

**Årsredovisning**

**2000**

---



---

**INDUSTRIER**

- Nettoomsättningen ökade till 1.304,2 Mkr (1.168,2 Mkr)
- Tillväxten uppgick till 12% varav 8% var organisk
- Resultatet efter finansnetto ökade till 124,0 Mkr inkl överskottsmedel från SPP på 17,4 Mkr och till 106,6 Mkr (94,1 Mkr) exkl SPP
- Vinsten per aktie uppgick till 14,67 kr inkl överskottsmedel från SPP och till 12,54 kr (10,92 kr) exkl SPP
- Sex förvärv med en sammanlagd årsomsättning på 140 Mkr genomfördes under året
- Europaexpansionen intensifierades – fem av företagsförvärven gjordes utanför Sverige
- Styrelsen föreslår en utdelning på 3,75 kr/aktie (3,00 kr/aktie)
- Styrelsen avser att föreslå bolagsstämman återköp av aktier

## Information

### ***Utdelning***

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman en utdelning på 3,75 kronor per aktie för verksamhetsåret 2000, motsvarande totalt 22,0 Mkr. Beslutar bolagsstämman enligt förslaget, beräknas utdelning skickas från Värdepapperscentralen VPC AB fredagen den 25 maj 2001.

Avstämningsdag för aktieutdelning är måndagen den 21 maj 2001.

### ***Bolagsstämma***

Ordinarie bolagsstämma äger rum onsdagen den 16 maj 2001 kl 17.00 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](http://www.nibe.se).

### ***Kommande informationstillfällen***

16 maj 2001; Bolagsstämma  
16 maj 2001; Kvartalsrapport januari – mars 2001  
16 augusti 2001; Delårsrapport januari – juni 2001  
15 november 2001; Delårsrapport januari – september 2001

## **Innehållsförteckning**

### **NIBE-koncernen**

Koncernöversikt .....	2
Historik .....	3
VD har ordet .....	4
NIBE-aktien.....	6
Vårt affärskoncept .....	8
Våra framgångsfaktorer .....	10
Våra medarbetare .....	12
Kvalitet och miljö.....	14

### **Affärsområdenas verksamheter**

NIBE Element .....	16
NIBE Villavärme.....	24
NIBE Brasvärme .....	32

### **Ekonomisk information**

Styrelse, revisor och ledande befattningshavare.....	40
Fem år i sammandrag.....	42
Förvaltningsberättelse.....	43
Resultaträkningar .....	49
Balansräkningar .....	50
Kassaflödesanalyser .....	52
Noter.....	53
Revisionsberättelse.....	60



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. Adressen till hemsidan är:

**[www.nibe.se](http://www.nibe.se)**

# Koncernöversikt



VD: Gerteric Lindquist

NIBE Industrier är ett europeiskt värmeföretag bestående av 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.

Nettoomsättning 2000	1.304,2 Mkr
Tillväxt	+11,6%
Andel utlandsfakturerering	49%
Rörelseresultat inkl SPP/exkl SPP	131,0 Mkr/113,6 Mkr
Rörelsemarginal inkl SPP/exkl SPP	10,0%/8,7%
Resultat efter finansnetto inkl SPP/exkl SPP	124,0 Mkr/106,6 Mkr
Nettovinstmarginal inkl SPP/exkl SPP	9,5%/8,2%
Börsvärde 2000-12-31	804 Mkr



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

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

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

Nettoomsättning 2000	605,6 Mkr
Tillväxt	+8,4%
Andel utlandsfakturerering	76%
Rörelseresultat exkl SPP	47,5 Mkr
Rörelsemarginal	7,8 %



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

**Varumärken:**  
**NIBE, Vølund, Haato, BIAWAR**

Marknadsledande i Sverige samt en av de ledande tillverkarna av villavärme produkter i Norden och Polen. Marknaden utgörs av ROT-sektorn (Renovering, Om- och Tillbyggnad) samt nyproduktionen av småhus.

Nettoomsättning 2000	552,6 Mkr
Tillväxt	+13,9%
Andel utlandsfakturerering	27%
Rörelseresultat exkl SPP	59,6 Mkr
Rörelsemarginal	10,8 %



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

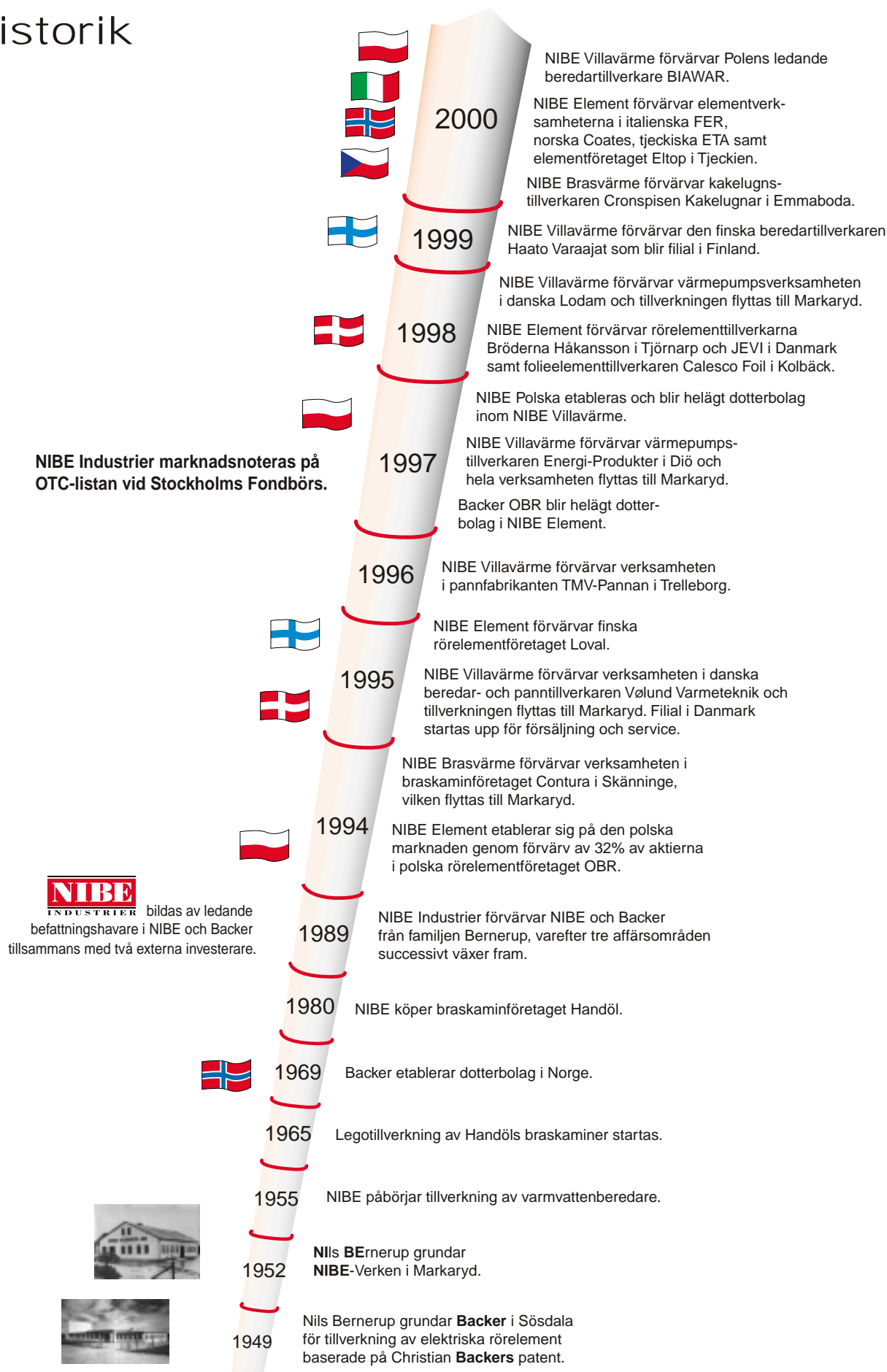
**Varumärken:**  
**Handöl, Contura, Cronspisen, Morsø, Vermont Castings, Roslagsspisen**

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

Nettoomsättning 2000	155,7 Mkr
Tillväxt	+16,6%
Andel utlandsfakturerering	18%
Rörelseresultat exkl SPP	15,6 Mkr
Rörelsemarginal	10,0 %

Moderbolaget NIBE Industrier AB har sitt säte i Markaryd och är sedan juni 1997 registrerat på O-listan (tidigare OTC-listan) vid OM Stockholmsbörsen.

# Historik



VD har ordet

## Tillväxt under lönsamhet – en hållbar strategi

***En fortsatt positiv marknads- andelsutveckling, framför allt baserad på resultaten av vår omfattande och målmedvetna produktutveckling, bidrog i kombination med fortsatta rationaliseringar till att år 2000 blev NIBE-koncernens bästa verksamhetsår hittills.***

### Omsättning & resultat

Koncernens nettoomsättning ökade med 11,6% till 1.304,2 Mkr. Den organiska tillväxten uppgick till 8,4%. Detta innebär att NIBE-koncernen de senaste sju åren haft en genomsnittlig årlig volymtillväxt på 23%, vilket väl motsvarar koncernens långsiktiga målsättning på 20% genomsnittlig tillväxt. Ungefär hälften av de senaste årens genomsnittliga årliga tillväxt har varit organisk.

Koncernens resultat efter finansnetto, exklusive överskottsmedel från SPP ökade med 13,3% till 106,6 Mkr. Under de senaste sju åren har NIBE-koncernen därmed haft en genomsnittlig årlig vinsttillväxt på 30%.

Avkastningen på det egna kapitalet uppgick till 21,3% och låg därmed för fjärde året i rad över den långsiktiga målsättningen på 20%.

### Marknadsutvecklingen

Marknadsutvecklingen har i likhet med tidigare år varierat avsevärt mellan de tre affärsområdena.

NIBE Elements försäljning, som till drygt 75% sker i utlandet, var gynnsam under hela året, vilket är en illustration av den goda konjunktur som rått i hela Europa under 2000.

Vår målmedvetna marknadsbearbetning och produktspecialisering har dessutom bidragit till fortsatt förbättrade marknadsandelar.

NIBE Villavärme upplevde under inledningen av året en klart dämpad efterfrågan, mycket beroende på att det höjda oljepriset gjorde konsumenterna tveksamma till oljepannor som fortsatt uppvärmningsalternativ. Från och med mitten av andra kvartalet var emellertid efterfrågeutvecklingen god, i synnerhet på hemmamarknaden där framför allt försäljningen av markvärmepumpar ökade kraftigt.

Fortsatt förbättrade marknadsandelar, såväl i Sverige som på utlandsmarknaderna, är resultatet av strategin att förse marknaden med de bästa produkterna till de mest konkurrenskraftiga priserna.

NIBE Brasvärms volymutveckling var under året ganska blygsam, framför allt beroende på att den dominerande hemmamarknaden som helhet gick tillbaka. Detta förklaras i huvudsak av det extremt milda vädret under hösten som traditionellt är den starkaste försäljningsperioden.

Efterfrågan på utlandsmarknaderna har genom avsevärt ökad marknadsbearbetning utvecklats mycket positivt, även om den fortfarande sker från en relativt låg nivå.

### Nya produkter

NIBE Elements vidareutveckling av element i såväl aluminium som vakuumlöst utförande har liksom nya avancerade folieelement varit starkt bidragande till de ökade marknadsandelarna.

På motsvarande sätt har NIBE Villavärms lansering av en helt ny generation markvärmepumpar, med marknadens bästa prestanda, bidragit till den fortsatta marknadsandelstillväxten. En

helt ny design för samtliga värmepumpar har dessutom tagits fram under året. Premiärvisningen, som ägde rum på den internationella ISH-mässan i Frankfurt i mars innevarande år, möttes av ett mycket bra gensvar.

För att ytterligare öka takten i NIBE Brasvärms utlandstillväxt har under året stora resurser tillsatts för att utveckla ett helt nytt braskaminsortiment, avsett framför allt för den mellaneuropeiska marknaden. Det nya sortimentet premiärvisades på ISH-mässan i Frankfurt i mars nu i år och mottogs mycket positivt.

### Ständiga förbättringar

Inom NIBE Element har verksamheten i Norge renodlats då ett av de båda norska bolagen, Brakon A/S, avvecklats och verksamheten överförs till andra enheter inom gruppen.

En ny enhet för folieelementproduktion har under hösten byggts upp i Polen och den löneintensiva delen av folieelementtillverkningen i Sverige flyttades dit under början av 2001.

Vid årsskiftet samordnades de båda svenska enheterna inom rörelement, Backer Elektro-Värme AB och Bröderna Håkansson Värme AB, i Backer BHV AB. Målsättningen är att under 2001 produktspecialisera de båda produktionsenheterna.

Genom den färdigställda och intrimmade värmepumpsfabriken i Markaryd är NIBE Villavärms tillverkning nu helt organiserad i produktverkstäder.

NIBE Brasvärms tillverkning har under året också renodlats genom att produktionen flyttats till en egen enhet i nära anslutning till utveckling, försäljning och utställning.



### **Förvärv**

Under året har sex förvärv med en sammanlagd årsomsättning på 140 Mkr genomförts, fyra inom **NIBE Element** och ett vardera inom **NIBE Villavärme** respektive **NIBE Brasvärme**. Detta innebär att vi under de senaste sju åren genomfört totalt nitton nyetableringar och förvärv.

### **Framtiden**

Vår strategi att genom en kombination av organisk och förvärvad tillväxt genomsnittligt expandera med 20% årligen ligger fast, liksom målet att fördubbla 1999 års omsättning under en fyraårsperiod, för att år 2003 omsätta 2,4 miljarder med fortsatt god lönsamhet.

Marknadspotentialen enbart i Europa uppgår till minst 50 miljarder kronor, varför möjligheterna att expandera genom såväl förvärv som av egen kraft är betydande inom samtliga våra tre verksamhetsområden.

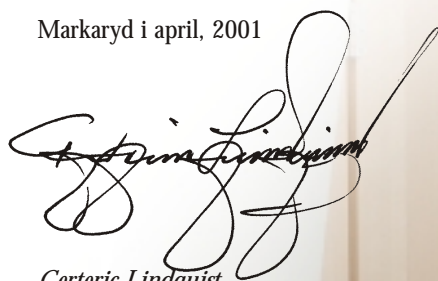
År 2000 verifierade återigen en viktig hörnpelare i vårt affärskoncept, nämligen att det går att kombinera expansion med lönsamhet även när materialpriserna stiger, produktutvecklingskostnaderna ökas, stora produktionsomflyttningar genomförs och prispressen ökar.

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

De interna rationaliseringsmöjligheterna är fortfarande betydande och arbetet med att realisera dessa drivs med kraft och entusiasm.

De allmänna konjunkturbedömningarna har successivt blivit allt mer dämpade men vi känner ändå fortsatt tillförsikt vad gäller NIBEs utveckling under 2001.

Markaryd i april, 2001



*Gerteric Lindquist*  
*Verkställande direktör och koncernchef*



# NIBE-aktien

NIBE Industrier AB:s B-aktier inregistrerades på OTC-listan (idag O-listan, OM Stockholmsbörsen) 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 2000 hade NIBE 2.870 aktieägare. De tio största ägarna svarade för 65,0 procent av rösterna och 43,3 procent av kapitalet.

## Kursutveckling och omsättning

Under 2000 ökade NIBEs aktiekurs med 13 procent från 121 kronor till 137 kronor. Carnegie Småbolagsindex sjönk under samma period med 7 procent. Vid utgången av 2000 uppgick därmed NIBEs börsvärde till 804 Mkr, baserat på senaste betalkurs. Per den 28 februari 2001 uppgick aktiekursen till 149,50 kronor, vilket gav ett börsvärde på 878 Mkr. Antalet omsatta NIBE-aktier uppgick till 1.408.800, motsvarande en omsättningshastighet på 24 procent under 2000. Genomsnittet för O-listan är 102 procent.

För att öka omsättningen i NIBE-aktien och för att ge nuvarande ägare förutsättningar för att värdera koncernen på ett så rättvisande sätt som möjligt, arbetar ledningen ständigt med att utveckla och förbättra den finansiella informationen och medverkar aktivt vid träffar med analytiker, aktiesparare och media.

## Utdelningspolitik

Målsättningen är att bolaget långsiktigt skall lämna en utdelning motsvarande 25 – 30 procent av koncernens resultat efter full skatt. För verksamhetsåret 2000 föreslår styrelsen en utdelning med 3,75 kronor per aktie, vilket utgör 29,9 procent av koncernens resultat exklusive SPP-medel efter full skatt.

