



NIBE

skapar värme

årsredovisning

2004

Innehållsförteckning

NIBE-koncernen	
Verksamhetsöversikt	2
VD har ordet	4
NIBE-aktien	6
NIBE skapar värme dygnet runt	8
Ledningsfilosofi	10
Affärskoncept	12
Tillväxtmodell	14
Personal	16
Kvalitet	18
Miljö	19
Affärsområdenas verksamheter	
NIBE Element	20
NIBE Villavärme	26
NIBE Brasvärme	32
Ekonomisk information	
Förvaltningsberättelse	38
Femårsöversikt	38
Koncernens riskhantering	44
Resultaträkningar	47
Balansräkningar	48
Kassaflödesanalyser	51
Redovisnings- och värderingsprinciper	52
Noter	55
Revisionsberättelse	65
Koncernens styrning	66
Styrelse, ledning och revisor	68

Kommande informationstillfällen

11 maj 2005	Bolagsstämma
11 maj 2005	Kvartalsrapport januari – mars 2005
17 augusti 2005	Kvartalsrapport januari – juni 2005
15 november 2005	Kvartalsrapport januari – september 2005

NIBE skapar värme

NIBE Industrier är ett europeiskt värmeföretag som bedriver verksamhet inom tre olika affärsområden; NIBE Element, NIBE Villavärme och NIBE Brasvärme.

- Visionen är att vara ett värmeföretag i världsklass.
- Affärsidén är att erbjuda marknaden högkvalitativa och innovativa värmeprodukter. Basen för detta är NIBE-koncernens breda kunskaper inom utveckling, tillverkning och marknadsföring.

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma hålls på NIBEs Marknadscenter i Markaryd, onsdagen den 11 maj 2005, kl 17.00.

Utdelning

Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman en utdelning på 3,00 kronor per aktie för verksamhetsåret 2004, motsvarande totalt 70,4 Mkr. Beslutet om utdelning enligt förslaget, beräknas utdelning skickas från Värdepapperscentralen VPC AB torsdagen den 19 maj 2005.

Finansiell information

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

2004

ett år med god lönsamhetstillväxt

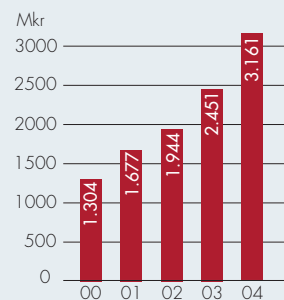
- Nettoomsättningen ökade till 3.161,0 Mkr (2.451,1 Mkr)
- Tillväxten uppgick till 29,0% (26,1%) varav 14,5% (14,8%) var organisk
- Resultatet efter finansnetto ökade till 352,4 Mkr (217,8 Mkr)
- Resultatet efter skatt ökade till 255,3 Mkr (144,4 Mkr)
- Operativt kassaflöde uppgick till 120,3 Mkr (15,6 Mkr)
- Vinsten per aktie ökade till 10,87 kr (6,15 kr)
- Styrelsen föreslår en utdelning på 3,00 kr/aktie (1,85 kr/aktie)
- Minoritetsägandet i Jøtul avslutat genom att aktierna avyttrats under 2004
Realisationsvinst på 37,5 Mkr är upptagen i årets resultat
- Tre förvärv med en sammanlagd årsomsättning på cirka 250 Mkr genomfördes under 2004
 - NETEK, dansk producent av fjärrvärmeprodukter
 - Shel, engelsk rörellementillverkare med produktion i Kina
 - Kaukora, finsk tillverkare av varmvattenberedare och villapannor

Året i siffror

		2004	2003	Förändring
Nettoomsättning	Mkr	3.161,0	2.451,1	+ 29 %
Tillväxt	%	+ 29,0	+ 26,1	+ 11 %
Resultat efter finansnetto	Mkr	352,4	217,8	+ 62 %
Investeringar i anläggningstillgångar	Mkr	418,9	433,0	- 3 %
Bruttomarginal	%	14,6	13,2	+ 11 %
Rörelsemarginal	%	10,8	9,5	+ 14 %
Nettovinstmarginal	%	11,1	8,9	+ 25 %
Sysselsatt kapital	Mkr	1.681,0	1.307,5	+ 29 %
Eget kapital	Mkr	865,2	646,9	+ 34 %
Avkastning på sysselsatt kapital	%	25,8	21,8	+ 18 %
Avkastning på eget kapital	%	33,6	26,1	+ 29 %
Avkastning på totalt kapital	%	17,8	15,2	+ 17 %
Kapitalomsättningshastighet	ggr	1,46	1,54	- 5 %
Soliditet	%	35,0	34,6	+ 1 %
Andel riskbärande kapital	%	39,8	39,6	+ 1 %
Operativt kassaflöde	Mkr	120,3	15,6	+ 771 %
Räntetäckningsgrad	ggr	11,6	9,6	+ 21 %
Räntebärande skulder/Eget kapital	%	93,9	101,8	- 8 %
Medeltal anställda	st	3.755	2.881	+ 30 %

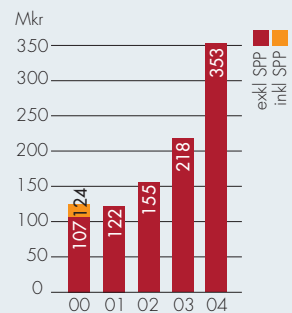
Definitioner, se sidan 41.

Nettoomsättning



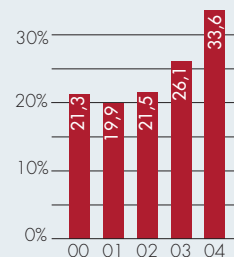
Nettoomsättningen ökade med 29,0% under 2004

Resultat efter finansnetto



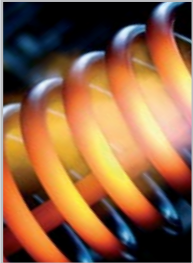
Resultatet efter finansnetto ökade med 61,8% under 2004

Avkastning på eget kapital



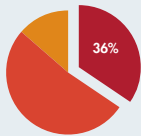
24,5% genomsnittlig avkastning på eget kapital exkl SPP under de senaste fem åren

Andel av koncernen

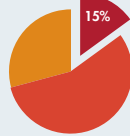


NIBE Element

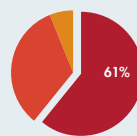
Nettoomsättning



Rörelseresultat



Medeltal anställda



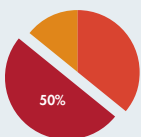
Rörelsemarginal

4,6%

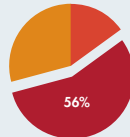


NIBE Villavärme

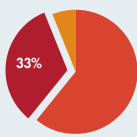
Nettoomsättning



Rörelseresultat



Medeltal anställda



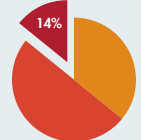
Rörelsemarginal

12,6%

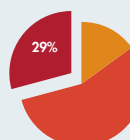


NIBE Brasvärme

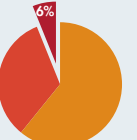
Nettoomsättning



Rörelseresultat



Medeltal anställda



Rörelsemarginal

22,6%

Koncernen totalt

Nettoomsättning

3.161,0 Mkr

Rörelseresultat

340,6 Mkr

Medeltal anställda

3.755

Rörelsemarginal

10,8%

Nyckelinformation

NIBE Element är 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 2004	1.146,6 Mkr
Tillväxt	+ 8,3%
Andel utlandsfakturering	84%
Rörelseresultat	53,0 Mkr
Rörelsemarginal	4,6%
Medeltal anställda	2.275

NIBE Villavärme är marknadsledande i Norden och Polen på villavärme produkter. Marknaden utgörs av ROT-sektorn (Renovering, Om- och Tillbyggnad) samt nyproduktion av småhus.

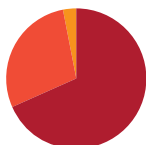
Nettoomsättning 2004	1.593,1 Mkr
Tillväxt	+ 44,7%
Andel utlandsfakturering	40%
Rörelseresultat	200,8 Mkr
Rörelsemarginal	12,6%
Medeltal anställda	1.232

NIBE Brasvärme är marknadsledande i Sverige på brasvärme produkter. Marknaden utgörs av såväl befintliga som nyproducerade villa- och fritidshus.

Nettoomsättning 2004	452,0 Mkr
Tillväxt	+ 45,1%
Andel utlandsfakturering	30%
Rörelseresultat	102,1 Mkr
Rörelsemarginal	22,6%
Medeltal anställda	243

Koncernens omsättning per geografisk region

■ Norden	68%
■ Europa exkl Norden	29%
■ Övriga marknader	3%



Varumärken



Läs mer om NIBE Elements verksamhet på sidorna 20 – 25



Läs mer om NIBE Villavärmes verksamhet på sidorna 26 – 31



Läs mer om NIBE Brasvärmes verksamhet på sidorna 32 – 37



Gerteric Lindquist, VD

Fortsatt god volym- och resultattillväxt – orubbad framtidstro

Under 2004 ökade koncernens nettoomsättning med 29% till 3.161,0 Mkr varav den organiska tillväxten utgjorde 14,5%.

Efterfrågesituationen för såväl NIBE Villavärme som NIBE Brasvärme har under 2004 varit fortsatt mycket god medan däremot NIBE Element arbetat på en fortsatt kärv marknad.

Samtliga tre affärsområden har präglats av offensiv marknadsbearbetning och omfattande produktutveckling, vilket förstärkt de goda externa volymförutsättningarna för Villavärme och Brasvärme och utgjort en motvikt till Elements mer ogynnsamma omvärldssituation.

Årets resultat efter finansnetto uppgick till 352,4 Mkr, vilket motsvarar en resultattillväxt på nästan 62% varav ungefär 20% är av engångskaraktär och hänförligt till avyttringen av Jøtulaktierna. Resterande resultatförbättring förklaras i huvudsak av den goda omsättningsutvecklingen samt ett framgångsrikt produktivitetsarbete.

Såväl Villavärme som Brasvärme fortsätter att uppvisa goda rörelsemarginaler och glädjande är också att Element kunnat bryta den tidigare nedåtgående utvecklingen för rörelsemarginalen.

På investeringssidan har affärsområdet Element fortsatt att bygga ut sina tillverkningsenheter för volymprodukter i såväl östra Europa som i Kina parallellt med att enheterna i västra Europa främst specialiseras mot tillverkare av professionell utrustning samt mot industrikunder.

NIBE Villavärme befinner sig också mitt uppe i ett omfattande investeringsprogram, vars målsättning är att möjliggöra fortsatt expansion och produktivetsförbättring.

Investeringsstakten på Brasvärme har varit något lägre vad gäller den direkta produktionen men en omfattande renovering av nuvarande kontors- och utvecklingsdel pågår.

Koncernens totala investeringar i de befintliga enheterna har under 2004 uppgått till knappt 200 Mkr. Bedömningen är att vi även under 2005 kommer att ligga på ungefär samma nivå.

Precis som under ett flertal tidigare år har den goda organiska tillväxten kunnat kombineras med effekterna av ett antal strategiska företagsförvärv, engelska Shel på Elementsidan samt danska NETEK och finländska Kaukora-gruppen på Villavärmesidan. Möjligheterna att genomföra ytterligare förvärv bedöms som goda.

Passion för att skapa värden

Det är med stor tillfredsställelse som vi återigen kan konstatera att arbete enligt gammal hederlig modell ger resultat. För NIBEs framgångar är just ett resultat av att medarbetarna lägger ner hela sin själ i företaget.

Framtidsutsikterna för NIBE, såväl som för alla andra företag är helt beroende av att denna passion för att gemensamt skapa värden kan vidmakthållas.

Förändrad spelplan

Inte utan anledning sprider sig för närvarande en viss osäkerhet inom all tillverkningsindustri i västra Europa, vad gäller möjligheterna att överleva när man ser och hör talas om alla flyttlass som går österut. Frukten och ängslan är emellertid, precis som de alltid har varit, de största mentala hindren för eget framåtskridande.

Låt oss börja med att slå fast att det inte går att stoppa utvecklingen vad gäller industrialiseringen och moderniseringen av östra Europa och Kina. Tvärtom är det välkomna och helt nödvändiga företeelser. Vi deltar för övrigt själva aktivt i denna omdaningsprocess men helt enligt vår egen strategi.

Strategin går ut på att både utveckla våra företag i det som vi vanligtvis benämner Västeuropa och bygga upp lokala enheter i östra Europa och Kina.

Förutsättningarna för denna strategi är fortsatt god volymtillväxt, offensiv produktutveckling och att beredvilligheten att arbeta är lika stor i våra västeuropeiska enheter som i våra övriga. Här har vi med vår väl inarbetade företagskultur, baserad på lönsamhetsfokusering, hårt arbete, produktivetspassion och uppriktighet, ett bra utgångsläge.

Med en entreprenörs ögon finns det egentligen bara möjligheter i alla lägen men vi måste också våga säga ifrån när vi upplever att saker och ting är helt upp och ner i vår omvärld, vilket tyvärr ofta är fallet idag.

I Sverige behöver vi hjälp med att återfå respekten för att så många som möjligt skall arbeta, att alla arbeten är värdefulla för ett samhälle och att företagande och entreprenörskap inte är något suspekt som skall åläggas de största restriktioner utan utgör själva motorn för vidareutveckling av hela samhället.

Orubbad framtidstro

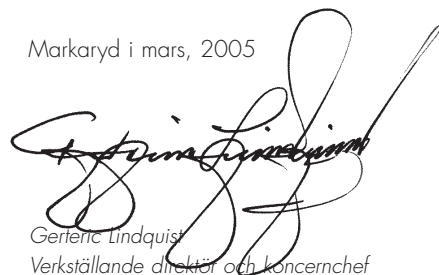
NIBE som företagsgrupp är fortsatt utomordentligt stark vad gäller såväl alla finansiella nyckeltal som företagskultur och vi känner ett mycket stort ansvar för att vidmakthålla dessa styrkor.

Detta gör att vi för innevarande år hyser god tillförsikt vad gäller våra möjligheter att kunna fortsätta utvecklas positivt.

Vår långsiktiga målsättning att år 2007 kunna nå en omsättning på fem miljarder under fortsatt god lönsamhet ligger också fast.

Vi hoppas att dessa målsättningar, baserade på en orubbad framtidstro, skall utgöra tydliga ledstjärnor för både våra nuvarande och framtida anställda, ägare, kunder och leverantörer.

Markaryd i mars, 2005



Gertrid Lindquist
Verkställande direktör och koncernchef



NIBE Industrier ABs B-aktier inregistrerades på OTC-listan (idag O-listan, 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 3.478.068 A-aktier och 20.001.932 B-aktier. Nominellt värde är 2,50 kronor per aktie. Varje A-aktie berättigar till 10 röster på bolagsstämman och varje B-aktie till en röst. Alla aktier har lika rätt till utdelning. En börspost uppgår till 100 aktier. Vid utgången av 2004 fanns inga utestående konverteringslån eller optionsrätter som kan komma att späda ut aktiekapitalet.

Kursutveckling och omsättning

Under 2004 ökade NIBEs aktiekurs med 44% från 127,50 kronor till 184,00 kronor. Carnegie Småbolagsindex ökade under samma period med 20%. Vid utgången av 2004 uppgick därmed NIBEs börsvärde till 4.320 Mkr, baserat på senaste betalningskurs. Per den 28 februari 2005 uppgick aktiekursen till 213,00 kronor, vilket gav ett börsvärde på 5.001 Mkr.

Antalet omsatta NIBE-aktier på Stockholmsbörsen uppgick till 7.183.340, vilket motsvarar en omsättningshastighet på 31% under 2004.

Utdelningspolicy

Målsättningen är att bolaget långsiktigt skall lämna en utdelning motsvarande 25 – 30% av koncernens resultat efter skatt. För verksamhetsåret 2004 föreslår styrelsen en utdelning med 3,00 kronor per aktie, vilket motsvarar 27,6% av koncernens resultat efter full skatt.

Aktiekapitalets utveckling

År		Ökning av aktiekapital (kr)	Nominellt belopp (kr)	Totalt antal aktier (st)	Totalt aktiekapital (kr)
1990	Nyemission ¹⁾	6.950.000	100,00	70.000	7.000.000
1991	Fondemission	40.000.000	100,00	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 ²⁾	–	10,00	4.700.000	47.000.000
1997	Nyemission	11.700.000	10,00	5.870.000	58.700.000
2003	Split 4:1 ³⁾	–	2,50	23.480.000	58.700.000

¹⁾ Riktad nyemission till dåvarande ägare till teckningskursen 100 kronor per aktie.

²⁾ Ändring av aktiens nominella belopp från 100 kronor till 10 kronor.

³⁾ Ändring av aktiens nominella belopp från 10 kr till 2,50 kronor.

Aktieägare

Antalet aktieägare har ökat kraftigt under året. Den 30 december 2004 hade NIBE 11.621 aktieägare mot 7.923 aktieägare vid samma tidpunkt året innan. De tio största ägarna svarade för 65,1% av rösterna och 37,8% av kapitalet.

Aktieägarvärde

För att öka omsättningen i NIBE-aktien och för att ge såväl nuvarande som framtida ägare förutsättningar 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.

