittlig årlig vinsttillväxt på 33%.

Avkastningen på det egna kapitalet uppgick till 21,9% och låg därmed för tredje året i rad strax över den långsiktiga målsättningen på 20%.

### Marknadsutvecklingen

Marknadsutvecklingen har under året varit kraftigt avvikande mellan de tre affärsområdena.

**NIBE Elements** efterfrågan har präglats av stor ryckighet under året. En svag inledning på året följdes av en god återhämtning under våren och sommaren. Så föll emellertid efterfrågan tillbaka igen under tredje kvartalet, varefter året avslutades med det starkaste kvartalet någonsin.

Denna utveckling kan, för en extern observatör, framstå som något svårförståelig men illustrerar ganska väl den situation en insatsvaruleverantör befinner sig i, när slutkunderna själva är osäkra på marknadens efterfrågeutveckling.

Att under dessa marknadsförhållanden både kunna öka sina marknadsandelar och endast marginellt gå ner i rörelseresultat måste ses som ett klart styrketecken. Detta illustrerar också på ett bra sätt vår tradition att snabbt kunna kapacitetsanpassa oss både uppåt och nedåt.

**NIBE Villavärme** upplevde under praktiskt taget hela året en synnerligen kraftig volymexpansion. Fortsatt god marknadsandelstillväxt på hemmamarknaden samt i Finland och Tyskland var huvudanledningarna till den 36-procentiga tillväxten, varav 27% var organisk.

Rörelseresultatet ökade med 61% och rörelsemarginalen ligger nu strax över de målsatta 10%.

Mycket stora ansträngningar har lagts ner på att kunna möta den kraftiga efterfrågeökningen och även om vissa leveransförseningar uppstod under hösten måste ändå de uppnådda resultaten rubriceras som enastående.

**NIBE Brasvärme** har haft en jämn och positiv volymutveckling under året. Marknadsandelsutvecklingen har varit tillfredsställande både på hemmamarknaden och framförallt i Tyskland och Norge.

Dessa gynnsamma förutsättningar har medfört att man kunnat ytterligare förbättra sitt redan mycket goda rörelseresultat och rörelsemarginalen uppgår nu till 13,2%.

### Kapacitetsökning

**NIBE Element** har inte mindre än nio produktionsenheter fördelade på de nordiska länderna och Polen. De mindre enheterna renodlas mer och mer mot att bli industrikundernas naturliga partner i respektive land, medan de större enheterna successivt koncentreras mot att försörja OEM-marknaden med volymprodukter. Härigenom bedöms investeringsprogrammet kunna optimeras, volymexpansionen säkerställas och såväl intern som extern benchmarking kunna underlättas.

**NIBE Villavärmes** kraftiga expansion har resulterat i att hela produktionen kommer att omorganiseras i produktverkstäder.

Pannproduktionen är redan i sin helhet flyttad till produktionsenheten i Trelleborg. Värmepumpsproduktionen kommer under våren 2000 att flytta in i helt nya, väl anpassade lokaler belägna intill huvudfabriken i Markaryd. Beredarproduktionen koncentreras därmed till den tidigare huvudfabriken i Markaryd, till Haato i Finland samt till Polen.

Under hösten har också NIBE Villavärmes nya, avancerade utvecklingscenter invigts med målsättningen att ytterligare höja produkternas innovationsnivå och prestanda.

I takt med att NIBE Villavärmes produktion renodlas i produktverkstäder, så har det blivit naturligt att gå samma väg för **NIBE Brasvärme**. Sedan sommaren 1999 pågår uppbyggnaden av en komplett anläggning för NIBE Brasvärme i en nyinköpt industrifastighet i Markaryd.

Nya kontor och ett mycket modernt utvecklingscenter är redan invigda, medan själva produktionsdelen samt nya utställningslokaler kommer att invigas under våren 2000.

Cronspisen som förvärvades i januari i år kommer dock att finnas kvar i Emmaboda och vidareutvecklas där.

### Tillväxtstrategierna fokuseras på Europa

Grunden för vår verksamhet bygger på en genomsnittlig årlig organisk tillväxt på 10% kombinerat med en lika stor andel förvärvad tillväxt.

Under de senaste sex åren har inte mindre än tretton nyetableringar och förvärv genomförts. Detta har gett oss en mycket värdefull erfarenhet i hur förvärv skall genomföras, integreras i den befintliga verksamheten samt vidareutvecklas.

Vidare syns balansen mellan en, över tiden, lika stor organisk som förvärvad expansion vara gynnsam för både lönsamhetsutveckling och organisation.

Hittills har förvärv och etableringar framför allt gjorts i de nordiska länderna men en fokusering sker nu av naturliga skäl mot övriga Europa, för att komplettera de egna marknadssatsningarna.

Vår strategi att genomsnittligt expandera med 20% årligen, innebär att vi inom den kommande fyraårsperioden skall omsätta 2,4 miljarder med en fortsatt god lönsamhet.

Enbart i Europa uppgår marknadspotentialen till mer än 50 miljarder kronor. Detta i kombination med de egna, mycket starka produktprogrammen och flera möjliga intressanta förvärvskandidater, ger oss goda förhoppningar om att också i framtiden kunna realisera våra tillväxtmål.

### Utsikter för år 2000

De tre värmebranscher där vi arbetar, erbjuder alla goda möjligheter till fortsatt tillväxt.

Behovet av nya produkter ökar samtidigt som branscherna genomgår en konsolidering, vilket skapar nya förvärvsmöjligheter.

Vi bedömer att vår position kommer att fortsätta att förstärkas på de prioriterade marknaderna.

Vidare är den interna rationaliseringspotentialen fortfarande betydande.

Då omvärlden för närvarande dessutom präglas av stor optimism, har vi all anledning att se ljust på NIBE-koncernens framtidsutsikter vad gäller såväl tillväxt som resultat.

Markaryd i april, 2000

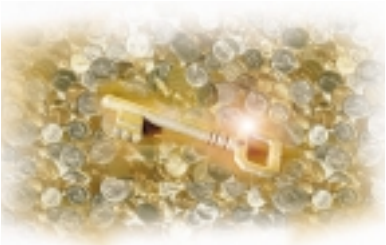
*Gerteric Lindquist*
*Verkställande direktör och koncernchef*

# Våra framgångsfaktorer – utvecklade under 50 år

*Vår verksamhet har under årens lopp successivt kommit att präglas av åtta grundidéer. Det är i dessa kraften för fortsatt expansion under lönsamhet finns. Grundidéerna är den ”fogmassa” som håller ihop NIBE-koncernen och alla dess anställda.*

*Vid nyanställningar eller vid förvärv av företag skall det aldrig råda några tvivel om vilka principer vi arbetar efter och vilken arbetsmiljö man som nyanställd kommer in i.*

*Vår förhoppning är, att dessa grundidéer tillsammans med våra målsättningar och strategier samt den historiska omsättnings- och resultatutvecklingen också skall skapa den nödvändiga långsiktiga tilliten till NIBE-koncernen och dess framtid, hos såväl befintliga som blivande aktieägare.*



### Prioritering av lönsamheten

Det lönsamhetstal som de anställda lever och verkar efter är, att den verksamhet man arbetar i genomsnittligt skall ha en rörelsemarginal på 10 procent sett över en konjunkturcykel.

De två ursprungliga bolagen inom NIBE-gruppen, Backer Elektro-Värme AB och NIBE AB, har aldrig uppvisat något år med operativt underskott i sina respektive verksamheter. Detta skapar respekt för att det faktiskt alltid går att tjäna pengar även om marknadsförhållandena är svåra samt att god lönsamhet inte är så mycket knuten till någon speciell bransch utan snarare till ett företags människor och deras vinnarinstinkt.

Vi är dessutom övertygade om att en god lönsamhet är den enskilt största trivselfaktorn för de anställda samt att ett lönsamt företag också attraherar nya, duktiga medarbetare.

Vidare så tycks den viktigaste förutsättningen för kontinuerlig, kraftig tillväxt vara just en god lönsamhet.

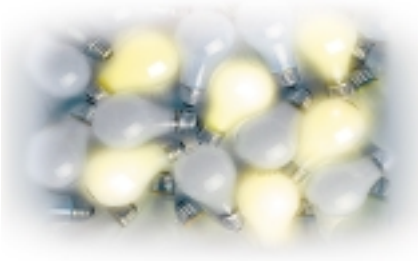
### Hög produktivitet

NIBE-gruppens oberoende och expansion har till stor del skapats genom en hög produktivitet baserad på platta organisationsstrukturer, rationella produktionsupplägg samt genom att motivera personalen med rörliga lönesystem.

Rörliga lönesystem har från tid till annan inte varit helt okontroversiellt. Vår övertygelse är dock att detta är en helt avgörande faktor för en industriverksamhets framgång. En effektiv produktionsapparat med ett högt och jämnt tempo, motiverat av förbättrade förtjänstmöjligheter, ”driver” egentligen också alla andra funktioner i ett tillverkande företag.

I de av oss förvärvade företagen är det ofta direktlöneandelen som avviker mest från de redan befintliga NIBE-bolagens och därmed utgör den största förbättringsmöjligheten. Anledningen till avvikelsen är att man i regel tillämpar fast timpeng eller månadslön istället för en prestationsbaserad löneform.

Den så kallade nya ekonomins administrativa rationaliseringsverktyg passar väldigt väl in i vår filosofi, när det gäller exempelvis konstruktionshjälpmedel, inköpseffektivisering, produktionsstyrning, orderhantering och marknadsföring.



### Egen produktutveckling

NIBE-koncernen har kontinuerligt satsat avsevärda resurser på egen produktutveckling. Detta för att säkerställa att marknadens skiftande krav snabbt fångas upp och bearbetas samt för att tidigt kunna erbjuda de bästa lösningarna i varje given marknadssituation.

En marknadsledande produktutveckling är synnerligen viktig för att möjliggöra såväl nya marknadsinbrytningar som fortsatt marknadsandelstillväxt. Den utgör också en viktig funktion när det gäller den sakliga bedömningen av konkurrenternas lösningar.

En produktutveckling av yppersta klass förstärker också bolagets image och utgör ett viktigt signalsystem både för konkurrenter och potentiella förvärvskandidater.

### Kvalitetsorientering

Samtliga större tillverkningsenheter inom NIBE-gruppen är kvalitetscertifierade enligt ISO 9001 men egentligen är detta bara en formalisering av det kvalitetstänkande som genomsyrat verksamheterna ända sedan deras respektive etableringar.

Kvalitet kan aldrig skapas genom engångsinsatser eller genom ett certifikat som kan sättas upp på väggen. Kvalitet är något som skapas varje dag genom alla anställdas oförtrutna arbete med att ständigt göra saker bättre och genom att alltid vara lyhörda för synpunkter på ytterligare förbättringar.

I framtiden kommer dessutom miljömedvetenheten att bli ett allt viktigare komplement till den direkta produktkvaliteten.

Arbetet med att också miljöcertifiera våra tillverkningsenheter pågår och NIBE AB blev i juni 1999 det första bolaget inom gruppen som certifierades enligt ISO 14001.

### Personalens engagemang och utvecklingsmöjligheter

Företagen inom gruppen är kända för att ha en fin laganda eftersom man arbetar med platta organisationer, ger medarbetarna stor frihet under ett lika självklart ansvar och tidigt ger unga människor ansvarsfulla befattningar. Personer i chefsbefattningar bör aldrig bli enbart styrande befattningshavare, utan de skall också vara operativt orienterade. Detta för att i detalj förstå sin egen verksamhet och för att minimera de fasta lönekostnaderna.

En låg personalomsättning eftersträvas för att inte kvalitetssvackor skall drabba verksamheterna och för att inte få några externa orosvibrationer på grund av att personal hela tiden byts ut.

Att personalen är företagets viktigaste resurs blir allt för ofta bara en standardformulering. Att däremot kunna peka tillbaka på en halvsekellång tradition i denna anda ger en helt annan tyngd i uttalandet.

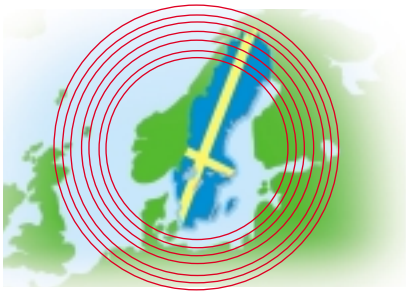
Just att vårda och utveckla medarbetare är en avgörande framgångsfaktor när dessutom så många nya medarbetare ständigt kommer in i gruppen, såväl genom nyanställning som genom förvärv.

### Koncentration på tre kärnverksamheter

Vi är koncentrerade till värmeprodukter och har förblivit vid elektriska element ända sedan starten 1949, villavärme sedan 1952 och brasvärme sedan 1965. Härigenom har vi kunnat behålla fokus på det som alltid både kan och måste göras bättre inom de redan existerande verksamheterna, samtidigt som riskexponeringen hållits på en rimlig nivå.

Utöver de uppenbara fördelarna med denna filosofi för de redan existerande verksamheterna, så är den vid förvärv av företag inom något av våra tre kärnområden ett utomordentligt värdefullt analysinstrument. Redan på utvärderingsstadiet av ett företag får vi, genom att jämföra det tänkta projektets nyckeltal med våra egna, en klar uppfattning om vad som kan och måste förbättras så snart förvärvet väl är genomfört. Detta kommuniceras också till respektive bolagsledning före ett förvärv, för att säkerställa förståelsen och för att underlätta genomförandet när förvärvet är klart.

Eftersom avsikten är att även framgent förvärva företag i en fortsatt hög takt och dessutom sannolikt i de flesta fall i utlandet, kommer detta analysinstrument att bli ännu mer betydelsefullt i framtiden.



### Först ledande på hemmamarknaden – därefter utlandssatsningar

Denna filosofi baseras framför allt på tre grundläggande erfarenheter. För att skapa trovärdighet utomlands är en stark position på hemmamarknaden nödvändig. Vidare kostar en utlandssatsning mycket pengar och tar lång tid, varför en stabil resultatgenerering på hemmamarknaden är nödvändig för att orka nå fram till målet. Slutligen måste leveranskapaciteten till de nya utlandsmarknaderna vara säkerställd när orderingången väl kommit igång. Att samtidigt försöka bygga upp hemmamarknad och utlandsmarknader slutar alltför ofta med att de närliggande kunderna, det vill säga hemmamarknaden, får den förmånligaste behandlingen.

NIBEs tre affärsområden är idag marknadsledande på sina respektive hemmamarknader, varför såväl den fortsatta organiska tillväxten som framtida förvärv framförallt kommer att koncentreras till utlandet.

Våra utlandssatsningar följer den enkla handfasta ”ringarna på vattnet”-regeln att de första genomföres i våra nordiska grannländer. Därefter kommer Europa och så småningom också andra världsdelar.

### Långsiktigt, klart definierat ägande

Kontinuiteten i ägandet är en mycket viktig faktor bakom NIBE-gruppens framgångar. All kraft har därmed alltid kunnat läggas på själva verksamhetens utveckling.

Genom börsintroduktionen tillfördes bolaget ett avsevärt och helt nödvändigt kapital avsett för fortsatt expansion samtidigt som ägarbilden breddades.

Att börsintroduktionen kunde lösas på ett sådant sätt att vi även fortsättningsvis kunde förbli helt självständiga var samtidigt mycket angeläget. Det har också i ett antal förvärvssituationer varit helt nödvändigt att kunna peka på NIBE-gruppens självständiga ställning och industriella långsiktighet.

# Historik

**2000**
NIBE Brasvärme förvärvar kakelugns-tillverkaren Cronspisen Kakelugnar i Emmaboda.

**1999**
NIBE Villavärme förvärvar den finska beredartillverkaren Haato Varaajat som blir filial i Finland.

**1998**
NIBE Villavärme förvärvar värmepumpsverksamheten i danska Lodam och tillverkningen flyttas till Markaryd.

NIBE Element förvärvar rörelementtillverkarna Bröderna Håkansson i Tjörnarp och JEVI i Danmark samt folieelementtillverkaren Calesco Foil i Kolbäck.

NIBE Polska etableras och blir helägt dotterbolag inom NIBE Villavärme.

**1997**
NIBE Villavärme förvärvar värmepumps-tillverkaren Energi-Produkter i Diö och hela verksamheten flyttas till Markaryd.

**NIBE Industrier marknadsnoteras på OTC-listan vid Stockholms Fondbörs.**

Backer OBR blir helägt dotter-bolag i NIBE Element.

**1996**
NIBE Villavärme förvärvar verksamheten i pannfabrikanten TMV-Pannan i Trelleborg.

**1995**
NIBE Element förvärvar finska rörelementföretaget Loval.

NIBE Villavärme förvärvar verksamheten i danska beredar- och panntillverkaren Vølund Varmeteknik och tillverkningen flyttas till Markaryd. Filial i Danmark startas upp för försäljning och service.

**1994**
NIBE Brasvärme förvärvar verksamheten i braskaminföretaget Contura i Skänninge, vilken flyttas till Markaryd.

NIBE Element etablerar sig på den polska marknaden genom förvärv av 32% av aktierna i polska rörelementföretaget OBR.

**1989**
NIBE Industrier förvärvar NIBE och Backer från familjen Bernerup, varefter tre affärsområden successivt växer fram.

NIBE INDUSTRIER bildas av ledande befattningshavare i NIBE och Backer tillsammans med två externa investerare.

**1980**
NIBE köper braskaminföretaget Handöl.

**1969**
Backer etablerar dotterbolag i Norge.

**1965**
Legotillverkning av Handöls braskaminer startas.

**1955**
NIBE påbörjar tillverkning av varmvattenberedare.

**1952**
**NI**ls **BE**rnerup grundar **NIBE**-Verken i Markaryd.

**1949**
Nils Bernerup grundar **Backer** i Sösdala för tillverkning av elektriska rörelement baserade på Christian **Backers** patent.

# NIBE-aktien

NIBE Industrier AB:s B-aktier inregistrerades på Stockholms Fondbörs' OTC-lista den 16 juni 1997 efter en nyemission på 1.170.000 B-aktier. Teckningskursen var 70 kronor per aktie.

### Aktiekapital

Aktiekapitalet i NIBE Industrier AB uppgår till 58,7 Mkr fördelat på 940.008 A-aktier och 4.929.992 B-aktier. Nominellt värde är 10 kronor per aktie. Varje A-aktie berättigar till 10 röster på bolagsstämman och varje B-aktie till en röst. Samtliga aktier äger lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst. En börspost uppgår till 100 aktier.

### Ägarförhållanden

Den 31 december 1999 hade NIBE 2.652 aktieägare. De tio största ägarna svarade för 65,6 procent av rösterna och 44,9 procent av kapitalet.

### Utdelningspolitik

Målsättningen är att bolaget långsiktigt skall lämna en utdelning motsvarande 25 – 30 procent av koncernens resultat efter full skatt. För verksamhetsåret 1999 föreslår styrelsen en utdelning med 3,00 kronor per aktie, vilket utgör 27,5 procent av koncernens resultat efter full skatt.