## Förvärv och överlåtelse av egna aktier

Vid föregående ordinarie bolagsstämman bemyndigades styrelsen att fatta beslut om förvärv och överlåtelse av egna aktier, i syfte att underlätta och i vissa fall möjliggöra framtida förvärv genom betalning med bolagets aktier. Något förvärv eller överlåtelse av egna aktier har inte förekommit under året.

## De största aktieägarna (källa VPC AB aktiebok 2000-12-29)

Namn	Antal aktier (st)	Andel röster (%)
Styrelse och ledande befattningshavare <sup>1)</sup>	1.804.230	49,5
Beleggingen Weberstan BV <sup>2)</sup>	750.960	20,0
Allmänna Pensionsfonden, Sjötte	375.100	2,6
Livförsäkrings AB SKANDIA	316.000	2,2
Svolder AB	275.300	1,9
Roburs Småbolagsfond Sverige	233.000	1,6
Roburs Småbolagsfond Norden	203.000	1,4
Didner & Gerge Aktiefond	195.400	1,4
Övriga innehav (2.844 aktieägare)	1.717.010	19,4
Totalt	5.870.000	100,0

<sup>1)</sup> För styrelse, se vidare under sidan 41.

<sup>2)</sup> Aktieposten förvärvades av Melker Schörling, privat och via bolag, i januari 2001.

## Aktieägarkategorier (källa VPC AB aktiebok 2000-12-29)

Namn	Andel av röster (%)	Andel av kapital (%)
Svenska privatpersoner	65,6	52,1
Svenska institutioner	13,3	32,5
Utländska privatpersoner	0,1	0,2
Utländska institutioner	21,0	15,2
Totalt	100,0	100,0

## Aktieägarstruktur (källa VPC AB aktiebok 2000-12-29)

Antal aktier (st)	Antal ägare (st)	Andel ägare (%)	Antal aktier (st)	Andel aktier (%)
1 – 500	2.432	84,8	461.672	7,9
501 – 1.000	253	8,8	220.260	3,7
1.001 – 5.000	127	4,4	269.908	4,6
5.001 – 10.000	14	0,5	102.028	1,7
10.001 – 100.000	32	1,1	1.266.362	21,6
100.001 –	12	0,4	3.549.770	60,5
Totalt	2.870	100,0	5.870.000	100,0

## Analys 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	Henrik Alveskog
Swedbank Markets	08-585 90000	Mats Larsson



## Aktiekapitalets utveckling

År		Ökning av aktiekapital (kr)	Nominellt belopp (kr)	Totalt antal aktier (st)	Totalt aktiekapital (kr)
1990	Nyemission <sup>1)</sup>	6.950.000	100	70.000	7.000.000
1991	Fondemission	40.000.000	100	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 <sup>2)</sup>	—	10	4.700.000	47.000.000
1997	Nyemission	11.700.000	10	5.870.000	58.700.000

<sup>1)</sup> Riktad nyemission till dåvarande ägare till teckningskursen 100 kronor per aktie.

<sup>2)</sup> Ändring av aktiens nominella belopp från 100 kronor till 10 kronor.

## Aktiedata

		2000	1999	1998	1997	1996
Antal aktier	(st)	5.870.000 <sup>1)</sup>	5.870.000	5.870.000	5.870.000	4.700.000
Aktiekurs den 31/12	(Kr)	137,00	121,00	124,00	173,00	
Vinst efter full skatt/aktie	(Kr)	14,67 (12,54)	10,92	8,56	7,80	4,71
Eget kapital/aktie	(Kr)	68,81	56,14	49,52	42,10	28,40
Föreslagen utdelning	(Kr)	3,75	3,00	2,50	2,00	1,28
Kurs/eget kapital		1,99	2,16	2,50	4,11	
Direktavkastning	(%)	2,74	2,48	2,02	1,16	
Operativt kassaflöde/aktie	(Kr)	- 1,49 (- 2,26)	4,70	- 1,59	6,87	8,71
Utdelningsandel	(%)	25,6 (29,9)	27,5	29,2	25,6	27,2
PE-tal efter full skatt		9,3 (10,9)	11,1	14,5	22,2	
Börsvärde	(Mkr)	804	710	728	1.016	
EBIT multipel	ggr	7,7 (8,9)	8,6	10,3	16,1	
EV/sales	ggr	0,77 (0,78)	0,72	0,83	1,40	
Omsättningshastighet	(%)	24,0	13,8	36,7	40,2	
Betavärde		0,41	0,51	0,57	0,54	
Volatilitet		0,05	0,06	0,11	0,14	

<sup>1)</sup> Samtliga nyckeltal inom parentes är beräknade exklusive jämförelsestörande poster, dvs exklusive överskottsmedel från SPP.

## 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 årets vinst per aktie.

### 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.

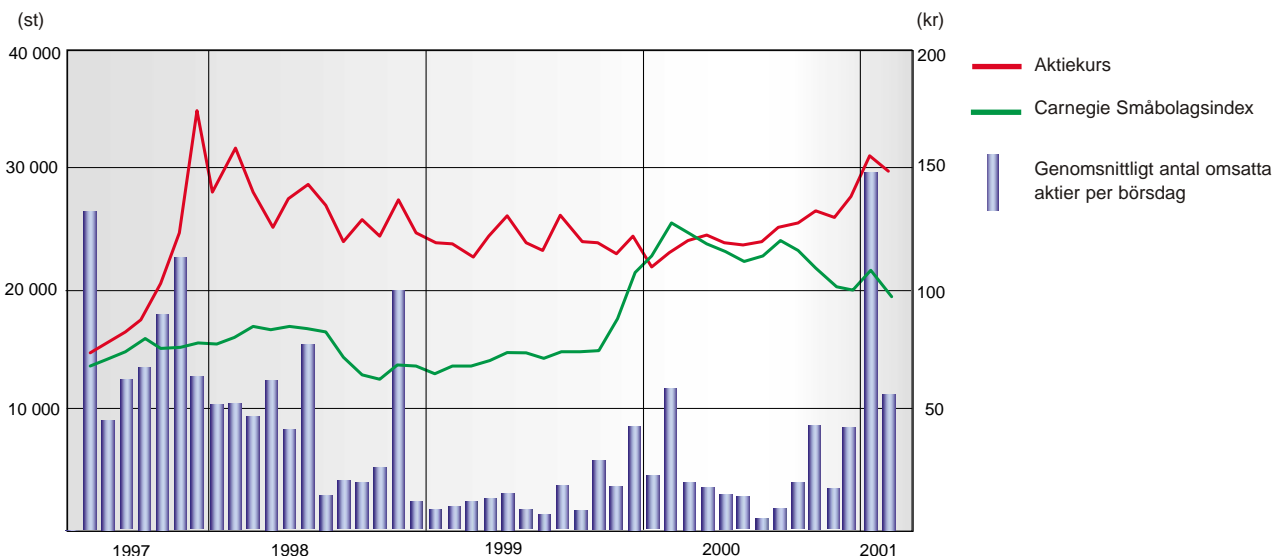
### Betavärde

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.

## Kursutveckling NIBE-aktien



# 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, komponent-samordning 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 produktens 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.

### *Helhetssynen på miljön*

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

### *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.



*Vår verksamhet har under årens lopp successivt kommit att präglas av åtta grundidéer. Det är i dessa krafter 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 får det aldrig råda några tvivel om vilka principer vi arbetar efter och vilken miljö man som ny kommer in i.*

*Vår förhoppning är, att dessa grundidéer, i kombination med våra mål och strategier samt den historiska omsättnings- och resultatutvecklingen, skall stärka den nödvändiga långsiktiga tilliten till NIBE-koncernen och dess framtid.*



### **Prioritering av lönsamheten**

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

De två ursprungliga bolagen inom NIBE-gruppen, Backer och NIBE, 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 trivselsfaktorn för de anställda samt att ett lönsamt företag också attraherar nya, duktiga medarbetare.

Vidare så tycks just en god lönsamhet vara den viktigaste förutsättningen för att kunna klara av en kontinuerlig och god tillväxt.



### **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.

Vår övertygelse är att rörliga lönesystem 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.

De nya administrativa rationaliseringsverktyg som IT-utvecklingen tillfört passar väldigt väl in i vår filosofi, när det gäller exempelvis konstruktionshjälpmedel, inköps effektivisering, 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 helt avgörande för att möjliggöra såväl nya marknadsinbrytningar som fortsatt marknadsandelstillväxt. Den utgör också en viktig funktion när det gäller den saktliga 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, vilket egentligen bara är en formalisering av det kvalitetstänkande som genomsyrat verksamheterna ända sedan deras respektive etableringar.

Kvalitet kan aldrig skapas genom engångsinsatser eller genom ett certifikat som sätts 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.



## – 50 års samlad erfarenhet

Miljömedvetenheten blir dessutom ett allt viktigare komplement till den direkta produktkvaliteten.

Arbetet med att miljöcertifiera våra tillverkningsenheter pågår och NIBE AB blev under 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 bibehålla kunskaper och flexibilitet, vilket i sin tur är viktiga förutsättningar för en hög och jämn kvalitet.

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



### **Koncentration på tre kärnverksamheter**

Vi är koncentrerade till värme produkter och har förblivit vid elektriska element ända sedan starten 1949, villavärme sedan 1952 och braskvärme 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 väl är genomfört.

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 den fortsatta organiska tillväxten och framförallt framtida för-

värv huvudsakligen kommer att koncentreras till andra länder i Europa.

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 ägarbildens 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.



## 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 300 personer yngre än 25 år nyanställts.

### **Andelen utlandsanställda ökar**

Genom förvärv har antalet utlandsanställda ökat kraftigt det senaste året. I den ökade internationaliseringen spelar personalfilosofin en viktig roll och att få med sig personalen redan vid övertagandet är avgörande för framgång. Vi upplever oss komma långt med vår personalfilosofi även utanför Sverige.

### **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 40-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 detta program kombinera teori och praktik på ett naturligt sätt, då de erbjuds praktikplatser och sommarjobb inom vår verksamhet.

Ovanstående exempel kombinerat med en kontinuerlig vidareutbildning av de redan anställda gör att vi ser positivt på framtiden.



### 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 till färre konflikter och att de reds ut i de fall de ändå uppstår. Det innebär i sin tur att maximal kraft istället kan koncentreras på företags utveckling.

### 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

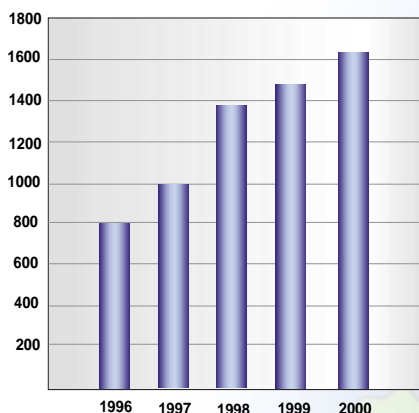
Ett ledarskap med en blandning av operativa, övergripande och styrande uppgifter ger mer kunniga och respekterade ledare.

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.

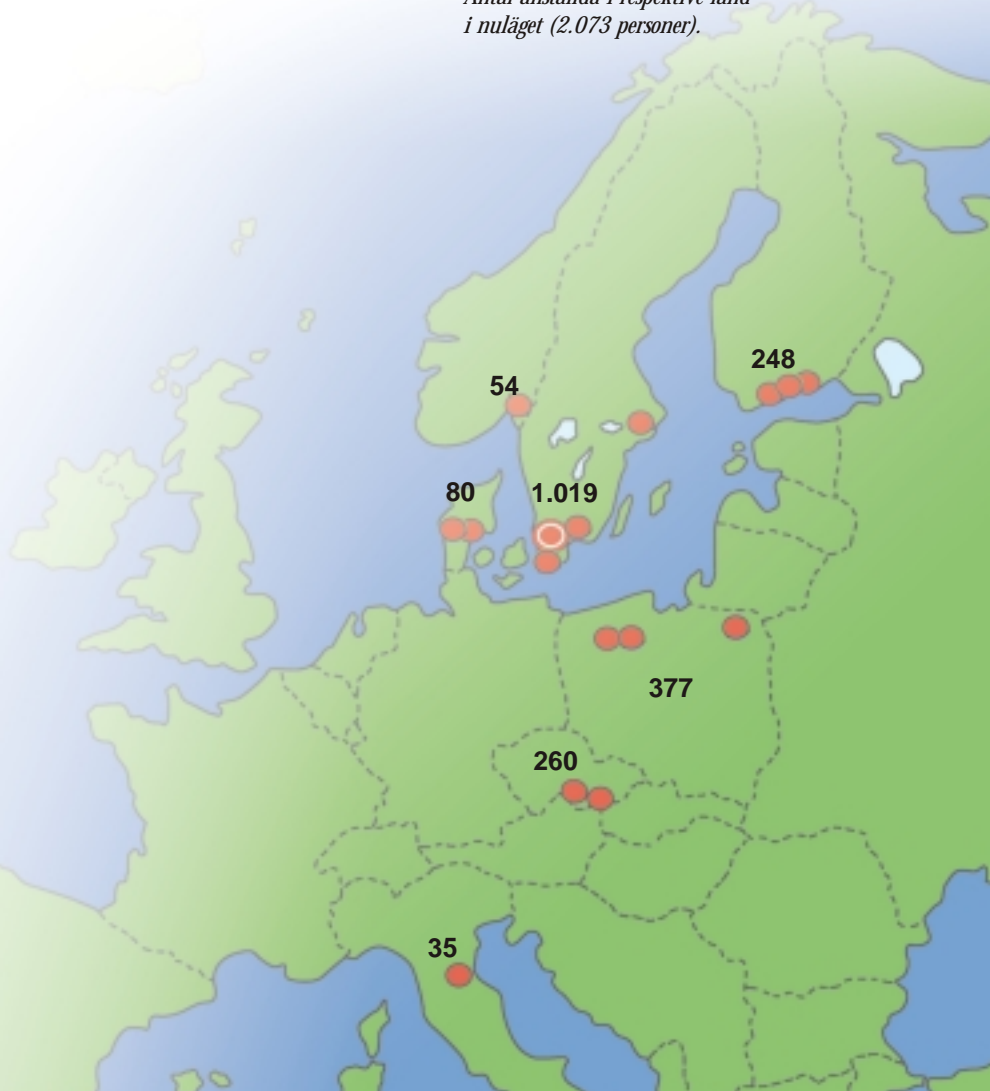
### Nyckeltal

	2000	1999
Genomsnittligt antal anställda	1.617	1.475
tjänstemän	25%	25%
produktionspersonal	75%	75%
män	74%	75%
kvinnor	26%	25%
Genomsnittsålder	40 år	39 år
Genomsnittlig anställningstid	10 år	10 år
Personalomsättning	8%	7%
Antal högskoleutbildade	85	68
Andel anställda i Sverige	61%	63%
Andel anställda utomlands	39%	37%

### Genomsnittligt antal anställda



Antal anställda i respektive land i nuläget (2.073 personer).



## Kvalitet och miljö

### Ökad fokus på totalkvalitet

Vår 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 mycket viktigt att alla anställda ser kvalitet som en ytterst viktig angelägenhet, vilket också finns uttalat i vår kvalitetspolicy.

För att leva upp till detta genomför vi fortlöpande utbildning av personalen inom olika arbetsområden som till exempel produktkännedom och kvalitetsteknik. Produktionsmiljö och produktionsutrustning förbättras och utvecklas också ständigt.

Kvalitetsförbättring är ett nyckelbegrepp i verksamheten och arbetet bedrivs bland annat i kvalitets- 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 branscher.

Produktkvaliteten är hög men förbättringsarbetet pågår ständigt och koncentreras dessutom på områden som leveranstider, leveranssäkerhet, produktutveckling och kundservice för att utveckla verksamheterna mot hög totalkvalitet.

Hur väl vi lyckas att möta marknadens krav och förväntningar på den totala kvaliteten, kommer att vara avgörande för vår fortsatta positiva utveckling i en allt hårdare konkurrenssituation.

### Kvalitetssäkringen

De större tillverkningsenheterna inom koncernen har väl etablerade kvalitetsystem och är redan idag certifierade enligt ISO 9001. Under det gångna året certifierades NIBE Villavärmes tillverkningsenhet i Trelleborg. Det förvärvade polska beredarföretaget BIAWAR var redan vid övertagandet certifierat enligt ISO 9001. Målsättningen är att samtliga bolag inom koncernen, oavsett storlek, successivt skall certifieras enligt ISO 9001.

Kvalitetsledningssystemet används som ett redskap för att styra verksamheten mot uppställda mål. Styrningen av kvalitetsarbetet och förbättringsarbetet kundfokuseras alltmer för att uppfylla marknadens krav och förväntningar.