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

Carnegie	Björn Enarson, tel 08-676 88 00
Enskilda Securities	Stefan Mattsson, tel 08-522 295 00
Handelsbanken Capital Market	Markus Almerud, tel 08-701 10 00
Kaupthing Bank	Joakim Höglund, tel 08-791 48 00
Skandiabanken	Jim Rotsman, tel 08-463 60 00
Swedbank Markets	Mats Larsson, tel 08-585 900 00

Data per aktie ¹⁾

		2004	2003	2002	2001	2000 ²⁾
Antal aktier	st	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000	23.480.000
Aktiekurs den 31/12	Kr	184,00	127,50	63,75	48,00	34,25
Vinst efter full skatt/aktie	Kr	10,87	6,15	4,50	3,56	3,67 (3,14)
Eget kapital/aktie	Kr	36,85	27,55	23,56	20,58	17,20
Föreslagen utdelning	Kr	3,00	1,85	1,38	1,06	0,94
Kurs/eget kapital		4,99	4,63	2,71	2,33	1,99
Direktavkastning	%	1,63	1,45	2,16	2,21	2,74
Totalavkastning	%	46,67	102,90	35,68	43,25	16,32
Operativt kassaflöde/aktie	Kr	5,12	0,67	1,40	0,63	-0,37 (-0,56)
Utdelningsandel	%	27,6	30,1	30,5	29,8	25,6 (29,9)
PE-tal efter full skatt		16,9	20,7	14,2	13,5	9,3 (10,9)
Börsvärde	Mkr	4.320	2.994	1.497	1.127	804
EBIT multipel	ggr	14,8	15,3	10,1	10,5	7,7 (8,9)
EV/sales	ggr	1,60	1,46	0,92	0,84	0,77 (0,78)
Omsättningshastighet	%	30,6	22,3	15,1	17,4	24,0

¹⁾ Samtliga nyckeltal/aktie har omräknats med hänsyn till split 4:1, genomförd i juni 2003.

²⁾ 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.

Totalavkastning

Årets förändring av aktiekurs med tillägg för utdelning i procent av aktiekurs vid föregående 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 dividerat med vinst per aktie.

Börsvärde

Aktiekurs per balansdag multiplicerat med antal aktier.

EBIT multipel

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

EV/sales

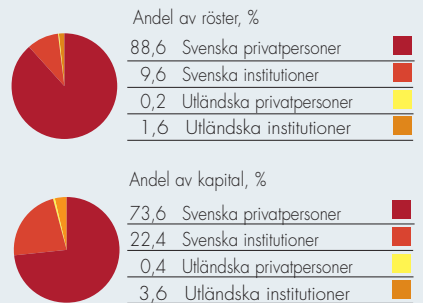
Börsvärde plus nettoskuld (räntebärande skulder minus finansiella omsättningstillgångar) plus minoritetsintresse, dividerat med nettoomsättningen.

Omsättningshastighet

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

Ägarkategorier

(källa VPC AB aktiebok 2004-12-30)



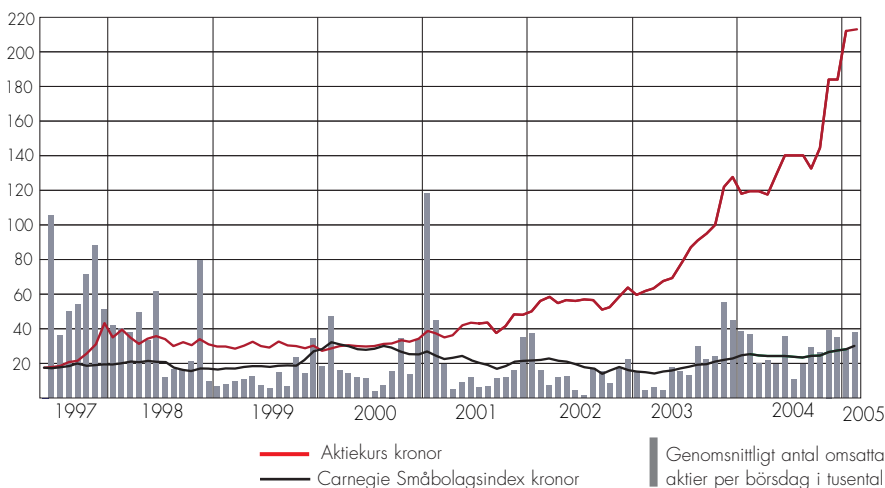
De största aktieägarna

(källa VPC AB aktiebok 2004-12-30)

Aktieägare	Antal aktier (st)	Andel röster (%)
Nuvarande och tidigare styrelseledamöter och ledning ¹⁾	7.517.614	55,4
Melker Schörling	3.003.840	20,9
Livförsäkrings AB SKANDIA	874.200	1,6
Roburs Exportfond	644.500	1,2
Lannebo Småbolag	536.800	1,0
AMF Pensionsaktiefond Sverige	395.200	0,7
Carnegie Fond AB, Småbolag	310.000	0,6
AMF Pensionsfond världen	286.800	0,5
Didner & Gerge Aktiefond	231.000	0,4
Goldman Sachs International	173.628	0,3
Övriga innehav (11.591 aktieägare)	9.506.418	17,4
Totalt	23.480.000	100,0

¹⁾ För nuvarande styrelse, se vidare under sidan 68.

Aktiekursutvecklingen



Ägarstruktur

(källa VPC AB aktiebok 2004-12-30)

Antal aktier (st)	Antal ägare (st)	Andel ägare (%)	Antal aktier (st)	Andel aktier (%)
1 - 500	8.442	72,7	1.431.471	6,1
501 - 1.000	1.782	15,3	1.481.477	6,3
1.001 - 5.000	1.153	9,9	2.584.693	11,0
5.001 - 10.000	108	0,9	822.540	3,5
10.001 - 15.000	36	0,3	449.303	1,9
15.001 - 20.000	22	0,2	394.586	1,7
20.001 -	78	0,7	16.315.930	69,5
Totalt	11.621	100,0	23.480.000	100,0

NIBE – ett värmeföretag i världsklass

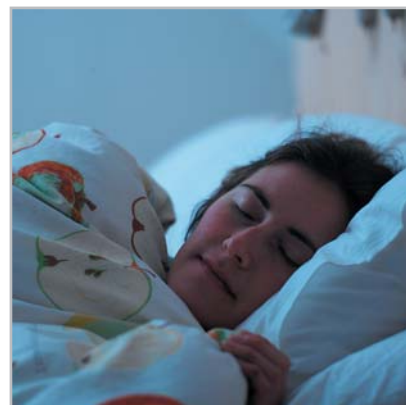
Vår vision att vara ett värmeföretag i världsklass bygger på idén att människor oavsett nationalitet, ålder, kön, plats, situation eller tidpunkt alltid skall uppleva NIBE som förstklassigt när det gäller såväl image som produkter och medarbetare.

NIBEs kunder skall känna stor tillfredsställelse över produkternas höga innovationsnivå och prestanda liksom över deras höga kvalitet och tilltalande design.

Vidare skall alla NIBE-anställda präglas av professionalism, respekt och mänsklighet i alla relationer såväl externt som internt.

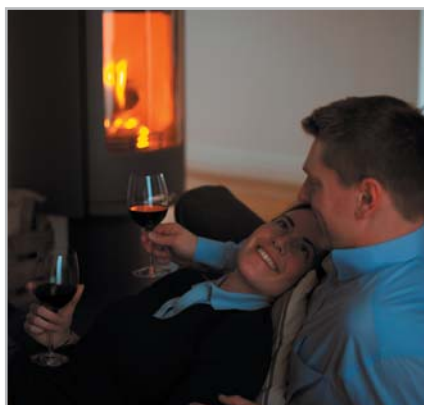
NIBEs produkter skapar värme, komfort och trivsel under dygnets alla 24 timmar och präglar därmed människans tillvaro på ett mycket påtagligt sätt.

NIBE är med andra ord ständigt närvarande.



◀ NIBE Villavärmes frånluftsvärmepumpar möjliggör en god ventilation med energiåtervinning dygnet runt, även när man sover som bäst.

◀ När dagen närmar sig sitt slut är det dags för lite eftertanke och drömmar. Med helårsbesparingen från NIBE Villavärmes värmepump har man råd att installera en braskamin från NIBE Brasvärme även i sportstugan.



◀ En stunds avkoppling framför den mysiga braskaminen från NIBE Brasvärme gör gott för själen samtidigt som kaminen värmer effektivt.



◀ När det är dags för middag måste både spisen och ugnen användas. Såväl spishäls-elementen som ugnselementet kommer från NIBE Element.

◀ Ett kvällsdopp med massor av varmvatten uppvärmt av en värmepump, villapanna, fjärrvärmemodul eller varmvattenberedare från NIBE Villavärme avslutar dagen för aktiva barn.





▲ Morgontoaletten sker i härligt varmt vatten som värmts upp av en värmepump, villapanna, fjärrvärmemodul eller varmvattenberedare från NIBE Villavärme.



▲ En sprakande brasa i en braskamin från NIBE Brasvärme skapar fin atmosfär och ger skön värme en kall vintermorgon.

► En god frukost är en bra start på dagen. Rostat bröd och kaffe är ett måste. NIBE Element möjliggör detta genom sina värmeelement i såväl brödrosten som kaffebryggaren.



NIBE skapar värme dygnet runt

► Kalla vinterdagar när man skall till arbetet är det skönt med en uppvärmd bilmotor och frostfria backspeglar. Rörelementet till motorvärmaren och folieelementet till bilbackspeglarna kommer från NIBE Element.



► Det finns många olika sorters kaffe att välja på när man tar fikapaus på jobbet. Vattnet i den professionella kaffemaskinen värms med rörelement från NIBE Element.



▼ Med barn i familjen går tvättmaskinen så gott som varje dag. Vattnet i tvättmaskinen och luften i torktumlaren värms upp med värmelement från NIBE Element.



▼ Med vattenburen golvvärme som värms upp med energieffektiva värmepumpar från NIBE Villavärme kan barnen leka barfota på golvet året om.





Vår ledningsfilosofi bygger på åtta grundidéer som skapar kraften för fortsatt expansion under lönsamhet. Grundidéerna är den "fogmassa" som håller ihop NIBE-koncernen och alla dess anställda.

Vid nyanställningar eller vid förvärv av företag är kännedomen om vår ledningsfilosofi oerhört viktig eftersom det aldrig får råda några tvivel om vilka principer vi arbetar efter och vilken företagsmiljö man som ny kommer in i.

Grunden till framgång

■ God lönsamhet

God lönsamhet är och har alltid varit NIBEs tradition.

Alla NIBE-anställda lever efter att den verksamhet man arbetar i skall ha en rörelsemarginal på 10 procent sett över en konjunkturcykel.

Som exempel på detta kan nämnas att de två ursprungliga bolagen inom NIBE-gruppen, Backer BHV AB och NIBE AB, under sina 56 respektive 53 verksamhetsår aldrig uppvisat något år med operativt underskott. Detta drygt halvsekelånga facit skapar respekt för att det faktiskt alltid går att tjäna pengar.

Att man i samhällsdebatten under årens lopp ofta ifrågasatt god lönsamhet är för oss svårt att förstå. Lönsamhet är ett effektivitetsmått och god lönsamhet är faktiskt all affärsverksamhets yttersta syfte. Det är endast genom god lönsamhet ett företag har möjlighet att kunna utvecklas och därmed långsiktigt har möjlighet att kunna överleva.

Vidare ger den goda lönsamheten handlingsfrihet och oberoende, vilket i sin tur skapar trivsel och trygghet för de anställda samt attraherar nya, ambitiösa medarbetare.

■ Hög produktivitet

Hög produktivitet är helt avgörande för att kunna upprätthålla en god konkurrenskraft.

Produktivitetstänkandet skulle förenklat kunna sammanfattas i två punkter.

- Allt kan och måste ständigt förbättras. Man skall aldrig vara riktigt nöjd med dagens lösningar, hur bra de än verkar, utan ständigt sträva efter ytterligare förbättringar.

- Det som inte mätes kan inte göras bättre.

Tvärs emot trenden att lägga ut så mycket som möjligt av sin verksamhet på andra leverantörer genom så kallad outsourcing,

arbetar NIBE vidare med stort fokus på egen produktion. Detta i förvisningen om att egen hög förädling utgör grunden för hög produktivitet utveckling och härigenom god lönsamhet.

Detta synsätt gör det naturligt att satsa stora resurser på att våra verkstäder och kontor skall vara moderna, rationella och försedda med den effektivaste utrustningen.

NIBEs lönsamhet och expansion har till stor del skapats just genom hög produktivitet baserad på enkla organisationsstrukturer, rationella produktionsupplägg, högt tidsutnyttjande samt rörliga lönesystem för så stor del av personalen som möjligt.

Vi är helt övertygade om att rörliga lönesystem, baserade på korrekt tidmätning, är en mycket viktig faktor för de allra flesta industriverksamheter. Medarbetare som utför merprestationer skall naturligtvis motiveras med förbättrade förtjänstmöjligheter, vilket i sin tur sporrar till ytterligare förbättringar.

Tidmätning säkerställer också att kalkyleringsunderlagen är riktiga samt att man verkligen kan produktionsplanera och presentera såväl korrekta investeringsunderlag som meningsfyllda verksamhetsuppföljningar.

Den oinvidde förknippar tyvärr många gånger hög produktivitet och rörliga lönesystem med stress och otrivsel men effektivt tidsutnyttjande och fokusering på arbetsuppgifterna skapar tvärtom ökad trivsel genom att lönesättningen blir rättvis och verksamheten präglas av ordning och reda.

De nya administrativa rationaliseringsverktyg som finns på IT-sidan idag passar väldigt väl in i vår produktivitetsfilosofi när det gäller exempelvis konstruktionshjälp, inköps effektivisering, produktionsstyrning och orderhantering.

■ Offensiv produktutveckling

NIBE satsar kontinuerligt stora resurser på produktutveckling.

Motivet till offensiv produktutveckling är att kundernas skiftande krav snabbt skall fångas upp och omvandlas till de bästa lösningarna för varje given marknadssituation.

En marknadsledande produktutveckling är en helt avgörande förutsättning för fortsatt organisk tillväxt och nya marknadsinbrytningar.

Stort fokus på produktutveckling underlättar också bedömningen och införandet av nya teknologier.

Ytterligare en mycket stor fördel med fokuseringen på produktutveckling är att förutsättningarna för en god produktionsekonomi skapas redan när en ny produkt befinner sig på idéstadiet. Den höga förädlingen, produktivitetsspassionen och de stora produktutvecklingsresurserna på NIBE skapar ovärderligt helhetstänkande när det gäller produkternas lönsamhet.

■ Kvalitet i allt – kunden i centrum

Kunden skall alltid kunna lita på såväl företaget som på våra produkter och anställda.

Kvalitet är ett av NIBEs verkliga adelsmärken och därmed en avgörande konkurrensfaktor och ett starkt köpargument för våra produkter.

Vi strävar efter att vara föregångare i kvalitetsfrågor och miljöhänsyn. Detta kan aldrig skapas genom engångsinsatser eller genom att erhålla kvalitets- och miljöcertifikat sätts upp på väggarna. Istället skapas detta genom det envisa, dagliga arbetet med att försöka göra saker och ting bättre och att alla vi anställda ständigt tar ansvar för och engagerar oss i dessa frågor.

Med hög kvalitet avser vi också att vi alltid ska ha hög tillgänglighet för våra kunder och att de alltid skall bli såväl professionellt som vänligt bemötta.

Vår strävan är naturligtvis att vi genom vårt synsätt på kvalitet och miljö skall göra så få fel som möjligt och därmed uppnå högsta möjliga kostnadseffektivitet. Uppstår trots alla ansträngningar något fel, vilket alla vet att det ibland tyvärr gör, skall vi vara lyhörda för detta och snabbt åtgärda felen. En NIBE-kund skall helt enkelt alltid vara nöjd.

■ Marknadsorienterad expansion

Expansion är förutsättningen för all företagsutveckling.

En god, kontinuerlig tillväxt är helt nödvändig för att skapa de rätta förutsättningarna för produktivetsförbättring, organisationsutveckling och nytänkande. Kombinationen av god organisk och väl avvägd förvärvat tillväxt skapar den allra bästa vitaliseringen av en organisation.

NIBEs filosofi för tillväxt bygger på den självklara uppfattningen att vi alltid måste vara mycket lyhörda för marknadens varierande behov och därför måste tillhandahålla ett brett sortiment med hög prestanda, vilket garanterar att kunden alltid får den bästa lösningen.

Nya marknadsinbrytningar skall vara väl förberedda och ske metodiskt, steg för steg.

Kunden skall alltid, oavsett marknad, uppleva NIBE som en trygg och konstruktiv samarbetspartner och NIBEs framgångar skall också komma kunden tillgodo genom prisvärda produkter.

■ Engagerade medarbetare

NIBE strävar efter enkla organisationsformer och ger medarbetarna stor frihet under ansvar.

Det ställs visserligen mycket höga krav på alla anställda men i kombination med uppriktighet och raka budskap skapas en tydlighet som är mycket uppskattad.

Initiativkraft blandat med ödmjukhet och sunt förnuft är de ideala förutsättningarna för att trivas på NIBE.

Vi hyllar det operativa ledarskapet, vilket bygger på övertygelsen om att människor i ledande befattningar måste vara detaljorienterade och genuint intresserade av sitt ansvarsområde för att kunna leda och utveckla sina medarbetare. Vidare måste alla ledare alltid föregå med gott exempel.

I denna miljö skapas de ideala förutsättningarna för alla medarbetare att utvecklas, såväl genom egen förkovran som genom ändamålsenlig utbildning.

■ Fokus på tre kärnverksamheter

Genom fokusering på våra tre kärnverksamheter skapas en tydlighet såväl internt som externt.

Koncentrationen medför också ett stort och ständigt fördjupat kunnande, vilket ger ett stort analysförsprång, inte minst vid förvärv.