### Analyser av NIBE-aktien

NIBE-aktien har under året följts och analyserats av följande fondkommissionärer och banker;

| | | |
|---|---|---|
| D. Carnegie | 08-676 88 00 | Johan Ståhl |
| Enskilda Securities | 08-522 29500 | Leif Pettersson |
| Nordiska Fondkommission | 08-791 48 00 | Mikael Laséen |
| Swedbank Markets | 08-585 90000 | Patrik Naeslund |

## De största aktieägarna *(källa VPC AB aktiebok 1999 - 12 - 30)*

| Namn | Antal aktier | Andel röster (%) |
|---|---|---|
| Styrelse och ledande befattningshavare [1)] | 1.801.130 | 49,47 |
| Beleggingen Weberstan BV | 750.960 | 20,00 |
| Allmänna Pensionsfonden, Sjätte | 405.100 | 2,83 |
| Roburs Småbolagsfond Norden | 370.000 | 2,58 |
| Svolder AB | 343.300 | 2,40 |
| Övriga innehav (2.630 aktieägare) | 2.199.510 | 22,72 |
| Totalt | 5.870.000 | 100,00 |

[1)] *För styrelse, se vidare under sidan 42.*

## Aktieägarstruktur *(källa VPC AB aktiebok 1999 - 12 - 30)*

| Antal aktier (st) | Antal ägare (st) | Andel ägare (%) | Antal aktier (st) | Andel aktier (%) |
|---|---|---|---|---|
| 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 |
| Totalt | 2.652 | 100,00 | 5.870.000 | 100,00 |

## Aktiekapitalets utveckling

| År | | Ökning av aktiekapital (kr) | Nominellt belopp (kr) | Totalt antal aktier (st) | Totalt aktiekapital (kr) |
|---|---|---|---|---|---|
| 1990 | Nyemission[1)] | 6.950.000 | 100 | 70.000 | 7.000.000 |
| 1991 | Fondemission | 40.000.000 | 100 | 470.000 | 47.000.000 |
| 1994 | Split 10:1[2)] | – | 10 | 4.700.000 | 47.000.000 |
| 1997 | Nyemission | 11.700.000 | 10 | 5.870.000 | 58.700.000 |

[1)] *Riktad nyemission till dåvarande ägare till teckningskursen 100 kronor per aktie.*
[2)] *Ändring av aktiens nominella belopp från 100 kronor till 10 kronor.*

## Aktiedata

| | | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Antal aktier | (st) | 5.870.000 | 5.870.000 | 5.870.000 | 4.700.000 | 4.700.000 |
| Aktiekurs den 31/12 | (Kr) | 121,00 | 124,00 | 173,00 | | |
| Vinst efter full skatt/aktie | (Kr) | 10,92 | 8,56 | 7,80 | 4,71 | 3,07 |
| Eget kapital/aktie | (Kr) | 56,14 | 49,52 | 42,10 | 28,40 | 24,36 |
| Föreslagen utdelning | (Kr) | 3,00 | 2,50 | 2,00 | 1,28 | 0,64 |
| Kurs/eget kapital | | 2,16 | 2,50 | 4,11 | | |
| Direktavkastning | (%) | 2,48 | 2,02 | 1,16 | | |
| Operativt kassaflöde/aktie | (Kr) | 4,70 | – 1,59 | 6,87 | 8,71 | – 0,62 |
| Utdelningsandel | (%) | 27,5 | 29,2 | 25,6 | 27,2 | 20,8 |
| PE-tal efter full skatt | | 11,1 | 14,5 | 22,2 | | |
| Börsvärde | (Mkr) | 710 | 728 | 1.016 | | |
| EBIT multipel | ggr | 8,6 | 10,3 | 16,1 | | |
| EV/sales | ggr | 0,72 | 0,83 | 1,40 | | |
| Omsättningshastighet | (%) | 13,77 | 36,69 | 40,24 | | |
| Betavärde | | 0,51 | 0,57 | 0,54 | | |
| Volatilitet | | 0,06 | 0,11 | 0,14 | | |

### Definitioner

**Vinst efter full skatt per aktie**
Resultatet efter full skatt dividerat med genomsnittligt antal aktier.

**Eget kapital per aktie**
Eget kapital dividerat med antal aktier.

**Kurs/eget kapital**
Aktiekurs per aktie dividerat med eget kapital per aktie, båda per balansdag.

**Direktavkastning**
Utdelning i procent av aktiekurs per balansdag.

**Operativt kassaflöde/aktie**
Kassaflöde efter investeringar men före förvärv av bolag/verksamheter dividerat med genomsnittligt antal aktier.

**Utdelningsandel**
Utdelning i procent av vinst per aktie vid årets utgång.

**PE-tal efter full skatt**
Aktiekurs per balansdag dividerad med vinst per aktie.

**Börsvärde**
Aktiekursen per balansdag multiplicerat med antal aktier.

**EBIT multipel**
Börsvärde plus nettoskuld (räntebärande skulder minus finansiella omsättningstillgångar) plus minoritetsintresse dividerat med rörelseresultatet.

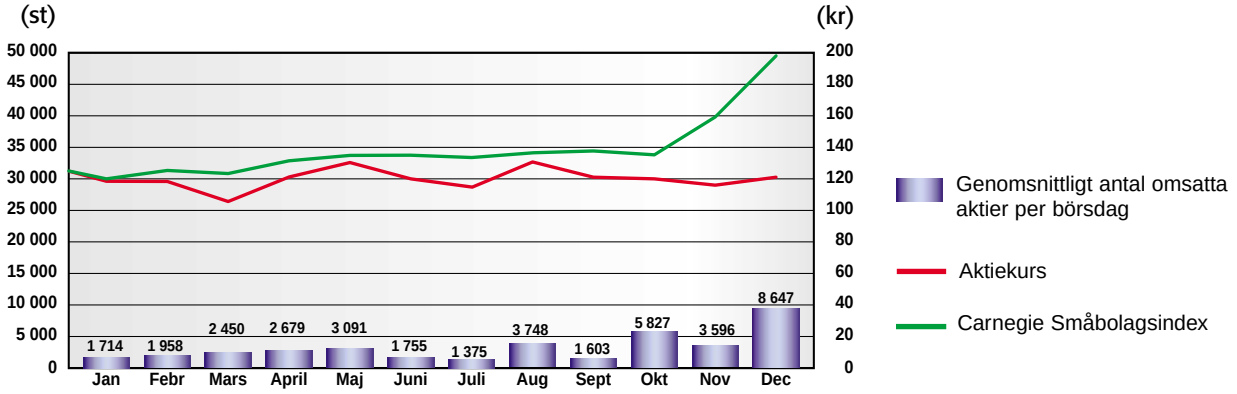
**EV/sales**
Summan av börsvärde, nettoskuld (räntebärande skulder minus finansiella omsättningstillgångar) och minoritetsintresse, dividerat med nettoomsättningen.

**Omsättningshastighet**
Totalt omsatta aktier under året i procent av genomsnittligt antal aktier.

**Betavärde**
Statistiskt mått på aktiens risk, mätt som aktiekursens samvariation med Stockholmsbörsens Generalindex.

**Volatilitet**
Statistiskt mått på aktiens risk, mätt som standardavvikelse i aktiens stängningskurs månadsvis.

### Omsatta aktier per börsdag samt aktiekurs och Carnegie Småbolagsindex



# Våra medarbetare

*Mycket sunt förnuft och enkelhet präglar NIBE-gruppens personalfilosofi och den har tack vare sin naturlighet utformats utan några egentliga pekpinnar ända sedan starten för ett halvt sekel sedan.*

*Stor självständighet, ”frihet under ansvar”, operativt ledarskap, effektivitet, satsning på unga människor, prestationsbaserade lönesystem och gemenskap är ord som väl beskriver vår filosofi.*

### ”Frihet under ansvar” ger effektivitet

NIBE-gruppen är en lagmaskin där många mycket engagerade medarbetare finns i alla led. Att arbeta med stor frihet under ansvar är en självklarhet för oss och kombinerat med prestationsbaserade lönesystem ger detta en god egen drivning och hög effektivitet.

Vi hyllar individen och tror att en personlig frihet ger bästa resultat för såväl individen som för företaget.

### Ungdomar och veteraner

En låg personalomsättning har lett till att mycket kompetens finns samlad hos personalen, vilket inte minst kommer kunderna till godo.

Tack vare expansionen under senare år har många yngre kunnat nyanställas vilket lett till en bra mix av unga och äldre. De senaste åren har fler än 200 personer yngre än 25 år nyanställts. Inom koncernen är genomsnittsåldern 39 år och anställningstiden i snitt 10 år.

### Universitetskontakter ger morgondagens NIBE-medarbetare

Vi har många kontakter med olika utbildningsinstitutioner. Exempel på detta är samarbete med Chalmers Tekniska Högskola i Göteborg i form av ett stort antal sommarpraktikanter och examensarbeten. Ett 30-tal personer med högskole- eller universitetsexamen har också anställts de senaste åren.

Ett annat exempel är att NIBE Villavärme tillsammans med gymnasieskolan i Markaryd startat upp ett speciellt energiprogram. Genom ett aktivt samarbete kan eleverna som studerar på denna linje kombinera teori och praktik på

ett naturligt sätt, då de erbjuds praktikplatser och sommarjobb inom vår verksamhet.

Ovanstående exempel kombinerat med en omfattande kontinuerlig teknikutbildning av kunder inom olika kategorier, gör att Markaryd alltmer blir Sveriges centrum för energiutbildning.

### Rak kommunikation

En kontinuerlig och omfattande personalinformation om företaget och dess utveckling ger ökad vikänsla och samhörighet.

Vi eftersträvar också en rakhet och ärlighet i kommunikationen mellan medarbetarna på olika nivåer, vilket vi anser leder både till färre konflikter och att de reds ut i de fall de ändå uppstår. Det innebär i sin tur att all kraft kan riktas utåt från företaget.

### En aktiv gemensam fritid river ”murar”

Vi är övertygade om att effektivt och engagerat arbete kombinerat med gemensamma fritidsaktiviteter skapar en bra sammanhållning. Våra idrottsanläggningar och andra fritidsaktiviteter bidrar till att personalen skapar kontakter på ett informellt sätt, vilket också river onödiga ”murar” mellan olika personalkategorier.

### Operativt ledarskap

Ett ledarskap med en blandning av operativa, övergripande och styrande uppgifter ger mer kunniga och respekterade ledare.

Vi har alltid haft en platt organisation, det vill säga långt innan det blev modernt med en sådan organisationsfilosofi. Man ska givetvis kunna göra karriär även inom NIBE-gruppen men den ska komma naturligt och bygga på gediget kunnande, erfarenhet och ett stort personligt engagemang.

# Kvalitet och miljö

*Driftprovning utförs på samtliga frånluftsvärmepumpar innan de lämnar produktionen.*

### Kvalitet

Koncernens grundsyn på produkt- och tjänstekvalitet är att den skall vara så hög att den utgör en väsentlig köpanledning samt motiverar till nybeställningar. För att kunna uppfylla kundernas krav är det av stor vikt att alla anställda ser kvalitet som en angelägenhet, vilket också finns uttalat i kvalitetspolicyn.

Arbetet med ständiga förbättringar i verksamheten är ett nyckelbegrepp och bedrivs bland annat i kvalitetsgrupper och projektgrupper. Mätbara kvalitetsmål finns uppsatta och följs regelbundet upp. Målsättningen är också att i nära samarbete med kunder och leverantörer utveckla verksamheten och jämföra oss med omvärlden, i syfte att vara ledande i våra respektive tre branscher.

### Kvalitetssäkring

Kvalitetspolicyn anger att samtliga bolag inom koncernen successivt skall certifieras enligt ISO 9001. Flertalet bolag är redan idag certifierade och har därmed väl etablerade system som genom ständiga förbättringar skall utveckla verksamheterna mot totalkvalitet. Produktkvaliteten är hög men förbättringsarbetet pågår ständigt och koncentreras dessutom på områden som leveranstider, leveranssäkerhet, produktutveckling och kundservice. En väsentlig faktor för vår fortsatta positiva utveckling i en allt hårdare konkurrenssituation, kommer att vara hur väl vi lyckas möta marknadens krav just på den totala kvaliteten.

### *Miljö*

Inom koncernen är NIBE Brasvärme samt NIBE Villavärme i Markaryd och Trelleborg sedan juni 1999 certifierade enligt ISO 14001. Totalt ingår 15 olika miljömål i miljöledningssystemet och redan under första verksamhetsåret har tydligt positiva och mätbara effekter kunnat noteras i form av minskade avfallsmängder, effektivare råvaruanvändning samt minskade utsläpp till luft och vatten.

Genom utbildning och öppen information engageras personalen att bidra till ständiga förbättringar för att åstadkomma minskad miljöpåverkan och härigenom skapa förutsättningar för en långsiktigt hållbar miljö.

De två största bolagen inom NIBE Element har också påbörjat arbetet med införandet av ISO 14001 under 1999. Arbetet kommer att intensifieras under år 2000 och flera bolag kommer därefter att involveras. Man kommer i detta arbete att använda sig av erfarenheterna från NIBE Villavärmes och NIBE Brasvärmes certifieringar.

Detta innebär bland annat översyn av moment som källsortering, energianvändning, naturresursanvändning, transporter, val av kemikalier, recycling och miljöpåverkan av produkter.

Flera projekt pågår i syfte att finna och verifiera tekniska alternativ ur miljösynpunkt som är bättre än dagens använda tillverkningsmetoder. Arbetet bedrivs med hög prioritet men kräver noggranna tester då egenskaper såsom livslängd och tillförlitlighet på produkterna ej får äventyras.

# Affärsområde NIBE Element

*Affärsområdeschef Christer Fredriksson*

| | | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | (Mkr) | 558,5 | 552,4 | 356,4 | 300,4 | 202,4 |
| Tillväxt | % | 1,1 | 55,0 | 18,6 | 48,4 | 27,9 |
| Rörelseresultat | (Mkr) | 41,1 | 45,6 | 32,8 | 19,1 | 17,4 |
| Rörelsemarginal | (%) | 7,4 | 8,2 | 9,2 | 6,4 | 8,6 |
| Medelantal anställda | | 905 | 925 | 669 | 522 | 347 |

## Affärsidé

NIBE Element skall förse producenter och användare av värmeprodukter med komponenter och system för elektrisk uppvärmning.

## Målsättning

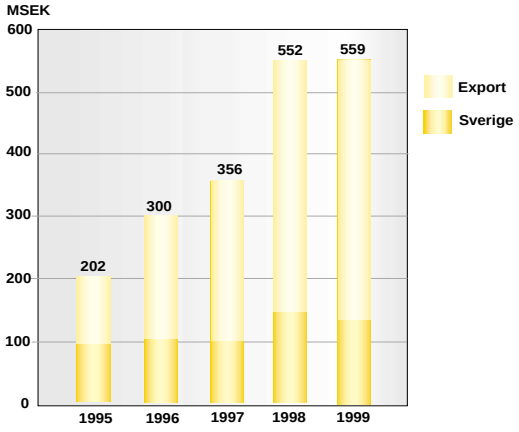
NIBE Element skall ha en genomsnittlig tillväxt på 20% per år.

Rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

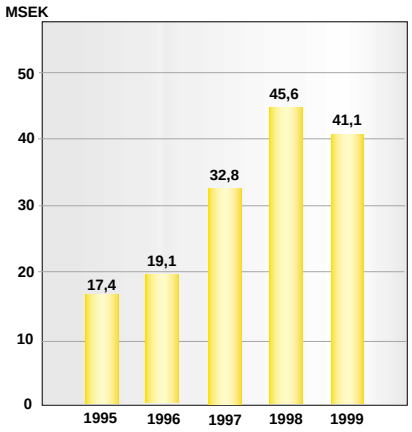
## Strategi

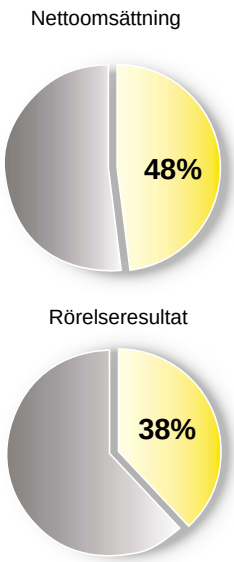
- NIBE Element skall vara marknadsledande inom sitt produktområde i norra Europa.
- På hemmamarknaderna skall NIBE Element vara lokalt närvarande och marknadsföra ett komplett sortiment av komponenter och system för elektrisk uppvärmning.
- På europeisk nivå skall NIBE Element vara en av de ledande aktörerna. Utanför hemmamarknaderna innebär det primärt en inriktning mot medelstora och stora serier.
- Successivt skall antalet hemmamarknader i Europa utökas genom lämpliga förvärv.

### Nettoomsättning 1995 - 1999




### Rörelseresultat 1995 - 1999




***NIBE Elements andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 1999***

### Året som gått

Året har präglats av en ryckighet i orderingången. Förändringarna har kvartalsvis varit relativt stora, vilket gjort helårsbedömningarna väldigt svåra. Huvudorsaken till svängningarna har varit en svag verkstadskonjunktur på flera huvudmarknader som i sin tur medfört kraftiga lagerrörelser vid signaler om ett förändrat konjunkturläge. Denna ryckighet är troligen något som även fortsättningsvis kommer att prägla utvecklingen, varför vår beredskap till kapacitetsanpassningar både uppåt och nedåt måste vara fortsatt hög.

Den traditionella verkstadsindustrin, vilken är den huvudsakliga marknaden för rörelement, har noterat en relativt svag efterfrågesituation. Däremot har den elektronik- och telekominriktade industrin, som är användare av exempelvis folieelement, haft en betydligt bättre efterfrågesituation. NIBE Element har sammantaget ökat sina marknadsandelar och stärkt sin position.

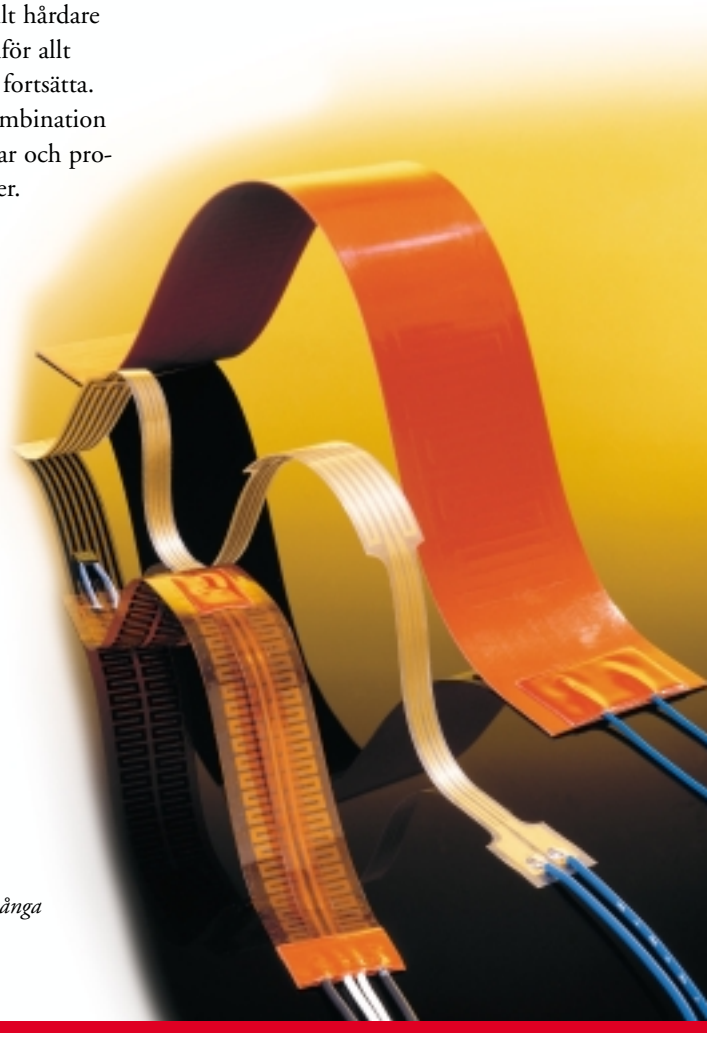
För att motverka resultateffekterna av den lägre efterfrågan har bemanningen successivt justerats ned under året, för att under fjärde kvartalet vara väl anpassad till rådande efterfrågeläge. Detta har i kombination med genomförda produktivitetshöjande och andra kostnadssänkande åtgärder förbättrat rörelseresultatet avsevärt under slutet av året.