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



**Fortsatt tillväxt med mindre miljöbelastning**

Efter certifieringen enligt ISO 14001 för NIBE Brasvärme samt NIBE Villavärme i Markaryd och Trelleborg under 1999, fortsätter introduktionen av miljöledningssystemet inom övriga enheter i koncernen.

Miljöarbetet sker övergripande under mottot "fortsatt tillväxt med mindre miljöbelastning" där fem huvudområden prioriteras

- ☐ minskade utsläpp
- ☐ mindre avfallsmängder
- ☐ ökad energieffektivitet
- ☐ mindre miljöbelastande kemikalier
- ☐ ökad naturresurseffektivitet

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.

För att kunna kontrollera resultatet av miljöarbetet och kunna se trender, införs successivt mätbara nyckeltal för olika typer av miljöpåverkan inom hela koncernen. I nyckeltalsredovisningen, som i dagsläget omfattar de certifierade enheterna, har redan tydligt positiva och mätbara effekter kunnat noteras i form av minskade avfallsmängder, effektivare råvaruanvändning samt minskade utsläpp till luft och vatten.

Förutom uppsikt över miljöpåverkan som går att omsätta i mätbara tal sker alltid ett miljöhänsynstagande vid nyutveckling och processförändringar. När det gäller nya produkter tas även hänsyn till framtida möjligheter till återvinning.

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 aldrig får äventyras.





## Affärsområde NIBE Element

*Affärsområdeschef Christer Fredriksson*

		2000	1999	1998	1997	1996
Nettoomsättning	(Mkr)	605,6	558,5	552,4	356,4	300,4
Tillväxt	%	8,4	1,1	55,0	18,6	48,4
Rörelseresultat	(Mkr)	47,5	41,1	45,6	32,8	19,1
Rörelsemarginal	(%)	7,8	7,4	8,2	9,2	6,4
Medelantal anställda		935	905	925	669	522

### *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.

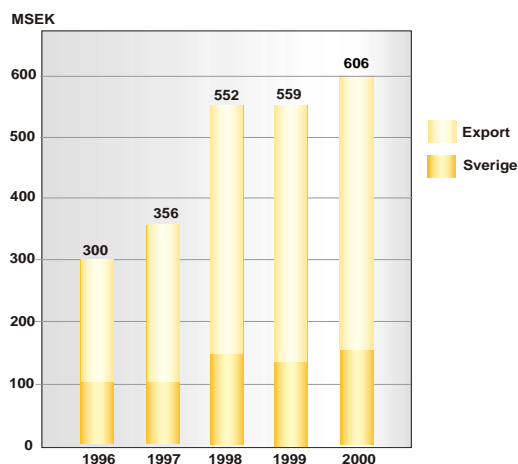
Rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

### *Strategi*

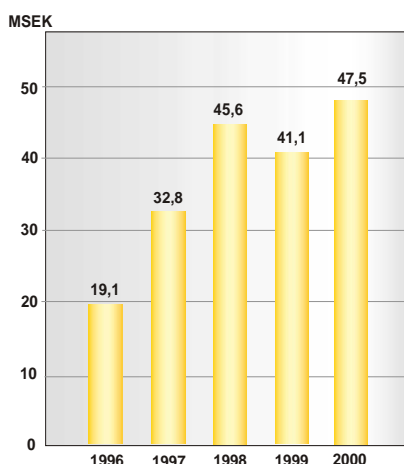
- ☐ NIBE Element skall vara marknadsledande inom sitt produktområde i norra Europa.
- ☐ På hemmamarknaderna skall NIBE Element vara lokalt närvarande och marknadsföra ett komplett sortiment av komponenter och system för elektrisk uppvärmning.
- ☐ På europeisk nivå skall NIBE Element vara en av de ledande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



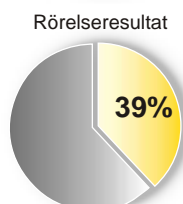
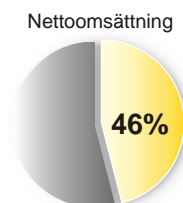
### Nettoomsättning 1996 – 2000



### Rörelseresultat 1996 – 2000



NIBE Elements andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 2000



### Året som gått

Den allmänt goda konjunkturen i Europa i kombination med förbättrade marknadsandelar har bidragit till en organisk tillväxt på cirka 7%. Den ökade efterfrågan har också inneburit att flertalet av produktionsenheterna haft bra kapacitetsutnyttjande.

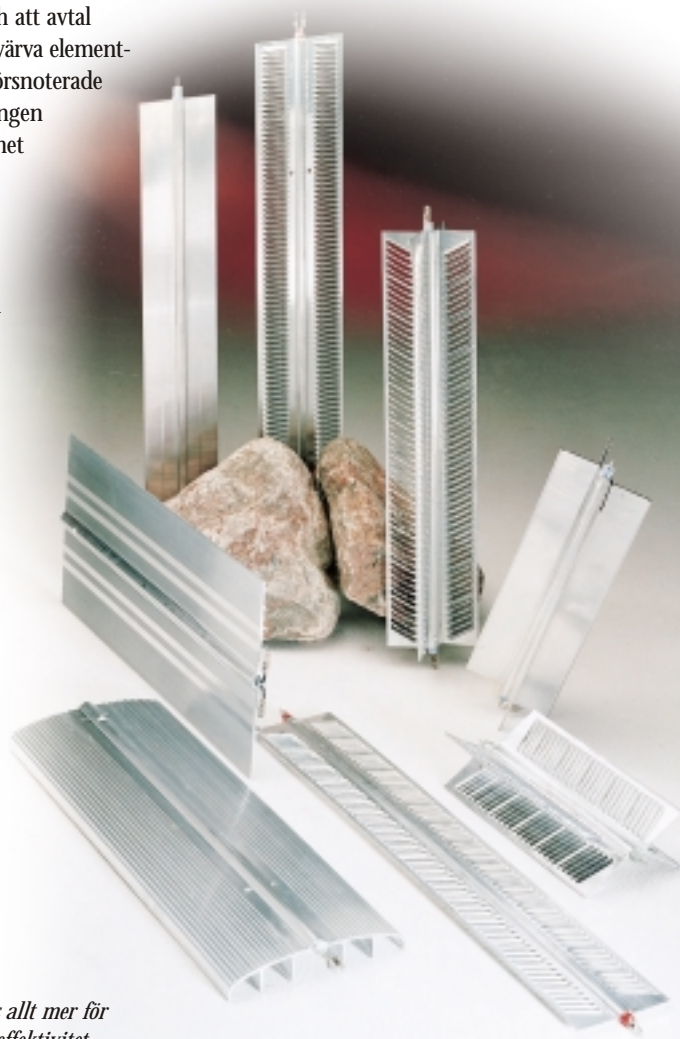
Resultateffekterna av ökade materialpriser och kraftig prispress inom flera marknadssegment, på grund av fortsatt starkt konkurrenstryck, har under året kunnat motverkas av ett intensifierat omstruktureringsarbete och förbättrad produktivitet.

Med fyra genomförda förvärv har vi fortsatt expansionen och ytterligare stärkt vår position i Europa, bland annat genom att utöka antalet hemmamarknader med Italien och Tjeckien.

Under sommaren förvärvades elementverksamheten inom det norska bolaget Coates A/S med en årsomsättning på cirka 2 Mkr. Verksamheten, som är inriktad på produkter för plastindustrin, kommer att ingå i vårt norska dotterbolag och kompletterar det nuvarande produktsortimentet på den norska marknaden.

I september förvärvades elementverksamheten inom FER i Italien. Årsomsättningen uppgår till cirka 25 Mkr. Syftet är att öka marknadsnärvaron på den italienska marknaden, vilken är en av de största marknaderna i Europa för elektriska element. Bolaget kommer att marknadsföra både det egna sortimentet och produkter från de övriga enheterna inom affärsområdet.

Under hösten fördes förhandlingar med de två ledande värmeelementbolagen i Tjeckien. Detta resulterade i att Eltop med en årsomsättning på cirka 10 Mkr förvärvades i december och att avtal undertecknades om att förvärva elementverksamheten inom det börsnoterade bolaget ETA. Årsomsättningen för ETAs elementverksamhet uppgår till cirka 25 Mkr. Huvudprodukten är elektriska rörellement men förvärvet tillför också en ny intressant teknologi i form av tjockfilmelement som väl kompletterar befintligt produktprogram. Verksamheten inom ETA övertogs den 1 februari år 2001.



*Aluminiumelement används allt mer för att erhålla hög komfort och effektivitet.*

### Utsikter för 2001

Marknadsläget har under inledningen av året varit fortsatt bra men samstämmiga konjunkturindikatorer pekar på risk för avmattning under året.

De prishöjningar som genomfördes inom ett flertal produktområden under hösten kompenserar i viss mån de negativa resultateffekterna av höjda inköpspriser för vissa insatsvaror. Inköpspriserna, som stabiliserades på en hög nivå under sista kvartalet, bedöms successivt bli något lägre under året. Utvecklingen mot en allt hårdare priskonkurrens inom framför allt volymsegmenten bedöms dock fortsätta.

De strukturåtgärder som beslutades under hösten, såsom sammanslagningen av de svenska enheterna inom rörelement Backer Elektro-Värme AB och Bröderna Håkansson Värme AB samt flyttning av löneintensiv folieelementproduktion till Polen, genomförs under början av året. Dessa åtgärder i kombination med effekterna av genomförda förvärv bedöms bidra till en positiv resultatutveckling under året.

### Produkter

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

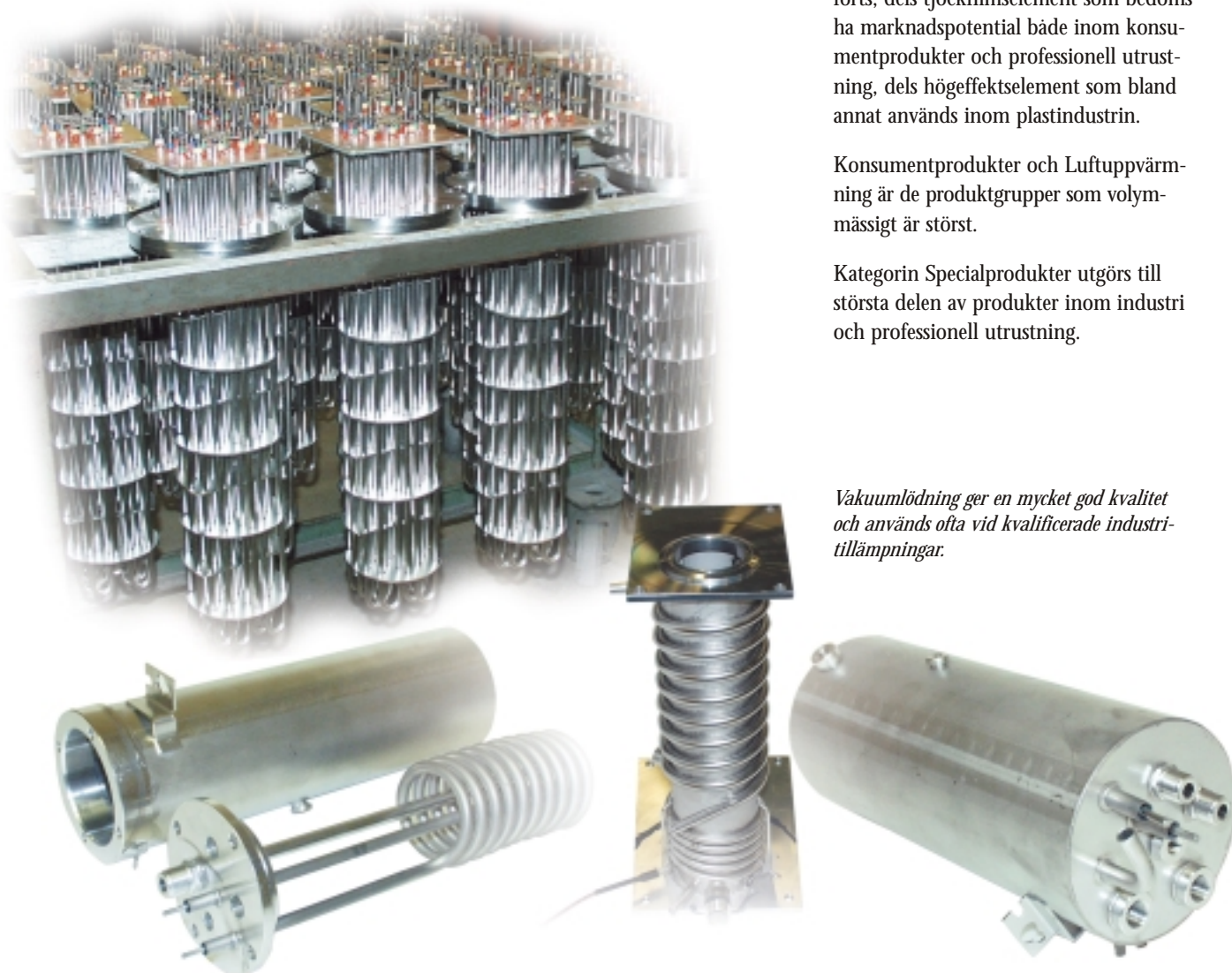
Rörelementet är den dominerande produkten. Grundteknologin har varit densamma under lång tid men produkterna har successivt optimerats vad gäller tekniska prestanda, kvalitet och produktionskostnad. Genom de senaste årens förvärv har sortimentet utökats med nya produkter för bland annat off-shore-industrin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

Förvärvet av Calesco Foil, tillverkare av folieelement, har tillfört en mycket intressant kompletterande teknologi inom det lägre temperatur- och effektområdet och bedöms ha stora framtida marknadsmöjligheter. Genom förvärven av de tjeckiska enheterna har ytterligare teknologi tillförts, dels tjockfilmselement som bedöms ha marknadspotential både inom konsumentprodukter och professionell utrustning, dels högeffektselement som bland annat används inom plastindustrin.

Konsumentprodukter och Luftuppvärmning är de produktgrupper som volymmässigt är störst.

Kategorin Specialprodukter utgörs till största delen av produkter inom industri och professionell utrustning.

*Vakuumlödning ger en mycket god kvalitet och används ofta vid kvalificerade industri-tillämpningar.*



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

Produktgrupp	Applikationsexempel	Produkt
Vattenuppvärmning	Varmvattenberedare	Patron, rörelement
Konsumentprodukt	Elektrisk spis Vattensäng Strykjärn Tvättmaskin	Fläktugnselement, rörelement Folieelement Rörelement Smältsäkringselement, rörelement
Luftuppvärmning	Elradiator	Rörelement i aluminium
Fordon	Motorvärmare Bakspegel	Insticksvärmare, rörelement Polymerelement
Special	Tåg Parabolantennor Bankomater	Belastningsmotstånd, rörelement Folieelement Folieelement
Plastindustrin	Formsprutningsmaskiner	Bandelement, högeffektselement
Katalogstandard	Fuktskydd elskåp	PTC-element
Systemprodukter	Professionella kaffemaskiner	Genomströmmare, rörelement
Maskiner	Elektrisk apparattestning	Elektrisk testutrustning
Komponenter	Värmeväxlare	Rostfria rillade rör

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





### Produktion

NIBE Elements produktion bedrivs i elva olika anläggningar i Sverige, Norge, Finland, Danmark, Polen, Tjeckien och Italien. 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. Den interna försörjningen av komponenter och basmaterial ökar ständigt genom gemensam standardisering och komponentsamordning.

Den polska enheten Backer OBR, och de tjeckiska enheterna Backer CZ och Eltop ger tillgång till lägstakostnadsproduktion i moderna anläggningar.

Under 2001 sker en specialisering av de två svenska rörelementtillverkande enheterna. Anläggningen i Sösdala koncentreras på volymproduktion medan anläggningen i Tjörnarps koncentreras på industriproduktion. Denna specialisering bedöms ge både förbättrad service och kostnadsbesparingar.

Under början av 2001 flyttades huvuddelen av det manuella montagearbetet för folieelement från Calesco i Kolbäck till den nybyggda produktionsenheten i Polen. Denna flytt bedöms ge betydande kostnadsbesparingar.

### 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 i produktionen. Detta omfattar både den inre miljön och yttre miljöfaktorer. Arbetet pågår med att introducera miljöledningssystemet ISO 14001.

### Priser

Den europeiska marknaden för Konsumentprodukter, exempelvis vitvaror, präglas av en intensiv konkurrenssituation vad gäller komponentinköp. Marknaden koncentreras mot allt större producenter som med hjälp av standardisering och volymfördelar strävar efter att sänka sina inköpspriser. För att kunna möta detta pristryck har flera elementleverantörer, på samma sätt som vi, etablerat produktion i lägstakostnadsländer. Denna utveckling gör att pristrycket inom volymsegmenten förväntas fortsätta.