Inom alla tre kärnverksamheterna finns stora och framför allt internationella expansionsmöjligheter, vilket skapar goda förutsättningar för marknadsledarskap, synergievinster och stordriftsfördelar.

Genom att satsa all kraft på de tre befintliga kärnverksamheterna erhålls en rimlig risk-exponering och en robust resultatgenerering sett över en konjunkturcykel.

■ Långsiktighet

NIBE präglas av långsiktighet i sitt agerande och därför går kortlivade trender oftast oss förbi.

Vi observerar visserligen aktivt och nyfiket den allt snabbare förändringen i vår omvärld men vår egen nyordning sker först efter noggrann prövning.

Vi strävar efter långsiktiga relationer med såväl kunder som leverantörer och är övertygade om att ansvarstagande, uthållighet och kontinuitet är det som vinner i längden.

En god illustration av detta är kontinuiteten i ägandet av NIBE, vilket möjliggör maximal fokus på verksamhetens utveckling samtidigt som självständigheten garanteras.

Internationalisering med Norden som bas

Vision

Vår vision är att vara ett värmeföretag i världsklass.

Affärsidé

Att erbjuda marknaden högkvalitativa och innovativa värmeprodukter inom affärsområdena Element, Villavärme och Bräsvärme. Basen för detta är NIBE-koncernens breda kunskaper 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 och nöjda kunder. Vidare skall NIBE:s roll i samhället som helhet präglas av öppenhet och ansvar.

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%.

Tillväxten

skall upprätthållas genom;

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

Konkurrenskraften

skall förstärkas genom;

- Ständig produktutveckling av tekniskt ledande produkter, i nära samarbete med marknad och kunder
- Ständiga rationaliseringar i produktionen genom mekanisering och automatisering samt optimalt tidsutnyttjande genom rörliga lönesystem
- Standardisering, komponentsamordning och modularisering
- Skalfördelar på såväl inköps- som produktionssidan
- Utnyttjande av IT-stöd för produktutveckling, inköp, produktion, försäljning, marknadsföring och ekonomi
- Modern design som återspeglar produktens kvalitet och prestanda
- Hög kvalitet.

Lönsamheten

skall upprätthållas genom;

- Snabbare tillväxt än konkurrenternas
- Kostnadsoptimering, låg kapitalbindning och kontinuerlig förstärkning av konkurrensförmågan
- Hög förädling
- Varumärkesprofilering
- Bearbetning av flera 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".

Medarbetarnas engagemang

skall ytterligare förstärkas genom;

- Utbildning och organisationsutveckling
- Att både motivera befintliga och samtidigt attrahera nya nyckelmedarbetare
- Delägarskap i den egna koncernen.

Trygga och nöjda kunder

skall alltid eftersträvas genom;

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

Helhetssynen på miljön

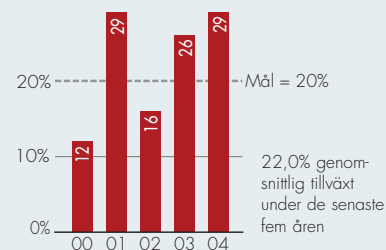
skall vara vägledande i produktutvecklingsarbetet, alltifrån materialval till produktion, funktion och slutligen återvinning.

God etik och uppriktighet

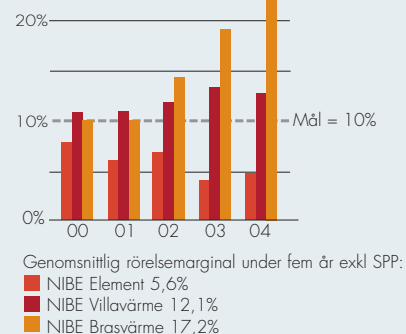
skall vara kännetecknande för företaget och dess anställda vad gäller såväl de interna relationerna som de externa relationerna med aktieägare, kunder, leverantörer, myndigheter och allmänhet.

Måluppfyllelse

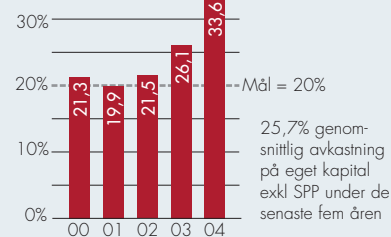
Tillväxt



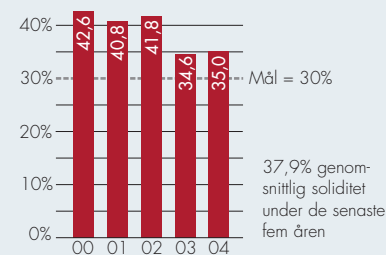
Rörelsemarginal exkl SPP



Avkastning på eget kapital exkl SPP



Soliditet



Tillväxt under lönsamhet

Mitt under den svåra finansiella krisen i början på 90-talet lade NIBE fast sin tillväxtstrategi, innebärande att vi genomsnittligt skulle växa med 20% per år. Koncernomsättningen uppgick då till cirka 300 Mkr.

Bakgrunden till strategin var den självklara insikten om att kontinuerlig tillväxt utgör förutsättningen för god lönsamhet. Under den här tiden fördes också ett resonemang i Europa om att företag med en omsättning mindre än 600 Mkr skulle få svårt att överleva på egen hand på den kommande så kallade inre marknaden. Med vårt brinnande självständighetsideal så kändes det även av denna anledning naturligt att rusta för god, uthållig tillväxt och på så sätt nå en egen tillräcklig "kritisk massa".

Organisk tillväxt

Hälften av den målsatta genomsnittliga tillväxten, det vill säga 10%, skall åstadkommas organiskt.

Att just talet tio valts har visserligen ingen exakt vetenskaplig teori bakom sig utan baserar sig snarare på konstaterandet att en organisk tillväxt på mindre än fem procent inte är tillräckligt stor för att upprätthålla god och uthållig lönsamhet.

Eftersom den årliga totala underliggande efterfrågeökningen för våra tre affärsområden bedöms stå i relation till BNP-tillväxten så markerar målsättningen att vi aldrig kan "ligga på rulle" utan skall hela tiden sträva efter ytterligare marknadsandelar på befintliga marknader parallellt med att nya marknader skall bearbetas. Även om målsättningen kan synas högt ställd, vilket vi vet att den är, så är den inte omöjlig att uppnå. Detta visas av att NIBE under de senaste tio åren faktiskt haft en genomsnittlig organisk tillväxt på hela 13%. Förklaringen ligger i kombinationen av offensiv produktutveckling, kontinuerligt produktivitetsarbete och systematisk marknadsbearbetning.

Förvärv

Bedömningen har gjorts att på den mogna marknad NIBE arbetar kan orimligtvis den organiska tillväxten ensam uthålligt leva upp till det totala tillväxtmålet på 20%. Därför har vi beslutat att den organiska tillväxten måste kombineras med en förvärvad årlig tillväxt på genomsnittligt 10%. Med den här storleksordningen blir den extra arbetsbelastningen hanterbar samtidigt som risknivån blir rimlig.

Koncernen har genomfört 35 förvärv under de senaste tio åren, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig förvärvad tillväxt på 11%.

Förvärvskrav

NIBE analyserar ständigt möjliga förvärvskandidater. Diskussioner pågår också löpande med olika företag. Avgörande kriterier för ett potentiellt förvärv är att det tillför ny teknologi, nya geografiska marknader och/eller ytterligare marknadsandelar på marknader där vi redan befinner oss.

Grundkraven är att företaget har starka varumärken, en kompetent ledning med sann entreprenörsanda samt att vi ser fortsatta utvecklingsmöjligheter inom ramen för NIBEs strategier. Med dessa krav uppfyllda är vi sedan flexibla till i vilken fas företaget befinner sig rent lönsamhetsmässigt.

Ambitionen är att ett nytt förvärv helst redan första året och definitivt andra året skall bidra positivt till koncernens nettovinst.

Förvärvs- och etableringshistorik

1994

Backer OBR (32%)
Backer Oy (etablering)
Contura

1995

Vølund
Loyal OY

1996

Pyrox
TMV-Pannan

1997

NIBE Polska (etablering)
Backer OBR (68%)
EPD

1998

Bröderna Håkansson Värme AB
Lodam Energi
JEVI A/S
Calesco Foil AB

1999

Haato Varaajat

Förvärvsmodellen

- Analysfasen av ett företag är noggrann men ändå snabb eftersom våra tre branscher är väl definierade och vi därför har en arsenal av nyckeltal att jämföra med. Dessutom har vi ofta ekonomisk dokumentation sedan flera år tillbaka att tillgå.
- Genomförandefasen präglas av total öppenhet vad avser våra avsikter med förvärvet. Det som informeras om är också vad som gäller, det finns med andra ord ingen dold agenda. Det faktum att vi är mycket tydliga och öppna vad gäller ledningsfilosofi och strategier, i exempelvis vår årsredovisning, underlättar i allmänhet denna process.
- I integrationsfasen strävar vi efter att behålla såväl varumärken som kompetenta medarbetare på alla nivåer. Synergierna sökes framför allt på inköpsidan medan produktivitetsförbättringarna oftast står att finna i tillverkningen.

Generellt sett strävar vi efter en decentraliserad organisation där nytillkomna företag i gruppen skall åtnjuta stor fortsatt självständighet. NIBE-tillhörigheten skall användas till att tillvarata de uppenbara fördelarna med att tillhöra en betydligt större gruppering, liksom att NIBE-koncernens målsättningar och strategier skall gälla.

NIBE har idag egna verksamheter i 13 länder och finns dessutom representerat i ytterligare ett drygt tiotal länder genom importörer och återförsäljare.



2000

Cronspisen AB
Biawar
Backer F.E.R
Coates
Backer CZ
Eltop Praha

2001

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

2002

Jøtul ASA (22%)
REBA

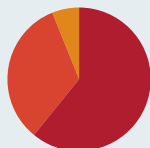
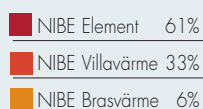
2003

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

2004

NETEK
Shel
Calesco Foil Inc. (etablering)
Kaukora
Avyttring Jøtul ASA (22%)

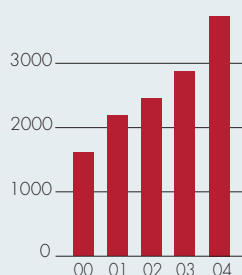
Anställda per affärsområde



Nyckeltal

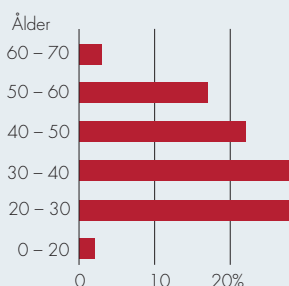
	2004	2003	2002
Medeltal anställda	3.755	2.881	2.444
tjänstemän %	23	24	24
produktionspersonal %	77	76	76
män %	71	69	69
kvinnor %	29	31	31
Genomsnittsålder	år 38	39	39
Genomsnittlig anställningstid	år 7,8	8,0	8,5
Personalomsättning %	8,7	4,5	7,3
Antal högskoleutbildade	440	304	216
Andel anställda i Sverige %	34	38	42
Andel anställda utomlands %	66	62	58
Sjukfrånvaro korttid %	2,7	3,1	4,2
Sjukfrånvaro långtid %	4,0	3,5	3,6

Medeltal anställda



De kraftiga personalökningarna under den senaste 3-årsperioden förklaras av såväl god organisk tillväxt som flera företagsförvärv.

Åldersfördelning bland anställda



Personalstyrkan alltmer internationell

Många nya medarbetare, ökad internationalisering och fortsatt fokus på NIBEs värderingar kring det dagliga arbetet har präglat 2004.

Vår tillväxt är mycket beroende av hur väl vi lyckas attrahera, behålla och utveckla kvalificerad personal.

NIBEs filosofi med höga prestationskrav och stor arbetsinsats kombinerat med frihet under ansvar, mycket sunt förnuft och enkelhet, blir alltmer välkänd även utanför bolaget och känns naturlig och självklar för många arbetsökande.

Nya medarbetare hälsas välkomna

Den kraftiga tillväxten med stora personalökningar ger många positiva bieffekter. Till exempel kombineras en effektiv och kunnig kärna av anställda med lång anställningstid med nyrekryterade, välutbildade och motiverade yngre medarbetare. På så sätt bibehålls och överförs mångårig kunskap om produkter, produktion och marknadsfrågor på ett naturligt sätt.

Medarbetarnas lojalitet är stor och bidrar till en låg personalomsättning. Genom förvärv, organisk tillväxt och personalomsättning har drygt 1.000 nya medarbetare hälsats välkomna under 2004.

Våra värderingar attraherar många och antalet arbetssökande har ökat markant under de senaste åren. Redan i intervjufasen och därefter i olika introduktionsprogram spelar värderingarna en central roll.

Personalstyrkan ökar internationellt

NIBE utvecklas successivt till en internationell arbetsgivare genom utlandsexpansionen och har idag över 4.000 anställda i 13 länder. Under 2004 har Kina och Storbritannien tillkommit som nya länder. Fortfarande är Sverige det land där koncernen har flest anställda och numerären har också ökat här under 2004. Under de senaste åren har däremot andelen anställda i Sverige minskat och uppgick vid årsskiftet till 31% jämfört med 60% för fyra år sedan. Polen är näst största land vad avser antalet anställda med en andel på 26%.

Många yrkeskategorier ger bred kunskap

Genom vår restriktiva hållning till outsourcing samlas mycket kunskap inom företaget. Yrkeskategorierna är många, vilket leder till värdefull och bred kunskap. Det ger oss även möjlighet till samarbete med universitet och högskolor inom skiftande ämnesområden.

Vi har också ett omfattande samarbete med lokala skolor, vilket ger elever i alla åldrar en tidig inblick i en modern tillverkningsindustri och en kunskap om alla de varierande yrkesmöjligheter som finns.

De senaste åren har förstärkningar skett över hela linjen, bland annat har fler än 300 personer med examen från högskola eller universitet anställts. Antalet kvinnor ökar stadigt och utgör nu närmare en tredjedel av personalstyrkan.

Låg sjukfrånvaro

Ett aktuellt tema, framför allt i Sverige, är de stora problemen med sjukfrånvaro i arbetet med höga frånvarotal som följd. NIBEs tal de senaste fem åren ligger konstant på omkring 7% med en uppdelning på cirka hälften korttidssjukdom och hälften långtidssjukdom. Bakom detta ligger en naturlig hållning till sjukfrånvaro. Vi anser det som en självklarhet att göra arbetsplatserna ergonomiskt optimala och arbetsorganisationen tydlig, liksom att medarbetarna tar sitt ansvar genom att hålla sig i fysiskt bra form. Omplaceringar, arbetsprövningar och liknande åtgärder sker oftast genom obyråkratiska och naturliga lösningar.

Utbildning för framtiden

Att stå väl rustade inför framtiden vad avser rätt kunskaper och attityder är det övergripande syftet med all utbildning som bedrivs inom NIBE.

Utbildningen är inte ett självändamål utan ett direkt svar på väl definierade och relevanta behov. Vi eftersträvar en enkel och företagsnära utbildning som snabbt och kostnads-effektivt leder mot målet.

IT, projektledning, språk och logistik är exempel på prioriterade utbildningsområden. Utbildningar i fackämnen genomförs kontinuerligt. En annan viktig utbildningsdel ingår i våra introduktionsprogram då nyanställda medarbetare får lära känna NIBEs företagskultur och genomgå produktutbildning på olika nivåer, beroende på blivande arbetsuppgifter.

Genom att i första hand utnyttja interna lärarresurser sprids viktiga NIBE-specifika kunskaper inom organisationen på ett aktivt och systematiskt sätt. Många medarbetare får därmed chansen att utveckla sina egna yrkeskunskaper genom att lära andra. NIBE samarbetar även med externa utbildare, vilket vidgar kunskap och synsätt på ett naturligt sätt.



Henrik får praktisera teorin

Namn: Henrik Axelsson
Ålder: 25 år
Jobbar som: Projektingenjör inom
NIBE Produktion, Markaryd
Anställd sedan: Januari 2003
Utbildning: Civilingenjör Chalmers
Tekniska Högskola

– Det var ett perfekt första jobb för mig efter skolan. Jag fick som produktionstekniker komma rakt ut i verkligheten bland svetsare och montörer av braskaminer, säger Henrik Axelsson.

– Det lärde mig också att det finns en stor kunskap bland produktionspersonalen som är självklar att användas när vi genomför rationaliseringar.

Henrik började på NIBE 2003 direkt efter sin utbildning som civilingenjör inom maskinteknik vid Chalmers med inriktning mot produktionsutveckling.

– Jag fick trots att jag var nyutexaminerad tidigt ett förtroende, vilket passade mig utmärkt. Man kände direkt att här gäller frihet under ansvar. NIBE har ju lång erfarenhet av produktion med många duktiga ingenjörer som varit med länge och vi har ett väldigt bra arbetsklimat där blandningen av rutin och nya idéer är mycket givande.

Projektgruppen inom NIBE Produktion arbetar framför allt inom NIBE Villavärme och Brasvärme olik produktionsenheter, vilket innebär att Henrik och hans arbetskamrater får arbeta med många intressanta projekt på många orter.

– Jag har främst arbetat med införande av automatisering av svetsning i Markaryd men även varit i Trelleborg, Polen och Danmark i olika produktionstekniska projekt.

– NIBE har en platt och enkel organisation, vilket jag värdesätter högt. Det ger snabba och korta beslutsvägar. Dessutom gör givetvis NIBEs snabba tillväxt och goda lönsamhet det möjligt att få gehör för investeringar, säger Henrik.