### Utsikter för år 2000

Marknadsutvecklingen har under inledningen av året varit något positivare än motsvarande period ifjol, samtidigt som kapaciteten nu är väl anpassad till den förväntade efterfrågan.

Den utveckling som har konstaterats under senare år, med en allt hårdare priskonkurrens inom framför allt volymsegmenten, bedöms fortsätta. Vi möter detta med en kombination av ständiga rationaliseringar och produktion i lågkostnadsländer.

De genomförda rationaliseringsåtgärderna under 1999, speciellt på de under 1998 förvärvade bolagen, bedöms få fullt genomslag innevarande år. Dessa åtgärder i kombination med en ökad marknadsbearbetning på nya marknader och en aggressiv förvärvsstrategi bedöms bidra till en positiv resultatutveckling under året.



*Folieelement används inom många tillväxtbranscher.*

### Produkter

NIBE Elements produkter består huvudsakligen av produkter och system för elektrisk uppvärmning.

Rörelementet är affärsområdets dominerande produkt. Grundteknologin har varit densamma under lång tid men produkterna har successivt optimerats vad gäller teknisk prestanda, kvalitet och produktionskostnad. Genom de senaste årens förvärv har sortimentet utökats med nya produkter för bland annat off-shore-industrin och plastindustrin.

Förvärvet av Calesco Foil, tillverkare av folielement, har tillfört en mycket intressant kompletterande teknologi inom det lägre temperatur- och effektområdet och bedöms ha mycket stora framtida marknadsmöjligheter. Huvudproduktområden för folieelement är bland annat uppvärmning i medicinsk utrustning och applikationer inom telekommunikation.

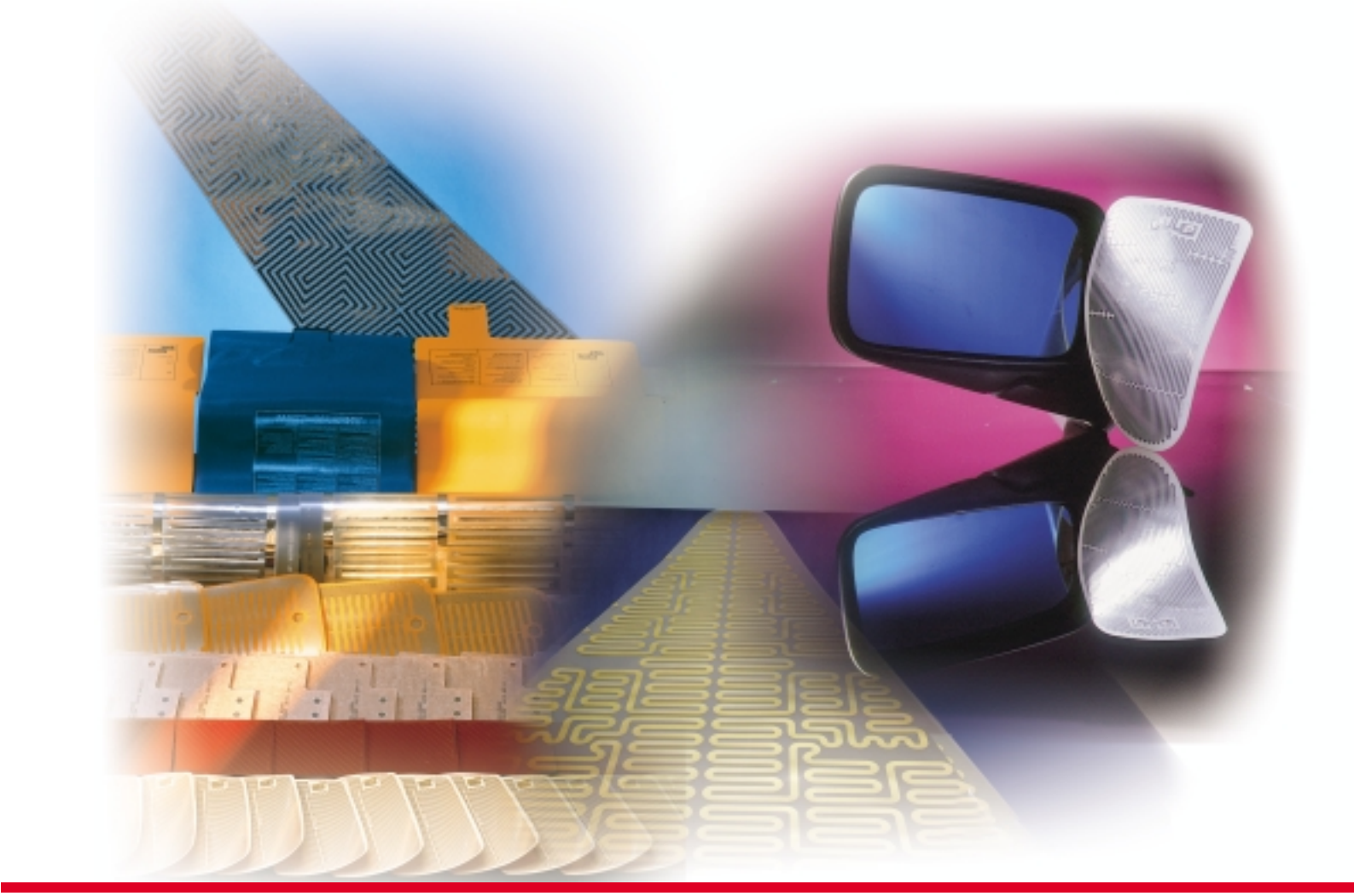
Konsumentprodukter och Luftuppvärmning är de produktgrupper som innehåller de största volymerna och tillsammans bedöms dessa svara för klart mer än hälften av marknaden.

Kategorin Specialprodukter präglas till stor del av mindre serier till produkter som fortfarande befinner sig i en utvecklingsfas.

*Inom produktgruppen Specialprodukter är tillverkare av medicinsk utrustning och telekommunikations- respektive plastindustrin viktiga kundgrupper.*

NIBE Elements produkter kan delas in i nedanstående produktgrupper beroende på applikationsområde;

| Produktgrupp | Applikationsexempel | Produkt |
|---|---|---|
| Vattenuppvärmning | Varmvattenberedare | Patron, rörelement |
| Konsumentprodukt | Elektrisk spis<br>Torktumlare<br>Tvättmaskin | Fläktugnselement, rörelement<br>Ingjutet element, rörelement<br>Smältsäkringselement, rörelement |
| Luftuppvärmning | Elradiator | Rörelement i aluminium |
| Fordon | Motorvärmare<br>Backspegel<br>Husvagnsgolv | Insticksvärmare, rörelement<br>Polymerelement<br>Folieelement |
| Special | Tåg<br>Parabolantenner<br>Basstationer för mobiltelefoni<br>Bankomater | Belastningsmotstånd, rörelement<br>Kontaktlös överföring, folieelement<br>Folieelement<br>Folieelement |
| Plastindustrin | Formsprutningsmaskiner | Bandelement |
| Katalogstandard | Fuktskydd elskåp | PTC-element |
| Systemprodukter | Professionella kaffemaskiner | Genomströmmare, rörelement |
| Maskiner | Elektrisk apparattestning | Elektrisk testutrustning |
| Komponenter | Värmeväxlare | Rostfria rillade rör |



### Produktion

NIBE Elements produktion bedrivs i nio olika anläggningar i Sverige, Norge, Finland, Danmark och Polen. Den huvudsakliga anledningen till att produktionen sker i flera länder är att en viktig del av konkurrenskraften bygger på leveranser av små och medelstora serier med krav på kort leveranstid. För större serier och unika produkter sker däremot en successiv specialisering av de olika enheterna. Försörjningen av komponenter och basmaterial rationaliseras ständigt genom gemensam standardisering och komponentsamordning.

Genom den polska enheten Backer OBR, som de senaste åren genomgått en omfattande expansion, har NIBE Element fått tillgång till lågkostnadsproduktion i en mycket modern anläggning.

### Kvalitet & miljö

En mycket viktig konkurrensfaktor såsom underleverantör av element är att produkterna har en hög och jämn kvalitet. Det ingår i affärsidéen att en god kvalitet skall vara ett väsentligt skäl till köp av våra produkter.

Huvuddelen av tillverkningsenheterna är certifierade enligt kvalitetssystemet ISO 9001. Dessutom testas samtliga produkter före leverans. Det bedrivs också ett arbete med att successivt minska de miljöpåverkande faktorerna av produktionen. Detta omfattar både den inre miljön och yttre miljöfaktorer. Arbete pågår med att introducera miljöledningssystemet ISO 14001.

### Priser

Den europeiska marknaden vad gäller Konsumentprodukter, exempelvis vitvaror, koncentreras alltmer mot större producenter som i sin tur försöker koncentrera sina inköp till ett fåtal leverantörer. Dessa segment präglas på grund av sin volym därför av en relativt stor prispress. Detta driver i gengäld på nödvändiga effektiviseringar och skapar därigenom förutsättningar för samarbete med de riktigt stora kunderna.

Antalet kunder inom segmentet Specialprodukter tenderar att öka i Europa. Egenskaper som tekniskt samarbete och innovationsförmåga är avgörande framgångsfaktorer för oss som leverantör till detta segment och pristrycket är därför klart lägre.

*Anläggningen vid polska Backer OBR har utvecklats till en mycket modern enhet som levererar produkter till flera stora europeiska vitvaruföretag.*

### Produktutveckling

Den största delen av utvecklingsarbetet sker tillsammans med kund. Parallellt med detta arbete bedrivs en egen grundläggande produktutveckling. Områden som är prioriterade för egen utveckling är fortsatt optimering av befintliga produkter vad gäller teknisk prestanda och kostnad, vilket bland annat innebär samarbete med leverantörer för att utvärdera och testa nya komponenter och basmaterial.

Utveckling bedrivs också för att förse produkterna med ytterligare tekniska funktioner. Sådana funktioner kan exempelvis vara styrning och reglering av elementet eller integrering i en genomströmningsberedare.

Utöver produktutvecklingen bedrivs också en omfattande produktionsteknisk utveckling i syfte att kontinuerligt rationalisera och kostnadseffektivisera verksamheten samt att ytterligare förbättra kvaliteten.

Det finns inom affärsområdet ett antal patent och mönsterskydd men de flesta produkter är kundunika och har därför ej något speciellt patentskydd.

### Marknad

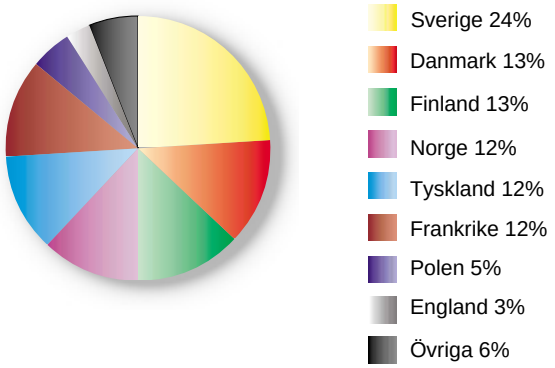
Marknaden inom komponenter och system för elektrisk uppvärmning kan indelas i två huvudgrupper, **OEM** (Original Equipment Manufacturing) där elementet används som en komponent i kundens produkt, respektive **Industri** där kunden primärt använder elementet i sin egen tillverkningsprocess.

Inom OEM-segmentet är NIBE Element underleverantör till ett flertal stora verkstadsföretag både i Norden och övriga Europa. Då värmeelementet används i ett stort antal produkter är efterfrågan inom OEM-marknaden mer beroende av den allmänna verkstadskonjunkturen än utvecklingen inom något specifikt produktsegment.

Industrisegmentet består av kunder som använder element i den egna tillverkningsprocessen samt komponentkunder som använder elementet i mindre serier. Segmentet karaktäriseras av att kund och leverantör ofta har en lokal anknytning samt att seriestorleken är liten. Efterfrågan inom detta segment är beroende av investeringsnivån i industrin samt den allmänna verkstadskonjunkturen.

På hemmamarknaderna som för närvarande definieras som Sverige, Norge, Danmark, Finland och Polen, är NIBE Element marknadsledande på respektive marknad och här marknadsförs ett komplett produktsortiment, både för OEM och Industri. På övriga marknader koncentreras försäljningen till de produkter där vi har en unik kompetens i utrustning och kunnande.

**Omsättningens fördelning på NIBE Elements geografiska marknader**



### Tillväxt och trender

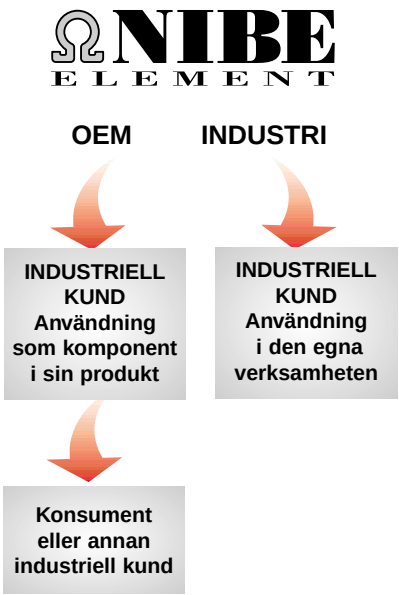
Den europeiska elementmarknaden följer till stor del utvecklingen av BNP. Detta innebär att Västeuropa bedöms ha en tillväxt på ett par procent, medan tillväxten i det tidigare Östeuropa bedöms bli betydligt högre de närmaste åren.

Trenden går mot en koncentration av företag inom olika branscher, vilket medför att antalet fristående kunder minskar. Detta innebär ökade möjligheter för de aktörer som verkar på europeisk bas medan lokala aktörer får allt svårare att behålla sin marknadsposition. Vi bedömer att denna utveckling gynnar NIBE Element, såsom varande en av de absolut ledande aktörerna inom branschen i Europa.

Kunderna önskar i de flesta fall ett djupare samarbete med leverantören i form av produktutveckling, logistik och kostnadsrationaliseringar och vi satsar därför på att öka resurserna inom dessa områden.

Våra egna tillväxtmöjligheter de närmaste åren bedöms i första hand finnas i östra, mellersta och södra Europa, där ökade exportsatsningar kombinerat med företagsförvärv skall bidra till att utöka antalet hemmamarknader.

På hemmamarknaderna kommer sortimentet att breddas ytterligare för att vi på sikt skall bli en helt komplett leverantör av komponenter och system för eluppvärmning.




### Möjligheter och risker

**Möjligheter**

- Branschstrukturering och expansion genom förvärv
- Samordningsvinster inom inköp och produktion
- Marknadspositionen i Norden och Polen ger möjlighet att marknadsföra ett breddat produktprogram
- Starka varumärken
- Rationell och flexibel produktion
- Tillgång till rationell låg-kostnadsproduktion
- Marknadspositionen som en av de ledande tillverkarna i Europa

**Risker**

- Nya teknologier
- Ökad konkurrens
- Kostnadsutvecklingen i Norden
- Lågpris- och lågkvalitativa sortiment
- Produktansvar och seriefel

### NIBE Element i förhållande till konkurrenterna

Konkurrensen på hemmamarknaderna kommer dels från mindre lokala bolag dels från ett antal större europeiska bolag. På dessa marknader har vi en fördel samarbetsmässigt och logistiskt genom vår lokala närvaro. Ambitionen är dessutom att på dessa marknader kunna erbjuda det bredaste och mest kompletta sortimentet.

På övriga marknader i Europa skiljer sig konkurrenssituationen beroende på om det finns någon inhemsk konkurrent som tillhör de ledande i Europa.

I länder med starka inhemska konkurrenter marknadsförs i första hand unika specialprodukter. I övriga länder är målet att successivt upparbeta en ledande position.

*Tillverkning av rörelement för vätskeuppvärmning.*

# Affärsområde NIBE Villavärme

*Affärsområdeschef Kjell Ekermo*

| | | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | (Mkr) | 485,3 | 356,8 | 281,2 | 242,3 | 185,6 |
| Tillväxt | % | 36,0 | 26,9 | 16,0 | 30,6 | 15,1 |
| Rörelseresultat | (Mkr) | 48,8 | 30,3 | 26,1 | 16,5 | 12,3 |
| Rörelsemarginal | (%) | 10,1 | 8,5 | 9,3 | 6,8 | 6,6 |
| Medelantal anställda | | 490 | 392 | 327 | 278 | 228 |

## Affärsidé

NIBE Villavärme skall förse marknaden med produkter för inomhuskomforten i bostäder/lokaler (värme, ventilation, kyla och värmeåtervinning) och med produkter för uppvärmning av tappvatten.

## Målsättning

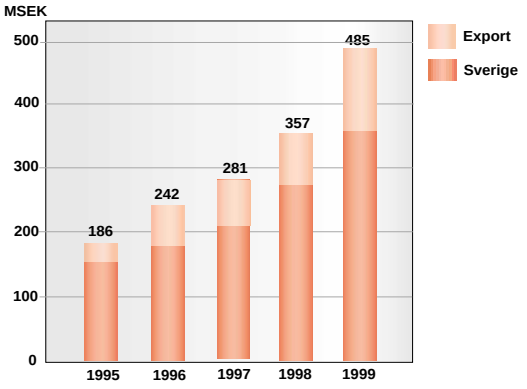
NIBE Villavärme skall ha en genomsnittlig tillväxt på 20% per år.

Rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

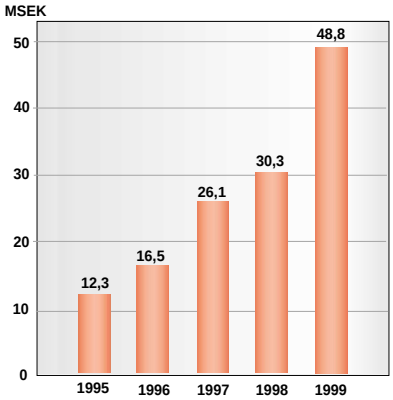
## Strategi

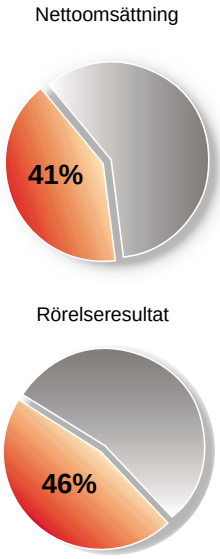
- NIBE Villavärme skall ytterligare stärka sin marknadsledande position i Sverige.
- NIBE Villavärme skall vidareutveckla sin position som en av de marknadsledande i de övriga nordiska länderna.
- NIBE Villavärme skall successivt utveckla nya hemmamarknader utanför Norden genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.