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.

*Testning av folieelement i den nyuppbbyggda produktionsenheten i Polen. Samtliga element testas innan leverans till kund.*



### 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 tekniska 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 genomströmningsskåp.

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.

*Steatitelement och PTC-element för luftuppvärmning.*

### 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 eller som reservdel.

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, Polen, Tjeckien och Italien är NIBE Element, undantaget Italien, 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



<span style="color: yellow;">■</span> Sverige 24%	<span style="color: brown;">■</span> Frankrike 14%
<span style="color: orange;">■</span> Danmark 11%	<span style="color: purple;">■</span> Polen 6%
<span style="color: green;">■</span> Finland 12%	<span style="color: grey;">■</span> England 3%
<span style="color: pink;">■</span> Norge 10%	<span style="color: black;">■</span> Övriga 7%
<span style="color: blue;">■</span> Tyskland 13%	





### 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. Konkurrensen kommer dock successivt att öka på dessa marknader.

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 oss, såsom en av de absolut ledande aktörerna inom branschen i Europa.

Genom tillgången till internet kommer det att bli lättare för kunderna att hitta nya leverantörer och produkter utanför de lokalt etablerade. Detta bedöms gynna leverantörer med ett brett standardiserat sortiment. Vi arbetar därför ständigt med att utveckla standardsortimentet, för att kunna erbjuda ett större antal lagerhållna standardprodukter.

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 bygger på en kombination av organisk tillväxt och företagsförvärv. Den

ökade konkurrensen innebär att strukturomvandlingen av den europeiska elementindustrin kommer att fortsätta, vilket i sin tur innebär att antalet potentiella och möjliga företagsförvärv förväntas vara stort.

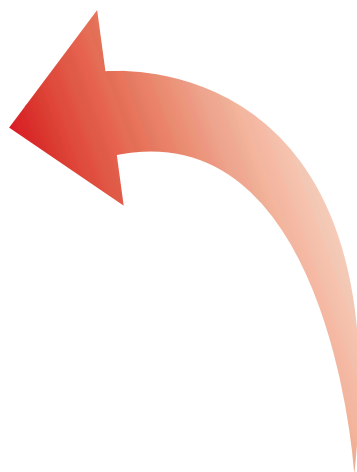
Den organiska tillväxten kommer att baseras på en kombination av ett utökat produktsortiment, som kommer att erbjudas hemmamarknaderna och ett intensifierat exportarbete på marknaderna i östra, mellersta och södra Europa.

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

### Möjligheter och risker

#### Möjligheter

- ☐ Branschstrukturerings och expansion genom förvärv
- ☐ Samordningsvinster inom inköp och produktion
- ☐ Marknadspositionen på hemmamarknaderna ger möjlighet att marknadsföra ett breddat produktprogram
- ☐ Starka varumärken
- ☐ Rationell och flexibel produktion
- ☐ Tillgång till rationell lågkostnadsproduktion
- ☐ Marknadspositionen som en av de absolut 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.

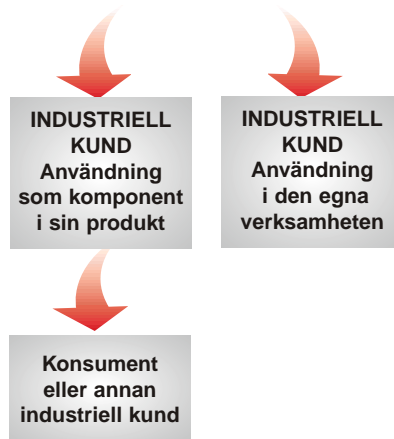
På övriga marknader i Europa skiljer sig konkurrenssituationen beroende på om det finns någon inhemsk konkurrent som tillhör de ledande i Europa.

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

**NIBE**  
 ELEMENT

OEM

INDUSTRI



*Produktion av folieelement vid den nya moderna tillverkningsenheten i Polen.*



# Affärsområde NIBE Villavärme

*Affärsområdeschef Kjell Ekermo*



		2000	1999	1998	1997	1996
Nettoomsättning	(Mkr)	552,6	485,3	356,8	281,2	242,3
Tillväxt	%	13,9	36,0	26,9	16,0	30,6
Rörelseresultat	(Mkr)	59,6	48,8	30,3	26,1	16,5
Rörelsemarginal	(%)	10,8	10,1	8,5	9,3	6,8
Medelantal anställda		575	490	392	327	278

## 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

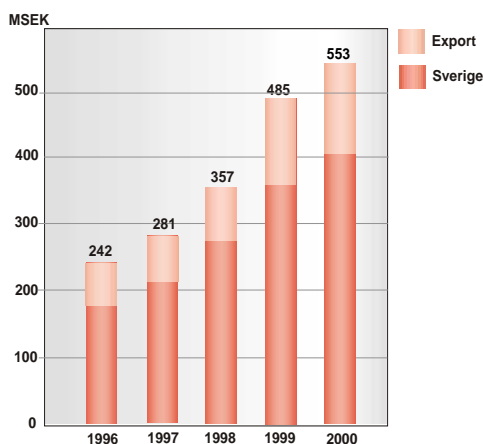
NIBE Villavärme skall ha en genomsnittlig tillväxt på 20% per år.

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

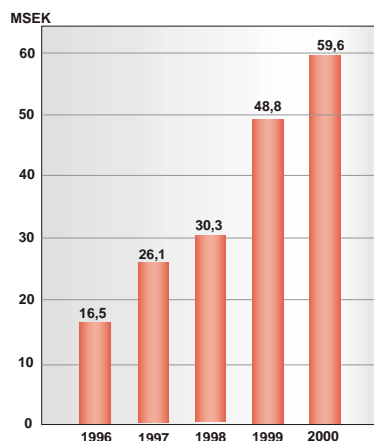
## Strategi

- ☐ 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 samt Polen.
- ☐ NIBE Villavärme skall successivt utveckla nya hemmamarknader genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.

### Nettoomsättning 1996 – 2000

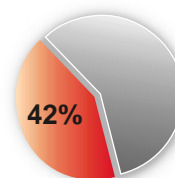


### Rörelseresultat 1996 – 2000

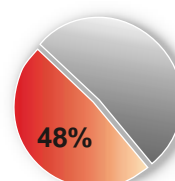


NIBE Villavärme andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 2000

Nettoomsättning



Rörelseresultat



### Året som gått

NIBE Villavärme har även under det gångna året stärkt sin ställning på den svenska hemmamarknaden med ytterligare ökade marknadsandelar inom i stort sett samtliga prioriterade produktområden. Försäljningen utvecklades, efter en dämpad inledning, mycket starkt under andra halvåret.

Kraftigt ökade oljepriser har bidragit till att konsumenten i högre grad än tidigare väljer andra uppvärmningsalternativ än traditionella villapannor, vilket gynnat försäljningen av framför allt markvärmepumpar. Stora framgångar har uppnåtts för detta produktsegment, speciellt efter höstens marknadsintroduktion av en helt ny generation markvärmepumpar med mycket höga prestanda och marknadens lägsta ljudnivå. En ökad nybyggnation av småhus i Sverige har också bidragit till en klart ökad försäljning av frånluftsvärmepumpar.

Den nya värmepumpsfabriken, som togs i drift under första halvåret, fick därmed under hösten genomgå den första prövningen under stark volymtillväxt och infriade förväntningarna både vad gäller leveranssäkerhet och kvalitet.

En av årets största händelser var höstens förvärv av BIAWAR, Polens ledande tillverkare av varmvattenberedare. De inledande aktiviteterna i bolaget har dominerats av organisationsförändringar, förstärkning av marknadssidan samt utökning av produktsortimentet.

### Utsikter för 2001

En något högre nivå på byggandet av småhus och en fortsatt aktiv utbytesmarknad i Sverige kombinerat med en ökad fokusering på utlandsexpansionen, bedöms möjliggöra en god tillväxt även under 2001.

På den svenska hemmamarknaden förväntas försäljningen av såväl frånluftssom markvärmepumpar att öka ytterligare medan försäljningen av villapannor bedöms gå tillbaka. Målsättningen är även att ytterligare förstärka marknadsledarskapet för varmvattenberedare.

De senaste årens förvärv av verksamheter utanför Sverige i kombination med interna resursförstärkningar för bearbetning av utlandsmarknaderna samt marknadsanpassade värmeprodukter ger goda möjligheter till expansion i Europa.

Under året kommer ytterligare renodling och optimering av produktionen att genomföras, i syfte att fullfölja den övergripande produktionsstrategin att tillverka produkter i separata, rationella produktverkstäder.

Den bedömda volymtillväxten kombinerat med fortsatta effektiviseringar beräknas resultera i en positiv resultatutveckling för året.

*Värmepumparna tillverkas i en mycket ren miljö i Europas modernaste värmepumpsfabrik.*





## 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 specifika förutsättningar.

NIBE Villavärms 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 marknadsföringsprocessen.

Produktutbudet har breddats ytterligare under 2000 genom förvärvet av BIAWAR, vilket tillförde ytterligare modeller av varmvattenberedare och så kallade genomströmningsberedare som är ett helt nytt produktsegment för oss. Dessutom har nya produktlösningar för framförallt värmepumpar introducerats under året.

Produkterna marknadsförs under varunamnen NIBE, Vølund, Haato och BIAWAR inom de prioriterade produktsegmenten

- ☐ värmepumpar
- ☐ villapannor
- ☐ varmvattenberedare med direkt eller indirekt uppvärmning
- ☐ genomströmningsberedare
- ☐ legoproduktion av korrosions-skyddade tryckkärl

## Produktion

Huvuddelen av NIBE Villavärms produkter tillverkas i produktionsanläggningarna i Markaryd.

Under 2000 har omfattande förändringar genomförts i produktionsstrukturen i syfte att renodla, effektivisera och modernisera de olika produktionsenheterna. Idag tillverkas varmvattenberedare förutom i Markaryd även i Finland och Polen och genomströmningsberedare i Polen och Tjeckien. All panntillverkning sker i produktionsenheten i Trelleborg.

Den helt nya värmepumpsfabriken i Markaryd, som togs i drift under första halvåret, har lagt grunden för ytterligare expansion av högteknologiska uppvärmningsprodukter både i Sverige och på de utländska marknaderna. Anläggningen bedöms vara Europas modernaste och har byggts upp för en storskalig produktion med ett rationellt produktionsflöde i en mycket ren tillverkningsmiljö. Årskapaciteten är 30 000 enheter men kan ytterligare höjas med en relativt enkel utbyggnad.



*Nya markvärmepumpar utvecklas kontinuerligt för att möta marknadskraven.*



### Kvalitet & miljö

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

Tekniken inom produktsegmenten varmvattenberedare och villapannor är väl etablerad och utvecklingsinsatsen fokuseras därför på att förbättra verkningsgrader och energieffektivitet samt att miljöanpassa produkterna. Produktdesignen har också blivit en allt viktigare parameter och utgör idag ett viktigt försäljningsargument.

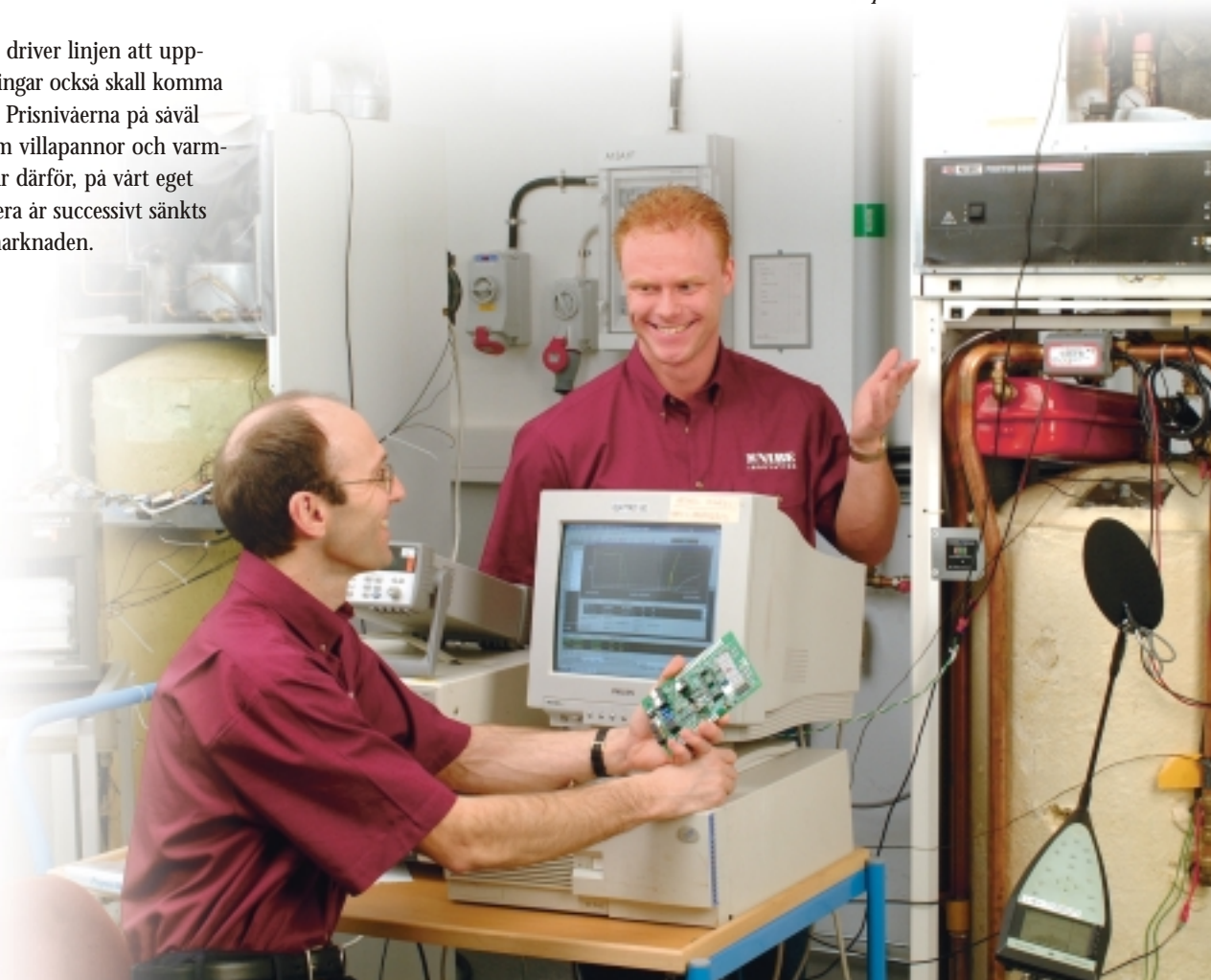
De nya värmepumpslösningar som introduceras idag har en mycket hög innovationsnivå och är dessutom under ständig utveckling. Därför allokeras en stor del av utvecklingsresursen till värmepumpsverksamheten, där nya modeller med olika funktioner och användningsområden introduceras årligen. Under 2000 utvecklades en helt ny markvärmepumpsgeneration med klart förbättrade prestanda vad

avser värmefaktor (högre energivinster) och ljudnivå. Dessutom introducerades en ny typ av frånluftsvärmepump, avsedd för både uppvärmning av tappvarmvatten och husuppvärmning via vattenburet golv- eller radiatorsystem.

Framtidens produkter kommer att präglas av

- ☐ en ytterligare strävan efter större energivinster och effektivitet
- ☐ ökade styrningsmöjligheter (kommunikation/styrning från distans)
- ☐ konverterbara system (värme på vintern/kyla på sommaren)
- ☐ återvinning och miljöanpassningar
- ☐ designförbättringar
- ☐ bättre ekonomiska totallösningar

*Utvecklingspersonalens specialkompetens och ett nytt utvecklingscenter utgör en viktig plattform för framtidens produkter.*



### Marknad

Marknadsbearbetningen sker huvudsakligen på hemmamarknaderna i Norden och Polen samt på ett antal ytterligare prioriterade marknader såsom Tyskland, Holland, Schweiz, England och Spanien. Övriga 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.

### Den svenska marknaden

Den svenska marknaden utgör NIBE Villavärms verksamhetsbas där vi har en 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, efter många års tillbakagång, på väg tillbaka. Det ökande byggandet av enfamiljsbostäder har en direkt inverkan på för-

säljningen 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 nu noteras en tillväxt och under år 2000 påbörjades cirka 9.000 nya enheter att jämföras med cirka 5.500 enheter 1998 och 7.000 enheter 1999.