Det lär bli många framtida investeringsäskanden för Henrik & Co med tanke på NIBEs tillväxtplaner och starka tro på egen produktion.

Kundfokus och ständiga förbättringar

Vår grundsyn är att kvaliteten på våra produkter och tjänster skall vara så hög att den utgör ett starkt köpmotiv. För att kunna uppfylla kundernas krav är det därför mycket viktigt att vår kvalitetspolicy genomsyrar verksamheten och att alla anställda inom våra olika verksamhetsområden verkligen ser den som sin egen angelägenhet. Kvalitetspolicyen utgör också grunden för kvalitetsmål, förbättringsarbete och kundtillfredsställelse.

För att leva upp till detta genomförs planerad utbildning av personalen inom olika arbetsområden som till exempel produktkännedom, ritningsläsning och kvalitetsteknik.

Produktionsmiljö och produktionsutrustning förbättras och utvecklas också kontinuerligt.

Kvalitetsförbättring är ett nyckelbegrepp och arbetet bedrivs bland annat i kvalitetsgrupper och projektgrupper. I dessa grupper finns mångårig erfarenhet samlad som vi också använder i vårt förbättringsarbete. Mätbara kvalitetsmål finns uppsatta och följs regelbundet upp. Vi utvecklar kontinuerligt verksamheten genom nya målsättningar. I nära samarbete med kunder och leverantörer jämför vi oss också med omvärlden, allt i syfte att vara ledande i våra respektive tre branscher.

Produkternas kvalitet är hög men förbättringsarbetet pågår ständigt och koncentreras dessutom på områden som leveranstider, leveranssäkerhet, produktutveckling och kundservice för att utveckla verksamheten mot total kvalitet. Vår bedömning är att det är förmågan att leva upp till total kvalitet som kommer att vara en av flera avgörande faktorer för fortsatt positiv utveckling i en allt hårdare konkurrenssituation.

För att säkerställa kundnöjdheten och skapa mer precision i vårt förbättringsarbete genomförs årligen kundattitydundersökningar hos ett urval av kunder inom olika segment.

Kvalitetssäkring

Det är mycket viktigt att koncernens produkter och tjänster uppfyller kundernas krav. Kvalitetsarbetet bedrivs inom ramen för integrerade ledningssystem enligt ISO 9001 med intern respektive extern kontroll och revision. De certifieringsorgan som anlitas inom koncernen är bland annat SEMKO-DEKRA Certification AB, BVQI Bureau Veritas Quality International och SGS-ICS Gesellschaft für Zertifizierung m.b.H. Uppföljande revisioner sker en till två gånger årligen.

Kvalitetsledningssystemet används som ett redskap för att styra verksamheten och processerna mot uppställda mål. Inom de olika produktionsenheterna finns omfattande mät- och provningsutrustning för att verifiera produktens status från inkommande material till färdig produkt.

Styrningen av kvalitetsarbetet och förbättringsarbetet kundfokuseras för att uppfylla marknadens krav och förväntningar men skiftar något mellan de olika affärsområdena beroende på deras karaktär.

NIBE Elements viktigaste konkurrensfaktorer som underleverantör är att produkterna håller en hög och jämn kvalitet och att leveranssäkerheten är hög. Samtliga produkter testas därför före leverans.

Det ställs mycket höga kvalitetskrav på NIBE Villavärms produkter, speciellt på högteknologiska funktioner och komponenter som alltid måste fungera tillfredsställande för slutkonsumenten. Testning av produkterna genomförs efter de olika produktionsmomenten. Därefter sker en omfattande slutkontroll av produkten före leverans.

I kvalitetsbegreppet för NIBE Brasvärme ingår funktion och prestanda men mycket viktigt är också att ingående komponenter är av hög kvalitet och att slutprodukten har en hög finish. Produktrevisioner av slumpmässigt utvalda produkter sker kontinuerligt.

Johan Persson på Backer BHV fokuserar på ständiga förbättringar.

Fortsatt tillväxt med mindre miljöbelastning

Inom NIBE-koncernen är ett antal av verksamheterna certifierade enligt ISO 14001 medan resterande arbetar efter principerna i miljöledningssystemet.

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, har miljönyckeltal relaterade till 100 kg producerad produkt införts inom hela koncernen.

Förutom miljöpåverkan i produktionen beaktas alltid miljöaspekterna ur ett hållbarhets- och livscykelperspektiv i produktutvecklingen. Som exempel kan nämnas att

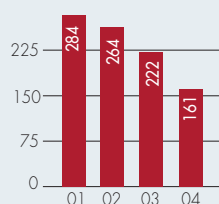
- ökad energieffektivitet hos värmepumpar minskar oljeberoendet och därmed koldioxidutsläppen.
- ändrade isoleringsmetoder i ett antal värme produkter innebär möjlighet till mer än 95% materialåtervinning.
- ökad förbränningseffektivitet i bräsvärme produkterna ger minskade utsläpp.
- som underleverantör har NIBE Element ofta ett nära utvecklingsarbete med kunderna för att skapa en totalprodukt med ökad livslängd och minskat energibehov.

Ett antal projekt pågår i syfte att finna och verifiera tekniska alternativ som ur miljösynpunkt är bättre än dagens tillverkningsmetoder. Arbetet bedrivs med hög prioritet men kräver noggranna tester eftersom produkternas livslängd och tillförlitlighet aldrig får äventyras.

NIBE:s miljöarbete har också uppmärksamats externt då företaget ifjol bland annat fick högsta betyg i Folksam's Klimatindex som omfattar alla börsnoterade företag på Stockholmsbörsen.

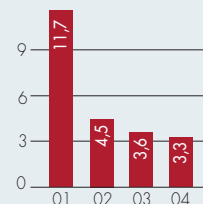
Miljönyckeltal

Total energiförbrukning (kWh/100 kg produkt)



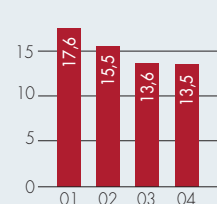
Installation av värmepumpar, värmväxlare och frekvensstyrning av kompressorer minskar energiåtgången.

Total mängd kemikalier (kg/100 kg produkt)



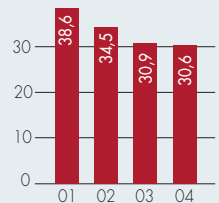
Förändrad betningsprocess vid tillverkning av rostfria kärl minskar kemikalieåtgången.

Total avfallsmängd (kg/100 kg produkt)



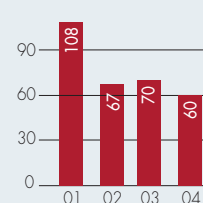
Genom optimering av metallbearbetningsmaskiner minskar skrotmängden.

Total mängd koldioxidutsläpp (kg CO₂/100 kg produkt)



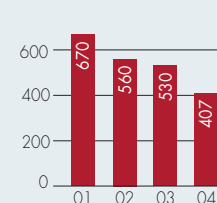
Ytterligare installationer av värmepumpar minskar oljeberoendet.

Totalt lösningsmedelsutsläpp (g/100 kg produkt)



Återanvändning av lösningsmedel i tvättprocesser ger mindre utsläpp.

Total vattenförbrukning (liter/100 kg produkt)

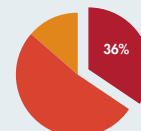


Värmväxling av kylvatten för användning i tillverkningsprocessen minskar vattenförbrukningen.

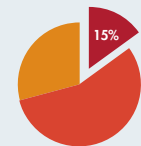


Christer Fredriksson,
affärsområdeschef

Andel av koncernen



Nettoomsättning



Rörelseresultat

NIBE Element

är marknadsledande i norra Europa och en av de ledande tillverkarna i Europa av komponenter och system för elektrisk uppvärmning.

Affärsidén är att förse både producenter och användare av värme produkter med komponenter och system för elektrisk uppvärmning.

Marknaden kan indelas i två huvudgrupper, OEM (Original Equipment Manufacturing) där ett element används som en komponent i kundens produkt respektive Industri där kunden primärt använder elementet i sin egen tillverkningsprocess.

Strategi

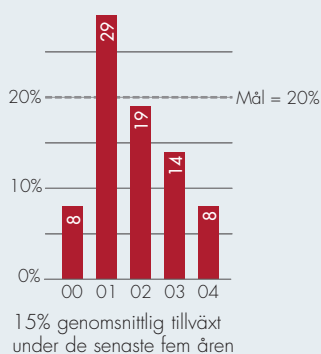
NIBE Elements mål är att vara en av de ledande aktörerna på europeisk nivå. Antalet hemmamarknader i Europa skall därför successivt utökas genom lämpliga förvärv. På hemmamarknaderna är strategin att genom lokal närvaro marknadsföra ett komplett sortiment. Utanför hemmamarknaderna är den primära inriktningen medelstora och stora serier. Unika specialprodukter marknadsförs globalt.

Målsättning

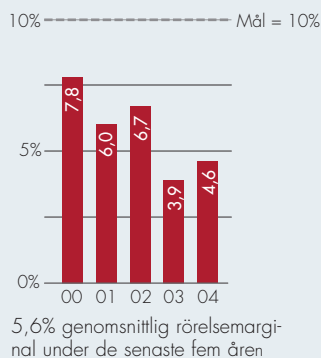
NIBE Elements målsättning är att uppnå en tillväxt på minst 20% per år, varav hälften organisk, och att rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

Högkvalitativt rörelement för uppvärmning av varmvatten.

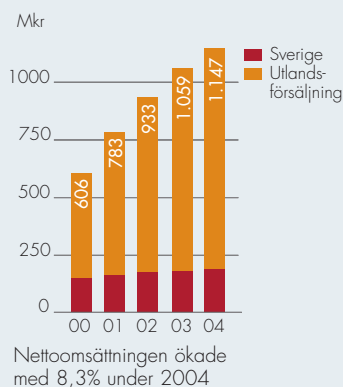
Måluppfyllelse tillväxt



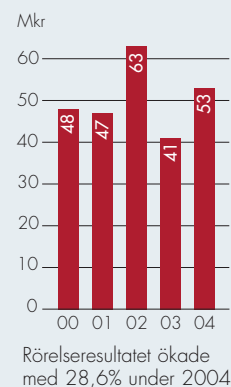
Måluppfyllelse rörelsemarginal



Nettoomsättning



Rörelseresultat



Verksamhetsåret 2004

Utvecklingen på våra hemmamarknader har varit skiftande inom de olika marknadssegmenten. Kunder som vänder sig till den professionella utrustningsindustrin har haft en viss tillväxt medan flertalet kunder med inriktning mot konsumentprodukter upplevt en kraftigt ökad konkurrens av lågprisproducenter från Asien.

Strukturumvandlingen inom vitvaruindustrin och hos tillverkare av småapparater sker i en allt snabbare takt med avveckling av produktionsenheter i västra Europa till förmån för produktion i östra Europa och Kina.

Ett antal åtgärder genomförs inom NIBE Element för att möta effekterna av denna utveckling. Utbyggnaden av den polska verksamheten, som beräknas vara klar under andra halvåret 2005, kommer att resultera i en fördubbling av kapaciteten för rörelement liksom ökad kapacitet för tillverkning av folieelement och belastningsmotstånd. Den polska enheten blir därmed vår största produktionsanläggning.

Genom förvärvet av engelska Shel har vi också fått tillgång till lågkostnadsproduktion i Kina som ett alternativ till enheterna i Polen och Tjeckien. Verksamheten har under hösten utvidgats för att möjliggöra tillverkning av

ett bredare sortiment. Inledningsvis har ytterligare produktion flyttats från Shel i England. Successivt kommer enheten i Kina att i ökande omfattning kunna användas som bas för marknadsföring och leveranser i hela Asien. Parallellt med utvidgningen av rörelementproduktionen har även en ny enhet för tillverkning av folieelement startats upp i Kina.

Under året har också arbetet med att specialisera enheterna i västra Europa fortsatt. Samtidigt fortsätter överflyttningen av arbetsintensiva och prisutsatta produkter till enheterna i östra Europa. Bland annat har produktionen av belastningsmotstånd koncentrerats till en enhet i Danmark och ytterligare produktion överflyttats till Polen. Parallellt med genomförda omstruktureringar har rationaliseringsarbetet fortsatt i alla enheter.

Råvarupriserna har ökat kraftigt under året. Till viss del har prisökningarna kunnat överföras till kundedet men arbetet med att optimera produkterna avseende konstruktion och materialval har också intensifierats för att reducera effekterna av prishöjningarna.

För att möjliggöra ytterligare organisk tillväxt etableras nya marknadsplattformar. Dessutom breddas sortimentet och andelen systemprodukter ökar inom flera kundsegment.

Framåtblick för 2005

Vi bedömer att marknaden kommer att vara stabil under 2005.

Strukturumvandlingen inom segmenten för småapparater och vitvaror bedöms vara fortsatt hög. Valutautvecklingen kommer i stor utsträckning att påverka våra kunder inom dessa segment när det gäller vilken andel av deras produktion som kommer att styras till östra Europa respektive Kina. Vi ser därför en stor fördel i att ha produktionsenheter etablerade i båda dessa områden.

Leveranserna av folieelement från vår nyetablerade tillverkningsenhet i Kina kommer successivt att öka under året.

När utbyggnaden av den polska verksamheten är färdigställd under andra halvåret kommer ytterligare produktion att överflyttas från de västeuropeiska enheterna. Detta kommer att medföra reducering av personal inom flera av dessa enheter.

Under 2005 kommer en förstärkning och samordning av de lokala säljorganisationerna i Europa att genomföras. Satsningen innebär en utbyggnad av de lokala säljkontoren i länder där vi inte har egna dotterbolag.

Vi bedömer att de struktur- och rationaliseringsåtgärder som genomförts under 2004 i kombination med de åtgärder som planeras för 2005 sammantaget kommer att innebära en förstärkning av affärsområdets marknadsposition.



Alla folieelement passerar visionkontroll före leverans, här utförd av Joanna Starczewska på Backer OBR.



Utbyggnaden av produktionen på Backer OBR kommer att innebära en fördubbling av produktionskapaciteten i Polen under 2005.

Marknaden

Marknaden för komponenter och system för elektrisk uppvärmning följer till stor del ett lands industriella utveckling och därmed utvecklingen av BNP. Detta har inneburit att utvecklingen på flertalet av våra hemmamarknader har varit svag inom flera marknadssegment, även om det finns segment som kraftigt avviker från denna trend.

Vårt mål är att successivt öka antalet hemmamarknader genom att etablera lokala verksamheter med tillverkning som kan leverera småserier och ge lokal teknisk support.

På vissa huvudmarknader där vi av exempelvis kostnadsskäl inte etablerat egen tillverkning har vi istället etablerat egna säljkontor. För närvarande finns säljkontor i Tyskland, Frankrike och USA.

I vissa kundsegment har takten i struktumvandlingen ökat ytterligare. Under 2004 har det inneburit att vissa stora kunder, med mycket kort varsel, avvecklat produktionsenheter i västra Europa. Dessa beslut skapar självklart problem för oss som underleverantör.

Struktumvandlingen har olika utveckling beroende på bransch. Inom det mycket konkurrensutsatta segmentet för småapparater finns en tendens att etablera produktion i Kina eller att köpa färdiga produkter, producerade och utvecklade av kinesiska leverantörer. Denna utveckling innebär en ökad press på både volymer och priser i Europa. För vitvaror som till exempel tvättmaskiner och spisar är utvecklingen inte lika entydig. Huvudtrenden inom detta segment är att specialisera de europeiska tillverkningsenheterna och parallellt bygga ut kapaciteten i östra Europa. Vi bedömer att vi är väl rustade att möta dessa utvecklingstrender med våra enheter i Polen, Tjeckien och Kina.

För utrustning som är avsedd för professionell användning är utvecklingstrenden annorlunda än för hushållsapparater. Trenden hos de flesta av dessa kunder är fortsatt tillverkning i befintliga produktionsenheter och ett ökat intresse för köp av kompletta system från underleverantörerna. Vi möter denna utvecklingstrend med ett bredare produktprogram och utökade resurser för att utveckla och tillverka kompletta system.

Marknaden för element till offshore- och processindustrin bedöms öka.

Branschens utveckling

Branschen har under flera år präglats av intensiv priskonkurrens och sjunkande marginaler. Detta har under det senaste året inneburit att ett antal konkurrenter fått lämna vissa produktsegment. Vår bedömning är att denna utveckling på sikt kommer att medföra en stabilisering av prisutvecklingen.

Branschen genomgår en successiv utveckling mot större företagsgrupper. Historiskt sett har branschen bestått av mindre och medelstora, lokalt starka familjeföretag men vid generationsskiften sker idag ofta en avyttring av bolaget. Denna utveckling har förstärkts under de senaste åren på grund av att lönsamheten hos många av bolagen har försämrats i den konkurrenssituation som råder. Utvecklingen förstärks ytterligare av kundernas strävan mot färre leverantörer.

Flera konkurrenter har liksom vi etablerat produktion i länder med lägre arbetskraftskostnader i östra Europa och i Kina.

Vi bedömer att vår strategi med lokal tillverkning för det professionella segmentet samt industrisegmentet kompletterat med etablering av lågkostnadsenheter för volymsegmentet är väl anpassad till branschens utveckling, vilket också stärker vår position och våra möjligheter.

Produkterna

NIBE Elements produktsortiment består huvudsakligen av komponenter och system för elektrisk uppvärmning.