### Nettoomsättning 1995 - 1999




### Rörelseresultat 1995 - 1999




**NIBE Villavärmes andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 1999**

### Året som gått

Året inleddes med förvärvet av verksamheten i det finska varmvattenberedarföretaget Haato Varaajat Oy. Under året vändes Haatos tidigare stagnerade försäljningstrend och verksamheten nådde för helåret ett bra resultat.

Inledningen av året präglades, för verksamheten som helhet, av en något dämpad efterfrågan men redan under slutet av februari ökade orderingången kraftigt för samtliga prioriterade produktsegment. Denna starka efterfrågeökning höll sedan i sig under resten av året, vilket i sin tur ledde till att mycket kraftiga personalförstärkningar genomfördes i produktionen.

Under året färdigutvecklades och introducerades ett antal nya produkter inom uppvärmningsområdet för såväl den svenska marknaden som de prioriterade utlandsmarknaderna.

Under senare delen av 1999 färdigställdes ett helt nytt, avancerat utvecklingscenter i nya lokaler för att säkerställa våra möjligheter att tillmötesgå framtidens krav på affärsområdets produkter vad gäller förbättrad effektivitet, design och miljövänlighet.

### Utsikter för år 2000

Utsikterna för en bra tillväxt även under år 2000 bedöms som goda. Den förväntade ökningen av nybyggnationen av småhus i Sverige gynnar framför allt vår försäljning av frånluftsvärmepumpar.

På de europeiska marknaderna finns goda möjligheter till en starkare etablering, tack vare nyintroducerade, marknadsanpassade värmeprodukter. Komforten och miljön inomhus blir allt viktigare i flertalet länder och tillsammans med kraven på god ventilation i bostäder, ökar efterfrågan på våra produkter.

Förvärvet av Haato Varaajat i Finland innebär ökade möjligheter att leverera varmvattenberedare i rostfritt utförande till marknader som efterfrågar detta.

Etableringen av vårt dotterbolag i Polen förväntas ge ökade tillväxtmöjligheter på såväl den polska marknaden som på andra östeuropeiska marknader.

Såväl volymutvecklingen som fortsatta effektiviseringar bedöms resultera i en positiv resultatutveckling för helåret.

*Markvärmepumpar utgör en stor tillväxtmöjlighet i Europa.*

### Produkter

NIBE Villavärme erbjuder värmeprodukter som använder olika energislag, för att tillmötesgå de olika kraven från marknaden och för att möta de olika behov av uppvärmningssystem som finns. Vårt breda produktsortiment möjliggör för slutkunden att välja den bästa lösningen utifrån sina förutsättningar.

NIBE Villavärmes produkter präglas av

- bästa tekniska prestanda
- hög innovationsgrad
- konkurrenskraftig prisnivå
- hög kvalitetsnivå

Förutsättningen för att uppnå detta är kontinuerlig fokusering och effektivisering av hela utvecklings-, produktions- och marknadsprocessen.

De produkter som såldes under 1999 marknadsfördes under varunamnen NIBE, Vølund, TMV och Haato inom de prioriterade produktsegmenten

- värmepumpar
- villapannor
- varmvattenberedare med direkt eller indirekt uppvärmning
- legoproduktion av korrosionsskyddade tryckkärl

### Produktion

Huvuddelen av NIBE Villavärmes produkter tillverkas i produktionsanläggningarna i Markaryd. De senaste årens kraftiga volymökningar har medfört att vissa produktionsavsnitt utlokaliserats på grund av kapacitetsbrist. All panntillverkning sker idag i produktionsenheten i Trelleborg och varmvattenberedare tillverkas förutom i Markaryd även i Finland och Polen.

*Röntgenkontroll av svetsfogar till varmvattenberedare samt dimensionskontroll tillhör de etablerade kvalitetsrutinerna på NIBE Villavärme.*

För att möta en ytterligare förväntad tillväxt, färdigställes i början av år 2000 en helt ny, produktionsoptimerad värmepumpsfabrik i en nyförvärvad industrifastighet i Markaryd. Även produktionsenheterna för varmvattenberedare i Polen och Finland kommer att byggas ut, samtidigt som produktionsenheten i Markaryd kommer att ytterligare automatiseras.

*TIG-svetsning av gavel till en kopparfodrad varmvattenberedare.*

### Kvalitet & miljö

Det ställs mycket höga kvalitetskrav på samtliga produkter, speciellt på högteknologiska funktioner och komponenter som måste fungera tillfredsställande för slutkonsumenten. NIBE Villavärmes verksamhet ingår i NIBE AB som sedan 1993 är kvalitetscertifierat enligt ISO 9001. Under 1999 erhölls också miljöcertifiering enligt ISO 14001.

I produktionen genomförs en kontinuerlig testning av produkterna efter de olika produktionsmomenten samt en omfattande slutkontroll. Vår strävan är att bli ännu bättre och att ständigt reducera antalet fel och kvalitetsbrister.

### Priser

Trenden är att prisbilden inom de europeiska marknaderna närmar sig varandra. Fortfarande kommer dock marknadsanpassade priser att gälla, då såväl produkter som distributionssätt skiljer mellan olika länder.

NIBE Villavärme driver linjen att uppnådda effektiviseringar också skall komma kunden till godo. Prisnivåerna på såväl värmepumpar som villapannor och varmvattenberedare har därför, på vårt eget initiativ, under flera år successivt sänkts på den svenska marknaden.

### Produktutveckling

Innovationstakten på de nya produkterna inom segmenten villapannor och varmvattenberedare präglas inte av några kvantumsprång eftersom tekniken är väl etablerad. Vi strävar i vår produktutveckling efter förbättringar vad gäller bland annat;

- ❑ energieffektivitet
- ❑ användar- och servicevänlighet
- ❑ miljöaspekter
- ❑ design

De nya värmepumpslösningar som introducerats under senare år har en mycket hög innovationsnivå och är dessutom ständigt under utveckling. Här finns en uttalad strävan att bland annat;

- ❑ öka värmepumpsfaktorn (större energivinster)
- ❑ erbjuda kunden mer ekonomiska produkter
- ❑ sänka ljudnivåerna ytterligare
- ❑ miljöanpassa produkterna
- ❑ vidareutveckla styrningsmöjligheterna
- ❑ utveckla konverterbara system (värme på vintern/kyla på sommaren)

NIBE Villavärmes verksamhetsområde är väl etablerat med relativt välkänd teknik och huvudområdena täcks inte in av några specifika patent. Vissa konstruktionstekniska lösningar är dock patenterade. I takt med att nya avancerade produktlösningar kontinuerligt utvecklas av en allt mer kvalificerad utvecklingspersonal i en helt ny utvecklingsmiljö, så kommer patentaktiviteterna i framtiden med säkerhet att öka.

*Testning av markvärmepumpar i NIBE Villavärmes nya värmelaboratorium.*

### Marknad

Huvuddelen av marknadsbearbetningen görs på hemmamarknaderna i Norden och på ett antal etablerade marknader i Europa såsom Tyskland, Holland, Polen, Schweiz och Spanien. Ytterligare marknader i Europa utvärderas kontinuerligt. Ännu görs ingen fokuserad satsning på utomeuropeiska marknader men när expansionen i Europa har nått de uppsatta målen kommer även dessa marknader att utvärderas.

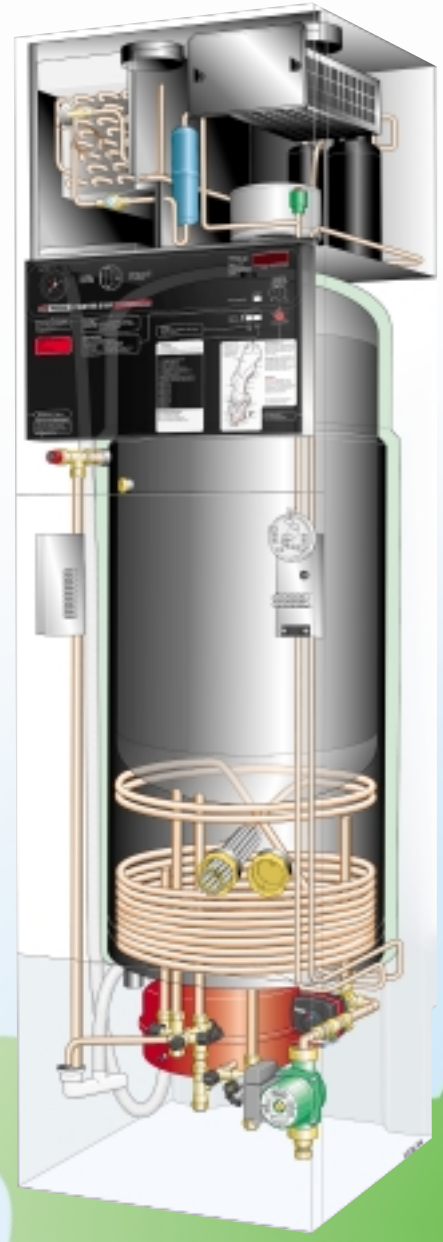
### Hemmamarknaden

Den svenska marknaden utgör NIBE Villavärmes verksamhetsbas där vi har en mycket stark marknadsledande ställning inom alla prioriterade produktsegment. Målsättningen är att befästa och ytterligare stärka vår position på hemmamarknaden.

Huvuddelen av affärsområdets omsättning består för närvarande av försäljning till den så kallade ROT-marknaden (Reparation, Om- och Tillbyggnad). Nybyggnationen av småhus är dock, efter många års tillbakagång, på väg tillbaka.

Det ökande byggandet av enfamiljsbostäder har en direkt inverkan på försäljningen av frånluftsvärmepumpar, eftersom det i flertalet nybyggda villor installeras just en värmepump av detta slag. Nyproduktionen av småhus i Sverige har under större delen av 90-talet legat på en låg nivå men vi kan numera notera en tillväxt och under år 2000 bedöms cirka 8.000 nya enheter påbörjas att jämföras med cirka 5.500 enheter 1998 och 7.000 enheter 1999. Såväl totalmarknaden som vår egen marknadsandel har ökat avsevärt under året.

På segmentet markvärmepumpar har totalmarknaden i Sverige gått tillbaka något under 1999 och beräknas ligga kvar på samma nivå under år 2000. Konkurrensen har också hårdnat på grund av ett ökat antal aktörer. Vi har trots detta ökat vår marknadsandel ytterligare under året. Detta segment betraktas till största delen som en ROT-marknad.



*Frånluftsvärmepumpen representerar ett unikt svenskt uppvärmningskoncept som allt mer efterfrågas i Europa.*

Villapannemarknaden sjönk något under 1999 men vi tog ytterligare marknadsandelar. Hela försäljningen går i stort sett till ROT-marknaden eftersom det i nybyggda småhus installeras ytterst få villapannor som använder olja, ved eller pellets.

Varmvattenberedare säljs också framför allt till ROT-marknaden. NIBE Villavärmes unika koncept att erbjuda tre olika korrosionsskydd – rostfritt, koppar och emalj – har visat sig vara framgångsrikt, då vi alltid kan erbjuda den bästa lösningen utifrån kundens individuella behov. Den största delen säljs i kopparutförande men det finns även ett marknadsbehov av beredare både i rostfritt och emaljerat utförande. Trots en oförändrad marknad har vår beredarvolym ökat kraftigt under året.

### *Utlandsmarknaderna*

På våra utlandsmarknader säljs varmvattenberedarna både till ROT-marknaden och nybyggnationsmarknaden. Andelen beredare till nybyggda småhus är dock större än på hemmamarknaden. I länder utanför Sverige byggs det förhållandevis många bostäder, i ett flertal fall minst 10 gånger mer än i Sverige. Tyskland, Frankrike, Italien, Spanien, Storbritannien, Nederländerna och Polen är alla länder där nyproduktionen av småhus överstiger 80.000 enheter per år enligt officiell statistik. Installation och användning av frånluftsvärmepumpar är på grund av enklare ventilations- och återvinningskrav ännu ej lika vanligt på dessa marknader som i Sverige men en klart ökande trend märks på ett flertal av dem.

I Tyskland, som är en viktig marknad för oss, uppgår nybyggnationen till cirka 300.000 nya småhus per år. Medvetenheten om och kraven på inomhusmiljö och energibesparing ökar, vilket i sin tur leder till större intresse för och användande av frånluftsvärmepumpar.

Intresset för markvärmepumpar är också kraftigt stigande och installationerna sker i såväl befintligt bostadsbestånd som i nyproducerade villor.

### *Tillväxt och trender*

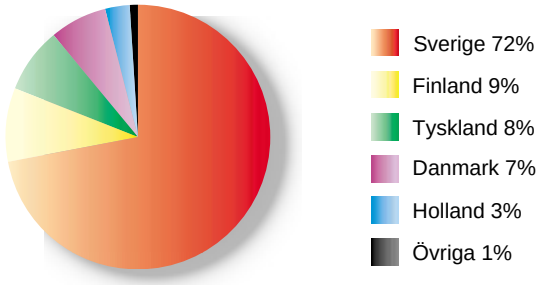
I Sverige likväl som i övriga Norden pågår en trend mot mer miljöanpassade produkter. I allt större utsträckning etableras normer och regler som styr förbränningseffektivitet och utsläppsnivåer. Dessutom ökar kraven på ventilation och värmeåtervinning i nybyggda fastigheter. Samtidigt förs en fokuserad debatt om en totalt sett minskad energiförbrukning.

Denna trend märks också på de flesta övriga europeiska marknader, vilket gör att framtidsutsikterna för försäljning av våra produkter bedöms som positiva.

Tillväxten av totalmarknaden på villapannor och varmvattenberedare bedöms vara relativt låg och en försäljningsökning är därför mera knuten till vår förmåga att ta ytterligare marknadsandelar i både Sverige och på utlandsmarknaderna.

Marknaden för mark- och frånluftsvärmepumpar bedöms däremot få en kraftig tillväxt på både hemmamarknaden och de prioriterade utlandsmarknaderna.

***Omsättningens fördelning på NIBE Villavärmes geografiska marknader***



### Distribution

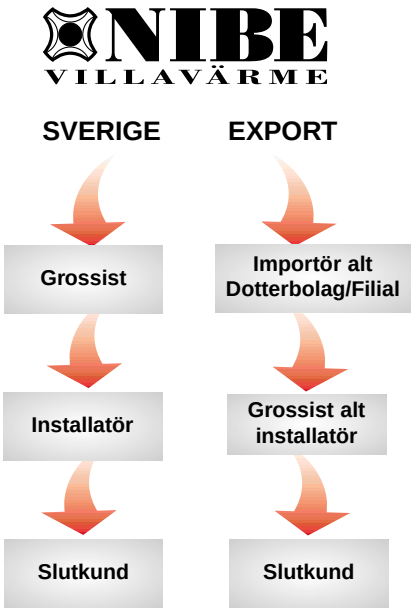
NIBE Villavärmes distributionsstrategi på den svenska marknaden är att, tillsammans med grossistledet, etablera en fullständigt rikstäckande försäljningsorganisation. Samtliga VVS-installatörer i landet skall därigenom ha möjlighet att lokalt till slutkonsument tillhandahålla alla produkter ur vårt sortiment till bästa möjliga pris.

Utbildning av såväl grossisterna som installatörerna genomförs kontinuerligt. Med en ökande tekniknivå på våra produkter bedöms detta vara av avgörande betydelse för att få nöjda slutkonsumenter. Detta gäller framförallt värmepumpsmarknaden där en hög kompetensnivå krävs både av grossist- och installatörsledet.

På marknader utanför Sverige sker distributionen genom egen filial, eget dotterbolag eller lokal importör som sedan säljer vidare till grossister och installatörer.

Utbildning av våra samarbetspartners och utländska installatörer/service-firmor genomförs också kontinuerligt.

Den klara strategin på samtliga marknader är att ha en rationell och tydlig distributionsmodell för våra produkter.




### Möjligheter och risker

**Möjligheter**

- En mycket stor marknad utanför Norden
- Närvaro med egen organisation eller importör i ett flertal länder
- Starka varumärken
- Brett produktprogram
- Rationell produktion
- Konkurrenskraftig prissättning
- Egen, avancerad produktutveckling
- Energi- och miljöpolitiska beslut
- Expansion genom förvärv

**Risker**

- Nya lagar, myndighetsbeslut, energiskatter etc med för snäv tidshorisont
- Ökad konkurrens
- Nya teknologier utanför vår nuvarande kompetens
- Lågpris- och lågkvalitativa sortiment
- Nya distributionskanaler

### *NIBE Villavärme i förhållande till konkurrenterna*

NIBE Villavärme utmärker sig framförallt genom

- ❑ Att erbjuda tre korrosionsskydd; koppar, rostfritt och emalj
- ❑ Prestandastarka och högkvalitativa produkter
- ❑ Brett produktsortiment
- ❑ Starka varumärken
- ❑ Täckande försäljnings- och serviceorganisation
- ❑ Konkurrenskraftiga priser

Den svenska hemmamarknaden domineras av ett antal nordiska producenter. Det finns även en viss representation av utomnordiska fabrikat, då främst lågprisalternativ med lägre kvalitetsnivåer.

Den svenska värmepumpsmarknaden, som är den största i Europa, domineras framförallt av svenska aktörer där vi är en av de marknadsledande.

Inom marknadssegmentet villapannor, som också domineras av svenska aktörer, har vi sedan förvärvet av TMV-pannan i Trelleborg 1996 tillsammans med egen produktutveckling också arbetat oss upp till en marknadsledande ställning.

Ett antal utländska pannfabrikat existerar på den svenska marknaden men produkterna är inte riktigt anpassade till svenska behov och har därför inte några större framgångar.

Inom marknadssegmentet varmvattenberedning har NIBE Villavärme en klart marknadsledande ställning i Sverige, vilken grundats genom en kontinuerlig marknadsbearbetning och produktanpassning ända sedan starten av den egna produktionen i Markaryd under 1950-talet. De övriga nordiska producenter som finns representerade erbjuder var och en endast delar av vårt sortiment.

I Danmark och Finland har NIBE Villavärme en ledande position inom de prioriterade produktsegmenten. Konkurrensen utgörs även här främst av andra nordiska producenter.

I Europa som helhet är emellertid NIBE Villavärme fortfarande en mindre aktör. På marknaderna utanför Norden är strategin att växa dels genom egna spetsprodukter och specialistkompetens inom marknadsavsnitt där vi kan notera en tillväxttrend, dels genom förvärv.

*Ett brett produktsortiment möjliggör den bästa lösningen för kunden.*

# Affärsområde NIBE Brasvärme

*Affärsområdeschef Niklas Gunnarsson*

| | | 1999 | 1998 | 1997 | 1996 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | (Mkr) | 133,6 | 124,8 | 104,5 | 80,6 | 65,6 |
| Tillväxt | % | 7,0 | 19,4 | 29,6 | 22,9 | 18,4 |
| Rörelseresultat | (Mkr) | 17,6 | 15,2 | 12,5 | 8,5 | 0,2 |
| Rörelsemarginal | (%) | 13,2 | 12,2 | 12,0 | 10,6 | 0,3 |
| Medelantal anställda | | 77 | 70 | 68 | 57 | 50 |

## Affärsidé

NIBE Brasvärme skall förse marknaden med brasvärmeprodukter/ skorstenssystem för uppvärmning av luft i interiöra miljöer, med tonvikt på design och miljövänlig, effektiv förbränning.