Kraftigt ökade oljepriser har bidragit till att totalmarknaden för markvärmepumpar stigit kraftigt under året. Detta segment är till största delen hänförbart till ROT-marknaden, som uppvisat en hög aktivitetsnivå under 2000. Trots ökad konkurrens på grund av ett ökat antal

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



aktörer har vår marknadsandel ökat avsevärt under året. Totalmarknaden för värmepumpar har under året haft en tillväxt på upp emot 20%.

Villapannemarknaden, som i hög grad styrs av oljepriset, har påverkats negativt av de ökade oljepriserna och gått kraftigt tillbaka under året men vi har bibehållit vår marknadsandel. Hela försäljningen går i stort sett till ROT-marknaden eftersom det installeras ytterst få villapannor i nybyggda småhus.

Varmvattenberedarna som också säljs till framför allt ROT-marknaden, har haft god tillväxt under året. NIBE Villavärms unika kompetens att erbjuda tre alternativa 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 andelen rostfritt ökar successivt. Det finns även ett behov av beredare i emaljerat utförande på den svenska marknaden men det är i avtagande.

### Utlandsmarknaderna

På våra utlandsmarknader säljs varmvattenberedarna både till ROT-marknaden och nybyggnationsmarknaden.

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.

Förvärvet av BIAWAR innebär att Polen blivit den största utlandsmarknaden för NIBE Villavärme. I dagsläget marknadsförs framför allt varmvattenberedare men under 2001 kommer vi också att introducera värmepumpar på den polska marknaden.

Finland är den näst största utlandsmarknaden och vi marknadsför där ett komplett sortiment under varumärkena Haato och NIBE. Även i Finland bedöms det finnas möjlighet till god tillväxt för värmepumpar.

I Danmark, som är den tredje största utlandsmarknaden, marknadsförs hela vårt sortiment under varumärket Vølund.

I Tyskland, som är en viktig marknad för oss, uppgår nybyggnationen till cirka 300.000 nya småhus och lägenheter 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.

Det ökade intresset för värmepumpar på våra etablerade utlandsmarknader bedöms i dagsläget vara den absolut största tillväxtmöjligheten för NIBE Villavärme.

### Tillväxt och trender

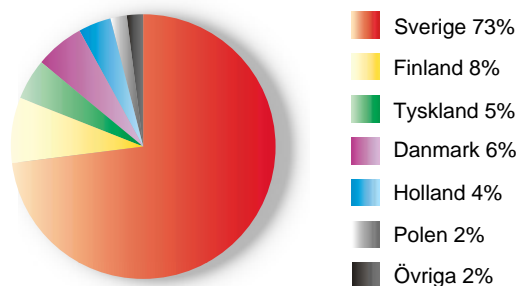
I Sverige likväl som i övriga Europa pågår en trend mot mer miljöanpassade produkter med krav på återvinning. I allt större utsträckning etableras normer och regler som styr förbränningseffektivitet och utsläppsnivåer. Dessutom ökar kraven på ventilation och värmeåtervinning i nybyggda fastigheter.

Gemensamt för de flesta av våra marknader är att det förs en fokuserad debatt om en totalt sett minskad energiförbrukning genom användning av ekonomiska och miljövänliga uppvärmningsalternativ. Detta gör att framtidsutsikterna för försäljning av våra produkter bedöms som positiva.

Totalmarknaden av varmvattenberedare i Sverige bedöms öka något medan tillbakagången på villapannemarknaden förväntas fortsätta. Försäljningsökningar inom dessa segment kommer framförallt att vara knutna till vår förmåga att ta ytterligare marknadsandelar i både Sverige och på utlandsmarknaderna.

Den svenska marknaden för mark- och frånluftsvärmepumpar förväntas öka ytterligare och tillväxten på de prioriterade utlandsmarknaderna förväntas bli kraftig.

**Omsättningens fördelning på NIBE Villavärms geografiska marknader**





### Distribution

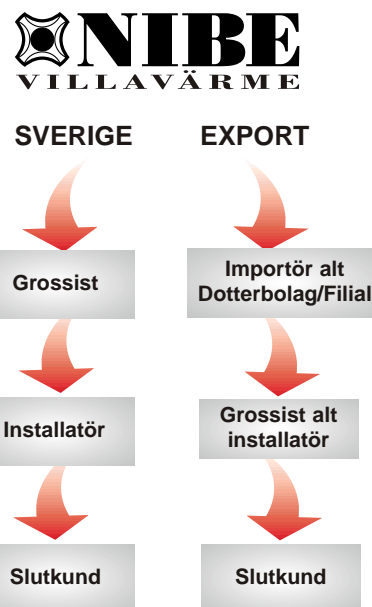
NIBE Villavärmes distributionsstrategi på den svenska marknaden är att, tillsammans med grossistledet, etablera en fullständigt rikstäckande försäljningsorganisation. Samtliga VVS-installatörer i landet skall därigenom ha möjlighet att lokalt till slutkonsument tillhandahålla alla produkter ur vårt sortiment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

Utbildning av såväl grossister som installatörer genomförs kontinuerligt. Med en ökande teknisk nivå på våra produkter bedöms detta vara av avgörande betydelse för att få nöjda slutkonsumenter. Detta gäller framförallt värmepumpsmarknaden där en hög kompetensnivå krävs av både 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/servicefirmor 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
- ☐ Europas modernaste värmepumpsfabrik
- ☐ 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
- ❑ Produkter med hög kvalitet och höga prestanda
- ❑ Brett produktsortiment
- ❑ Starka varumärken
- ❑ Toppmodern produktionsanläggning för värmepumpstillverkning
- ❑ Heltäckande och professionell försäljnings- och serviceorganisation
- ❑ Konkurrenskraftiga priser

Den svenska hemmamarknaden domineras av ett antal nordiska producenter. Det finns även en viss representation av utomnordiska fabrikat, främst lågprisalternativ med lägre kvalitetsnivåer men i vissa fall produkter med goda prestanda och bra kvalitet.

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

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 produktanpass-

ning 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.

På utlandsmarknaderna har NIBE Villavärme en ledande position inom de prioriterade produktsegmenten i Polen, Finland och Danmark och är marknadsledare i Tyskland inom produktsegmentet frånluftsvärmepumpar. I Europa som helhet är emellertid NIBE Villavärme fortfarande en mindre aktör.

Utanför våra hemmamarknader 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*

		2000	1999	1998	1997	1996
Nettoomsättning	(Mkr)	155,7	133,6	124,8	104,5	80,6
Tillväxt	%	16,6	7,0	19,4	29,6	22,9
Rörelseresultat	(Mkr)	15,6	17,6	15,2	12,5	8,5
Rörelsemarginal	(%)	10,0	13,2	12,2	12,0	10,6
Medelantal anställda		103	77	70	68	57

### *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*

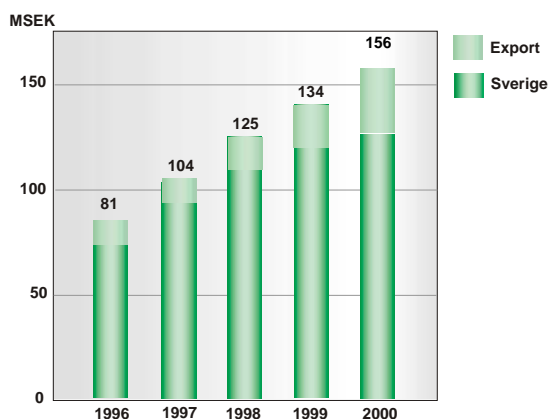
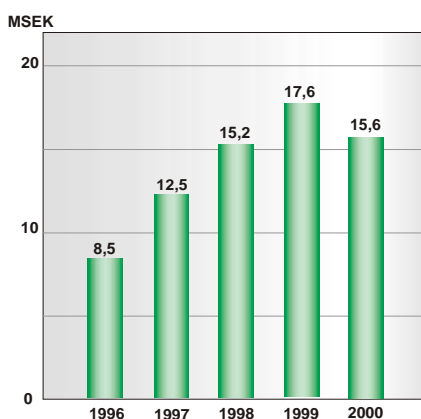
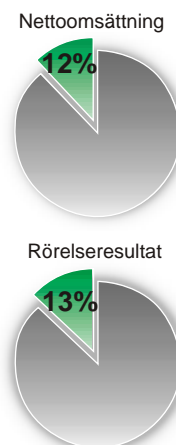
NIBE Brasvärme skall ha en genomsnittlig tillväxt på 20% per år.

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 1996 – 2000**

**Rörelseresultat 1996 – 2000**

**NIBE Brasvärmes andel av koncernens nettoomsättning och rörelseresultat 2000**


### Året som gått

Efterfrågan på brasvärmeprodukter dämpades under hösten och speciellt under sista kvartalet som är huvudsäsongen. Detta förklaras av den extremt varma hösten i kombination med en allmänt minskad konsumtion av sällanköpsvaror under fjärde kvartalet. Hemmamarknaden har därmed varit något svagare än föregående år. Nyproduktionen av småhus har fortsatt utvecklats positivt, vilket gynnat försäljningen av brasvärmeprodukter.

Utlandsförsäljningen har utvecklats mycket positivt under året på samtliga prioriterade marknader. Detta är resultatet av en fokuserad satsning på ökad

marknadsbearbetning genom fortsatt utbyggnad av återförsäljarnät och lansering av marknadsanpassade produkter i respektive land.

Efterfrågan inom de olika produktsegmenten följer i stort sett samma mönster som tidigare men med en viss förskjutning mot lätta brasvärmeprodukter i kombination med ett komplett skorstenssystem. Nya modeller som lanserats under året har mottagits mycket positivt av marknaden och bidragit till organisk tillväxt trots hemmamarknadens tillbakagång.

I juni invigdes ett nytt marknadscenter med, som vi anser, Nordens finaste ut-

ställning för brasvärmeprodukter i modern miljö. Utställningen är väl utnyttjad och fungerar som inspirationskälla för våra återförsäljare, såväl i Sverige som på utlandsmarknaderna.

En helt ny produktionsanläggning för brasvärmeprodukter togs i drift vid halvårsskiftet. Under hösten har det förekommit en del inkörningssvårigheter i den nya anläggningen med leveransstörningar som följd. Under slutet av året återställdes dock leveranskapaciteten att motsvara efterfrågan. Kostnaderna för uppbyggande och igångkörning av den nya anläggningen har påverkat årets rörelseresultat.



*I vår stora vackra utställning visas samtliga produkter i miljö.*

### Utsikter för 2001

Vår bedömning är att efterfrågan på brasvärmeprodukter kommer att ligga på en oförändrad nivå trots en något mer pessimistisk konjunkturbedömning i dagsläget. Vi bedömer att vårt breda sortiment kommer att leda till en ytterligare förstärkning av marknadspositionen på den inhemska marknaden. Vidare bedöms utbyggnaden av Cronspisens återförsäljarnät i såväl Sverige som på prioriterade utlandsmarknader ge en ökad försäljning av kakelugnar.

Under början av 2001 lanseras ett helt nytt sortiment med internationell design. Sortimentet är i stor utsträckning anpassat för prioriterade utlandsmarknader men kommer även att vara mycket intressant för den svenska marknaden.

Ett ännu starkare och bredare sortiment för hemmamarknaden, nyförvärvade Roslagsspisens starka varumärke, ett helt nytt sortiment utvecklat för våra prioriterade utlandsmarknader tillsammans med ett väl utbyggt återförsäljarnät utgör sammantaget grunden för vår positiva framtidsbedömning.

### Produkter

NIBE Brasvärme utvecklar och säljer egna produkter under varumärkena Handöl, Contura och 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. Produkterna omfattar i huvudsak följande grupper:

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

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

I slutet av första kvartalet 2001 förvärvades dessutom tillgångarna i Roslagsspisens som är ett välkänt varumärke i Sverige när det gäller spisinsatser för öppna spisar.

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 direktelvärm.

Tryggheten och värmeekonomi 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.

*Den svenska marknadens bredaste produkt-palett under sex starka varumärken.*







*Braskaminerna svetsas i huvudsak i svetsrobot men vissa moment sker manuellt.*

### Produktion

Huvuddelen av NIBE Brasvärmes produkter tillverkas i den helt nya, moderna produktionsanläggningen i Markaryd som färdigställdes under 2000. Cronspisens kakelugnar produceras i en separat produktionsanläggning i Emmaboda eftersom denna tillverkning helt skiljer sig från den övriga brasvärmeproduktionen. Kapaciteten i dessa produktionsanläggningar motsvarar väl den framtida förväntade tillväxten. För närvarande tillverkas nyförvärvade Roslagsspisens produkter helt på legobasis.

### 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 och sedan 1999 miljöcertifierade enligt ISO 14001.

*Monteringen av Handöls och Conturas produkter sker i moderna och rationella produktionslokaler.*





### Priser

På grund av den stora produktbredden finns produkter inom alla prissegment, från 6.000 kronor upp till 40.000 kronor per enhet. Produkter med lägre pris och som är enkla att installera säljs i större utsträckning genom byggmaterialhandeln medan dyrare produkter med mer avancerad installation säljs genom fackhandeln.

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.

### 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 egna och externa designers, som främst anlitas för framtagning av modeller för nya marknader. Tack vare en rationell



*I vårt toppmoderna laboratorium testas den nya braskaminen som har en helt nyutvecklad effektiv brännkammare och internationell design.*

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.

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 framförallt 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.

*Produktutveckling sker i tredimensionell datormiljö, vilket minskar utvecklingstiden av nya produkter.*



### Marknad

Brasvärmemarknaden följer till stor del den allmänna ekonomiska utvecklingen. Ökar det ekonomiska utrymmet så ökar också konsumtionen av sällanköpsvaror.

De olika marknadernas storlek varierar kraftigt och beror inte bara på befolkningens mängden 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 trivseledning en lång livslängd, vilket medför att utbytesmarknaden är begränsad.

### 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 genom kraftig marknadsbearbetning och kontinuerlig lansering av nya modeller.

Hemmamarknadens allmänna efterfrågan på brasvärmeprodukter bedöms ha minskat något under året men ligger fortfarande på en relativt hög nivå.

Nyproduktionen av bostäder och då framför allt småhus medför en ökad efterfrågan på brasvärmeprodukter. Nybyggnationen som varit mycket låg under större delen av 90-talet har återigen ökat och år 2001 bedöms cirka 9.000 nya enheter färdigställas, att jämföras med cirka 5.500 enheter 1998, 7.000 enheter 1999 och 9.000 enheter 2000. Dessutom är trenden att husköparen i en allt större utsträckning väljer en brasvärmeprodukt som tillval i det nya huset.



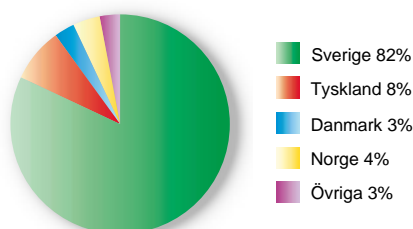
*Contura 460 är en ny modern murspis med mjuka runda former och eldstad som har glas på tre sidor.*

### Utlandsmarknaderna

Utlandsförsäljningen har utvecklats mycket positivt under året på samtliga prioriterade marknader. Detta beror i huvudsak på intensiv marknadsbearbetning kombinerat med lansering av nya modeller.

Den tyska och danska brasvärmemarknaden har under året ökat på grund av kraftigt höjda oljepriser. Detta har i huvudsak gynnat försäljningen av billiga produkter via byggmaterialhandeln men även bidragit till en klart ökad försäljning av dyrare produkter genom fackhandeln under framför allt höstsäsongen. Lyckade produktlanseringar och ett väl utbyggt återförsäljarnät i Tyskland har möjliggjort en avsevärd försäljningsökning.

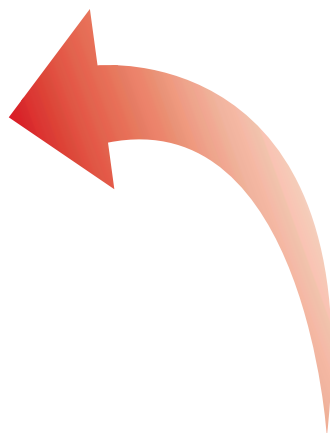
### Omsättningens fördelning på NIBE Brasvärmes geografiska marknader



### Möjligheter och risker

#### 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 risk-exponeringen
- ☐ 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
- ☐ Allmän ekonomisk utveckling

### 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.

Cronspisens återförsäljarnät är mycket starkt i södra och östra delen av Sverige men kommer att byggas ut ytterligare för att på sikt bli rikstäckande.

På de utländska marknaderna sker försäljningen nästan uteslutande till fackhandeln.