Sortimentet omfattar ett flertal teknologier för ett stort antal applikationsområden;

- Rörelement
- Aluminiumelement
- Folieelement
- Tjockfilmselement
- PTC - element
- Högeffektselement
- Värmekabel
- Keramiska element

Rörelement som fortfarande är den dominerande teknologin, har ett brett användningsområde, allt från massproducerade tvättmaskinselement till enstyckstillverkade processvärmare för offshoreanläggningar som säljs till oljebolag. Grundteknologin har varit densamma under lång tid men produkterna har successivt utvecklats vad gäller materialval, tekniska prestanda, kvalitet och produktionsteknologi. Produkterna anpassas också kontinuerligt till nya miljöer.

Folieelement, som består av en etsad metallfolie laminerad med isolerskikt, är en starkt växande produktgrupp. Stora användningsområden är uppvärmning av bilbackspegel och vattensängar. NIBE Element är ledande i världen inom dessa användningsområden. Det finns också många specialtillämpningar inom andra områden, exempelvis medicinsk utrustning och elektronik.

I samband med förvärv har sortimentet successivt kompletterats med produkter för olika specialtillämpningar. Syftet är att bli en heltäckande leverantör av komponenter och system för elektrisk uppvärmning. Exempel på kompletteringar är högeffektselement och bandelement som primärt används i plastindustrin.

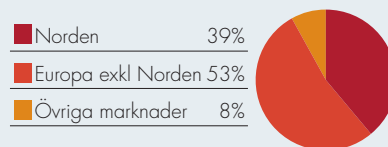
Parallellt med breddningen av produktsortimentet utvecklas marknadsförings- och servicekonceptet med inriktning på att vara den ledande leverantören av elvärmekomponenter för industrin på respektive hemmamarknad.

Det finns också exempel där de teknologier som existerar inom gruppen har användningsområden utanför området för elektrisk uppvärmning. Ett sådant område är resistorer som används för kraftelektronik i hissar och järnvägsutrustning. Inom detta användningsområde används både traditionella rörelement och keramiska element.

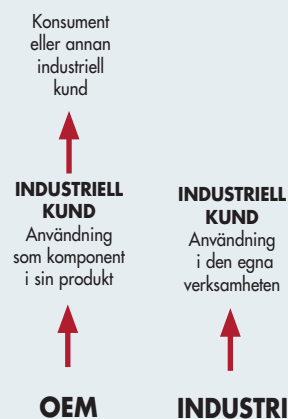
Ett annat område är vakuumlödningsmekaniken som bland annat har använts för element till medicinsk teknik. Denna teknik används nu även för produktion av plattvärmväxlare primärt avsedda för vattenuppvärmning i olika applikationer.

NIBE ELEMENT

Omsättning per geografisk region



Distribution



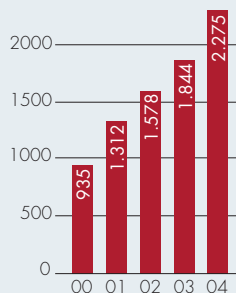
Möjligheter och risker

- + Branschstrukturering 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 produktion i länder med lägre arbetskraftskostnad
- + Marknadspositionen som en av de absolut ledande tillverkarna i Europa
- + Intensiv produktutveckling
- Nya teknologier
- Ökad konkurrens
- Kostnadsutvecklingen i Norden
- Lågprissortiment
- Produkansvar och seriefel



Danotherm i Danmark har utvecklat en ny typ av belastningsmotstånd som på bilden visas av Dzevat Sulejmani.

Medeltal anställda



Utvecklingsprocessen

Utvecklingsprocessen inom NIBE Element kan delas i fyra delar.

- Produktutvecklingen är inriktad på att utveckla nya elementtyper eller att förse elementet med ytterligare funktioner som till exempel styrning eller reglering. Produktutvecklingen kan också syfta till att förbättra elementets egenskaper, exempelvis temperaturområde eller isolationsegenskaper. Under året har exempelvis en ny typ av belastningsmotstånd utvecklats som kommer att göra oss mer kompletta inom detta produktområde.
- Produktpassning sker huvudsakligen tillsammans med kunden för att finna en lösning som passar den enskilde kundens speciella behov. Detta kan också innebära lösningar där vi tar ett större systemansvar om kunden så önskar. En sådan utveckling har under året varit ett sortiment av vattensängsvärmare för den amerikanska marknaden.
- Processutveckling bedrivs i syfte att optimera produkten avseende materialval, kvalitet och tekniska prestanda. Under året har ytterligare materialoptimering genomförts så att man ska kunna använda ännu tunnare material i rörelementet.
- Produktionstekniska utvecklingen syftar till att utveckla produktionsmetoder och maskiner som effektiviserar tillverkningen. Denna utveckling har under året bland annat inneburit investeringar i automater för att kunna testa och kvalitetssäkra folieelement till backspeglar.

Under 2005 kommer satsningarna på produktutveckling att öka, dels genom förstärkning av organisationen dels genom modernisering av utrustning för produktutveckling.

Produktionen

Produktionen bedrivs i tjugo olika anläggningar runt om i Europa och i Kina. Den viktigaste orsaken till att produktionen sker i flera länder och anläggningar är att en stor del av konkurrenskraften bygger på leveranser av små och medelstora serier, med krav på korta leveranstider. För större serier och unika produkter sker däremot en successiv specialisering av de olika enheterna.

Under 2004 har ett nytt affärssystem tagits i bruk på den största svenska enheten samt på den norska enheten. Systemet har en standard som kommer att skapa grund för ytterligare samordning och integration mellan de olika produktionsenheterna.

Under året har en enhet i Danmark för tillverkning av belastningsmotstånd avvecklats. Detta har möjliggjorts genom överflyttning av produktion till den polska enheten. Samtliga kostnader för överflyttningen har belastat ordinarie driftsresultat. Ett antal produktgrupper har dessutom överflyttats från övriga västeuropeiska enheter till lägst kostnadsenheterna.

Den svenska folieelementverksamheten har flyttats till nya lokaler som förvärvades under 2003, för att kunna hantera det godsflöde som genereras av ökade volymer och för att möjliggöra uppbyggnaden av en separat enhet för specialelement.

Förvärvet av det engelska rörelementbolaget Shel ger oss tillgång till en dollarbaserad lågkostnadsproduktion i Kina. Dessutom ger det oss tillgång till nya anskaffningsmöjligheter för material och komponenter.

Exempel på applikationer

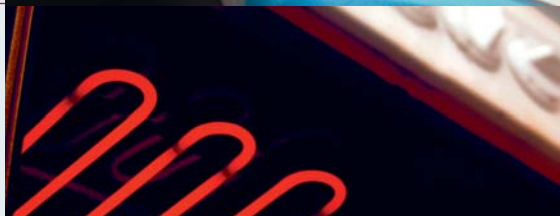
■ Småapparater för hushåll

Grillar	Stekbord	Tryckkokare
Strykjärn	Våffeljärn	Vattenkokare
Fritöser	Varmhållning	



■ Vitvaror för hushåll

Diskmaskiner	Kylskåp	Torkskåp
Tvättmaskiner	Ugnar	Manglar
Torktumlare		



■ Professionell utrustning

Kokgrytor	Dryckesautomater	Kyl- och frysskåp
Stekbord/grillar	Diskmaskiner	Torkskåp
Ugnar	Tvättmaskiner	Fritöser
Varmhållning	Torktumlare	Ångalstrare



■ Komfort – luft

Strålningsradiatorer	Värmeblåsar	Vattensängsvärmare
Konvektorer	Ackumulerad radiator	Ångalstrare
Luftkonditionering	Infravärmare	
Luftridåer	Frostskydd	
Kanalvärmare	Bastuaggregat	



■ Komfort – vätska

Varmvattenberedare	Värmepumpar
Värmepannor	Genomströmmare
Högtrycksvättar	



■ Fordon och transport

Backspegelvärmare	Kupévärmare
Motorvärmare	Växelvärmare



■ Process/projekt

Genomströmmare	Desinficeringsutrustning
Värmebatterier	Galvaniskt bad
Explosionsskyddad utrustning	Temperaturreglering



■ Underhåll/reservdelar

Plastextruderingsutrustning	Vakuumbord
	Vitvaror reservdelar



■ Special

Frekvensomvandlare	Kraftmotstånd
Bromsmotstånd	Grafisk-/fotoindustri
Medicinsk utrustning	

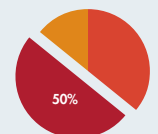


NIBE VILLAVÄRME

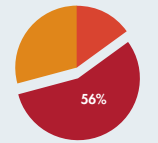


Kjell Ekermo,
affärsområdeschef

Andel av koncernen



Nettoomsättning



Rörelseresultat

NIBE Villavärme

är Nordens största tillverkare av villavärme-produkter och har en marknadsledande position i norra Europa inom huvudområdena varmvattenberedare och värmepumpar. Affärsidén är att förse bostäder med produkter för inomhuskomfort och uppvärmning av tappvatten. Sortimentet har successivt utvecklats från enklare produkter för uppvärmning till avancerade produkter för värme, ventilation, kyla och värmeåtervinning.

Strategi

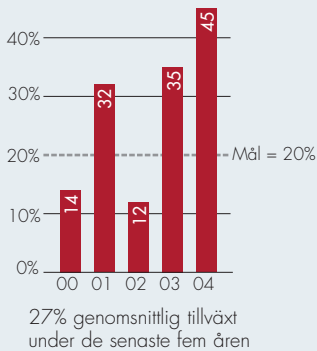
NIBE Villavärmes strategi är att ytterligare stärka den marknadsledande positionen i norra Europa samt vidareutveckla marknadspositionen på övriga europeiska marknader. En utökning av antalet hemmarknader skall successivt ske via företagsförvärv alternativt genom etablering av egna dotterbolag eller genom utnyttjande av andra etablerade säljkanaler.

Målsättning

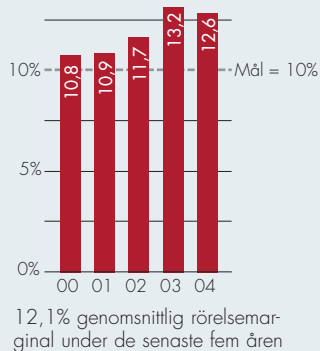
NIBE Villavärmes målsättning är att uppnå en tillväxt på minst 20% per år, varav hälften organisk, och att rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

FIGHTER 1320 – Värmepumpen som både värmer och kylar större fastigheter.

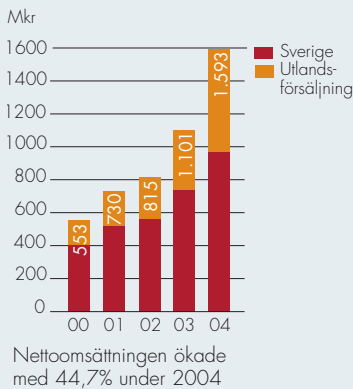
Måluppfyllelse tillväxt



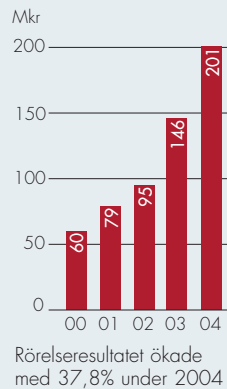
Måluppfyllelse rörelsemarginal



Nettoomsättning



Rörelseresultat



Verksamhetsåret 2004

Den svenska marknaden för värmepumpar har under 2004 ökat ytterligare från en mycket hög nivå redan under 2003. Totalmarknaden har ökat för samtliga typer av värmepumpar och vår marknadsposition har dessutom ytterligare förstärkts inom flera segment. Höga el- och oljepriser tillsammans med ökad nybyggnation av småhus och en ökad renoverings- och utbytesmarknad är de främsta anledningarna till den kraftiga marknadstillväxten.

NIBE Villavärme har ytterligare stärkt sin marknadsposition på de nordiska marknaderna inom produktområdet varmvattenberedning genom de senast genomförda företagsförvärven i Danmark och Finland och har idag en ledande position på en stabil marknad.

De senaste årens tillbakagång på marknaden för villapannor har fortsatt även under 2004. Marknaden för oljepannor har reducerats till ett minimum och pannmarknaden utgörs för närvarande i huvudsak av produkter som utnyttjar andra energislag.

Samtliga större utlandsmarknader uppvisar också en stark tillväxttakt. Konsumenternas intresse för energibesparande produkter ökar kontinuerligt, vilket gynnar expansionen av framför allt värmepumpar.

Produktionskapaciteten har under året utökats i såväl de svenska som de utländska enheterna genom ett omfattande rationaliserings- och moderniseringsarbete. Bland annat har en ny monteringshall färdigställt i Polen och den nya produktionsanläggningen för rostfria varmvattenberedare tagits i bruk i Markaryd.

Integreringen och effektiviseringen av danska koncernen METRO THERM A/S har resulterat i en god omsättnings- och resultatutveckling, speciellt inom produktområdet fjärrvärme-produkter.

I oktober förvärvades den finska företagsgruppen Kaukora med en årsomsättning på cirka 200 Mkr. Produktsortimentet utgörs huvudsakligen av varmvattenberedare och villapannor. Strategin bakom förvärvet är att ytterligare stärka NIBE Villavärmes nordiska plattform och utifrån denna skapa maximal slagkraft i övriga Europa, inte minst österut.

Framåtblick för 2005

Bostadsbyggandet på den svenska hemmamarknaden bedöms ligga kvar på ungefär samma nivå som föregående år eller öka något. Möjligheten till ökad försäljning av frånluftsvärmepumpar styrs därmed av vår egen konkurrenskraft samt tillväxten på utbytesmarknaden, som bedöms öka något.

Den svenska marknaden för mark-/bergvärmepumpar befinner sig för närvarande på en mycket hög nivå och bedömningen är att totalmarknaden kommer att ligga på samma höga nivå under 2005. Det finns fortfarande ett stort antal äldre uppvärmningsanläggningar, baserade på oljeeldning, i svenska bostäder som successivt kommer att bytas ut mot bland annat energibesparande värmepumpsanläggningar.

Intresset för värmepumpslösningar som utviner energin ur uteluften kommer med stor sannolikhet att öka, eftersom det är ett intres-

sant alternativ för de bostäder där borring i berg eller anläggning med markkollector inte är möjlig eller då man efterfrågar en lägre installationskostnad.

Den svenska marknaden för varmvattenberedare bedöms förbli stabil under 2005 medan marknaden för villapannor kan komma att reduceras något ytterligare. Produktområdet fjärrvärme produkter kompletterar det redan breda produktsortimentet och våra tillväxtmöjligheter inom detta område bedöms som positiva. Vi kan därmed erbjuda en uppvärmningslösning för i stort sett alla kundbehov.

För att kunna realisera en uthållig organisk tillväxt är prioriteringen av NIBE Villavärmes utlandsexpansion helt avgörande. Fortfarande är den europeiska marknaden prioriterad och potentialen inom vårt verksamhetsområde är mycket stor. Såväl en intensifierad produktutveckling, tekniska produktanpassningar som förstärkning av försäljningsorganisationerna genomförs för att möjliggöra expansionen.

Marknadsutsikterna bedöms som goda på de flesta av våra etablerade marknader med de största tillväxtmålen i Tyskland, Polen, Norge och England. Även nya marknader kommer att bearbetas för att ytterligare stärka utlandsexpansionen och därigenom minska betydelsen av den svenska hemmabasen.

Sammanfattningsvis känner vi god tillförsikt vad avser möjligheterna att kunna fortsätta expansionen både i Sverige och utomlands.



Claudio Zec, en nöjd kund som sparar mycket pengar med en värmepump från NIBE Villavärme.



NIBE Villavärme invigde sitt nya Marknads- och Utbildningscenter i Markaryd i maj 2004.

Marknaden

Sverige

Den svenska marknaden är NIBE Villavärmes verksamhetsbas. Marknaden kan indelas i två segment, dels nyproduktion av enfamiljsbostäder dels ROT-marknaden (ROT = Reparation, Om- och Tillbyggnad) som för närvarande står för huvuddelen av omsättningen.

Intresset för investeringar och renoveringar i den egna bostaden har ökat de senaste åren, vilket lett till att ROT-marknaden ökat i motsvarande grad. Bostadens uppvärmningsanläggning får en allt större betydelse i strävan efter att reducera boendekostnaden samt uppnå en förbättrad inomhuskomfort. På ROT-sidan har totalmarknaden för såväl markvärmepumpar som utelufts- och frånluftsvärmepumpar fortsatt att öka kraftigt medan marknaden för villapannor gått tillbaka ytterligare.

Även varmvattenberedarmarknaden, som i huvudsak också är ROT-orienterad, har haft en viss ökning under året.

Trots de senaste årens låga räntenivåer har ökningen i den svenska bostadsproduktionen varit marginell. Under 2004 nyproducerades cirka 10.700 småhus, vilket är en relativt låg nivå sett ur både ett historiskt och internationellt perspektiv. I de allra flesta nybyggnationer av enfamiljsbostäder installeras en uppvärmningsanläggning baserad på energiåtervinning av frånluften, genom så kallade frånluftsvärmepumpar.

Det andra uppvärmningsalternativet i nyproducerade enfamiljsbostäder är fjärrvärme. Begränsningen är emellertid att fjärrvärmeanläggningar i huvudsak finns i större centralorter, vilket gör att det framförallt är nya, större fastigheter som blir fjärrvärmekunder. Den totala marknaden för fjärrvärmeutrustning har haft en viss ökning under året.

Utlandsmarknaderna

På de europeiska marknaderna finns en mycket stor försäljningspotential för vårt sortiment. Även om vi har en marknadsledande position i Norden och Polen, så är vi ännu så länge en mindre aktör i övriga Europa. Ett

allt bredare produktsortiment för både varmvattenberedning och bostadskomfort möjliggör en ökad bearbetning av och försäljning på utvalda marknader.