## Målsättning

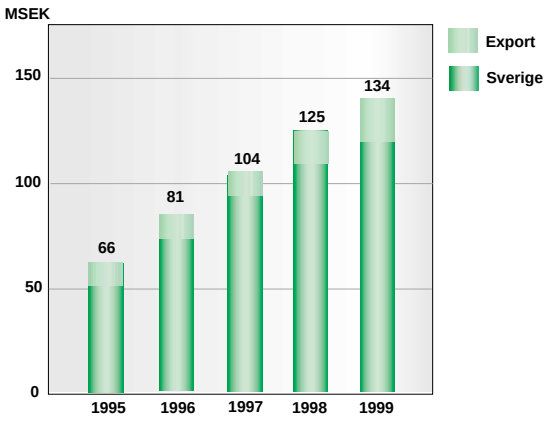
NIBE Brasvärme skall ha en genomsnittlig tillväxt på 20% per år.

Rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

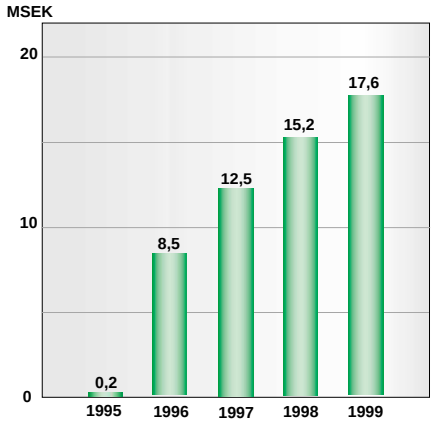
## Strategi

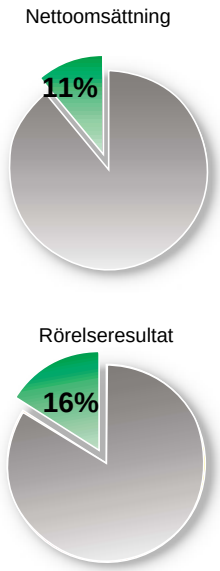
- NIBE Brasvärme skall ytterligare stärka sin marknadsledande position i Sverige.
- NIBE Brasvärme skall upparbeta en position som en av de marknadsledande i de övriga nordiska länderna.
- NIBE Brasvärme skall successivt utveckla nya hemmamarknader utanför Norden genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.

### Nettoomsättning 1995 - 1999




### Rörelseresultat 1995 - 1999




***NIBE Brasvärmes andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 1999***

## *Året som gått*

Efterfrågan var god under hela året med en sedvanlig ökning på hösten. Orderingången var också högre än under 1998. Bedömningen är att även den totala brasvärmemarknaden ökade något under 1999 jämfört med föregående år.

Den goda efterfrågan kan delvis förklaras av en allmänt förbättrad konjunktur men också av en kraftfull marknadsföring av våra produkter.

Konsumentverkets utnämning av vår braskamin Handöl 10 till marknadens effektivaste, hade mycket positiv påverkan på försäljningen av denna modell under hösten. Detta gynnade också i princip hela Handölsortimentet, då nästan alla övriga modeller bygger på exakt samma brännkammare.

Under året lanserades en helt ny braskamin under varumärket Contura, vilken blivit en stor succé såväl i Sverige som på de prioriterade utlandsmarknaderna. Contura 450 är den första produkten i en serie av nya modeller som kommer att lanseras under år 2000.

I slutet av året träffades en principöverenskommelse om att förvärva kakelugnstillverkaren Cronspisen, vilket sedan resulterade i ett förvärv i januari 2000. Cronspisen, som är marknadsledande på kakelugnar i Sverige, hade under 1999 en omsättning på 20 Mkr med ett resultat före skatt på 1 Mkr.

*Morsø 2140 – en klassisk gjutjärnskamin med inbyggt konvektionssystem.*

### Utsikter för år 2000

Bedömningen för år 2000 är att den svenska brasvärmemarknaden kommer att fortsätta att ligga på en hög nivå. I detta antagande ligger en bedömd fortsatt ekonomisk tillväxt i den svenska ekonomin och en fortsatt stark köpkraft i de svenska hushållen. En förväntad ökad byggnation av speciellt småhus ökar också marknaden för brasvärmeprodukter.

Flertalet av de produkter som lanserades under förra året bedöms under år 2000 att öka i volym på samtliga marknader. Dessutom kommer vi att lansera ett stort antal nya egenutvecklade modeller under året, vilka i större utsträckning än tidigare är anpassade både för den inhemska marknaden och de prioriterade utlandsmarknaderna.

Vidare kommer vi att ytterligare förstärka marknadsbearbetningen på såväl den svenska marknaden som på övriga nordiska marknader. I detta arbete ingår utbyggnad av återförsäljarnätet i såväl Norge som Danmark.

I anslutning till huvudkontoret i Markaryd kommer vi också under våren att uppföra, som vi anser, Nordens finaste expo för brasvärmeprodukter i modern miljö. Utställningen har ett mycket attraktivt läge utmed E 4:an.

Genom förvärvet av Cronspisen har vi nått en marknadsledande position på den svenska marknaden även inom segmentet tunga ackumulerande produkter. Försäljningen av Cronspisens produkter förväntas öka under året genom ökad marknadsbearbetning, inledningsvis i Sverige och därefter även på utvalda utlandsmarknader.

Med ett ännu starkare produktsortiment än tidigare, bedömd fortsatt positiv försäljningsutveckling på de prioriterade utlandsmarknaderna och positiva effekter av förvärvet av Cronspisen, förväntar vi oss en god utveckling under innevarande år.

*Handöl Sofiero är en ny täljstenskamin som ger lång eftervärme.*

### Produkter

NIBE Brasvärme utvecklar och säljer egna produkter under varumärkena Handöl och Contura samt från och med januari 2000 även Cronspisen. Dessutom har affärsområdet på exklusiv basis försäljningsagenturerna i Sverige för Morsø (Danmark) och Vermont (USA). Dessa företag har en mycket stark position på sina respektive hemmamarknader. Affärsområdets produkter omfattar i huvudsak följande grupper:

- Braskaminer
- Gjutjärnskaminer
- Kakelkaminer
- Kakelugnar
- Murspisar
- Braskassetter

I de fall då köparna av brasvärmeprodukter inte har en befintlig skorsten erbjuder NIBE Brasvärme kompletta skorstenssystem som är anpassade för affärsområdets produkter.

Det i särklass största köpargumentet för en brasvärmeprodukt är trivselfaktorn. Den kan i sin tur delas upp i två delar, dels upplevelsen av att se elden och känna värmen, dels upplevelsen av en vacker inredningsdetalj.

Brasvärmeprodukten ses som en sekundär värmekälla, eftersom såväl villor som fritidshus i de allra flesta fall har ett primärt uppvärmningssystem av annat slag, exempelvis vattenburen värme via radiatorer, luftvärme eller direktelvärme.

Tryggheten och värmeekonomin i att ha en reservvärmekälla är, vid sidan av trivseln, två starka köpargument som påverkas av energipolitiska beslut och energiprisernas utveckling. Trivselfaktorn är dock det helt dominerande köpargumentet och bedömningen är att fyra av fem kunder köper en brasvärmeprodukt för just trivselns skull.

### Produktion

Huvuddelen av NIBE Brasvärmes produkter tillverkas i produktionsanläggningarna i Markaryd. Sedan förvärvet av Conturas verksamhet 1994, vilket innebar en flyttning av denna produktion till Markaryd, har tillverkningen skett i samma produktionsenhet som även förser NIBE Villavärme med produkter. De senaste årens kraftiga volymexpansion har emellertid resulterat i ett behov av större produktionslokaler. Därför färdigställes i början av år 2000 en helt ny, separat produktionsenhet för brasvärmeprodukter i en nyförvärvad industrifastighet i Markaryd. Nyförvärvade Cronspisens kakelugnar kommer även fortsättningsvis att tillverkas i produktionsenheten i Emmaboda.

*Den svenska marknadens bredaste produktpalett under fem starka varumärken.*

### Kvalitet & miljö

I kvalitetsbegreppet för brasvärmeprodukter ingår funktion och prestanda där vi har erkänt bra produkter med god förbränningsteknik. Hög finish på slutprodukten och hög kvalitet på ingående komponenter är också mycket viktigt. Vår moderna tillverkningsprocess möjliggör en totalt sett hög kvalitetsnivå på samtliga produkter.

Det ställs hela tiden högre och i vissa fall även nya krav när det gäller miljövänliga produkter. För att möta dessa krav avsätter vi stora resurser för att utveckla produkternas förbränningsteknik, för att därigenom minimera produkternas miljöpåverkan.

NIBE Brasvärmes verksamhet ingår i NIBE AB som sedan 1993 är kvalitetscertifierade enligt ISO 9001. Under 1999 erhölls också miljöcertifiering enligt ISO 14001.

### Priser

På grund av den stora produktbredden finns produkter inom alla prissegment, från 6.000 kronor upp till 40.000 kronor per enhet. Trenden i Sverige är för närvarande att försäljningen av produkter i det övre prissegmentet ökar, vilket skulle kunna förklaras av ett ökat ekonomiskt utrymme hos konsumenten.

På de utländska marknaderna ligger vi i det övre prissegmentet då våra produkter marknadsförs som nischprodukter. Vi kan dock konstatera att konkurrensen ökar, då de flesta nya modeller som lanseras av de välkända, inhemska tillverkarna i respektive land introduceras med något lägre pris än tidigare.

*I vårt toppmoderna laboratorium finns avancerad utrustning för provning avseende miljövärde, säkerhet och verifiering av konstruktioner.*

### Produktutveckling

NIBE Brasvärme har lång tradition av produktutveckling. Stora resurser läggs ned på att utveckla produkternas förbränningsteknik, främst för att minimera produkternas miljöpåverkan och optimera verkningsgraden. Framtagning och miljögodkännande av en ny brännkammare är omfattande och tar många gånger ända upp till ett år.

Produktdesignen utgör en stor del av utvecklingsarbetet, då produkterna till stor del följer inredningstrenderna. Moderna och attraktiva modeller skapas kring befintliga brännkammare, både av egen designer och av externa designers, som främst anlitas för framtagning av modeller för nya marknader. Tack vare en rationell produktutveckling, där en stor del av utvecklingsarbetet sker i tredimensionell datormiljö i kombination med tester i nytt toppmodernt laboratorium, har helt nya modeller kring en befintlig brännkammare en utvecklingstid på endast ett halvt år.

*Produktutveckling sker i 3-dimensionell datormiljö.*

Trenden är att takten på utveckling och lansering av nya modeller hela tiden ökar. Vårt koncept att bygga nya modeller på ett fåtal brännkammare innebär att vi snabbt kan anpassa oss till nya trender och samtidigt presentera ett antal produktnyheter varje år.

Vi har idag mycket starka varumärken på den inhemska marknaden, vilka samtliga är skyddade. Mönsterskyddet är också mycket viktigt, eftersom en stor del av vår framgång handlar om design. Vi strävar därför efter att de nya modeller som tas fram erhåller mönsterskydd.

### Marknad

Brasvärmemarknaden följer till stor del den allmänna ekonomiska utvecklingen. Ökar det ekonomiska utrymmet så ökar också konsumtionen av sådana produkter som inte är helt nödvändiga i hemmet.

De olika marknadernas storlek varierar kraftigt och beror inte bara på befolkningsmängden utan även på traditionen. I vissa länder är det en större tradition att ha en brasvärmeprodukt än i andra länder.

Efterfrågan skiljer sig också mellan länderna vad gäller produkternas design, material och teknik. Den svenska marknaden domineras av braskaminer med inhemsk design, tillverkade i stålplåt. I Finland säljs det i huvudsak tunga värmeackumulerande produkter i olika stenmaterial eller kakel, medan det i Norge är framförallt små gjutjärnskaminer och gjutjärnsinsatser med en murad omramning som efterfrågas. De tyska och danska marknaderna är relativt lika, där lätta plåtkaminer med modern design har den största andelen. Efterfrågevariationerna kan till stor del förklaras av att en eller flera inhemska tillverkare etablerat en viss stil på respektive hemmamarknad.

Brasvärmeprodukter har på grund av att de oftast används för trivseleldning en lång livslängd, vilket medför att utbytesmarknaden är begränsad.

*Contura 450 har blivit en stor försäljningssuccé på såväl hemmamarknaden som på de prioriterade utlandsmarknaderna.*

### Hemmamarknaden

NIBE Brasvärme har en klart marknadsledande position i Sverige tack vare ett brett och komplett produktsortiment. Målsättningen är att befästa och ytterligare förstärka denna position.

De senaste årens statliga bidrag för inköp av brasvärmeprodukter har helt upphört och istället har en allmänt ökad konsumtion och hushållens intresse för investeringar i bostäder påverkat efterfrågan positivt.

Nyproduktionen av bostäder och då framför allt småhus innebär också en ökad efterfrågan på brasvärmeprodukter. Nybyggnationen som varit mycket låg under större delen av 90-talet har återigen ökat och år 2000 bedöms cirka 8.000 nya enheter färdigställas, att jämföras med cirka 5.500 enheter 1998 och 7.000 enheter 1999. Dessutom är trenden att husköparen i en allt större utsträckning väljer en brasvärmeprodukt som tillval i det nya huset.

### Utlandsmarknaderna

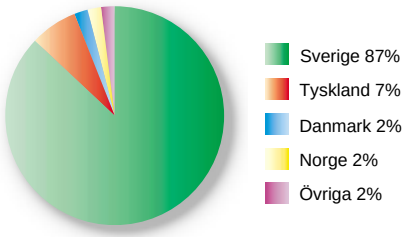
Utlandsmarknaden för brasvärmeprodukter är mycket stor. Vi har i vår utlandssatsning inledningsvis koncentrerat marknadsbearbetningen till ett fåtal marknader i vår närhet, där Tyskland, Danmark och Norge utgör de prioriterade marknaderna.

Den tyska marknaden för brasvärmeprodukter kan delas in i två kategorier. Försäljningen via de stora byggvarukedjorna består uteslutande av lågprisprodukter, som är kopior av de mera välkända tillverkarnas volymprodukter. Försäljningen via specialbutikerna, som vi inriktar oss på, består i huvudsak av nyutvecklade modeller med ny design och teknik. Under senare år har försäljningen av brasvärmeprodukter via byggvaruhandeln ökat i Europa men fortfarande är fackhandeln mycket stark på de flesta marknader.

Vår försäljning i Tyskland har under året ökat avsevärt och förklaras av lyckade lanseringar av nya modeller. Vidare så börjar nu vårt omfattande arbete med uppbyggnaden av ett återförsäljarnät att ge resultat. Under året har nya försäljningsställen etablerats och antalet försäljningsställen kommer att utökas ytterligare det kommande året. Bedömningen är att den tyska brasvärmemarknaden har ökat något under året med anledning av den förbättrade konjunkturen.

Vår försäljning på den danska marknaden har under året haft en svagare utveckling, vilket i huvudsak beror på att våra nya modeller ännu inte har lanserats. Danmark kommer därför under början av år 2000 att bearbetas intensivare, enligt samma modell som på den tyska marknaden.

### Omsättningens fördelning på NIBE Brasvärmes geografiska marknader




### Risker och möjligheter

**Möjligheter**

- Försäljningspotentialer inom vissa segment på den inhemska marknaden
- Mycket stor utlandsmarknad
- Egen, stark produktutvecklingsfunktion
- Starka varumärken
- Brett produktprogram
- Många olika produkttyper tillfredställer en bred publik och minimerar därmed riskexponeringen
- Rationell produktion
- Expansion genom förvärv

**Risker**

- Nya energipolitiska beslut med för snäv tidshorisont
- Lokala kommunala beslut om inskränkningar av vedeldade produkter
- Ökad lågpriskonkurrens från utlandet
- Ekonomiska utvecklingen

På den norska marknaden som är relativt ny för oss, har vi träffat en överenskommelse med en stor rikstäckande fackhandelskedja, vilket redan resulterat i en ökad försäljning. Egen marknadsbearbetning enligt samma modell som på den tyska marknaden samt introduktion av nya modeller som är anpassade för denna marknad, förväntas bidra till en fortsatt positiv försäljningsutveckling under de kommande åren.

### Kunder

Våra slutkunder är i huvudsak ägare av befintliga villor eller fritidshus.

Distributionen till konsumenten sker i allmänhet via återförsäljare, som oftast är en fackhandelsbutik eller en byggvaruhandel med egen utställning. Fackhandeln säljer på kompetens och god service till de kunder som önskar en helhetslösning och där produktens pris har något mindre betydelse. Byggvaruhandeln säljer i större utsträckning till kunder som kan tänka sig att själva installera sin brasvärmeprodukt och där priset då har större betydelse. Vårt återförsäljarnät är helt rikstäckande i Sverige.

Försäljningen till de svenska husfabrikanterna har under året ökat till följd av den ökade nybyggnationen. Vi har en stark position hos denna kundgrupp eftersom vi är en komplett leverantör.

På de utländska marknaderna sker försäljningen nästan uteslutande till fackhandeln.

### Tillväxt och trender

Inom braskamin/kakelkaminsegmentet finns det en trend att konsumenterna i större utsträckning än tidigare vågar välja en något annorlunda och mer vågad design. Inslag av olika färger och material som till exempel täljsten är populärt. Denna trend förväntas fortsätta.

Kraven på miljöanpassade produkter ökar successivt både på den svenska marknaden och utlandsmarknaderna. Det finns inte några enhetliga normer i Europa utan varje land har specifika krav.

### NIBE Brasvärme i förhållande till konkurrenterna

På den svenska brasvärmemarknaden är vi ensamma om att tillverka både brasvärmeprodukten och skorstenen. Vi säljer därmed en komplett lösning, från golvplåt till skorstenshatt, vilket ger flera fördelar både för återförsäljaren och slutkonsumenten. Kunden får en komplett leverans från en leverantör som också har helhetsansvaret för den installerade produkten.

Samtliga egentillverkade produkter under varumärkena Handöl och Contura har en konstruktion som ger mycket effektiv och kontrollerad förbränning och som dessutom är förberedda för att kunna ta förbränningsluften utifrån. Detta är en stor fördel vid nyinstallation i moderna, täta hus. I takt med att kraven på inomhusmiljö och energibesparing ökar på den tyska marknaden har detta system, som vi i princip är ensamma om, börjat efterfrågas även där.

En klar konkurrensfördel är vårt breda produktsortimentet, där vi alltid kan erbjuda kunden ett alternativ oavsett önskemål om teknik, material, design eller prisnivå.

NIBE Brasvärme har det klart största, rikstäckande återförsäljarnätet på den svenska marknaden. Konkurrensen såväl på hemmamarknaden som i Norge, Finland och Danmark utgörs framförallt av andra nordiska tillverkare. På den tyska marknaden finns i princip alla större europeiska och även vissa nordamerikanska tillverkare representerade.

*Cronspisen Carina är en vacker rund kakelugn som lagrar värme upp till ett dygn.*

# Styrelse

*Styrelsen i NIBE Industrier AB. Stående från vänster: Lars Lind, Gerteric Lindquist, Arvid Gierow och Leif Gustavsson. Sittande från vänster: Bill Tunbrant och Bengt Hjelm.*

**Bengt Hjelm** (född 1943)
Ordförande och styrelsemedlem sedan 1989.
Civilekonom och sedan 1980 VD i konsultföretaget Hjelm & Rohman AB med huvudinriktning på företagsledning, företagsförvärv och styrelseuppdrag.
Eget och makas aktieinnehav i NIBE Industrier:
94.008 aktier av serie A och 223.352 aktier av serie B.