### Tillväxt och trender

Inom braskaminsegmentet 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.

Cronspisen har ett mycket stort och attraktivt sortiment av vackra klassiska kakelugnar. Alla modeller bygger på den ursprungliga kakelungsprincipen som innebär att rökgaserna leds genom långa kanaler och avger sin värme till omgivande material. Produkterna har en robust konstruktion med en stor värmeackumulerande vikt.

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 Sonya är en vacker, klassisk, rund kakelugn som lagrar värme upp till ett dygn.*



*Styrelsen i NIBE Industrier AB. Från vänster: Leif Gustavsson, Gerteric Lindquist, Bengt Hjelm, Arvid Gierow och Bill Tunbrant.*

## Styrelsens arbetssätt och ersättning

NIBE Industri AB:s styrelse består av fem 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 2000 hade styrelsen 13 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 2000 till 330 kkr. Av detta belopp har styrelsens ordförande erhållit 160 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 2000 uppgick lön och ersättningar till verkställande direktören till 1.222 kkr. Härtill kommer förmånen av fri bil. Lön till övriga ledande befattningshavare uppgick till 3.178 kkr. Även för dessa tillkommer förmånen av fri bil.

Vissa nyckelmedarbetare har som incitament en bonus som utgår, om uppställda mål infrias. Bonusen är begränsad till tre månadslöner.

## Styrelse

### 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 224.352 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  
 222.715 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.

### 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  
 191.621 aktier av serie B.



Bengt Hjelm



Gerteric Lindquist



Arvid Gierow



Bill Tunbrant



Leif Gustavsson

## 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 BHV 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 Bräsvärme samt VD i Cronspisen Kakelugnar AB. Anställd sedan 1987. Aktieinnehav i NIBE Industrier:  
 700 aktier av serie B.



Christer Fredriksson



Kjell Ekermo



Niklas Gunnarsson

## Revisor

### SET Revisionsbyrå AB

#### Huvudansvarig revisor

Willard Möller (född 1943)

Auktoriserad revisor.



Willard Möller



# Fem år i sammandrag

## Nyckeltal

		2000		1999	1998 <sup>1)</sup>	1997	1996
		inkl SPP	exkl SPP				
Nettoomsättning	(Mkr)	1.304,2	1.304,2	1.168,2	1.026,8	735,8	617,0
Tillväxt	(%)	+ 11,6	+ 11,6	+ 13,8	+ 39,5	+ 19,3	+ 37,7
Resultat efter finansnetto	(Mkr)	124,0	106,6	94,1	75,5	59,3	32,4
Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar	(Mkr)	132,9	124,6	58,8	127,4	36,0	33,4
Bruttomarginal	(%)	13,6	12,3	11,9	11,4	12,3	10,4
Rörelsemarginal	(%)	10,0	8,7	8,4	8,0	8,7	6,4
Nettovinstmarginal	(%)	9,5	8,2	8,1	7,4	8,1	5,2
Sysselsatt kapital	(Mkr)	641,9	629,4	492,7	453,4	345,9	262,3
Eget kapital	(Mkr)	403,9	391,4	329,6	290,7	247,1	133,5
Avkastning på sysselsatt kapital	(%)	23,7	20,9	21,5	21,0	21,8	16,1
Avkastning på eget kapital	(%)	24,3	21,3	21,9	20,2	22,5	18,8
Avkastning på totalt kapital	(%)	16,0	14,1	14,5	14,0	14,0	10,3
Kapitalomsättningshastighet	(ggr)	1,55	1,57	1,66	1,72	1,56	1,50
Soliditet	(%)	42,6	42,0	44,9	43,3	47,0	31,9
Andel riskbärande kapital	(%)	48,7	48,3	51,5	50,0	54,3	40,8
Operativt kassaflöde	(Mkr)	- 8,7	- 13,3	27,5	- 9,3	36,3	40,9
Räntetäckningsgrad	(ggr)	12,8	11,1	13,4	10,0	9,7	4,3
Räntebärande skulder/Eget kapital	(%)	57,8	59,7	49,3	55,8	40,0	96,0
Medelantal anställda		1.617	1.617	1.475	1.390	1.067	857

<sup>1)</sup> 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.

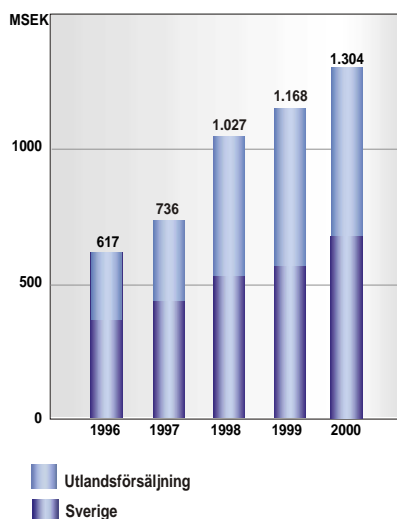
### Räntebärande skulder / Eget kapital

Räntebärande skulder i procent av eget kapital.

# Förvaltningsberättelse

## Kommentarer till resultaträkningar

### Omsättning 1996 – 2000



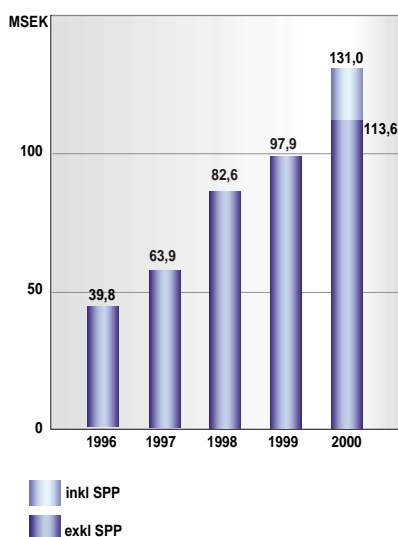
### Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning steg med 11,6% till 1.304,2 Mkr (1.168,2 Mkr). Volymökning har skett inom koncernens samtliga tre affärsområden. NIBE Element ökade med 8,4%, varav 6,6% hänförs till organisk tillväxt. Resterande 1,8% har tillförts genom förvärv. För NIBE Villavärme har volymökningen varit 13,9%. Ökningen beror till 11,8% på organisk tillväxt såväl i Sverige som i våra prioriterade exportmarknader och till 2,1% på volym som tillförts genom förvärv. För NIBE Brasvärme har tillväxten varit störst och uppgår till 16,6%, varav 3,4% utgör organisk tillväxt medan 13,2% har tillförts genom förvärv.

Koncernens nettoomsättning utanför Sverige uppgick till 636,1 Mkr (577,7 Mkr), en ökning med 58,4 Mkr. Den utländska nettoomsättningen uppgick därmed till 48,8% (49,5%) av den totala nettoomsättningen. På den svenska marknaden ökade koncernens nettoomsättning med 13,1% till 668,1 Mkr (590,5 Mkr).

Av koncernens totala nettoomsättningsökning på 136,0 Mkr var 98,4 Mkr hänförligt till organisk tillväxt. Resterande 37,6 Mkr har tillförts genom förvärv. Av den förvärvade omsättningen hänförs sig 10,4 Mkr till NIBE Element, 10,2 Mkr till NIBE Villavärme och 17,5 Mkr till Nibe Brasvärme. 0,5 Mkr utgör förvärvad omsättning mellan affärsområdena.

### Rörelseresultat 1996 – 2000



### Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat för 2000 uppgick till 131,0 Mkr, en ökning med 33,8%. Rörelsemarginalen uppgick därmed till 10,0%. Exklusive överskottsmedel från SPP uppgick ökningen till 16,0% och rörelsemarginalen till 8,7% (8,4%). Den förbättrade rörelsemarginalen förklaras huvudsakligen av såväl NIBE Villavärmes goda volymtillväxt som NIBE Elements volymökning i kombination med produktivitetshöjande åtgärder.

Rörelseresultatökningen exklusive överskottsmedel från SPP har varit störst i NIBE Villavärme, där den uppgått till 10,8 Mkr motsvarande 22,1%. För NIBE Element har ökningen varit 6,4 Mkr motsvarande 15,6% medan NIBE Brasvärme fått vidkännas en nedgång med 2,0 Mkr motsvarande 11,4%.

### Goodwill

Rörelseresultatet belastades av goodwillavskrivningar på 10,0 Mkr (9,2 Mkr). 1,0 Mkr utgör avskrivning för de under året förvärvade enheterna. På helårsbasis uppgår avskrivningarna på nuvarande goodwill till 11,1 Mkr.

## Kvartalsdata nettoomsättning och resultat

### Koncernen (Mkr)

#### Resultaträkning

	2000				1999			
	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
Nettoomsättning	292,9	289,4	292,7	429,2	267,6	276,6	265,9	358,1
Rörelsekostnader	- 276,4	- 270,3	- 263,3	- 380,6	- 253,9	- 260,3	- 238,8	- 317,3
Jämförelsestörande poster <sup>1)</sup>	0,0	+ 16,1	0,0	+1,3	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Rörelseresultat</b>	<b>16,5</b>	<b>35,2</b>	<b>29,4</b>	<b>49,9</b>	<b>13,7</b>	<b>16,3</b>	<b>27,1</b>	<b>40,8</b>
Finansiellt netto	- 0,4	- 2,0	- 2,4	- 2,2	- 0,4	- 0,8	- 2,2	- 0,4
<b>Resultat före skatt</b>	<b>16,1</b>	<b>33,2</b>	<b>27,0</b>	<b>47,7</b>	<b>13,3</b>	<b>15,5</b>	<b>24,9</b>	<b>40,4</b>
Skatt	- 5,1	- 10,4	- 8,2	- 14,2	- 4,7	- 5,3	- 7,9	- 11,9
Minoritetens andel i årets resultat	0,0	- 0,1	- 0,1	+0,2	- 0,1	0,0	0,0	- 0,1
<b>Resultat efter skatt</b>	<b>11,0</b>	<b>22,7</b>	<b>18,7</b>	<b>33,7</b>	<b>8,5</b>	<b>10,2</b>	<b>17,0</b>	<b>28,4</b>

<sup>1)</sup> Avser överskottsmedel från SPP.

### Affärsområdena (Mkr)

#### Nettoomsättning

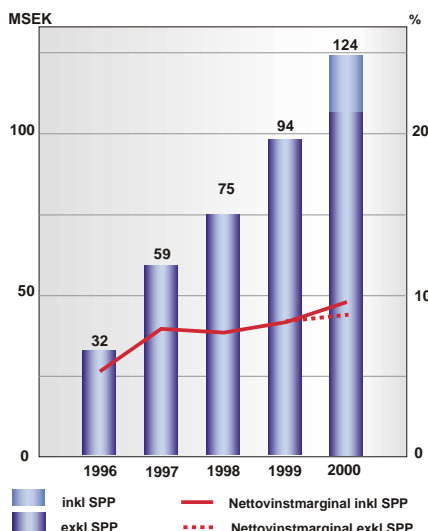
	2000				1999			
	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
NIBE Element	152,3	139,3	128,8	185,2	141,4	135,7	122,3	159,1
NIBE Villavärme	110,3	125,1	128,4	188,8	101,3	119,3	115,9	148,8
NIBE Brasvärme	32,8	27,4	37,6	57,9	26,8	23,5	30,8	52,5
Koncernelimineringar	- 2,5	- 2,4	- 2,1	- 2,7	- 1,9	- 1,9	- 3,1	- 2,3
<b>Koncernen</b>	<b>292,9</b>	<b>289,4</b>	<b>292,7</b>	<b>429,2</b>	<b>267,6</b>	<b>276,6</b>	<b>265,9</b>	<b>358,1</b>

#### Rörelseresultat

	2000				1999			
	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
NIBE Element	11,0	8,3	10,8	17,4	9,4	5,5	9,5	16,7
NIBE Villavärme	5,1	12,1	17,3	25,1	3,8	10,6	15,9	18,5
NIBE Brasvärme	2,7	1,3	3,3	8,3	2,5	2,6	4,0	8,5
Koncernelimineringar <sup>2)</sup>	- 2,3	+ 13,5	- 2,0	- 0,9	- 2,0	- 2,4	- 2,3	- 2,9
<b>Koncernen</b>	<b>16,5</b>	<b>35,2</b>	<b>29,4</b>	<b>49,9</b>	<b>13,7</b>	<b>16,3</b>	<b>27,1</b>	<b>40,8</b>

<sup>2)</sup> Resultateffekten av överskottsmedel från SPP på 17,4 Mkr ingår i koncernelimineringar.



**Resultat efter finansiella poster  
1996 – 2000**

**Resultat efter finansiella poster**

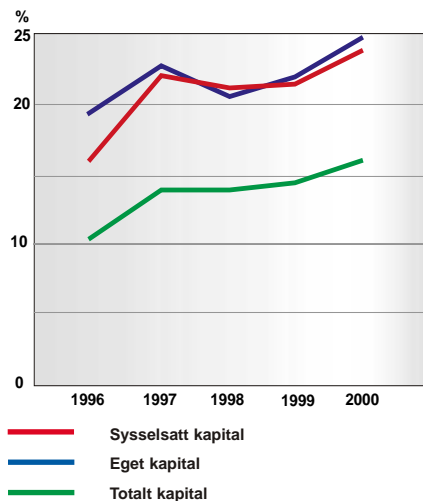
Resultatet efter finansiella poster ökade med 31,8% till 124,0 Mkr (94,1 Mkr) motsvarande en nettovinstmarginal på 9,5% (8,1%). Exklusive överskottsmedel från SPP uppgick ökningen till 13,3% motsvarande en nettovinstmarginal på 8,2% (8,1%). Finansnettot för koncernen uppgick till -7,0 Mkr (-3,8 Mkr). Det försämrade finansnettot på 3,2 Mkr beror till cirka hälften på att räntesatserna har ökat och till cirka hälften på ökad upplåning.

**Skatt**

Skattekostnaden uppgick till 37,9 Mkr (29,8 Mkr) motsvarande en skattesats på 30,6% (31,7%). Den nominella skattesatsen i Sverige är 28%. Den huvudsakliga anledningen till den högre skattesatsen är främst ej avdragsgill goodwillavskrivning men också att viss del av resultatet har genererats i utländska dotterföretag med högre skattesatser.

**SPP:s överskottsmedel**

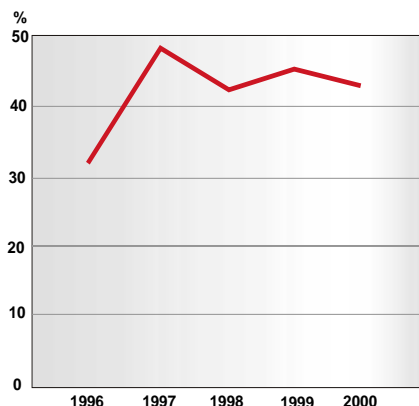
I rörelseresultatet redovisas 17,4 Mkr som jämförelsestörande post. Beloppet utgör nuvärdet av SPP:s återbetalning av överskottsmedel. Beloppet bedöms komma att utnyttjas mot SPP-avgifter under de kommande tre till fem åren.

**Avkastning**

**Kommentarer till balansräkningar**
**Soliditet och avkastning**

Koncernens soliditet uppgick vid årets slut till 42,6% (44,9%). Det egna kapitalet inklusive minoritetsandel uppgick till 408,3 Mkr (330,2 Mkr). Koncernens målsättning är att soliditeten inte bör understiga 30 procent.

Koncernens avkastningsmål är att avkastningen på eget kapital långsiktigt skall uppgå till 20 procent. Under 2000 uppgick avkastningen på eget kapital till 24,3% inklusive SPP och till 21,3% exklusive SPP (21,9%).

Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 23,7% inklusive SPP och till 20,9% exklusive SPP (21,5%). För de i koncernen ingående resultatenheterna är lönsamhetsmålet att rörelsemarginalen (rörelseresultatet som andel av omsättningen) över en konjunkturykel i genomsnitt skall uppgå till minst 10 procent för respektive resultatenhet. NIBE Villavärms rörelsemarginal uppgick under 2000 till 10,8% (10,1%). NIBE Bräsvärms till 10,0% (13,2%) och NIBE Elements till 7,8% (7,4%). Under 2000 har rörelsemarginalen för koncernen som helhet uppgått till 8,7% exklusive SPP (8,4%).

**Soliditet**

**Likvida medel**

Koncernens likvida medel uppgick vid verksamhetsårets slut till 34,3 Mkr (34,1 Mkr), vartill kommer outnyttjade checkkrediter på sammanlagt 109,5 Mkr (115,8 Mkr). Under året har koncernens checkräkningskrediter utökats med 24,7 Mkr, varav 13,2 Mkr tillkommit genom förvärv.