De senast genomförda förvärven av METRO THERM samt Kaukora har medfört att Danmark och Finland blivit våra största utlandsmarknader. I Norge är vi också en betydligt större aktör än tidigare genom den norska beredartillverkaren Høiax som ingår i METRO THERM-koncernen. På de nordiska hemmamarknaderna utanför Sverige marknadsförs ett komplett produktsortiment med marknadsanpassade produkter under lokala varumärken. Varmvattenberedarmarknaden är stabil och intresset för värmepumpar ökar kontinuerligt.

Genom förstärkning av våra egna försäljningsorganisationer i Tyskland och Holland möjliggörs en intensifierad marknadsbearbetning i dessa länder. Den tyska konjunkturen är visserligen fortsatt svag och byggnationen av småhus minskar fortfarande men intresset för energieffektiva uppvärmningslösningar som värmepumpar ökar. Värmepumpar utgör fortfarande en liten andel av marknaden, eftersom gas och olja fortfarande är helt dominerande som uppvärmningsalternativ.

Det polska dotterbolaget NIBE-BIAWAR har en marknadsledande ställning i Polen inom varmvattenberedning. Flera utländska aktörer har etablerat sig och en tuff priskonkurrens råder mellan aktörerna i kampen om marknadsandelarna. Intresset för värmepumpar ökar och vi har de senaste åren levererat ett antal värmepumpar till större projekt. NIBE-BIAWAR utgör också basen för en kostnadseffektiv produktion av värmeprodukter inom starkt prispressade marknadssegment för övriga Europa.

För närvarande noteras den största europeiska tillväxtakten för värmepumpar i Frankrike där bostadsuppvärmningen idag sker med framförallt el eller gas. Även i länder som Irland, England, Österrike, Baltikum och Tjeckien, där vi också finns representerade, ökar intresset för värmepumpar och utsikterna för en ytterligare tillväxt bedöms som goda.

Vår marknadsbearbetning för fjärrvärmeprodukter koncentreras framförallt till Danmark, Sverige, Tyskland, England och Holland.

Branschens utveckling

Den europeiska VVS-branschen kännetecknas av ett stort antal aktörer av varierande storlek. En strukturrationalisering pågår där NIBE Villavärme aktivt deltar. Vårt värmepumpskunnande samt vår bredd inom tillverkning av varmvattenberedare är två avgörande faktorer i denna process.

De olika länderna skiljer sig åt vad gäller produkternas utformning och distribution men en tydlig trend mot alltmer energieffektiva och miljöanpassade produktlösningar finns på de flesta marknader. Dessutom ökar kraven på ventilation och värmeåtervinning i nya fastigheter. Processen att uppnå gemensamma normer och krav inom EU är delvis uppstartad men mycket arbete kvarstår. Fortfarande styr ofta lokala normer och föreskrifter produkternas tekniska egenskaper.

På ett flertal marknader beslutar myndigheter om åtgärder i syfte att minska det totala energibehovet för bland annat uppvärmning av bostäder. Myndighetsbeslut i form av temporära bidrag för olika uppvärmningsalternativ skapar dessvärre ofta en obalans. Bidragen får en alltför stor betydelse vid val av uppvärmningsalternativ istället för produktens egenskaper.

Med ökade el- och oljepriser har branschens fokusering på uppvärmningsprodukter baserade på dessa energislag minskat såväl i Sverige som på flera andra europeiska marknader.

Ökad konkurrens och därmed ökad prispress inom ett flertal produktområden leder till att många av aktörerna på marknaden etablerar produktion i länder med lägre arbetskraftskostnader. NIBE Villavärme har, med sina moderniserade och rationella produktionsanläggningar i Norden och Polen, goda möjligheter att hävda sig på den framtida europeiska marknaden.

Produkterna

NIBE Villavärme har ett brett sortiment av villavärmeprodukter för att kunna erbjuda det lämpligaste alternativet för uppvärmning och inomhuskomfort utifrån slutkundens behov. Den unika kompetensen, att exempelvis kunna erbjuda tre alternativa korrosionsskydd i en varmvattenberedare – rostfritt, koppar eller emalj – understryker vår strävan att tillgodose varje kunds individuella behov.

Sortimentet omfattar sex produktområden

- Värmepumpar
- Villapannor
- Fjärrvärmeprodukter
- Varmvattenberedare med direkt eller indirekt uppvärmning
- Genomströmningsberedare
- Legoproduktion av korrosionsskyddade tryckkärl

Ambitionen är att våra produkter skall präglas av

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

För att kunna leva upp till detta krävs en kontinuerlig fokusering och effektivisering av hela utvecklings-, produktions- och marknadsföringsprocessen.

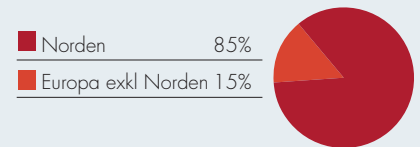
Under året har en ny generation mark-/bergvärmepumpar med ny styrning introducerats på den internationella marknaden. Produkten möjliggör kommunikation med och styrning av värmepumpen via SMS och internet.

Sortimentet för fastighetspumpar har utökats med nya produkter och en ny styrning.

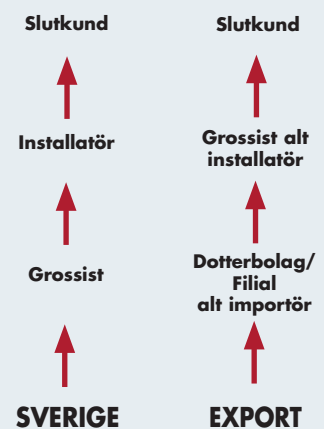
Nya modeller av uteluftsvärmepumpar som kompletterar det befintliga sortimentet med tvåstegskompressorer har också marknadsintroducerats.

En helt ny konstruktion av vägghängda varmvattenberedare med ny design presenterades på den stora VVS-mässan i Stockholm i mars liksom nya modeller av villapannor och uppgraderade fjärrvärmeprodukter från METRO THERM.

Omsättning per geografisk region



Distribution



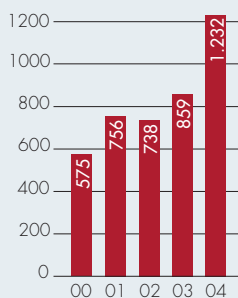
Möjligheter och risker

- + En mycket stor marknad utanför Norden
- + Starka varumärken
- + Brett produktprogram
- + Europas modernaste värmepumpsfabrik
- + Tillgång till rationell produktion i länder med lägre arbetskraftskostnad
- + Egen, avancerad produktutveckling
- + Energi- och miljöpolitiska beslut
- + Expansion genom förvärv
- Nya lagar, myndighetsbeslut, energiskatter etc med för snäv tidshorizont
- Ökad konkurrens
- Nya teknologier utanför vår nuvarande kompetens
- Lågprissortiment
- Nya distributionskanaler



Elektronikingenjör Fredrik Gunnarsson är en av de många nya medarbetarna på NIBE Innovation.

Medeltal anställda



Utvecklingsprocessen

För att tillfredsställa marknadens ökade krav på energieffektiva, miljöriktiga och kostnadseffektiva uppvärmnings- och inomhuskomfortlösningar, läggs en allt större resurs på produktutveckling. Målet är att utveckla helhetslösningar som möter kundens behov avseende inomhusklimat och varmvatten. De produkter som utvecklas för framtiden präglas av;

- ökad effektivitet och bättre energi-användning
- ökade styrningsmöjligheter (kommunikation/styrning från distans)
- konverterbara system (värme på vintern/kyla på sommaren)
- återvinning och miljöanpassningar
- kontinuerliga designförbättringar
- bättre ekonomiska totallösningar

En ständig förbättringsprocess och effektivisering av produktutvecklingen är nödvändig för att uppfylla satta mål. Kontinuerlig personalförstärkning av välutbildade ingenjörer med nyckelkompetens är också en nödvändig grund för konstruktion av innovativa framtidslösningar i lättanvända produkter med tilltalande design.

En stor del av utvecklingsresurserna allokeras till värmepumpsverksamheten som har en mycket hög innovationsnivå. Marknadskraven varierar och ambitionen är att tillmötesgå de olika önskemålen med ett så standardiserat grundkoncept som möjligt men med möjligheter till marknadsanpassningar. Utvecklingscentret för värmepumpar i Markaryd bedöms vara av internationell toppklass.

Teknologin inom produktsegmenten villapannor, varmvattenberedare och fjärrvärmecentraler är väletablerad. Resurserna koncentreras därför till att utveckla miljöanpassade och kostnadseffektiva kvalitetsprodukter med tilltalande design som också blivit en allt viktigare parameter för slutkonsumenten.

Miljöaspekten är också mycket viktig, framförallt på villapannor där optimerade utsläpps- och förbränningsnivåer är två viktiga parametrar i utvecklingsprocessen.

NIBE Villavärme har under verksamhetsåret stärkt utvecklingsresursen ytterligare, bland annat genom omfattande nyanställningar av kvalificerad personal och utbyggnad av test- och laboratorieverksamheten i Markaryd. Under 2005 kommer ytterligare förstärkningar att genomföras såväl personal- som lokalmässigt.

Produktionen

Produktionen bedrivs i åtta olika anläggningar i Sverige, Polen, Danmark, Norge och Finland.

Samtliga produktionsenheter arbetar kontinuerligt med effektivisering av produktionsmetoder och modernisering i form av investeringar i nya maskiner och produktionsutrustning.

Vid NIBE Villavärmes produktionsanläggningar i Markaryd, som också är affärsområdets största, har ett omfattande investeringsprogram genomförts under senaste treårsperioden. Under 2004 har bland annat en helt ny, automatiserad tillverkningslinje för rostfria beredare färdigställt och tagits i bruk.

I den polska produktionsanläggningen genomförs löpande investeringar i nya maskiner och byggnader, för att utöka möjligheterna till kostnadseffektiv produktion av värmeprodukter för såväl den polska hemmarknaden som för prispressade marknadssegment på våra andra prioriterade marknader. Under året har bland annat en ny monteringshall färdigställt.

En genomgång av tillverkningsmetoderna genomförs inom gruppen för att optimera produktionsprocessen. Strategin är att bygga upp tillverkningsenheter med olika specialiserade områden. Renodlingen i produktverkstäder har gett positiva effekter avseende såväl styrning, produktivitet som kvalitet.



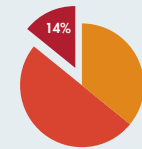
NIBEs värmepumpar smälter väl in i grovkösmiljön.

NIBE BRASVÄRME

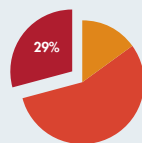


Niklas Gunnarsson,
affärsområdeschef

Andel av koncernen



Nettoomsättning



Rörelseresultat

NIBE Brasvärme

är största tillverkare och marknadsledande i Sverige på brasvärmeprodukter. Affärsidén är att förse marknaden med prisvärda brasvärmeprodukter/skorstenssystem med attraktiv design, utvecklade och tillverkade med hänsyn till vår miljö.

Strategi

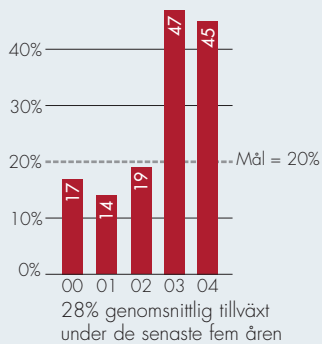
NIBE Brasvärmes strategi är att vara en bred och komplett leverantör av brasvärmeprodukter och därigenom befästa och ytterligare stärka den marknadsledande positionen i Sverige. Utlandsförsäljningen uppgår till cirka en tredjedel av den totala försäljningen och målsättningen är att den skall utgöra minst hälften av omsättningen inom ett fåtal år.

Målsättning

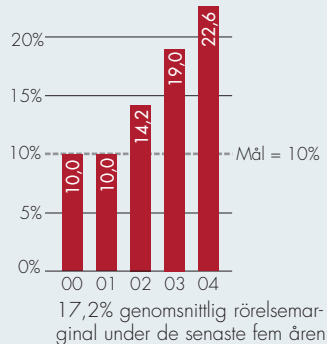
NIBE Brasvärmes målsättning är att uppnå en tillväxt på minst 20% per år, varav hälften organisk, och att rörelseresultatet skall uppgå till minst 10% av omsättningen över en konjunkturcykel.

Contura 570 har med sin eleganta omramning i svart glas blivit en trendsättare i branschen.

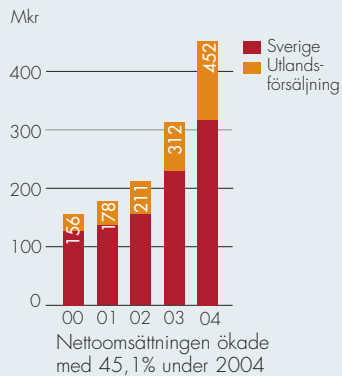
Måluppfyllelse tillväxt



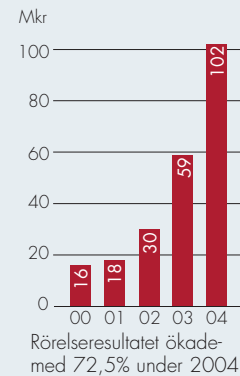
Måluppfyllelse rörelsemarginal



Nettoomsättning



Rörelseresultat



Verksamhetsåret 2004

I Sverige har efterfrågan på brasvärmeprodukter varit fortsatt mycket god och totalmarknaden bedöms ligga på samma höga nivå som föregående år. Det är framförallt den allmänt starka konjunkturen, höga energipriser tillsammans med hushållens stora intresse för renovering som bidragit till den goda efterfrågan.

Vår egen marknadsandel har ökat betydligt under året, vilket kan förklaras av vårt mycket starka produktsortiment tillsammans med en kraftfull marknadsbearbetning under framför allt hösten som är vår högsäsong.

Brasvärmemarknaden i Norge har gått tillbaka jämfört med förra årets toppnotering. Vår egen försäljning har emellertid ökat kraftigt, vilket innebär att vi har ökat marknadsandelen även på denna marknad.

I Tyskland har efterfrågan på brasvärmeprodukter sakta men säkert börjat återhämta sig från relativt låga nivåer. Detta tillsammans med att vårt produktsortiment passar väl för den tyska marknaden har resulterat i en mycket positiv försäljningsutveckling.

Under året har en intensifierad marknadsplatsning genomförts i Danmark, vilken har resulterat i en kraftig försäljningsökning. Försäljningen på övriga bearbetade marknader i Europa har under året också genomgående utvecklats positivt.

Leveranssituationen har varit tillfredställande under hela året, tack vare en hög produktionsstakt även under första halvåret med en planerad lageruppbyggnad inför högsäsongen. Dessutom har produktionskapaciteten successivt utökats genom ytterligare investeringar i produktionsutrustning.

En mycket kraftig volymtillväxt, som utslutande är organisk, i kombination med högt kapacitetsutnyttjande i vår produktionsanläggning har bidragit till årets starka rörelseresultat.

Vårt minoritetsägande i Jøtul är nu, efter många turer, definitivt avslutat då aktierna har avyttrats under året.

Framåtblick för 2005

Bedömningen är att den goda efterfrågan på brasvärmeprodukter i Sverige kommer att fortsätta även under 2005. Vi fortsätter att lansera ett antal nya modeller under första halvåret och vårt redan starka produktsortiment blir därmed ännu bredare. Detta tillsammans med välkända varumärken och intensiv marknadsföring under de senaste åren skapar förutsättningar för att ytterligare befästa vår marknadsledande position.

Möjligheterna till ökad försäljning på utlandsmarknaderna bedöms som stora eftersom vårt produktsortiment successivt anpassats för den internationella brasvärmemarknaden. Dessutom byggs vårt återförsäljarnät kontinuerligt ut på nya marknader.

Genomförda investeringar i produktionsutrustning och personalförstärkningar innebär att produktionskapaciteten nu är avsevärt högre än föregående år.

Sammantaget bedöms förutsättningarna som goda för fortsatt positiv försäljningsutveckling.



NIBE:s braskaminprodukter testas för P-märkning av Henrik Persson på Sveriges Provnings- och Forskningsinstitut i Borås.



Bo Dehlin täthetsprovar en braskamin före leverans.

Marknaden

Sverige

Braskärmemarknaden följer i huvudsak den allmänna ekonomiska utvecklingen. Ökar det ekonomiska utrymmet ökar också konsumtionen av sällanköpsvaror. Energipriser och energipolitiska beslut påverkar också efterfrågan. Efterfrågan på braskärmeprodukter har ökat kontinuerligt sedan mitten av nittiotalet, tack vare ökat ekonomiskt utrymme till konsumtion för de svenska hushållen och stigande energikostnader.

Den huvudsakliga försäljningen sker till ägare av befintliga hus och fritidshus. Försäljningen till nyproducerade småhus och grupphus ökar emellertid kontinuerligt eftersom husköparen allt oftare väljer en braskärmeprodukt som tillval i det nya huset.

NIBE Braskärme har en klart marknadsledande position i Sverige tack vare ett brett och komplett produktsortiment med välkända varumärken. Målsättningen är att befästa och ytterligare stärka denna position genom kraftig marknadsbearbetning och kontinuerlig lansering av nya modeller.