**Lars Lind** (född 1941)
Styrelsemedlem sedan 1989.
Civilekonom. Grundare av riskkapitalbolaget MVI, styrelseledamot i MVI N.V., Bilisten AB och Helmet Oy.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
400 aktier av serie B.

**Gerteric Lindquist** (född 1951)
Styrelsemedlem sedan 1989.
Koncernchef.
VD i NIBE Industrier AB och NIBE AB.
Civilingenjör och civilekonom.
Anställd sedan 1988.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
94.035 aktier av serie A och 219.415 aktier av serie B.

**Leif Gustavsson** (född 1945)
Styrelsemedlem sedan 1994.
Ekonomidirektör i NIBE Industrier AB.
Ekonomexamen.
Anställd sedan 1966.
Styrelseledamot i Markaryds Sparbank.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
94.008 aktier av serie A och 192.021 aktier av serie B.

**Arvid Gierow** (född 1943)
Styrelsemedlem sedan 1997.
Civilekonom. Aktiv bland annat som styrelseordförande i Svenska Handelsbanken Helsingborg, ALMI Företagspartner Skåne AB samt ledamot i Markaryds Formplast AB.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
5.400 aktier av serie B.

**Bill Tunbrant** (född 1950)
Styrelsemedlem sedan 1997.
Civilingenjör. VD i Cramo Instant AB.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
400 aktier av serie B.

## Ledande befattningshavare

**Gerteric Lindquist** (född 1951)
Se styrelse.

**Leif Gustavsson** (född 1945)
Se styrelse.

**Christer Fredriksson** (född 1955)
Civilingenjör.
Affärsområdeschef för NIBE Element samt VD i Backer Elektro-Värme AB.
Anställd sedan 1992.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
23.490 aktier av serie A och
44.810 aktier av serie B.

**Kjell Ekermo** (född 1956)
Civilingenjör.
Affärsområdeschef för NIBE Villavärme.
Anställd sedan 1998.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
700 aktier av serie B.

**Niklas Gunnarsson** (född 1965)
Ingenjör.
Affärsområdeschef för NIBE Brasvärme samt VD i Cronspisen Kakelugnar AB.
Anställd sedan 1987.
Aktieinnehav i NIBE Industrier:
700 aktier av serie B.

## Revisor

**Öhrlings Pricewaterhouse-Coopers AB**
**Huvudansvarig revisor**
Bertil Lindahl (född 1946).
Auktoriserad revisor.

## Styrelsens arbetssätt och ersättning

NIBE Industriers styrelse består av sex ledamöter valda av bolagsstämman. Tjänstemän i bolaget deltar vid behov i styrelsens sammanträden som föredragande eller sakkunniga i enskilda ärenden. Styrelsen behandlar vid sina ordinarie möten de fasta punkter som föreligger vid respektive styrelsemöte i enlighet med styrelsens arbetsordning. Styrelsen behandlar i övrigt alla frågor av betydelse och några kommittéer är ej utsedda.

Under verksamhetsåret 1999 hade styrelsen 12 sammanträden varav sju per telefon. Styrelsesammanträdena har hållits i samband med avgivande av delårsrapporter och bokslutskommuniké. Dessutom har ett sammanträde behandlat budget. Övriga möten har behandlat större investeringar och företagsförvärv. Vid sammanträdena har protokoll förts.

Styrelsen erhåller varje månad en rapport om bolagets resultat och ställning. Vidare har verkställande direktören kontinuerligt kontakt med styrelsens ordförande.

Styrelsens arvode uppgick under 1999 till 330 kkr. Av detta belopp har styrelsens ordförande erhållit 135 kkr i enlighet med styrelsens beslut. Arvode utgår inte till de styrelsemedlemmar som är anställda i koncernen. Avtal om framtida pension/avgångsvederlag eller andra förmåner finns varken för styrelsens ordförande eller styrelsens ledamöter förutom avgångsvederlag för verkställande direktören. Vid uppsägning av anställningen från bolagets sida är uppsägningstiden 6 månader och utöver lön äger verkställande direktören rätt till avgångsvederlag motsvarande 12 månadslöner. För 1999 uppgick lön och ersättningar till verkställande direktören till 1.047 kkr. Härtill kommer förmånen av fri bil. Lön till övriga ledande befattningshavare uppgick till 2.676 kkr. Även för dessa tillkommer förmånen av fri bil.

# Fem år i sammandrag

## Nyckeltal

| | | 1999 | 1998[1)] | 1997 | 1996 | 1995 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Nettoomsättning | (Mkr) | 1.168,2 | 1.026,8 | 735,8 | 617,0 | 448,0 |
| Tillväxt | (%) | + 13,8 | + 39,5 | + 19,3 | + 37,7 | + 21,1 |
| Resultat efter finansnetto | (Mkr) | 94,1 | 75,5 | 59,3 | 32,4 | 19,2 |
| Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar | (Mkr) | 58,8 | 127,4 | 36,0 | 33,4 | 46,6 |
| Bruttomarginal | (%) | 11,9 | 11,4 | 12,3 | 10,4 | 10,1 |
| Rörelsemarginal | (%) | 8,4 | 8,0 | 8,7 | 6,4 | 5,7 |
| Nettovinstmarginal | (%) | 8,1 | 7,4 | 8,1 | 5,2 | 4,3 |
| Sysselsatt kapital | (Mkr) | 492,7 | 453,4 | 345,9 | 262,3 | 263,5 |
| Eget kapital | (Mkr) | 329,6 | 290,7 | 247,1 | 133,5 | 114,5 |
| Avkastning på sysselsatt kapital | (%) | 21,5 | 21,0 | 21,8 | 16,1 | 12,9 |
| Avkastning på eget kapital | (%) | 21,9 | 20,2 | 22,5 | 18,8 | 12,5 |
| Avkastning på totalt kapital | (%) | 14,5 | 14,0 | 14,0 | 10,3 | 8,2 |
| Kapitalomsättningshastighet | (ggr) | 1,66 | 1,72 | 1,56 | 1,50 | 1,29 |
| Soliditet | (%) | 44,9 | 43,3 | 47,0 | 31,9 | 28,5 |
| Andel riskbärande kapital | (%) | 51,5 | 50,0 | 54,3 | 40,8 | 37,5 |
| Operativt kassaflöde | (Mkr) | 27,5 | – 9,3 | 36,3 | 40,9 | – 2,9 |
| Räntetäckningsgrad | (ggr) | 13,4 | 10,0 | 9,7 | 4,3 | 3,1 |
| Räntebärande skulder/Eget kapital | (%) | 49,3 | 55,8 | 40,0 | 96,0 | 130,1 |
| Medelantal anställda | | 1.475 | 1.390 | 1.067 | 857 | 625 |

*Samtliga år omräknade till 28 procent skatt.*

[1)] *Redovisningsrådets rekommendation RR 8 Redovisning av effekter av ändrade valutakurser har tillämpats*

## Definitioner

**Tillväxt**
Förändring av nettoomsättning jämfört med föregående år i procent.

**Bruttomarginal**
Rörelseresultat före avskrivningar i procent av nettoomsättning.

**Rörelsemarginal**
Rörelseresultat i procent av nettoomsättning.

**Nettovinstmarginal**
Resultat efter finansnetto i procent av nettoomsättning.

**Sysselsatt kapital**
Summa tillgångar minus icke räntebärande skulder och uppskjuten skatt.

**Eget kapital**
Beskattat eget kapital plus obeskattade reserver minus skatt.

**Avkastning på sysselsatt kapital**
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital.

**Avkastning på eget kapital**
Resultat efter finansnetto minus schablonskatt 28 procent i procent av genomsnittligt eget kapital.

**Avkastning på totalt kapital**
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittlig balansomslutning.

**Kapitalomsättningshastighet**
Nettoomsättning dividerad med genomsnittlig balansomslutning.

**Soliditet**
Eget kapital i procent av balansomslutning.

**Andel riskbärande kapital**
Eget kapital inklusive minoritetsintresse och uppskjuten skatteskuld i procent av balansomslutningen.

**Operativt kassaflöde**
Kassaflöde efter investeringar men före förvärv av bolag/verksamheter.

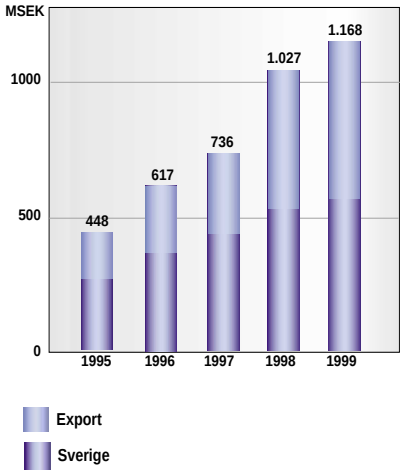
**Räntetäckningsgrad**
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

**Räntebärande skulder / Eget kapital**
Räntebärande skulder i procent av eget kapital.

# Förvaltningsberättelse

## Kommentarer till resultaträkningar

### Omsättning 1995 - 1999



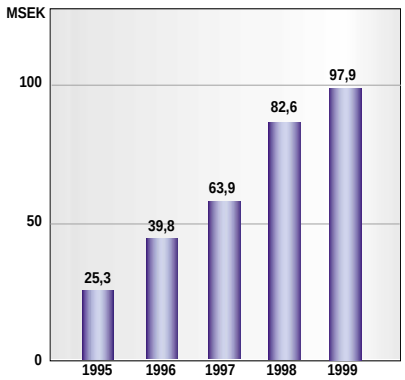

### Nettoomsättning

1999 blev NIBE Industriers bästa år hittills. Koncernens nettoomsättning steg med 13,8% till 1.168,2 Mkr (1.026,8 Mkr). Volymökning har skett inom två av koncernens affärsområden medan det tredje, NIBE Element har en i stort sett oförändrad volym i jämförelse med föregående år. För NIBE Villavärme har tillväxten varit störst och uppgår till 36%. Ökningen beror till 27,3% på organisk tillväxt såväl i Sverige som på våra prioriterade exportmarknader och till 8,7% på volym som tillförts genom förvärv. Ökningen med 7,0% för NIBE Brasvärme utgöres i sin helhet av organisk tillväxt.

Koncernens nettoomsättning utanför Sverige uppgick till 577,7 Mkr (506,0 Mkr), en ökning med 71,7 Mkr. Den utländska nettoomsättningen uppgick därmed till 49,5% (49,3%) av den totala nettoomsättningen. På den svenska marknaden ökade koncernens nettoomsättning med 13,4% till 590,5 Mkr (520,8 Mkr).

Av koncernens totala nettoomsättningsökning på 141,4 Mkr var 83,3 Mkr hänförligt till organisk tillväxt. Resterande 58,1 Mkr har tillförts genom förvärv. Av den förvärvade omsättningen hänför sig 26,9 Mkr till NIBE Element och 31,2 Mkr till NIBE Villavärme.

### Rörelseresultat 1995 - 1999




### Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat för 1999 uppgick till 97,9 Mkr (82,6 Mkr), en ökning med 18,5 %. Rörelsemarginalen uppgick därmed till 8,4 % (8,0 %). Den förbättrade rörelsemarginalen förklaras huvudsakligen av NIBE Villavärmes kraftiga organiska tillväxt.

Rörelseresultatökningen har varit störst i NIBE Villavärme, där den uppgått till 18,5 Mkr motsvarande 61,1 %. För NIBE Brasvärme har ökningen varit 2,4 Mkr motsvarande 15,8% medan NIBE Element fått vidkännas en nedgång med 4,5 Mkr motsvarande 9,9%.

### Goodwill

Rörelseresultatet belastades av goodwillavskrivningar på 9,2 Mkr (6,0 Mkr). Verksamheterna är förvärvade från och med 1999 års ingång eller tidigare, vilket gör att 1999 innebär full årsavskrivning i samtliga fall.

# Kvartalsdata nettoomsättning och resultat

## Koncernen (Mkr)

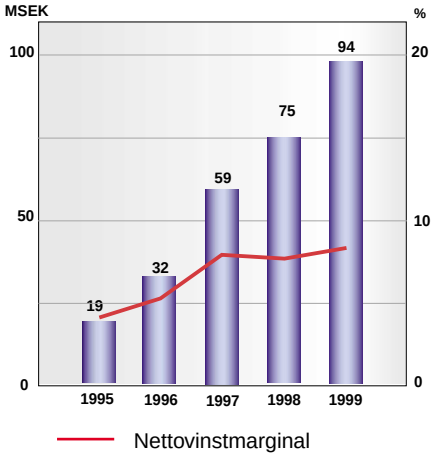
| Resultaträkning | 1999 | | | | 1998 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 |
| Nettoomsättning | 267,6 | 276,6 | 265,9 | 358,1 | 214,7 | 209,0 | 289,4 | 313,7 |
| Rörelsekostnader | - 253,9 | - 260,3 | - 238,8 | - 317,3 | - 203,1 | - 197,5 | - 260,5 | - 283,1 |
| **Rörelseresultat** | **13,7** | **16,3** | **27,1** | **40,8** | **11,6** | **11,5** | **28,9** | **30,6** |
| Finansiellt netto | - 0,5 | - 0,7 | - 2,2 | - 0,4 | - 0,3 | -1,4 | - 1,0 | - 2,5 |
| Resultat i dotterföretag före förvärv | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | - 1,8 | - 0,1 |
| **Resultat före skatt** | **13,2** | **15,6** | **24,9** | **40,4** | **11,3** | **10,1** | **26,1** | **28,0** |
| Skatt | - 4,8 | - 5,2 | - 7,9 | -11,9 | - 3,9 | -3,4 | -8,4 | - 9,4 |
| Minoritetens andel i årets resultat | - 0,1 | 0,0 | 0,0 | - 0,1 | - 0,1 | 0,0 | - 0,1 | + 0,1 |
| **Resultat efter skatt** | **8,3** | **10,4** | **17,0** | **28,4** | **7,3** | **6,7** | **17,6** | **18,7** |

## Affärsområdena (Mkr)

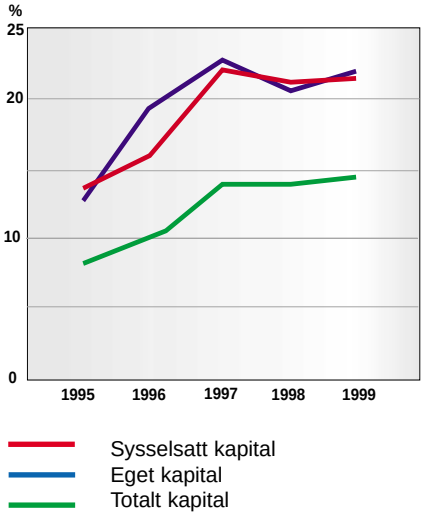
| Nettoomsättning | 1999 | | | | 1998 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 |
| NIBE Element | 141,4 | 135,7 | 122,3 | 159,1 | 113,7 | 106,0 | 177,8 | 154,9 |
| NIBE Villavärme | 101,3 | 119,3 | 115,9 | 148,8 | 75,5 | 80,1 | 82,8 | 118,4 |
| NIBE Brasvärme | 26,8 | 23,5 | 30,8 | 52,5 | 27,4 | 24,7 | 30,5 | 42,2 |
| Koncernelimineringar | - 1,9 | - 1,9 | - 3,1 | - 2,3 | - 1,9 | - 1,8 | - 1,7 | - 1,8 |
| **Koncernen** | **267,6** | **276,6** | **265,9** | **358,1** | **214,7** | **209,0** | **289,4** | **313,7** |

| Rörelseresultat | 1999 | | | | 1998 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 | Kv 1 | Kv 2 | Kv 3 | Kv 4 |
| NIBE Element | 9,4 | 5,5 | 9,5 | 16,7 | 9,5 | 5,9 | 19,1 | 11,1 |
| NIBE Villavärme | 3,8 | 10,6 | 15,9 | 18,5 | 2,6 | 5,8 | 7,2 | 14,7 |
| NIBE Brasvärme | 2,5 | 2,6 | 4,0 | 8,5 | 1,5 | 2,2 | 4,6 | 6,9 |
| Koncernelimineringar | - 2,0 | - 2,4 | - 2,3 | - 2,9 | - 2,0 | - 2,4 | - 2,0 | - 2,1 |
| **Koncernen** | **13,7** | **16,3** | **27,1** | **40,8** | **11,6** | **11,5** | **28,9** | **30,6** |

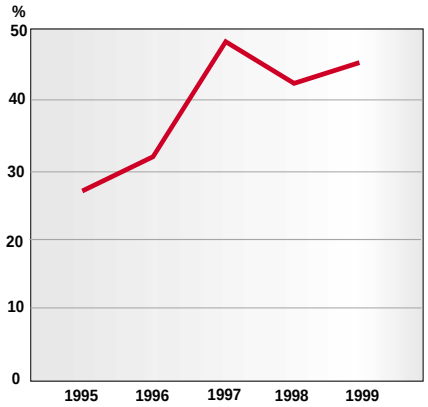
### Resultat efter finansiella poster 1995 - 1999




### Avkastning




### Soliditet




### Resultat efter finansiella poster

Resultatet efter finansiella poster ökade med 24,6 % till 94,1 Mkr (75,5 Mkr) motsvarande en nettovinstmarginal på 8,1% (7,4%). Finansnettot för koncernen uppgick till – 3,8 Mkr (– 5,2 Mkr). Det förbättrade finansnettot beror i sin helhet på valutavinst vid inlösen av lån i finska mark och vinst vid försäljning av anläggningstillgångar.

### Skatt

Skattekostnaden uppgick till 29,8 Mkr (25,1 Mkr) motsvarande en skattesats på 31,7% (33,2%). Den nominella skattesatsen i Sverige är 28%. Den huvudsakliga anledningen till den högre skattesatsen är främst skattemässigt ej avdragsgill goodwillavskrivning men också att viss del av resultatet har genererats i utländska dotterföretag med högre skattesatser.

### SPP:s överskottsmedel

I väntan på klara redovisningsregler ingår inte tillgodohavande hos SPP uppgående till 17,9 Mkr i redovisningen per den 31 december 1999.

## Kommentarer till balansräkningar

### Soliditet och avkastning

Koncernens soliditet uppgick vid årets slut till 44,9% (43,3%). Det egna kapitalet inklusive minoritetsandel uppgick till 330,2 Mkr (291,2 Mkr). Koncernens målsättning är att soliditeten inte bör understiga 30%.

Koncernens avkastningsmål är att avkastningen på eget kapital långsiktigt skall uppgå till 20%. Under 1999 uppgick avkastningen på eget kapital till 21,9% (20,2%).

Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 21,5% (21,0%). För de i koncernen ingående resultatenheterna är lönsamhetsmålet att rörelsemarginalen (rörelseresultatet som andel av omsättningen) över en konjunkturcykel i genomsnitt skall uppgå till minst 10 procent för respektive resultatenhet. NIBE Villavärmes rörelsemarginal uppgick under 1999 till 10,1% (8,5%). NIBE Brasvärmes till 13,2% (12,2%) och NIBE Elements till 7,4% (8,2%). Under 1999 har rörelsemarginalen för koncernen som helhet uppgått till 8,4% (8,0%).

### Likvida medel

Koncernens likvida medel uppgick vid verksamhetsårets slut till 34,1 Mkr (36,2 Mkr), vartill kommer outnyttjade checkkrediter på sammanlagt 115,8 Mkr (55,7 Mkr). Under året har koncernens checkräkningskrediter utökats med 65,3 Mkr.