## Kommentarer till kassaflödesanalys

### Kassaflöde från löpande verksamhet

Koncernens kassaflöde före förändring av rörelsekapital uppgick till 139,3 Mkr (101,9 Mkr).

### Förändring av rörelsekapitalet

Ökning av rörelsekapitalposterna 48,6 Mkr (31,5 Mkr) motsvarar 35,7% (22,3%) av omsättningstillväxten. Förvärvade enheter under året har konsoliderats med hela sin balansräkning. Omsättningsmässigt har konsolidering endast skett med den omsättning som uppnåts under den period som förvärvad enhet har tillhört NIBE Industrier. Rörelsekapitalökningen beräknad på en tillväxt då helårseffekten av förvärvad enhet tas med, motsvarar 20,5%. Förändringen ligger då inom det intervall som är normalt för koncernen.

### Investeringar

Koncernens förvärv av verksamheter/dotterföretag uppgick till 33,5 Mkr (15,9 Mkr). Därtill har investeringar genomförts i enheter som fanns vid årets ingång med sammanlagt 99,4 Mkr (42,9 Mkr) fördelat på följande

	(Mkr)	2000	1999
Maskiner och inventarier		44,2	35,3
Fastigheter		39,4	10,7
Pågående nyanläggningar		2,4	- 1,3
Övriga anläggningstillgångar		13,4	- 1,8

Kassaflödet efter investeringar uppgår därmed till - 42,2 Mkr (11,6 Mkr).

### Krediter från finansinstitut och pensionsinrättningar

	(Mkr)	2000	1999
Lån med rörlig ränta och amorteringstid 10 år		142,3	102,3
Utnyttjad del av beviljad checkräkningskredit med rörlig ränta		68,2	37,2
Avsättningar till PRI-pensioner		23,1	23,0
<b>Totala räntebärande skulder</b>		<b>233,6</b>	<b>162,5</b>
Ej utnyttjad checkräkningskredit		109,5	115,8
<b>Total kreditmöjlighet</b>		<b>343,1</b>	<b>278,3</b>

Koncernens totala räntebärande skulder uppgick 2000-12-31 till 233,6 Mkr (162,5 Mkr). Den genomsnittliga räntekostnaden för totala räntebärande skulder har under 2000 motsvarat 5,2% (4,6%).

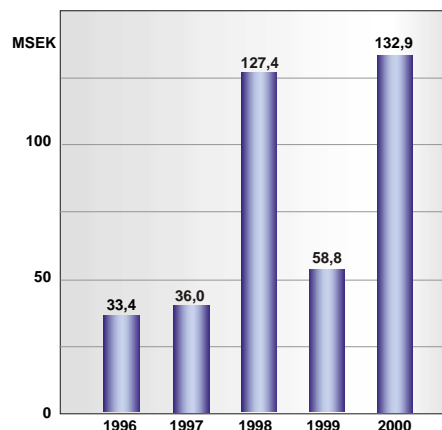
### Förvärv

Under 2000 genomfördes sex förvärv, varav fem utanför Sverige.

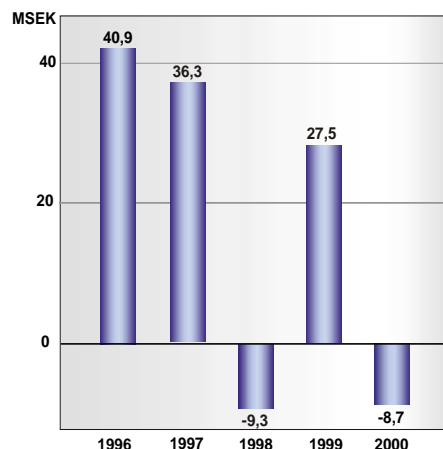
I januari förvärvades **Cronspisen Kakelugnar AB**, Emmaboda. Företaget tillverkar tunga kakelugnar och omsatte under år 2000 17,6 Mkr. Bolaget är konsoliderat från och med januari.

I juni förvärvade Norske Backer A/S elementverksamheten i det norska bolaget **Coates A/S**. Årsomsättningen uppgår till cirka 2 Mkr. Verksamheten är konsoliderad från och med juni.

### Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar



### Operativt kassaflöde



Kassaflöde efter investeringar men före förvärv av bolag/verksamheter

I september förvärvades rörelementtillverkningen i det italienska bolaget **Elettromeccanica FER Ferrara s.r.l.** Verksamheten har en årsomsättning på cirka 25 Mkr och är konsoliderat från och med oktober.

I oktober förvärvades den polska varmvattenberedartillverkaren **BIAWAR**. Bolaget som har en årsomsättning på cirka 60 Mkr är konsoliderat från och med oktober.

I december förvärvades den tjeckiska rörelementtillverkaren **Eltop Praha s.r.o.** Bolaget har en årsomsättning på ca 10 Mkr. Bolaget är konsoliderat från och med december.

I december skrevs också avtal om förvärv av rörelementverksamheten i det tjeckiska bolaget **ETA a.s.** Under januari 2001 erhöles godkännande från den tjeckiska konkurrensmyndigheten. Verksamheten konsolideras därmed från och med februari 2001. Årsomsättningen uppgår till ca 25 Mkr.

## 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 koncernens 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 bedömes 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 kommer från organisk tillväxt och hälften från förvärv av verksamheter. Kapitalbehov för en offensiv utveckling i existerande enheter kombinerat med en offensiv förvärvspolitik kommer även i framtiden att kräva bra interna kassaflöden 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. I vidstående tabell återges några förändringar och dess påverkan på koncernens resultat.

### Känslighetsanalys

	Beräkningsbas MSEK	Förändring %	Resultatpåverkan Mkr
Nettoomsättning (marginal konstant)	1.304,2	+/- 1,0	4,8
Rörelsemarginal (volym konstant)		+/- 0,1	1,3
Materialkostnader	512,2	+/- 1,0	5,1
Lönekostnader	432,3	+/- 1,0	4,3
Räntebärande skulder (ränta konstant)	233,6	+/- 10,0	1,2
Räntesats%	5,2%	+/- 1,0	2,3

*Baserat på resultaträkning 2000*



## Valutaexponering

### Löpande transaktioner

Koncernens fakturering från Sverige har under 2000 till 69,3% skett 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 av dessa var under 2000 cirka 246 Mkr. De största nettoinflödena under året uppkom i FRF 79 Mkr och DEM 74 Mkr medan de största nettoutflödena uppkom i USD 13 Mkr och EUR 11 Mkr.

### Investeringar i utländsk valuta

Värdet av utländska nettotillgångar enligt koncernbalansräkningen per 2000-12-31 uppgick till cirka 154 Mkr varav 69 Mkr utgjordes av nettotillgångar i PLN, 43 Mkr i FIM, 17 Mkr i NOK, 15 Mkr i DKK, 6 Mkr i ITL och 4 Mkr i CZK omräknat till svenska kronor.

## Valutakänslighet i utländska nettotillgångar

	SEK förändring %	Resultat- påverkan Mkr
Svenska kronans förstärkning mot samtliga valutor där NIBE Industrier har nettotillgångar	+ 1,0	– 1,5
Svenska kronans försvagning mot samtliga valutor där NIBE Industrier har nettotillgångar	– 1,0	+ 1,5
Baserat på nettotillgångar 2000-12-31		

## Risker hänförliga till patent- och rättstvister

Det finns få patent inom koncernen och inga slutprodukter är patenterade. Där-  
emot 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 teck-  
nats. Självriskerna ligger inom intervallet 1 – 5 basbelopp.

## Koncernens fria egna kapital

Koncernens fria egna kapital uppgick på balansdagen till 268,4 Mkr. Någon avsätt-  
ning till bundna fonder föreslås ej.

## Vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande  
stående vinstmedel 71.609 kkr disponeras på följande sätt:

Lämnas i utdelning	22.013
Överföres i ny räkning	49.596
	<hr/>
	71.609

# Resultaträkningar

(Mkr)		Koncernen		Moderbolaget	
		2000	1999	2000	1999
	<i>Not 1</i>				
Nettoomsättning	<i>Not 2</i>	1.304,2	1.168,2	1,9	–
Kostnad för sålda varor		– 959,5	– 864,6	–	–
<b>Bruttoresultat</b>		<b>344,7</b>	<b>303,6</b>	<b>1,9</b>	<b>–</b>
Försäljningskostnader		– 175,9	– 150,8	–	–
Administrationskostnader	<i>Not 3</i>	– 67,5	– 62,6	– 7,6	– 6,6
Jämförelsestörande poster	<i>Not 5</i>	17,4	–	–	–
Övriga rörelseintäkter		12,3	7,7	–	–
<b>Rörelseresultat</b>	<i>Not 2 - 5</i>	<b>131,0</b>	<b>97,9</b>	<b>– 5,7</b>	<b>– 6,6</b>
<b>Resultat från finansiella investeringar</b>					
Resultat från andelar i koncernföretag	<i>Not 6</i>	–	–	38,8	30,9
Ränteintäkter och liknande resultatposter	<i>Not 7</i>	3,5	3,8	4,4	1,7
Räntekostnader och liknande resultatposter	<i>Not 8</i>	– 10,5	– 7,6	– 6,5	– 4,8
<b>Resultat efter finansiella poster</b>		<b>124,0</b>	<b>94,1</b>	<b>31,0</b>	<b>21,2</b>
Bokslutsdispositioner	<i>Not 9</i>	–	–	–	– 0,7
Skatt på årets resultat	<i>Not 10</i>	– 37,9	– 29,8	– 0,1	– 0,7
Minoritetens andel av resultat efter skatt		–	– 0,2	–	–
<b>Årets vinst</b>		<b>86,1</b>	<b>64,1</b>	<b>30,9</b>	<b>19,8</b>

# Balansräkningar

(Mkr)		Koncernen		Moderbolaget	
	Not 1	2000-12-31	1999-12-31	2000-12-31	1999-12-31
<b>Tillgångar</b>					
<b>Anläggningstillgångar</b>					
<b>Immateriella anläggningstillgångar</b>					
Goodwill	Not 11	75,6	68,3	–	–
Övriga immateriella tillgångar	Not 12	1,9	0,4	–	–
		<b>77,5</b>	<b>68,7</b>	–	–
<b>Materiella anläggningstillgångar</b>					
Byggnader och mark	Not 13	152,6	99,9	–	–
Maskiner och inventarier	Not 14	141,5	112,6	–	–
Pågående nyanläggningar	Not 15	9,5	6,6	–	–
		<b>303,6</b>	<b>219,1</b>	–	–
<b>Finansiella anläggningstillgångar</b>					
Långfristiga värdepappersinnehav		0,1	0,1	–	–
Aktier i dotterföretag	Not 17	–	–	279,0	278,6
Fordran hos koncernföretag		–	–	61,5	41,3
Andra långfristiga fordringar	Not 5	10,1	1,3	–	–
		<b>10,2</b>	<b>1,4</b>	<b>340,5</b>	<b>319,9</b>
<b>Summa anläggningstillgångar</b>		<b>391,3</b>	<b>289,2</b>	<b>340,5</b>	<b>319,9</b>
<b>Omsättningstillgångar</b>					
<b>Varulager</b>					
Råvaror och förnödenheter		155,8	120,7	–	–
Varor under tillverkning		60,4	50,3	–	–
Färdiga varor och handelsvaror		73,6	52,7	–	–
		<b>289,8</b>	<b>223,7</b>	–	–
<b>Kortfristiga fordringar</b>					
Kundfordringar		212,1	177,7	–	–
Fordran hos koncernföretag		–	–	0,4	0,5
Övriga fordringar	Not 5	12,5	4,4	–	0,4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		7,6	4,3	0,1	0,1
		<b>232,2</b>	<b>186,4</b>	<b>0,5</b>	<b>1,0</b>
<b>Kortfristiga placeringar</b>	Not 16	<b>0,7</b>	<b>0,9</b>	–	–
<b>Kassa och bank</b>		<b>34,3</b>	<b>34,1</b>	–	–
<b>Summa omsättningstillgångar</b>		<b>557,0</b>	<b>445,1</b>	<b>0,5</b>	<b>1,0</b>
<b>Summa tillgångar</b>		<b>948,3</b>	<b>734,3</b>	<b>341,0</b>	<b>320,9</b>



(Mkr)		Koncernen		Moderbolaget	
		2000-12-31	1999-12-31	2000-12-31	1999-12-31
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	Not 18				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		58,7	58,7	58,7	58,7
Bundna reserver		76,8	76,6	74,9	74,9
		135,5	135,3	133,6	133,6
Fritt eget kapital					
Fria reserver		182,3	130,2	40,7	38,5
Årets vinst		86,1	64,1	30,9	19,8
		268,4	194,3	71,6	58,3
Summa eget kapital		403,9	329,6	205,2	191,9
Minoritetens andel av eget kapital		4,4	0,6	–	–
Obeskattade reserver					
Periodiseringsfonder		–	–	3,0	3,0
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner		23,1	23,0	–	–
Avsättningar för skatter		53,4	47,9	–	–
Garantiriskreserv		8,7	7,7	–	–
Övriga avsättningar	Not 19	6,8	–	–	–
		92,0	78,6	–	–
Summa avsättningar					
Långfristiga skulder	Not 20				
Checkräkningskrediter	Not 21	68,2	37,2	–	–
Skulder till koncernföretag		–	–	28,5	29,0
Skulder till kreditinstitut		122,3	84,9	92,2	83,0
Pensionsskuld		0,2	0,2	–	–
		190,7	122,3	120,7	112,0
Summa långfristiga skulder					
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut		20,0	17,4	9,6	9,6
Leverantörsskulder		90,3	61,9	0,1	0,1
Förskott från kunder		0,5	0,4	–	–
Skulder till koncernföretag		–	–	–	1,0
Skatteskulder		13,6	5,4	0,1	0,7
Övriga skulder		28,1	26,7	0,1	0,1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	Not 22	104,8	91,4	2,2	2,5
		257,3	203,2	12,1	14,0
Summa kortfristiga skulder					
Summa eget kapital och skulder		948,3	734,3	341,0	320,9
Ställda säkerheter	Not 23	626,8	500,9	229,9	229,8
Ansvarsförbindelser	Not 24	1,9	1,9	24,4	25,3

# Kassaflödesanalyser

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
<b>Den löpande verksamheten</b>				
Rörelseresultat	131,0	97,9	- 5,7	- 6,6
+ avskrivningar som belastat detta resultat	46,3	41,3	-	-
- minoritetens resultatandel	-	- 0,2	-	-
	177,3	139,0	- 5,7	- 6,6
Erhållna räntor och liknande poster	3,1	3,8	4,4	1,7
Betalda räntor och liknande poster	- 10,6	- 7,0	- 6,5	- 4,6
Betald skatt	- 30,5	- 33,9	- 0,7	1,5
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	139,3	101,9	- 8,5	- 8,0
<b>Förändring av rörelsekapital</b>				
Ökning av varulager	- 47,0	- 23,9	-	-
Ökning av kortfristiga fordringar	- 26,2	- 32,2	0,5	10,1
Ökning av kortfristiga skulder	24,6	24,6	- 1,2	- 5,1
<b>Kassaflöde från den löpande verksamheten</b>	<b>90,7</b>	<b>70,4</b>	<b>- 9,2</b>	<b>- 3,0</b>
<b>Investeringsverksamheten</b>				
Nettoinvestering i långfristiga värdepapper	-	1,5	-	-
Nettoinvestering i maskiner och inventarier	- 44,2	- 35,3	-	-
Nettoinvestering i byggnader och mark	- 39,4	- 10,7	-	-
Förändring av pågående nyanläggningar	- 2,4	1,3	-	-
Nettoinvestering i goodwill	- 4,0	0,1	-	-
Nettoinvestering i andra immateriella anläggningstillgångar	- 0,7	0,1	-	-
Förändring av långfristiga fordringar	- 8,7	0,1	- 20,2	- 39,8
<b>Kassaflöde från investeringsverksamheten</b>	<b>- 99,4</b>	<b>- 42,9</b>	<b>- 20,2</b>	<b>- 39,8</b>
<b>Operativt kassaflöde</b>	<b>- 8,7</b>	<b>27,5</b>	<b>- 29,4</b>	<b>- 42,8</b>
<b>Förvärv av verksamheter</b>	<b>- 33,5</b>	<b>- 15,9</b>	<b>- 0,4</b>	<b>-</b>
<b>Finansieringsverksamheten</b>				
Förändring av minoritetsintresse	3,5	0,1	-	-
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	38,8	30,9
Amortering av långfristiga lån	- 19,6	- 15,5	- 11,2	- 9,5
Övriga förändringar av långfristiga skulder och avsättningar	75,6	18,2	19,8	33,8
Utdelning till aktieägarna	- 17,6	- 14,7	- 17,6	- 14,7
<b>Kassaflöde från finansieringsverksamheten</b>	<b>41,9</b>	<b>- 11,9</b>	<b>29,8</b>	<b>40,5</b>
<b>Årets kassaflöde</b>	<b>- 0,3</b>	<b>- 0,3</b>	<b>0,0</b>	<b>- 2,3</b>
Likvida medel vid årets början	34,1	36,2	0,0	2,3
Kursdifferens i likvida medel	0,5	- 1,8	-	-
<b>Likvida medel vid årets slut</b>	<b>34,3</b>	<b>34,1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

# Noter

## 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

### Koncernredovisning

NIBE-koncernen följer årsredovisningslagen och redovisningsrådets rekommendationer. Redovisningsprinciperna är oförändrade där inget annat anges. 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 förvärfsanalysen 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.