Utlandsmarknaderna

Efterfrågan skiljer sig mellan länderna vad gäller produkternas design, material och teknik. Den svenska marknaden domineras av lätta braskaminer med inhemsk och numera även med internationell design, tillverkade i stålplåt. I Finland säljs det i huvudsak tunga värmeackumulerande produkter i olika stenmaterial och kakel, medan det i Norge framförallt är gjutjärns-kaminer samt 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. De stora variationerna i efterfrågan kan till stor del förklaras av att en eller flera inhemska tillverkare etablerat en viss stil på respektive hemmamarknad.

Faktorerna som påverkar efterfrågan på braskärmeprodukter är desamma för utlandsmarknaderna som för hemmamarknaden. I Norden som har ett relativt stort elberoende är det främst elpriserna som påverkar efterfrågan medan det i många länder i Europa i större utsträckning är gas- respektive oljepriset som påverkar efterfrågan. Den allmänt svaga konjunkturen i Europa har under de senaste åren dämpat efterfrågan. Vår egen försäljningsutveckling har trots detta varit mycket positiv på samtliga bearbetade marknader.

Den senaste trenden är att flera marknader, i mycket större utsträckning än tidigare, accepterar nya produkter med ny design även från utländska tillverkare.

Branschens utveckling

Den svenska brasvärmebranschen har under den senaste tioårsperioden omstrukturerats från ett stort antal mindre tillverkare till en knapp handfull aktörer. NIBE Brasvärme har lett denna process genom förvärv av marknadens starkaste varumärken. NIBE Brasvärmes strategi att vara en komplett leverantör med ett stort och heltäckande sortiment har också blivit en trend bland övriga aktörer i branschen.

Situationen skiljer sig något om man ser till de övriga nordiska marknaderna. I Norge finns det få inhemska tillverkare och marknaden domineras av en enda stor tillverkare. I Finland finns det ett antal relativt stora tillverkare, i huvudsak på tunga ackumulerande produkter. På den danska marknaden finns det många små och medelstora tillverkare av brasvärmeprodukter, vilka nästan uteslutande producerar produkter i stålplåt. Dessa företag har lång tradition av försäljning till framför allt Tyskland. Även i Mellan-europa finns det ett stort antal tillverkare av varierande storlek. Många av dessa tillverkare har också ofta andra produkter och verksamheter än enbart brasvärmeprodukter. Sammantaget innebär det sannolikt att flera marknader i Europa kommer att genomgå någon form av strukturomvandling under de närmaste åren.

Trenden på de flesta marknader är att efterfrågan på relativt billiga, lätta eldstäder ökar medan större, dyrare och ackumulerande produkter går tillbaka. Tillväxten framöver bedöms finnas inom de produktsegment där man lyckas kombinera modern design med konkurrenskraftiga priser.

De flesta aktörerna i brasvärmebranschen har i dag egen produktutveckling men det förekommer också kopieringar av framgångsrika modeller som sedan produceras i så kallade låglöneländer och säljs till låga priser, i huvudsak via de stora europeiska byggvaruhuskedjorna. Detta innebär att det i framtiden även kommer att bli andra faktorer än de rent produkttekniska som avgör tillverkarens framgång. Företagets långsiktighet, ekonomiska stabilitet, miljöriktighet och förmåga att ta hand om sina återförsäljare och slutkunder kommer att få en allt större betydelse.

Produkterna

Basen i produktsortimentet utgörs av produkter med skandinavisk design som anpassas för de prioriterade utlandsmarknaderna när det gäller såväl design som teknik. Sortimentet omfattar fem olika produktgrupper

- Braskaminer, rena eller med omramningar av t ex täljsten eller kakel
- Murspisar
- Gjutjärnskaminer
- Kakelugnar
- Braskassetter

Varumärkena, som kommunicerar våra budskap mot kunderna, kommer också att bli allt viktigare som konkurrensfördel i framtiden. NIBE Brasvärme har idag flera välkända varumärken och en klar strategi för att stärka, integrera och vidareutveckla dessa.

Vi utvecklar och säljer egna produkter under varumärkena Handöl, Contura, Cronspisen och Roslagsspisen. Dessutom har vi på exklusiv basis försäljningsagenturen i Sverige för Morsø (Danmark) som är klart marknadsledande på sin hemmamarknad. Eftersom varumärkena är mycket starka på framför allt den inhemska marknaden är samtliga varumärkesskyddade.

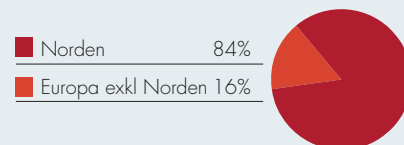
I de fall köparna av brasvärmeprodukter inte har en befintlig skorsten erbjuder NIBE Brasvärme kompletta skorstenssystem som är anpassade för produkterna.

Vårt skorstenssystem är mycket lättmonterat, tillverkat i rostfritt material, kan monteras utan schakt och är dessutom det mest prisvärda skorstenssystemet på den svenska marknaden.

Det märks en tydlig trend att produkterna blir allt mer lika i Europa när det gäller utseende och funktion. Vår bedömning är att den internationella designtrend som för närvarande råder, innebärande lätta eldstäder med rena linjer och stora glasytor, ökar på i princip alla våra bearbetade marknader. Våra senaste marknadsintroduktioner av braskaminer med just sådan design har därför blivit mycket stora försäljningssuccéer.

NIBE BRASVÄRME

Omsättning per geografisk region



Distribution



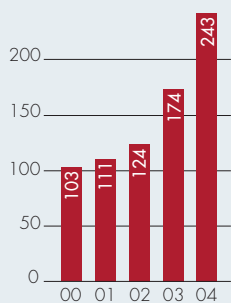
Möjligheter och risker

- + Försäljningspotential inom vissa segment på den inhemska marknaden
- + Mycket stor utlandsmarknad
- + Egen, stark produktutvecklingsfunktion
- + Starka varumärken
- + Brett produktprogram
- + Många olika produkttyper tillfredsställer ett brett kundsegment och minimerar därmed riskexponeringen
- + Rationell produktion
- + Expansion genom förvärv
- Nya energipolitiska beslut med för snäv tidshorisont
- Lokala kommunala beslut om inskränkningar av vedeldade produkter
- Lågprissortiment
- Allmän ekonomisk utveckling



Lars Luning, Eldabutiken i Malmö, är en av NIBE Brasvärmes många framgångsrika återförsäljare i Sverige.

Medeltal anställda



Utvecklingsprocessen

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.

Ett synligt bevis på detta är att NIBE Brasvärme som första aktör i Sverige har fått ett stort antal produkter P-märkta. Detta är en utökad kvalitets- och miljögaranti som utfärdas av Sveriges Provnings- och Forskningsinstitut, innebärande att kaminens effektavgivning kan regleras och samtidigt klara krav på låga utsläpp.

Vidare har våra produkter haft de högsta verkningsgraderna i jämförelse med konkurrenterna vid ett flertal officiella tester i Sverige.

Produktdesignen utgör också en stor del av utvecklingsarbetet eftersom produkterna till stor del följer inredningstrenderna. Vår utvecklingsavdelning arbetar i nära samarbete med externa industridesigners i såväl Sverige som utomlands.

För att på både kort och lång sikt upprätthålla ett attraktivt och lönsamt sortiment kombineras utvecklingsprojekt av helt nya brännkammare med utveckling av nya modeller baserade på befintliga brännkammare. Vi har en mycket tydlig strategi för hur ett modellprogram skall se ut och alla produkter utvärderas kontinuerligt utifrån ett lönsamhetsperspektiv.

Den allmänna trenden är att utvecklingstakten och antalet lanseringar av nya modeller hela tiden ökar. Tack vare vår rationella produktutveckling har produkternas utvecklingstid kunnat reduceras avsevärt. Exempelvis sker en stor del av utvecklingsarbetet i tredimensionell datormiljö och prototyperna testas i ett toppmodernt laboratorium.

Eftersom en stor del av vår framgång handlar om design strävar vi efter att alla nya modeller som tas fram erhåller mönsterskydd.

Produktionen

Huvuddelen av NIBE Brasvärmes egentillverkade produkter tillverkas i den moderna produktionsanläggningen i Markaryd som invigdes för några år sedan. Anläggningen har kontinuerligt förändrats och anpassats till våra nya modellserier. Detta har kombinerats med investeringar i ny produktionsutrustning som resulterat i betydligt högre produktionskapacitet och ökad produktivitet.

Cronspisens kakelugnar produceras i en separat produktionsanläggning i Emmaboda eftersom denna tillverkning helt skiljer sig från den övriga brasvärmeproduktionen.



En braskamin från NIBE höjer stämningen i varje hem.



Leif Gustavsson, ekonomidirektör

Styrelsen och verkställande direktören för NIBE Industrier AB (publ), organisationsnummer 556374-8309, med säte i Markaryds kommun, får härmed avge årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2004.

Information om verksamheten

NIBE Industrier är ett europeiskt värme-företag som bedriver verksamhet inom tre olika affärsområden; NIBE Element, NIBE Villavärme och NIBE Brasvärme.

Koncernen har mer än 4.000 anställda och är verksam i mer än tio länder i Europa, USA och Asien.

Legalt bedrivs verksamheten genom ett antal dotterbolag som i sin tur bedriver sin verksamhet via egna bolag eller filialer.

Moderbolaget NIBE Industrier ABs verksamhet omfattar koncerngemensamma funktioner som finansiering, valutahandtering, företagsförvärv, nyetableringar samt ekonomistyrning och andra policy-frågor.

Koncernens resultaträkning

Resultaträkningen under fem år

Såväl omsättning som resultat har under den senaste femårsperioden stadigt ökat. Målsättningen har varit att ha en tillväxt på 20% per år. Helst med en fördelning där hälften av detta tillföres genom organisk tillväxt. Under femårsperioden har omsättningen stigit från 1.168,2 Mkr till 3.161,0 Mkr. Detta har skett dels genom organisk tillväxt, dels genom en offensiv förvärvsstrategi. Ett tjugofemtal företags- och rörelseförvärv har genomförts.

Tillväxten har under femårsperioden i genomsnitt varit 22,0%. Den organiska omsättningsökningen har svarat för 12,4% och den förvärvade för 9,6%.

Resultatmålsättningen har varit att koncernens affärsområden genomsnittligt skall uppnå en rörelsemarginal på minst 10% och att koncernens avkastning på eget kapital genomsnittligt skall uppgå till 20%.

NIBE Elements rörelsemarginal har under femårsperioden genomsnittligt uppgått till 5,6%. NIBE Villavärms rörelsemarginal har som ett genomsnitt under perioden uppgått till 12,1% medan NIBE Brasvärms genomsnittliga rörelsemarginal uppgått till 17,2%.

Koncernens avkastning på eget kapital har under femårsperioden genomsnittligt uppgått till 25,7% exklusive SPP och 26,1% inklusive SPP.

Resultaträkning

(Mkr)	2004	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2
Kostnad för sålda varor	- 2.172,1	- 1.736,3	- 1.389,3	- 1.242,7	- 959,5
Bruttoresultat	988,9	714,8	554,9	434,4	344,7
Försäljningskostnader	- 494,1	- 360,5	- 281,0	- 221,5	- 175,9
Administrationskostnader	- 177,5	- 144,8	- 108,3	- 92,3	- 67,5
Jämförelsestörande poster ¹⁾	-	-	-	-	+ 17,4
Övriga intäkter	+ 23,3	+ 24,3	+ 12,1	+ 13,6	+ 12,3
Rörelseresultat	340,6	233,8	177,7	134,2	131,0
Finansiellt netto	+ 11,8	- 16,0	- 22,7	- 11,9	- 7,0
Resultat efter finansiellt netto	352,4	217,8	155,0	122,3	124,0
Skatt	- 96,0	- 72,9	- 49,7	- 38,9	- 37,9
Minoritetens andel av resultat efter skatt	- 1,1	- 0,5	+ 0,4	+ 0,2	-
Nettoresultat	255,3	144,4	105,7	83,6	86,1
Planenliga avskrivningar ingår med	121,3	89,5	70,9	58,7	46,3

¹⁾ Avser överskottsmedel från SPP

Resultaträkningen 2004

Nettoomsättning

Koncernens nettoomsättning steg med 29% till 3.161,0 Mkr (2.451,1 Mkr). Ökning har skett inom koncernens samtliga tre affärsområden. NIBE Elements ökning var 8,3% varav den organiska tillväxten uppgick till 4,5% och den förvärvade till 3,8%. För NIBE Villavärme var ökningen 44,7%, varav 16,2% var organisk tillväxt och 28,5% förvärvad. För NIBE Brasvärme var tillväxten på 45,1% i sin helhet organisk.

Koncernens nettoomsättning utanför Sverige uppgick till 1.715,0 Mkr (1.313,0 Mkr), en ökning med 402,0 Mkr eller 30,6%. Den utländska nettoomsättningen uppgick därmed till 54,3% (53,6%) av den totala nettoomsättningen. På den svenska marknaden ökade koncernens nettoomsättning med 27,1% till 1.446,0 Mkr (1.138,1 Mkr).

Av koncernens totala nettoomsättningsökning på 709,9 Mkr var 355,4 Mkr organisk tillväxt. Resterande 354,5 Mkr har tillförts genom förvärv. Av den förvärvade omsättningen hänför sig 40,8 Mkr till NIBE Element och 313,7 Mkr till NIBE Villavärme.

Rörelseresultat

Koncernens rörelseresultat uppgick till 340,6 Mkr, en ökning med 45,7% jämfört med föregående års rörelseresultat på 233,8 Mkr. Rörelsemarginalen uppgick därmed till 10,8% (9,5%).

Rörelseresultatökningen var beloppsmässigt störst i NIBE Villavärme, där den uppgick till 55,1 Mkr eller 37,8%. Procentuellt sett var NIBE Brasvärms resultatökning på hela 72,5% störst och uppgick till 42,9 Mkr. NIBE Elements rörelseresultat ökades med 11,8 Mkr eller 28,6%.

Goodwillposter

Rörelseresultatet belastades med goodwill-avskrivningar på 24,8 Mkr (19,1 Mkr).

Goodwillavskrivningen fördelar sig på affärsområdena med 15,3 Mkr på NIBE Element, 8,6 Mkr på NIBE Villavärme och 0,9 Mkr på NIBE Brasvärme.

Avskrivning på goodwill som förvärvats under året är medräknad från förvärvsdagen.

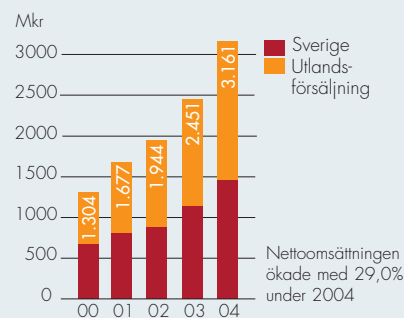
Resultat efter finansiella poster

Resultatet efter finansiella poster ökade med 61,8% till 352,4 Mkr (217,8 Mkr), motsvarande en nettovinstmarginal på 11,1% (8,9%). Finansnettot för koncernen uppgick till +11,8 Mkr (-16,0 Mkr). Det förbättrade finansnettot beror på att koncernens innehav av 21,7% av aktierna i Jøtul ASA avyttrades den 1 september 2004. Köpeskillingen består av en initial köpeskillning och en tilläggsköpeskillning. Tilläggsköpeskillingen, som ska vara erlagd senast den 30 juni 2005, är inte fastställd då den är beroende av hur stor del av avtalat garantibelopp som kommer att behöva utnyttjas. Endast den initiala delen av köpeskillingen finns upptagen under finansiella intäkter. Försäljningen innebär att en realisationsvinst på minimum 37,5 Mkr kommer att uppstå och denna finns upptagen under periodens finansiella intäkter.

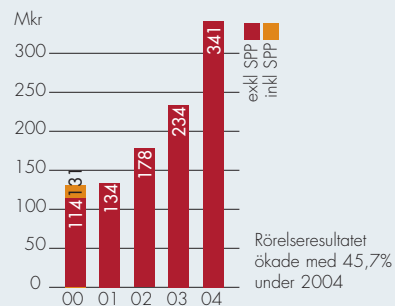
Skatt

Skattekostnaden uppgick till 96,0 Mkr (72,9 Mkr) motsvarande en skattesats på 27,2% (33,5%). Den nominella skattesatsen i Sverige är 28%. Den huvudsakliga anledningen till den lägre skattesatsen är den ej skattepliktiga realisationsvinsten vid avyttringen av Jøtulaktierna.

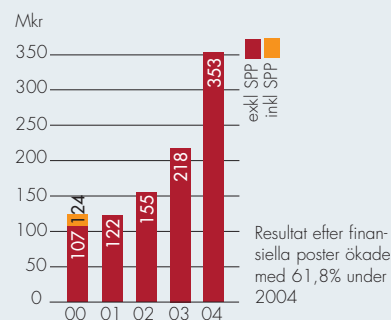
Nettoomsättning 2000 - 2004



Rörelseresultat 2000 - 2004

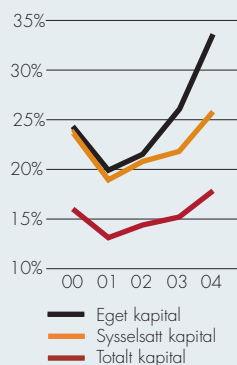


Resultat efter finansiella poster 2000 - 2004

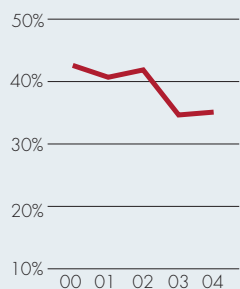


Koncernens balansräkning och nyckeltal

Avkastning 2000 – 2004



Soliditet 2000 – 2004



Balansräkningen under fem år

Balansomslutningen har under femårsperioden ökat från 734,3 Mkr till 2.471,6 Mkr.