# Kommentarer till kassaflödesanalyser

### Kassaflöde från löpande verksamhet

Koncernens kassaflöde före förändring av rörelsekapital uppgick till 101,9 Mkr (82,8 Mkr).

### Förändring av rörelsekapitalet

Ökning av rörelsekapitalposterna 31,5 Mkr (43,9 Mkr) motsvarar 22,3% (15,1%) av omsättningstillväxten. Förändringen ligger inom det intervall som är en normal följd av omsättningstillväxten.

### Investeringar

Koncernens förvärv av verksamheter/dotterföretag uppgick till 15,9 Mkr (79,2 Mkr). Därtill har nettoinvesteringar genomförts i enheter som fanns vid årets ingång med sammanlagt 42,9 Mkr (48,2 Mkr) fördelat på följande:

| (Mkr) | 1999 | 1998 |
|---|---|---|
| Maskiner och inventarier | 35,3 | 39,8 |
| Fastigheter | 10,7 | 2,5 |
| Pågående nyanläggningar | – 1,3 | 5,1 |
| Övriga anläggningstillgångar | – 1,8 | 0,8 |

Kassaflödet efter investeringar uppgår därmed till 11,6 Mkr (– 88,5 Mkr).

### Krediter från finansinstitut och pensionsinrättningar

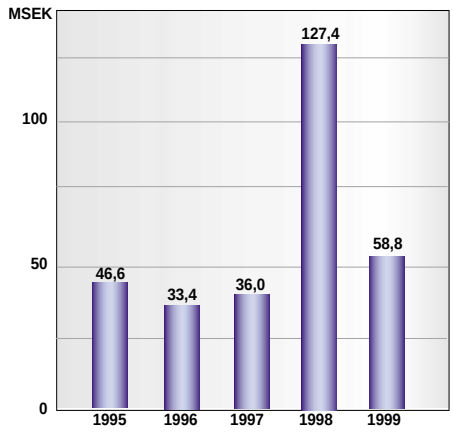
| (Mkr) | 1999 | 1998 |
|---|---|---|
| Lån med rörlig ränta och amorteringstid 10 år | 102,3 | 108,0 |
| Utnyttjad del av beviljad checkräkningskredit med rörlig ränta | 37,2 | 32,0 |
| Avsättningar till PRI-pensioner | 23,0 | 22,2 |
| **Totala räntebärande skulder** | **162,5** | **162,2** |
| Ej utnyttjad checkräkningskredit | 115,8 | 55,7 |
| **Total kreditmöjlighet** | **278,3** | **217,9** |

Koncernens totala räntebärande skulder uppgick 1999-12-31 till 162,5 Mkr (162,2 Mkr). Den genomsnittliga räntekostnaden för totala räntebärande skulder har under 1999 motsvarat 4,6% (5,9%).

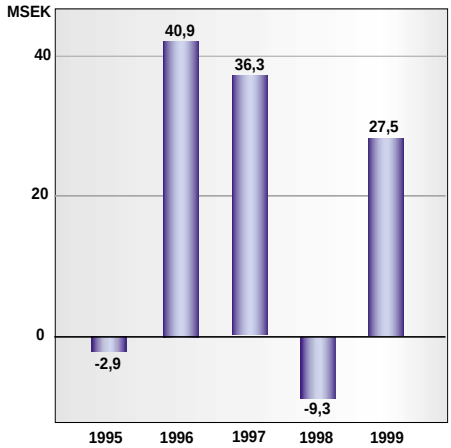
### Förvärv

Under 1999 förvärvades rörelsen i det finska företaget Haato Varaajat Oy som är en av Finlands ledande tillverkare av varmvattenberedare och värmepumpar. Verksamheten omsatte 1999 30,2 Mkr och har 21anställda. Verksamheten är lokaliserad till Helsingfors och drivs som filial till NIBE AB i Markaryd.

### Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar




### Operativt kassaflöde




*Kassaflöde efter investeringar men före förvärv av bolag/verksamheter*

# Riskhantering

### Kundberoende

Samtliga tre affärsområden arbetar med en bred kundkrets. Inget affärsområde är så beroende av en enskild kund eller kundgrupp att ett eventuellt bortfall allvarligt skulle påverka affärsområdets lönsamhet.

### Leverantörsberoende

Samtliga komponenter i de produkter som koncernens tre affärsområden marknadsför tillhandahålles av ett flertal leverantörer i Europa och världen i övrigt. Vid val av leverantör sker en grundlig genomgång av leverantörens möjligheter att svara upp mot de krav NIBE-koncernen ställer. Till samtliga komponenter finns det alltid alternativa leverantörer. Vår bedömning är att NIBE-koncernen inte allvarligt skulle skadas på grund av att en enskild leverantör inte skulle kunna uppfylla ställda krav.

### Framtida kapitalbehov

Koncernen har och bedöms även i framtiden ha ett bra kassaflöde, väl täckande de investeringar och övriga åtaganden som förväntas av verksamheterna. Koncernen har också en offensiv politik när det gäller förvärv av verksamheter. Kapital till förvärv av verksamheter genereras dels från de löpande verksamheterna, dels genom extern upplåning. Koncernens policy är en tillväxt på 20% per år där hälften bör komma från organisk tillväxt och hälften från förvärv av verksamheter. Kapitalbehov för denna utveckling kommer att kräva en god intern kassagenerering men liksom tidigare också externt kapitaltillskott.

### Känslighetsanalys

NIBE-koncernen är utsatt för ett antal riskfaktorer som påverkar resultatutvecklingen. Flera av dessa risker ligger utanför bolagets kontroll. Nedan återges några förändringar och dess påverkan på koncernens resultat. Förändringarna är beräknade med utgångspunkt från 1999 års resultaträkning.

| | Beräkningsbas | Förändring | Resultat-påverkan |
|---|---|---|---|
| | Mkr | % | Mkr |
| Nettoomsättning (marginal konstant) | 1.168,2 | +/- 1,0 | 5,0 |
| Rörelsemarginal (volym konstant) | | +/- 0,1 | 1,2 |
| Materialkostnader | 450,9 | +/- 1,0 | 4,5 |
| Lönekostnader | 393,0 | +/- 1,0 | 3,9 |
| Räntebärande skulder (ränta konstant) | 162,5 | +/- 10,0 | 0,7 |
| Räntesats % | 4,6 % | +/- 1,0 | 1,6 |

### Valutaexponering

*Löpande transaktioner*

Koncernens fakturering från Sverige har under 1999 skett till 69% i svenska kronor. I de fall fakturering och inköp sker i annan valuta sker terminssäkring av beräknade nettoflöden löpande under året för de kommande 6-12 månaderna. Det totala nettoflödet var under 1999 cirka 222 Mkr. De största nettoinflödena under året uppkom i DEM 69 Mkr och FRF 58 Mkr medan de största nettoutflödena uppkom i USD 23 Mkr och EUR 10 Mkr.

*Investeringar i utländsk valuta*

Värdet av utländska nettotillgångar enligt koncernbalansräkningen per 1999-12-31 uppgick till cirka 101 Mkr varav 42 Mkr utgjordes av nettotillgångar i FIM, 30 Mkr i PLN, 16 Mkr i NOK och 13 Mkr i DKK omräknat till svenska kronor. Av nettotillgången i FIM har 10 Mkr täckts genom att lån upptagits i FIM. Ingen annan kurssäkring tillämpas.

### Risker hänförliga till patent- och rättstvister

Det finns ett antal patent inom koncernen men inga produkter är patenterade. Däremot förekommer ett antal mönsterskydd och varumärkesskydd. Vi bedömer att inga intrång göres i andras patent. Ingen verksamhet i koncernen är indragen i någon rättstvist av betydelse.

### Andra risker

Mot traditionella försäkringsrisker såsom brand, stöld, ansvar och liknande anser vi att koncernen har ett tillfredsställande skydd genom de försäkringar som tecknats. Självriskerna ligger inom intervallet 1 - 5 basbelopp.

### Millenniumskifte

Övergången till år 2000 gick problemfritt och bolagen inom koncernen har inte haft några störningar som kan relateras till millenniumskiftet.

## Koncernens fria egna kapital

Koncernens fria egna kapital uppgick på balansdagen till 194,3 Mkr. Någon avsättning till bundna fonder föreslås ej.

## Vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående vinstmedel 58.295 kkr disponeras på följande sätt:

| | |
|---|---|
| Lämnas i utdelning | 17.610 |
| Överföres i ny räkning | 40.685 |
| | 58.295 |

# Resultaträkningar

| (Mkr) | | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|---|
| | *Not 1* | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Nettoomsättning | *Not 2* | 1.168,2 | 1.026,8 | – | – |
| Kostnad för sålda varor | | – 864,6 | – 781,6 | – | – |
| **Bruttoresultat** | | **303,6** | **245,2** | **–** | **–** |
| Försäljningskostnader | | – 150,8 | – 116,2 | – | – |
| Administrationskostnader | *Not 3* | – 62,6 | – 53,5 | – 6,6 | – 5,6 |
| Övriga rörelseintäkter | | 7,7 | 7,1 | – | – |
| **Rörelseresultat** | *Not 2 - 4* | **97,9** | **82,6** | **– 6,6** | **– 5,6** |
| **Resultat från finansiella investeringar** | | | | | |
| Resultat från andelar i koncernföretag | *Not 5* | – | – | 30,9 | 18,8 |
| Ränteintäkter och liknande resultatposter | *Not 6* | 3,8 | 3,2 | 1,7 | 1,8 |
| Räntekostnader och liknande resultatposter | *Not 7* | – 7,6 | – 8,4 | – 4,8 | – 3,1 |
| Resultat i dotterföretag före förvärv | | – | – 1,9 | – | – |
| **Resultat efter finansiella poster** | | **94,1** | **75,5** | **21,2** | **11,9** |
| Bokslutsdispositioner | *Not 8* | – | – | – 0,7 | – |
| Skatt på årets resultat | *Not 9* | – 29,8 | – 25,1 | – 0,7 | – 0,1 |
| Minoritetens andel av resultat efter skatt | | – 0,2 | – 0,1 | – | – |
| **Årets vinst** | | **64,1** | **50,3** | **19,8** | **11,8** |

# Balansräkningar

| (Mkr) | | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|---|
| | *Not 1* | 1999-12-31 | 1998-12-31 | 1999-12-31 | 1998-12-31 |
| **Tillgångar** | | | | | |
| **Anläggningstillgångar** | | | | | |
| **Immateriella anläggningstillgångar** | | | | | |
| Goodwill | *Not 10* | 68,3 | 68,5 | – | – |
| Övriga immateriella tillgångar | *Not 11* | 0,4 | 0,5 | – | – |
| | | **68,7** | **69,0** | **–** | **–** |
| **Materiella anläggningstillgångar** | | | | | |
| Byggnader och mark | *Not 12* | 99,9 | 97,7 | – | – |
| Maskiner och inventarier | *Not 13* | 112,6 | 102,4 | – | – |
| Pågående nyanläggningar | *Not 14* | 6,6 | 7,9 | – | – |
| | | **219,1** | **208,0** | **–** | **–** |
| **Finansiella anläggningstillgångar** | | | | | |
| Långfristiga värdepappersinnehav | | 0,1 | 1,6 | – | – |
| Aktier i dotterföretag | *Not 16* | – | – | 278,6 | 278,6 |
| Fordran hos koncernföretag | | – | – | 41,3 | 1,5 |
| Andra långfristiga fordringar | | 1,3 | 1,6 | – | – |
| | | **1,4** | **3,2** | **319,9** | **280,1** |
| **Summa anläggningstillgångar** | | **289,2** | **280,2** | **319,9** | **280,1** |
| **Omsättningstillgångar** | | | | | |
| **Varulager** | | | | | |
| Råvaror och förnödenheter | | 120,7 | 105,4 | – | – |
| Varor under tillverkning | | 50,3 | 45,1 | – | – |
| Färdiga varor och handelsvaror | | 52,7 | 49,2 | – | – |
| | | **223,7** | **199,7** | **–** | **–** |
| **Kortfristiga fordringar** | | | | | |
| Kundfordringar | | 177,7 | 141,5 | – | – |
| Fordran hos koncernföretag | | – | – | 0,5 | 9,5 |
| Övriga fordringar | | 4,4 | 4,1 | 0,4 | 2,0 |
| Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter | | 4,3 | 5,9 | 0,1 | 0,1 |
| | | **186,4** | **151,5** | **1,0** | **11,6** |
| **Kortfristiga placeringar** | *Not 15* | **0,9** | **3,6** | **–** | **–** |
| **Kassa och bank** | | **34,1** | **36,2** | **–** | **2,3** |
| **Summa omsättningstillgångar** | | **445,1** | **391,0** | **1,0** | **13,9** |
| **Summa tillgångar** | | **734,3** | **671,2** | **320,9** | **294,0** |

| (Mkr) | | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 1999-12-31 | 1998-12-31 | 1999-12-31 | 1998-12-31 |
| **Eget kapital och skulder** | | | | | |
| **Eget kapital** | *Not 17* | | | | |
| **Bundet eget kapital** | | | | | |
| Aktiekapital | | 58,7 | 58,7 | 58,7 | 58,7 |
| Bundna reserver | | 76,6 | 78,9 | 74,9 | 74,9 |
| | | **135,3** | **137,6** | **133,6** | **133,6** |
| **Fritt eget kapital** | | | | | |
| Fria reserver | | 130,2 | 102,8 | 38,5 | 41,3 |
| Årets vinst | | 64,1 | 50,3 | 19,8 | 11,8 |
| | | **194,3** | **153,1** | **58,3** | **53,1** |
| **Summa eget kapital** | | **329,6** | **290,7** | **191,9** | **186,7** |
| **Minoritetens andel av eget kapital** | | **0,6** | **0,5** | | |
| **Obeskattade reserver** | | | | | |
| Periodiseringsfonder | | – | – | **3,0** | **2,3** |
| **Avsättningar** | | | | | |
| Avsättningar för pensioner | | 23,0 | 22,2 | – | – |
| Avsättningar för skatter | | 47,9 | 44,1 | – | – |
| Garantiriskreserv | | 7,7 | 6,1 | – | – |
| **Summa avsättningar** | | **78,6** | **72,4** | **–** | **–** |
| **Långfristiga skulder** | *Not 18* | | | | |
| Checkräkningskrediter | *Not 19* | 37,2 | 32,0 | – | – |
| Skulder till koncernföretag | | – | – | 29,0 | 28,5 |
| Skulder till kreditinstitut | | 84,9 | 92,5 | 83,0 | 59,3 |
| Pensionsskuld | | 0,2 | 0,6 | – | – |
| **Summa långfristiga skulder** | | **122,3** | **125,1** | **112,0** | **87,8** |
| **Kortfristiga skulder** | | | | | |
| Skulder till kreditinstitut | | 17,4 | 15,5 | 9,6 | 9,6 |
| Leverantörsskulder | | 61,9 | 53,9 | 0,1 | 0,1 |
| Förskott från kunder | | 0,4 | 0,2 | – | – |
| Skulder till koncernföretag | | – | – | 1,0 | 5,4 |
| Skatteskulder | | 5,4 | 9,5 | 0,7 | – |
| Övriga skulder | | 26,7 | 25,6 | 0,1 | 0,1 |
| Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter | *Not 20* | 91,4 | 77,8 | 2,5 | 2,0 |
| **Summa kortfristiga skulder** | | **203,2** | **182,5** | **14,0** | **17,2** |
| **Summa eget kapital och skulder** | | **734,3** | **671,2** | **320,9** | **294,0** |
| **Ställda säkerheter** | *Not 21* | **500,9** | **442,7** | **229,8** | **229,8** |
| **Ansvarsförbindelser** | *Not 22* | **1,9** | **3,7** | **25,3** | **25,5** |

# Kassaflödesanalyser

| (Mkr) | | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|---|
| | *Not 1* | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| **Den löpande verksamheten** | | | | | |
| Rörelseresultat | | 97,9 | 82,6 | – 6,6 | – 5,6 |
| + avskrivningar som belastat detta resultat | | 41,3 | 34,6 | – | – |
| - minoritetens resultatandel | | – 0,2 | – 0,1 | – | – |
| | | 139,0 | 117,1 | – 6,6 | – 5,6 |
| Erhållna räntor och liknande poster | | 3,8 | 3,6 | 1,7 | 1,8 |
| Betalda räntor och liknande poster | | – 7,0 | – 8,4 | – 4,6 | – 3,1 |
| Resultat i dotterföretag före förvärv | | – | – 1,9 | – | – |
| Betald skatt | | – 33,9 | – 27,6 | 1,5 | – 1,9 |
| Kassaflöde före förändring av rörelsekapital | | 101,9 | 82,8 | – 8,0 | – 8,8 |
| **Förändring av rörelsekapital** | | | | | |
| Ökning av varulager | | – 23,9 | – 26,3 | – | – |
| Ökning av kortfristiga fordringar | | – 32,2 | – 13,2 | 10,1 | 36,4 |
| Ökning av kortfristiga skulder | | 24,6 | – 4,4 | – 5,1 | – 9,9 |
| **Kassaflöde från den löpande verksamheten** | | **70,4** | **38,9** | **– 3,0** | **17,7** |
| **Investeringsverksamheten** | | | | | |
| Nettoinvestering i långfristiga värdepapper | | 1,5 | – 1,4 | – | – |
| Nettoinvestering i maskiner och inventarier | | – 35,3 | – 39,8 | – | – |
| Nettoinvestering i byggnader och mark | | – 10,7 | – 2,5 | – | – |
| Förändring av pågående nyanläggningar | | 1,3 | – 5,1 | – | – |
| Nettoinvestering i goodwill | | 0,1 | – 2,3 | – | – |
| Nettoinvestering i andra immateriella anläggningstillgångar | | 0,1 | 0,1 | – | – |
| Förändring av långfristiga fordringar | | 0,1 | 2,8 | – 39,8 | – 1,5 |
| **Kassaflöde från investeringsverksamheten** | | **– 42,9** | **– 48,2** | **– 39,8** | **– 1,5** |
| **Operativt kassaflöde** | | **27,5** | **– 9,3** | **– 42,8** | **16,2** |
| **Förvärv av verksamheter** | | **– 15,9** | **– 79,2** | **–** | **– 86,1** |
| **Finansieringsverksamheten** | | | | | |
| Förändring av minoritetsintresse | | 0,1 | – 0,6 | – | – |
| Resultat från andelar i koncernföretag | | – | – | 30,9 | 18,8 |
| Förändring av långfristiga skulder och avsättningar | | 18,2 | 70,8 | 33,8 | 39,3 |
| Amortering av långfristiga lån | | – 15,5 | – 17,5 | – 9,5 | – 10,0 |
| Utdelning till aktieägarna | | – 14,7 | – 11,7 | – 14,7 | – 11,7 |
| **Kassaflöde från finansieringsverksamheten** | | **– 11,9** | **41,0** | **40,5** | **36,4** |
| **Årets kassaflöde** | | **– 0,3** | **– 47,5** | **– 2,3** | **– 33,5** |
| Likvida medel vid årets början | | 36,2 | 82,3 | 2,3 | 35,8 |
| Kursdifferens i likvida medel | | – 1,8 | 1,4 | – | – |
| **Likvida medel vid årets slut** | | **34,1** | **36,2** | **0** | **2,3** |

# Noter

## 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

### Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget NIBE Industrier AB (publ) och de dotterföretag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50% av röstetalet eller på annat sätt har ett dominerande inflytande. Förvärvade och avyttrade bolag ingår i koncernens resultaträkning under innehavstiden. Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. För koncernredovisningen tillämpas rekommendation RR01.