### Varulager

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

### Anläggningstillgångar

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

Goodwill	10%
Övriga immateriella tillgångar	10 – 20%
Byggnader	3,33 – 5%
Markanläggningar	3,75 – 5%
Maskiner och inventarier	10 – 25%
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 agenter och varumärken, motiverar en ekonomisk livslängd för goodwill på 10 år.

### 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	
	2000	1999	2000	1999
NIBE Element	605,6	558,5	47,5	41,1
NIBE Villavärme	552,6	485,3	59,6	48,8
NIBE Bräsvärme	155,7	133,6	15,6	17,6
Koncernjusteringar	– 9,7	– 9,2	8,3	– 9,6
<b>Totalt koncernen</b>	<b>1.304,2</b>	<b>1.168,2</b>	<b>131,0</b>	<b>97,9</b>

### Fördelning per geografisk marknad (Mkr)

	Nettoomsättning	
	2000	1999
Norden	957,3	882,5
Europa exklusive Norden	335,8	277,6
Övriga marknader	11,1	8,1
<b>Totalt koncernen</b>	<b>1.304,2</b>	<b>1.168,2</b>



### 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 0,4 Mkr (varav moderbolaget 0,1 Mkr).

	Revision	Andra uppdrag
SET Revisionsbyrå AB	0,5	0,1
PricewaterhouseCoopers	0,2	0,0
Övriga revisorer	0,3	0,3
	<b>1,0</b>	<b>0,4</b>

### 4 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

(Mkr)	2000			1999		
	Löner och andra ersättningar	Sociala kost- nader	(varav pensions- kostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kost- nader	(varav pensions- kostnader)
Moderbolaget	2,9	1,5	(0,5)	2,6	1,4	(0,4)
Dotterföretag	320,3	108,1	(15,5)	290,1	99,0	(14,3)
<b>Koncernen totalt</b>	<b>323,2</b>	<b>109,6</b>	<b>(16,0)</b>	<b>292,7</b>	<b>100,4</b>	<b>(14,7)</b>

Av moderbolagets pensionskostnader avser 0,3 Mkr (0,2 Mkr) VD. Moderbolaget har inga utestående pensionsförpliktelser till styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 1,1 Mkr (0,9 Mkr). Koncernens utestående pensionsförpliktelser till tidigare styrelse och VD uppgår till 0,2 Mkr (0,2 Mkr).

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

(Mkr)	2000		1999	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget	1,6	1,3	1,4	1,2
Dotterföretag i				
Sverige	2,4	217,8	2,1	198,4
Norge	0,5	12,3	0,8	11,3
Finland	1,1	48,9	1,1	44,0
Danmark	0,7	24,9	0,7	25,4
Polen (varav tantiem 0 Mkr resp 0,2 Mkr)	2,6	7,1	1,9	4,4
Tjeckien	0	0,1	–	–
Italien	0,3	1,6	–	–
<b>Koncernen totalt</b>	<b>9,2</b>	<b>314,0</b>	<b>8,0</b>	<b>284,7</b>

Medelantal anställda

	2000		1999	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget	4	2	3	2
Dotterföretag i				
Sverige	976	787	933	760
Norge	45	31	48	35
Finland	269	136	243	128
Danmark	89	61	94	62
Polen	220	167	154	116
Tjeckien	5	3	–	–
Italien	9	3	–	–
<b>Koncernen totalt</b>	<b>1.617</b>	<b>1.190</b>	<b>1.475</b>	<b>1.103</b>

Avtal om avgångsvederlag

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

## 5 Jämförelsestörande poster

(Mkr)	Koncernen
SPP-medel	2000
Utbetalt under året	4,5
Långfristig fordran	8,3
Kortfristig fordran	4,6
<b>Total summa</b>	<b>17,4</b>

SPP-medlen är avräknade mot rörelsekostnaderna i moderbolagets resultaträkning.

## 6 Resultat från andelar i koncernföretag

(Mkr)	Moderbolaget	
	2000	1999
Koncernbidrag	8,0	13,0
Utdelning	30,8	17,9
	<b>38,8</b>	<b>30,9</b>

## 7 Ränteintäkter och liknande resultatposter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Ränteintäkter, koncernföretag	–	–	2,8	1,4
Ränteintäkter, övriga	1,7	1,1	–	–
Övriga finansiella intäkter	1,8	2,7	1,6	0,3
	<b>3,5</b>	<b>3,8</b>	<b>4,4</b>	<b>1,7</b>

## 8 Räntekostnader och liknande resultatposter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Räntekostnader, koncernföretag	–	–	1,2	1,1
Räntekostnader, övriga	10,2	7,4	5,3	3,7
Övriga finansiella kostnader	0,3	0,2	–	–
	<b>10,5</b>	<b>7,6</b>	<b>6,5</b>	<b>4,8</b>

## 9 Bokslutsdispositioner

(Mkr)	Moderbolaget	
	2000	1999
Avsättning till periodiseringsfond	–	0,7
<b>Summa</b>	<b>–</b>	<b>0,7</b>

## 10 Skatt på årets resultat

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Aktuell skatt	33,0	25,8	0,1	0,7
Uppskjuten skatt	4,9	4,0	–	–
<b>Summa</b>	<b>37,9</b>	<b>29,8</b>	<b>0,1</b>	<b>0,7</b>

I årets uppskjutna skattekostnad är 4,9 Mkr (5,4 Mkr) hänförlig till förändring i obeskattade reserver.

Uppskjuten skatteskuld i koncernen uppgår till 53,4 Mkr (47,9 Mkr) och redovisas i posten Avsättningar för skatter. Av koncernens uppskjutna skatteskuld avser 39,7 Mkr (34,2 Mkr) skatt på obeskattade reserver.

## 11 Goodwill

(Mkr)	Koncernen	
	2000	1999
<b>Anskaffningsvärde</b>		
Ingående anskaffningsvärde	91,4	83,1
Årets investeringar	16,2	13,0
Försäljningar och utrangeringar	–	– 0,6
Omräkningsdifferenser	1,5	– 4,1
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>109,1</b>	<b>91,4</b>
Ingående avskrivningar	23,1	14,6
Försäljningar och utrangeringar	–	– 0,5
Årets avskrivningar	10,0	9,2
Omräkningsdifferenser	0,4	– 0,2
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>33,5</b>	<b>23,1</b>
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>75,6</b>	<b>68,3</b>

## 12 Övriga immateriella tillgångar

Hyresrätter, patent, licenser, varumärken och liknande

(Mkr)	Koncernen	
	2000	1999
<b>Anskaffningsvärde</b>		
Ingående anskaffningsvärde	0,6	0,6
Årets investeringar	1,6	0,1
Omräkningsdifferenser	0,2	– 0,1
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>2,4</b>	<b>0,6</b>
Ingående avskrivningar	0,2	0,1
Årets avskrivningar	0,2	0,1
Omräkningsdifferenser	0,1	–
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>0,5</b>	<b>0,2</b>
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>1,9</b>	<b>0,4</b>

## 13 Byggnader och mark

(Mkr)	Koncernen	
	2000	1999
<b>Anskaffningsvärde</b>		
Ingående anskaffningsvärde	171,7	164,8
Årets investeringar	57,1	10,7
Försäljningar och utrangeringar	–	– 1,3
Omräkningsdifferenser	2,8	– 2,5
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>231,6</b>	<b>171,7</b>
Ingående avskrivningar	72,9	68,5
Försäljningar och utrangeringar	–	– 0,8
Årets avskrivningar	6,6	6,0
Omräkningsdifferenser	0,4	– 0,8
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>79,9</b>	<b>72,9</b>
Ingående uppskrivningar	1,1	1,4
Årets avskrivningar på uppskrivet belopp	– 0,2	– 0,3
<b>Utgående ackumulerade uppskrivningar</b>	<b>0,9</b>	<b>1,1</b>
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>152,6</b>	<b>99,9</b>
varav Sverige	63,2	29,2
Taxeringsvärden (Sverige)	47,6	46,8
varav mark	9,6	7,7
Ny- och ombyggnader under året har ännu inte åsatts något taxeringsvärde.		



## 14 Maskiner och inventarier

(Mkr)	Koncernen	
	2000	1999
<b>Anskaffningsvärde</b>		
Ingående anskaffningsvärde	301,4	269,2
Årets investeringar	56,6	39,5
Försäljningar och utrangeringar	- 4,0	- 2,7
Omräkningsdifferenser	4,3	- 4,6
<b>Utgående ackumulerade anskaffningsvärden</b>	<b>358,3</b>	<b>301,4</b>
Ingående avskrivningar	188,8	166,8
Försäljningar och utrangeringar	- 2,6	- 1,9
Årets avskrivningar	29,3	25,8
Omräkningsdifferenser	1,3	- 1,9
<b>Utgående ackumulerade avskrivningar</b>	<b>216,8</b>	<b>188,8</b>
<b>Utgående bokfört värde</b>	<b>141,5</b>	<b>112,6</b>

## 15 Pågående nyanläggningar

(Mkr)	Koncernen	
	2000	1999
Belopp vid årets ingång	6,6	7,9
Under året nedlagda kostnader	25,5	7,9
Under året genomförda omfördelningar	- 23,0	- 9,2
Omräkningsdifferenser	0,4	0
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>9,5</b>	<b>6,6</b>

## 16 Kortfristiga placeringar

(Mkr)	Anskaffnings- värde	Marknads- värde	Bokfört värde
Börsnoterade aktier	0,9	0,7	0,7
	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>

## 17 Aktier i dotterföretag

(Mkr)	Kapital- andel	Antal aktier	Bokfört värde
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Backer BHV AB (tidigare 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	29,9
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
<b>Totalt koncernen</b>			<b>279,0</b>

## 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
Cronspisen Kakelugnar AB	199 %	5.500
NIBE Biawar SP. z o. o.	86 %	71.826
Backer FER s. r. l.	100 %	
Eltop Praha s. r. o.	100 %	
Backer Elektro CZ s. r. o.	100 %	

## Uppgifter om dotterföretagens organisationsnummer och säte

	Organisationsnummer	Säte	
NIBE AB	556056 - 4485	Markaryd	
Backer BHV AB	556053 - 0569	Hässleholm	
Loval Oy	379.654	Lovisa	Finland
Handöl-Form AB	556194 - 1393	Markaryd	
Norske Backer A/S	919 799 064	Kongsvinger	Norge
Backer OBR Sp. z o. o.		Pyrzyce	Polen
Kiloval Oy	438.072	Lovisa	Finland
NIBE Polska Sp. z o. o.		Warnice	Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör	
Brakon Norge A/S	953 122 561	Jevnaker	Norge
Oy Meyer Vastus AB	224.101	Monninkylä	Finland
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejle	Danmark
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar	
Cronspisen Kakelugnar AB	556480-3806	Emmaboda	
NIBE Biawar SP. z o. o.		Bialystok	Polen
Backer FER s. r. l.		Sant'Agostino	Italien
Eltop Praha s. r. o.		Miretice	Tjeckien
Backer Elektro CZ s. r. o.		Prag	Tjeckien

## 18 Eget kapital

### Koncernen

(Mkr)	Aktie- kapital	Bundna reserver	Omräknings- differens	Fria reserver	Summa eget kapital
Belopp vid årets ingång	58,7	76,6	- 4,7	199,0	329,6
Utdelning till aktieägarna				- 17,6	- 17,6
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital		- 0,9		0,9	
Kursdifferenser redovisade direkt mot eget kapital		1,1		- 0,6	0,5
Omräkningsdifferens			5,3		5,3
Årets vinst				86,1	86,1
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>58,7</b>	<b>76,8</b>	<b>0,6</b>	<b>267,8</b>	<b>403,9</b>

### 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	58,3	191,9
Utdelning till aktieägarna				- 17,6	- 17,6
Årets vinst				30,9	30,9
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>58,7</b>	<b>67,4</b>	<b>7,5</b>	<b>71,6</b>	<b>205,2</b>

## 19 Övriga avsättningar

(Mkr)	Koncernen 2000
Omstruktureringsreserv vid förvärv av Biawar	5,0
Upplöst under året	- 1,9
Omräkningsdifferens	0,3
<b>Belopp i omstruktureringsreserven vid årets slut</b>	<b>3,4</b>
Övriga avsättningar	3,4
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>6,8</b>

## 20 Långfristiga skulder

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

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Skuld till kreditinstitut	50,7	26,5	10,5	14,0
Skuld till koncernföretag	–	–	28,5	28,5
Pensionsskuld	0,1	0,1	–	–
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>50,8</b>	<b>26,6</b>	<b>39,0</b>	<b>42,5</b>

## 21 Checkräkningskrediter

Beviljat belopp på checkräkningskrediter uppgår i koncernen till 177,7 Mkr (153,0 Mkr). Under året har koncernens checkräkningskrediter ökat med 24,7 Mkr varav 13,2 Mkr tillkommit genom förvärv.

## 22 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Upplupna löner	44,7	39,5	0,9	0,9
Upplupna sociala kostnader	24,7	23,5	0,6	0,7
Övriga poster	35,4	28,4	0,7	0,9
<b>Belopp vid årets utgång</b>	<b>104,8</b>	<b>91,4</b>	<b>2,2</b>	<b>2,5</b>

## 23 Ställda säkerheter


(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Företagsinteckningar	93,3	88,9	–	–
Fastighetsinteckningar	79,3	43,1	–	–
Aktier i dotterföretag <sup>1)</sup>	454,2	368,9	229,9	229,8
<b>Summa ställda säkerheter</b>	<b>626,8</b>	<b>500,9</b>	<b>229,9</b>	<b>229,8</b>
1) Skulder för vilka aktier ställts som säkerhet	85,4	59,5	48,4	59,5

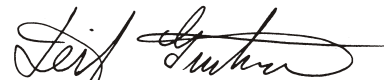
## 24 Ansvarsförbindelser


(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2000	1999	2000	1999
Pensionsförpliktelser som inte har upptagits bland skulderna eller avsättningarna	1,5	1,5	–	–
Ansvarsförbindelser till förmån för övriga koncernföretag	–	–	24,4	25,3
Övriga ansvarsförbindelser	0,4	0,4	–	–
<b>Summa ansvarsförbindelser</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>24,4</b>	<b>25,3</b>

Markaryd den 19 mars 2001

  
 Bengt Hjelm  
 Styrelsens ordförande

  
 Arvid Gierow

  
 Lef Gustavsson

  
 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 2000. 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 utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. 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 ersättningskyldig 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 26 mars 2001

SET Revisionsbyrå AB



*Willard Möller*  
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 BHV AB**  
280 10 SÖSDALA  
Tel 0451 - 661 00

**Backer Elektro CZ s.r.o.**  
Div Hlinsko  
Polická 444  
CZ - 539 16 HLINSKO  
Tjeckien  
Tel +48 - 915 - 70 27 27

**Backer FER s.r.l.**  
Via Statele 255 no 293  
IT - 440 47 SANT' AGOSTINO  
Italien  
Tel +39 - 05 - 32 35 00 00

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

**Calesco Foil AB**  
Västeråsvägen 9  
730 40 KOLBÄCK  
Tel 0220 - 453 00

**Eltop Praha s.r.o**  
Miretice 32  
CZ - 539 55 MIRETICE  
Tjeckien  
Tel +420 - 454 344 418

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

**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

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

### *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

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

**NIBE Biawar Sp. z o. o.**  
Al. Jana Pawla II 57  
PL -15 - 703 BIALYSTOK  
Polen  
Tel +48 - 85 - 651 38 59

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

**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 VIDEBAEK  
Danmark  
Tel +45 - 97 - 17 20 33

### *Affärsområde NIBE Brasvärme*

**NIBE Brasvärme**  
Box 14  
285 21 MARKARYD  
Tel 0433 - 75 100

**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