De utländska dotterföretagens resultat- och balansräkningar omräknas enligt dagskursmetoden.

Rekommendation RR01 från Redovisningsrådet innebär bland annat att det egna kapitalet i det förvärvade bolaget bestäms utifrån en marknadsvärdering av tillgångar och skulder vid förvärvstidpunkten. Dessa marknadsvärden utgör koncernens anskaffningskostnad. Skillnad mellan anskaffningsvärdet på dotterföretagsaktier och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill. Endast den del av dotterföretagets fria egna kapital, som kan utdelas till moderbolaget utan att aktien behöver nedskrivas, ingår i koncernens fria egna kapital.

Vid upprättandet av koncernbalansräkningen har de obeskattade reserverna uppdelats i en del som redovisas som uppskjuten skatteskuld under rubriken avsättningar och en återstående del som redovisas under bundet eget kapital, det vill säga inte utdelningsbara medel. I koncernresultaträkningen bortfaller således sådana bokslutsdispositioner som innebär förändring av obeskattade reserver. Skattedelen i dessa förändringar redovisas tillsammans med årets skattekostnad i resultaträkningen, medan eget kapitalandelen ingår i årets resultat. Procentsatsen för beräkning av uppskjuten skatt i svenska dotterföretag är 28% och för utländska dotterföretag respektive lands gällande skattesats. För internvinster har erforderliga reserveringar gjorts.

### Fordringar

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats enligt Redovisningsrådets rekommendation RR8, redovisning av effekter av ändrade valutakurser. Föregående års belopp har justerats, se not 17.

### Anläggningstillgångar

Planenliga avskrivningar har baserats på anskaffningsvärden och beräknats med hänsyn till uppskattad ekonomisk livslängd. Följande avskrivningsprocent har använts:

| | |
|---|---|
| Goodwill | 10% |
| Övriga immateriella tillgångar | 20% |
| Byggnader | 3,33 – 5% |
| Markanläggningar | 3,75 – 5% |
| Maskiner och inventarier | 10 – 20% |
| Fastighetsinventarier | 4% |

Bokföringsmässiga avskrivningar har gjorts med skattemässigt maximalt tillåtna belopp.

Bedömd ekonomisk livslängd på goodwill baseras på såväl förvärvade bolags/verksamheters ekonomiska historik som dess framtidsutsikter och i marknadsstrategisk betydelse. Detta i kombination med förutsättningarna för bolagens produktprogram och systemlösningar, vilka normalt är knutna till välkända och marknadsledande agenturer och varumärken, motiverar en ekonomisk livslängd för goodwill på 10 år.

### Varulager

Varulagret har värderats till anskaffningskostnad, varefter schablonmässigt avdrag för inkurans har gjorts med 3% respektive till verkligt värde (Sverige).

### Forskning och utveckling

Kostnader för forskning och utveckling resultatförs i sin helhet det år de uppstår.

## 2 Nettoomsättningens och rörelseresultatets fördelning

Fördelning per affärsområde

| (Mkr) | Nettoomsättning | | Rörelseresultat | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| NIBE Element | 558,5 | 552,4 | 41,1 | 45,6 |
| NIBE Villavärme | 485,3 | 356,9 | 48,8 | 30,3 |
| NIBE Brasvärme | 133,6 | 124,8 | 17,6 | 15,2 |
| Koncernjusteringar | – 9,2 | – 7,3 | – 9,6 | – 8,5 |
| **Totalt koncernen** | **1.168,2** | **1.026,8** | **97,9** | **82,6** |

Fördelning per geografisk marknad

| (Mkr) | Nettoomsättning | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| Norden | 882,5 | 763,0 |
| Europa exklusive Norden | 277,6 | 254,2 |
| Övriga marknader | 8,1 | 9,6 |
| **Totalt koncernen** | **1.168,2** | **1.026,8** |

## 3 Ersättning till revisorerna

Koncernen har under året debiterats kostnader för revision med 1,0 Mkr (varav moderbolaget 0,1 Mkr) och för andra uppdrag än revision med 0,6 Mkr (varav moderbolaget 0,2 Mkr).

| | Revision | Andra uppdrag |
|---|---|---|
| Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB | 0,7 | 0,3 |
| PricewaterhouseCoopers | 0,2 | 0,1 |
| Övriga revisorer | 0,1 | 0,2 |
| | **1,0** | **0,6** |

## 4 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

| (Mkr) | 1999 | | | 1998 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Löner och andra ersättningar | Sociala kost-nader | (varav pensions-kostnader) | Löner och andra ersättningar | Sociala kost-nader | (varav pensions-kostnader) |
| Moderbolaget | 2,6 | 1,4 | (0,4) | 2,6 | 1,3 | (0,4) |
| Dotterföretag | 290,1 | 99,0 | (14,3) | 260,7 | 91,1 | (15,7) |
| **Koncernen totalt** | **292,7** | **100,4** | **(14,7)** | **263,3** | **92,4** | **(16,1)** |

Av moderbolagets pensionskostnader avser 0,2 Mkr (0,2 Mkr) VD. Moderbolaget har inga utestående pensionsförpliktelser till styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 0,9 Mkr (1,1 Mkr). Koncernens utestående pensionsförpliktelser till tidigare styrelse och VD uppgår till 0,2 Mkr (0,6 Mkr).

Löner och andra ersättningar fördelade per land samt mellan styrelse och VD och övriga anställda

| (Mkr) | 1999 Styrelse och VD | 1999 Övriga anställda | 1998 Styrelse och VD | 1998 Övriga anställda |
|---|---|---|---|---|
| Moderbolaget | 1,4 | 1,2 | 1,2 | 1,3 |
| Dotterföretag i | | | | |
| Sverige | 2,1 | 198,4 | 3,3 | 182,0 |
| Norge (varav tantiem 0 Mkr resp 0,1 Mkr) | 0,8 | 11,3 | 0,9 | 14,7 |
| Finland | 1,1 | 44,0 | 1,4 | 38,2 |
| Danmark | 0,7 | 25,4 | 0,4 | 15,4 |
| Polen (varav tantiem 0,2 Mkr resp 0 Mkr) | 1,9 | 4,4 | 0,9 | 3,6 |
| **Koncernen totalt** | **8,0** | **284,7** | **8,1** | **255,2** |

Medelantal anställda

| | 1999 Antal anställda | 1999 Varav män | 1998 Antal anställda | 1998 Varav män |
|---|---|---|---|---|
| Moderbolaget | 3 | 2 | 3 | 2 |
| Dotterföretag i | | | | |
| Sverige | 933 | 760 | 896 | 713 |
| Norge | 48 | 35 | 62 | 41 |
| Finland | 243 | 128 | 235 | 98 |
| Danmark | 94 | 62 | 52 | 36 |
| Polen | 154 | 116 | 142 | 106 |
| **Koncernen totalt** | **1.475** | **1.103** | **1.390** | **996** |

**Avtal om avgångsvederlag**

Finns endast för verkställande direktören i moderbolaget där avtal träffats om avgångsvederlag uppgående till en årslön.

## 5 Resultat från andelar i koncernföretag

| (Mkr) | Moderbolaget 1999 | Moderbolaget 1998 |
|---|---|---|
| Koncernbidrag | 13,0 | 7,1 |
| Utdelning | 17,9 | 11,7 |
| | **30,9** | **18,8** |

## 6 Ränteintäkter och liknande resultatposter

| (Mkr) | Koncernen 1999 | Koncernen 1998 | Moderbolaget 1999 | Moderbolaget 1998 |
|---|---|---|---|---|
| Ränteintäkter, koncernföretag | – | – | 1,4 | 0,9 |
| Ränteintäkter, övriga | 1,1 | 2,6 | – | 0,4 |
| Övriga finansiella intäkter | 2,7 | 0,6 | 0,3 | 0,5 |
| | **3,8** | **3,2** | **1,7** | **1,8** |

## 7 Räntekostnader och liknande resultatposter

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Räntekostnader, koncernföretag | – | – | 1,1 | 0,9 |
| Räntekostnader, övriga | 7,4 | 7,7 | 3,7 | 2,2 |
| Övriga finansiella kostnader | 0,2 | 0,7 | – | – |
| | **7,6** | **8,4** | **4,8** | **3,1** |

## 8 Bokslutsdispositioner

| (Mkr) | Moderbolaget | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| Avsättning till periodiseringsfond | 0,7 | – |
| **Summa** | **0,7** | **–** |

## 9 Skatt på årets resultat

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Aktuell skatt | 25,8 | 22,5 | 0,7 | 0,1 |
| Uppskjuten skatt | 4,0 | 2,6 | – | – |
| **Summa** | **29,8** | **25,1** | **0,7** | **0,1** |

I årets uppskjutna skattekostnad är 5,4 Mkr (3,4 Mkr) hänförlig till förändring i obeskattade reserver.

Uppskjuten skatteskuld i koncernen uppgår till 47,9 Mkr (44,1 Mkr) och redovisas i posten Avsättningar för skatter. Av koncernens uppskjutna skatteskuld avser 34,2 Mkr (29,4 Mkr) skatt på obeskattade reserver.

## 10 Goodwill

| (Mkr) | Koncernen | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| **Anskaffningsvärde** | | |
| Ingående anskaffningsvärde | 83,1 | 38,1 |
| Årets investeringar | 13,0 | 42,8 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 0,6 | – |
| Omräkningsdifferenser | – 4,1 | 2,2 |
| **Utgående ackumulerade anskaffningsvärden** | **91,4** | **83,1** |
| Ingående avskrivningar | 14,6 | 8,3 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 0,5 | – |
| Årets avskrivningar | 9,2 | 6,0 |
| Omräkningsdifferenser | – 0,2 | 0,3 |
| **Utgående ackumulerade avskrivningar** | **23,1** | **14,6** |
| **Utgående planenligt restvärde** | **68,3** | **68,5** |

## 11 Övriga immateriella tillgångar

| (Mkr) | Koncernen | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| **Anskaffningsvärde** | | |
| Ingående anskaffningsvärde | 0,6 | 0,4 |
| Årets investeringar | 0,1 | 0,2 |
| Omräkningsdifferenser | – 0,1 | – |
| **Utgående ackumulerade anskaffningsvärden** | **0,6** | **0,6** |
| Ingående avskrivningar | 0,1 | 0,1 |
| Årets avskrivningar | 0,1 | – |
| Omräkningsdifferenser | – | – |
| **Utgående ackumulerade avskrivningar** | **0,2** | **0,1** |
| **Utgående planenligt restvärde** | **0,4** | **0,5** |

## 12 Byggnader och mark

| (Mkr) | Koncernen | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| **Anskaffningsvärde** | | |
| Ingående anskaffningsvärde | 164,8 | 151,8 |
| Årets investeringar | 10,7 | 10,9 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 1,3 | – |
| Omräkningsdifferenser | – 2,5 | 2,1 |
| **Utgående ackumulerade anskaffningsvärden** | **171,7** | **164,8** |
| Ingående avskrivningar | 68,5 | 61,8 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 0,8 | – |
| Årets avskrivningar | 6,0 | 6,1 |
| Omräkningsdifferenser | – 0,8 | 0,6 |
| **Utgående ackumulerade avskrivningar** | **72,9** | **68,5** |
| Ingående uppskrivningar | 1,4 | 1,6 |
| Årets avskrivningar på uppskrivet belopp | – 0,3 | – 0,2 |
| **Utgående ackumulerade uppskrivningar** | **1,1** | **1,4** |
| **Utgående planenligt restvärde** | **99,9** | **97,7** |
| | | |
| Taxeringsvärden (Sverige) | 46,8 | 42,4 |

## 13 Maskiner och inventarier

| (Mkr) | Koncernen | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| **Anskaffningsvärde** | | |
| Ingående anskaffningsvärde | 269,2 | 219,9 |
| Årets investeringar | 39,5 | 52,0 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 2,7 | – 5,4 |
| Omräkningsdifferenser | – 4,6 | 2,7 |
| **Utgående ackumulerade anskaffningsvärden** | **301,4** | **269,2** |
| Ingående avskrivningar | 166,8 | 147,8 |
| Försäljningar och utrangeringar | – 1,9 | – 4,6 |
| Årets avskrivningar | 25,8 | 22,2 |
| Omräkningsdifferenser | – 1,9 | 1,4 |
| **Utgående ackumulerade avskrivningar** | **188,8** | **166,8** |
| **Utgående planenligt restvärde** | **112,6** | **102,4** |

## 14 Pågående nyanläggningar

| (Mkr) | Koncernen | |
|---|---|---|
| | 1999 | 1998 |
| Ingående balans | 7,9 | 2,6 |
| Under året nedlagda kostnader | 7,9 | 11,8 |
| Under året genomförda omfördelningar | – 9,2 | – 6,5 |
| **Totalt koncernen** | **6,6** | **7,9** |

## 15 Kortfristiga placeringar

| (Mkr) | Anskaffnings-värde | Marknads-värde | Bokfört värde |
|---|---|---|---|
| Börsnoterade aktier | 0,9 | 0,9 | 0,9 |
| | **0,9** | **0,9** | **0,9** |

## 16 Aktier i dotterföretag

| (Mkr) | Kapital-andel | Antal aktier | Bokfört värde |
|---|---|---|---|
| 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 |
| **Totalt koncernen** | | | **278,6** |

## Aktier ägda via dotterföretag

| Namn | Kapital-andel | Antal aktier |
|---|---|---|
| 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 |

## Uppgifter om dotterföretagens organisationsnummer och säte

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

## 17 Eget kapital

**Koncernen**

| (Mkr) | Aktie-kapital | Bundna reserver | Omräknings-differens | Fria reserver | Summa eget kapital |
|---|---|---|---|---|---|
| Belopp vid årets ingång enligt fastställd balansräkning | 58,7 | 76,8 | 1,6 | 151,6 | 288,7 |
| Effekt av byte av redovisningsprincip | | 2,1 | | – 0,1 | 2,0 |
| Belopp vid årets ingång justerat i enlighet med ny princip | 58,7 | 78,9 | 1,6 | 151,5 | 290,7 |
| Utdelning till aktieägarna | | | | – 14,7 | – 14,7 |
| Förskjutning mellan bundet och fritt kapital | | 1,4 | | –1,4 | |
| Kursdifferenser redovisade direkt mot eget kapital | | – 3,7 | | – 0,5 | – 4,2 |
| Omräkningsdifferens | | | – 6,3 | | – 6,3 |
| Årets vinst | | | | 64,1 | 64,1 |
| **Belopp vid årets utgång** | **58,7** | **76,6** | **– 4,7** | **199,0** | **329,6** |

**Moderbolaget**

Aktiekapitalet består av 940.008 A-aktier och 4.929.992 B-aktier, båda slagen á nominellt kronor 10.

| (Mkr) | Aktie-kapital | Över-kurs-fond | Reserv-fond | Fritt eget kapital | Summa eget kapital |
|---|---|---|---|---|---|
| Belopp vid årets ingång | 58,7 | 67,4 | 7,5 | 53,2 | 186,8 |
| Utdelning till aktieägarna | | | | – 14,7 | – 14,7 |
| Årets vinst | | | | 19,8 | 19,8 |
| **Belopp vid årets utgång** | **58,7** | **67,4** | **7,5** | **58,3** | **191,9** |

## 18 Långfristiga skulder

Nedan anges den del av långfristiga skulder som förfaller till betalning senare än fem år efter balansdagen.

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Skuld till kreditinstitut | 26,5 | 35,7 | 14,0 | 21,4 |
| Skuld till koncernföretag | – | – | 28,5 | 28,5 |
| Pensionsskuld | 0,1 | 0,2 | – | – |
| | **26,6** | **35,9** | **42,5** | **49,9** |

## 19 Checkräkningskrediter

Beviljat belopp på checkräkningskrediter uppgår i koncernen till 153,0 Mkr (87,7 Mkr).

## 20 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Upplupna löner | 39,5 | 36,3 | 0,9 | 0,8 |
| Upplupna sociala kostnader | 23,5 | 23,6 | 0,7 | 0,6 |
| Övriga poster | 28,4 | 17,9 | 0,9 | 0,6 |
| | **91,4** | **77,8** | **2,5** | **2,0** |

## 21 Ställda säkerheter

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Företagsinteckningar | 88,9 | 88,3 | – | – |
| Fastighetsinteckningar | 43,1 | 52,2 | – | – |
| Aktier i dotterföretag | 368,9 | 302,2 | 229,8 | 229,8 |
| **Summa ställda säkerheter** | **500,9** | **442,7** | **229,8** | **229,8** |

## 22 Ansvarsförbindelser

| (Mkr) | Koncernen | | Moderbolaget | |
|---|---|---|---|---|
| | 1999 | 1998 | 1999 | 1998 |
| Pensionsförpliktelser som inte har upptagits bland skulderna eller avsättningarna | 1,5 | 1,4 | 0 | 0 |
| Ansvarsförbindelser till förmån för övriga koncernföretag | – | – | 25,3 | 25,5 |
| Övriga ansvarsförbindelser | 0,4 | 2,3 | 0 | 0 |
| **Summa ansvarsförbindelser** | **1,9** | **3,7** | **25,3** | **25,5** |

Markaryd den 15 mars 2000

Bengt Hjelm
Styrelsens ordförande

Arvid Gierow

Leif Gustavsson

Lars Lind

Bill Tunbrant

Gerteric Lindquist
Verkställande direktör

# Revisionsberättelse

## Till bolagsstämman i NIBE Industrier AB (publ) Org nr 556374-8309

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i NIBE Industrier AB för år 1999. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har i Sverige utförts i enlighet med god revisionssed. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Markaryd den 22 mars 2000

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Bertil Lindahl
Auktoriserad revisor

# Adresser

## *Koncernen*

NIBE Industrier AB
Box 14
285 21  MARKARYD
Tel 0433 - 73 000

## *Affärsområde NIBE Element*

NIBE Element

280 10  SÖSDALA
Tel 0451 - 661 00

Backer Elektro-Värme AB
280 10  SÖSDALA
Tel 0451 - 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
240 40  TJÖRNARP
Tel 0451 - 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
730 40  KOLBÄCK
Tel 0220 - 404 20

## *Affärsområde NIBE Villavärme*

NIBE Villavärme
Box 14
285 21  MARKARYD
Tel 0433 - 73 000

NIBE AB
Box 14
285 21  MARKARYD
Tel 0433 - 73 000

TMV-Pannan
Filial till NIBE AB
Maskingatan 2
231 66  TRELLEBORG
Tel 0410 - 151 80

Vølund Varmeteknik
Filial af NIBE AB Sverige
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBÆK
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

## *Affärsområde NIBE Brasvärme*

NIBE Brasvärme
Box 14
285 21  MARKARYD
Tel 0433 - 75 000

NIBE AB
Box 14
285 21  MARKARYD
Tel 0433 - 73 000

Cronspisen Kakelugnar AB
Box 43
361 21  EMMABODA
Tel 0471 - 136 10

NIBE Industrier AB (publ)
Box 14
285 21  MARKARYD

Org-nr: 55 63 74 - 8309

ÅRV SE 0014-1 NIAB 1999  039397