Varulager samt kortfristiga fordringar som huvudsakligen består av kundfordringar utgör cirka 50% av balansomslutningen. Dessa båda poster står principiellt i direkt relation till omsättningen och därmed till tillväxten. Immateriella tillgångar består huvudsakligen av goodwill som uppstått i samband med förvärv av företag eller rörelser. Goodwill avskrivs regelmässigt på 10 år men strategiska förvärv kan avskrivas på 20 år. Till det senare räknas förvärvet av Kaukora OY som genomfördes under 2004. All förvärvat goodwill förutom de som uppstått i samband med förvärven av METRO och Kaukoragruppen avskrivs på 10 år.

Avsättningar består främst av pensionskulder, garantirikreserv och uppskjuten skatt. Lång- och kortfristiga räntebärande skulder består uteslutande av lån i bank eller annat penninginstitut. Under den senaste femårsperioden har dessa ökat från 139,5

Mkr till 790,8 Mkr. Ökningen har tillkommit dels genom att befintliga enheter i NIBE-koncernen expanderat dels genom att det ingått räntebärande skulder i förvärvade företag och rörelser. Kortfristiga icke räntebärande skulder som under de senaste fem åren ökat från 185,8 Mkr till 586,9 Mkr består till cirka 80% av upplupna kostnader och traditionella leverantörsskulder, vilka båda står i direkt relation till verksamhetens expansion.

Koncernens målsättning är att soliditeten inte bör understiga 30%. Soliditeten har under femårsperioden genomsnittligt uppgått till 37,9%.

Balansräkningen 2004

Soliditet och avkastning

Koncernens soliditet uppgick vid årets slut till 35,0% (34,6%). Det egna kapitalet inklusive minoritetsandel uppgick till 868,5 Mkr (649,1 Mkr).

Balansräkning

(Mkr)	2004	2003	2002	2001	2000
Immateriella anläggningstillgångar	280,2	191,6	99,7	84,8	77,5
Materiella anläggningstillgångar	875,7	659,3	426,9	394,5	303,6
Finansiella anläggningstillgångar	10,6	47,2	43,4	26,2	10,2
Summa anläggningstillgångar	1.166,5	898,1	570,0	505,5	391,3
Varulager	690,2	445,6	377,7	331,6	289,8
Kortfristiga fordringar	525,4	443,3	306,1	289,2	232,2
Kortfristiga placeringar	0,9	2,3	0,9	3,1	0,7
Kassa och bank	88,6	81,5	67,1	53,4	34,3
Summa omsättningstillgångar	1.305,1	972,7	751,8	677,3	557,0
Summa tillgångar	2.471,6	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3
Eget kapital	865,2	646,9	553,2	483,2	403,9
Minoritetsintresse	3,3	2,2	1,2	3,0	4,4
Avsättningar	191,3	160,8	124,2	102,4	92,0
Långfristiga skulder, icke räntebärande	34,1	6,5	7,4	0,2	0,2
Långfristiga skulder, räntebärande	708,6	576,1	294,8	274,1	190,5
Kortfristiga skulder, icke räntebärande	586,9	422,6	299,6	282,7	237,3
Kortfristiga skulder, räntebärande	82,2	55,7	41,4	37,2	20,0
Summa eget kapital och skulder	2.471,6	1.870,8	1.321,8	1.182,8	948,3

Koncernens avkastningsmål är att avkastningen på eget kapital långsiktigt skall uppgå till minst 20%. Under 2004 uppgick avkastningen på eget kapital till 33,6% (26,1%). Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 25,8% (21,8%). För affärsområdena är lönsamhetsmålet att rörelsemarginalen över en

konjunkturcykel i genomsnitt skall uppgå till minst 10% för respektive resultatenhet. NIBE Elements rörelsemarginal uppgick till 4,6% (3,9%), NIBE Villavärmes till 12,6% (13,2%) och NIBE Brasvärmes till 22,6% (19,0%). Rörelsemarginalen för koncernen som helhet uppgick till 10,8% (9,5%).

Likvida medel

Koncernens likvida medel (kassa och bank) uppgick vid verksamhetsårets slut till 88,6 Mkr (81,5 Mkr), vartill kommer outnyttjade checkkrediter på sammanlagt 296,8 Mkr (259,1 Mkr). Under året reducerades koncernens checkräkningskrediter med 2,3 Mkr.

Nyckeltal		2004	2003	2002	2001	2000 ¹⁾	2000 ²⁾
Nettoomsättning	Mkr	3.161,0	2.451,1	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.304,2
Tillväxt	%	+ 29,0	+ 26,1	+ 15,9	+ 28,6	+ 11,6	+ 11,6
Resultat efter finansnetto	Mkr	352,4	217,8	155,0	122,3	106,6	124,0
Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar	Mkr	305,1	350,6	136,3	151,0	124,6	132,9
Bruttomarginal	%	14,6	13,2	12,8	11,5	12,3	13,6
Rörelsemarginal	%	10,8	9,5	9,1	8,0	8,7	10,0
Nettovinstmarginal	%	11,1	8,9	8,0	7,3	8,2	9,5
Sysselsatt kapital	Mkr	1.681,0	1.307,5	918,0	823,7	629,4	641,9
Eget kapital	Mkr	865,2	646,9	553,2	483,2	391,4	403,9
Avkastning på sysselsatt kapital	%	25,8	21,8	20,8	19,0	20,9	23,7
Avkastning på eget kapital	%	33,6	26,1	21,5	19,9	21,3	24,3
Avkastning på totalt kapital	%	17,8	15,2	14,4	13,1	14,1	16,0
Kapitalomsättningshastighet	ggr	1,46	1,54	1,55	1,57	1,57	1,55
Soliditet	%	35,0	34,6	41,8	40,8	42,0	42,6
Andel riskbärande kapital	%	39,8	39,6	47,4	46,4	48,3	48,7
Operativt kassaflöde	Mkr	120,3	15,6	32,9	14,7	- 13,3	- 8,7
Räntetäckningsgrad	ggr	11,6	9,6	7,0	8,1	11,1	12,8
Räntebärande skulder/Eget kapital	%	93,9	101,8	65,7	69,9	59,7	57,8
Medeltal anställda	st	3.755	2.881	2.444	2.183	1.617	1.617

1) Exklusive SPP 2) Inklusive SPP

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 obeskatade 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 genomsnittligt 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 balansomslutning.

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.



Koncernens kassaflödesanalys

Kassaflödet under fem år

Kassaflöde före förändring av rörelsekapital

Under senaste femårsperioden har kassaflödet från den löpande verksamheten uppvisat en positiv utveckling.

Rörelsekapital

Rörelsekapitalet, mätt som kortfristiga tillgångar minskat med kortfristiga skulder, skall för koncernens samtliga enheter ligga inom intervallet 20 – 25% av omsättningen. Koncernens rörelsekapital har de senaste fem åren genomsnittligt varit cirka 21% av omsättningen.

Investeringar i befintliga verksamheter

Investeringarna i befintliga verksamheter har åren 2000 till 2002 legat runt nivån 100 Mkr medan de uppgått till 170 – 180 Mkr under de senaste två åren. Större delen av dessa investeringar har genomförts i koncernens anläggningar i Markaryd, där huvuddelen av produktverkstäderna för NIBE Villavärme och NIBE Brasvärme är belägna. Investeringar har också skett i den polska elementproduktionen.

Förvärv av verksamheter

NIBE Industrier har under åren haft en offensiv förvärvsstrategi. Under femårsperioden har 25 företags- och rörelseförvärv genomförts varav 14 inom affärsområdet NIBE Element, 9 inom NIBE Villavärme och två inom NIBE Brasvärme. Målsättningen är att även framöver ha en offensiv förvärvsstrategi.

Finansiering

I samband med introduktionen på Stockholms fondbörs 1997 genomfördes en nyemission som inbringade 79,1 Mkr. Emissionslikviden har, tillsammans med egna genererade kassaflöden och traditionell bankfinansiering, använts till genomförda förvärv och investeringar i befintliga verksamheter under femårsperioden.

Aktieutdelning

NIBE Industriers målsättning är att aktieutdelningen skall uppgå till 25 – 30% av årets vinst efter full skatt. Under femårsperioden har aktieutdelningen legat inom intervallet 27,6 – 30,5% av årets vinst efter full skatt exklusive SPP.

Kassaflödesanalys

(Mkr)	2004	2003	2002	2001	2000
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	381,8	240,7	176,0	134,5	139,3
Förändring av rörelsekapital	- 82,0	- 54,7	- 34,5	- 11,6	- 48,6
Kassaflöde från den löpande verksamheten	299,8	186,0	141,5	122,9	90,7
Investeringar i befintliga verksamheter	- 179,5	- 170,4	- 108,6	- 108,2	- 99,4
Operativt kassaflöde	120,3	15,6	32,9	14,7	- 8,7
Förvärv av verksamheter	- 125,6	- 180,3	- 27,7	- 42,8	- 33,5
Kassaflöde efter investeringar	- 5,3	- 164,7	5,2	- 28,1	- 42,2
Finansiering	54,8	212,9	34,6	67,4	59,5
Aktieutdelning	- 43,4	- 32,3	- 25,0	- 22,0	- 17,6
Årets kassaflöde	6,1	15,9	14,8	17,3	- 0,3
Likvida medel vid årets början	81,5	67,1	53,4	34,3	34,1
Kursdifferens i likvida medel	1,0	- 1,5	- 1,1	1,8	0,5
Likvida medel vid årets slut	88,6	81,5	67,1	53,4	34,3

Kassaflödet 2004

Kassaflöde från löpande verksamhet

Koncernens kassaflöde efter förändring av rörelsekapital uppgick till 299,8 Mkr (186,0 Mkr).

Investeringar

Koncernens förvärv av verksamheter/dotterföretag uppgick till 125,6 Mkr (180,3 Mkr). Investeringar i befintliga enheter genomfördes med sammanlagt 179,5 Mkr (170,4 Mkr) fördelat på följande:

(Mkr)	2004	2003
Maskiner och inventarier	127,3	92,8
Fastigheter	57,1	41,0
Pågående nyanläggningar	11,6	19,8
Försäljning av intresseföretag	- 39,5	-
Övriga anläggningstillgångar	23,0	16,8
	179,5	170,4

Kassaflödet efter investeringar uppgick därmed till - 5,3 Mkr (- 164,7 Mkr).

Det operativa kassaflödet, d v s efter investeringar men exkluderat förvärv av verksamheter/dotterföretag uppgick till 120,3 Mkr (15,6 Mkr).

Krediter från finansinstitut och pensionsinrättningar

(Mkr)	2004	2003
Lån med rörlig ränta och amorteringstid 10 år	706,2	507,2
Utnyttjad del av beviljad checkräkningskredit med rörlig ränta	84,6	124,6
Avsättningar till pensioner	21,7	26,5
Totala räntebärande skulder	812,5	658,3
Ej utnyttjad checkräkningskredit	296,8	259,1
Total kreditmöjlighet	1.109,3	917,4

Koncernens totala räntebärande skulder uppgick vid årets slut till 812,5 Mkr (658,3 Mkr). Den genomsnittliga räntekostnaden för totala räntebärande skulder motsvarade 4,4% (4,6%).

Koncernens nettoskuld, utgörande räntebärande skulder reducerat med kassa och bank och kortfristiga placeringar, uppgick till 723,0 Mkr (574,5 Mkr).

Förvärv

Under 2004 genomfördes tre förvärv, alla utanför Sverige;

NETEK, Danmark med en årsomsättning på cirka 13 Mkr, konsoliderat från och med januari 2004. Avtal tecknades strax före årsskiftet 2003/2004.

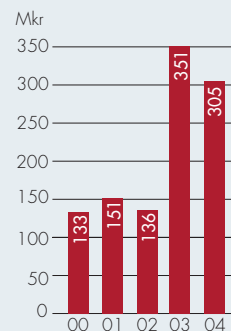
Sheated Heating Elements Ltd, Storbritannien med en årsomsättning på cirka 50 Mkr, konsoliderat från och med juli 2004.

Kaukora-gruppen, Finland med en årsomsättning på cirka 200 Mkr, konsoliderat från och med oktober 2004.

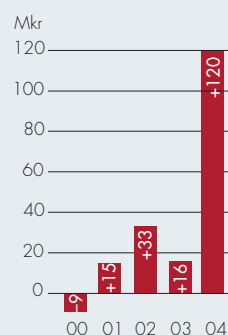
Kassaflödeseffekt av förvärv

(Mkr)	2004	2003
Immateriella anläggningstillgångar	- 94,4	- 99,1
Materiella anläggningstillgångar	- 102,4	- 161,0
Finansiella tillgångar	- 3,0	- 2,6
Kortfristiga fordringar	- 79,0	- 78,3
Varulager	- 62,4	- 85,5
Kassa och bank	- 8,3	- 7,2
Avsättningar	3,9	25,7
Skulder	211,7	220,5
Utbetald köpeskilling	- 133,9	- 187,5
Likvida medel i förvärvade bolag	8,3	7,2
Påverkan på koncernens likvida medel	- 125,6	- 180,3

Investeringar i anläggningstillgångar 2000 - 2004



Operativt kassaflöde 2000 - 2004





Koncernens 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.

Kundförluster

I verksamheter där varor eller tjänster tillhandahålles mot senare betalning kan inte kundförluster helt undvikas. Koncernens policy är att årliga kreditbedömningar ska göras för regelbundna kunder för att minimera riskerna. Kredittiden är normalt 30 dagar. Regionala variationer med både kortare och längre kredittider förekommer.

Vår bedömning är att koncernen har en väl fungerande kreditbevakning som hittills inneburit att koncernen inte drabbats av kundförluster av någon betydelse.

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 koncernen ställer. Till samtliga komponenter finns det alternativa leverantörer.

Vår bedömning är att koncernen inte allvarligt skulle skadas på grund av att en enskild leverantör inte skulle kunna uppfylla ställda krav.

Materialpriser

Koncernens produkter består till inte oväsentlig del av material vars priser är fastställda i dollar och noterade på Londons metallbörs. För att motverka ett beroende av enskilda valutor och marknader är det koncernens policy att inköpsförfarandet i möjligaste mån ska vara globaliserat och att säkring av väsentliga råvarupriser genom råvaruderivat kontinuerligt ska övervägas.

Övriga driftskostnader

Övriga driftskostnader följer prisutvecklingen på de marknader koncernen bedriver verksamhet.

Valutarisker

Löpande transaktioner

Koncernens fakturering från Sverige sker till 68,1% (66,6%) i svenska kronor. Enligt koncernens finanspolicy skall terminssäkring löpande ske av beräknade framtida nettoflöden för en period av 6 – 12 månader i de fall fakturering och inköp görs i annan valuta. Det totala nettoinflödet av utländsk valuta omräknad till svenska kronor var under 2004 cirka 323 Mkr. De största nettoinflödena under året uppkom i EUR 204 Mkr och NOK 104 Mkr medan det största nettoufflödet uppkom i DKK 27 Mkr.

Valutaomräkning

Valutakursförändringarnas viktigaste inverkan på koncernresultatet kommer via omräkningen av de utländska dotterbolagens resultat. Betydande effekter hänför sig främst till EUR, DKK och PLN.

När de utländska nettotillgångarna räknas om till svenska kronor uppstår omräkningsdifferenser som förs direkt mot koncernens egna kapital. Såväl direkta som indirekta investeringar i utlandet ska därför i möjligaste mån finansieras i samma valuta enligt finanspolicyen för koncernen.

Värdet av utländska nettotillgångar enligt koncernbalansräkningen per 2004-12-31 uppgick till cirka 491 Mkr varav 175 Mkr utgjordes av nettotillgångar i EUR, 131 Mkr i DKK, 72 Mkr i NOK, 63 Mkr i PLN, 32 Mkr i CZK, 13 Mkr i GBP och 5 Mkr i USD omräknat till svenska kronor.

Om svenska kronan försvagas med 1% mot nämnda valutor innebär det att koncernens egna kapital ökar med 4,9 Mkr. Om svenska kronan förstärks med 1% mot nämnda valutor blir förhållandet omvänt.

Ränterisker

Koncernens räntebärande skulder uppgick vid årets utgång till 812,5 Mkr. Den genomsnittliga räntesatsen uppgick till 4,4%. En förändring av räntesatsen med 1%, vid konstant skuld, innebär för koncernen en resultatförsämring alternativt resultatförbättring med 8,1 Mkr.

Enligt koncernens finanspolicy ska den genomsnittliga räntebindningstiden för lån så långt som möjligt balansera med de inkommande kassaflödenas bindningstid.

Känslighetsanalys

Koncernen är utsatt för ett antal riskfaktorer som påverkar resultatutvecklingen. Flera av dessa risker ligger utanför bolagets kontroll. I tabellen här intill återges några förändringar och dess påverkan på koncernens resultat. Förändringarna är beräknade med utgångspunkt från 2004 års resultaträkning.

Framtida kapitalbehov

Koncernen har, och bedöms även i framtiden ha, ett bra kassaflöde. Detta är av väsentlig betydelse för att nödvändiga investeringar skall kunna genomföras och för att övriga åtaganden skall kunna uppfyllas. Koncernen har också en offensiv politik när det gäller förvärv av verksamheter. Policyn är en tillväxt på 20% per år där hälften bör komma från organisk tillväxt och hälften från förvärv av verksamheter.

Det samlade kapitalbehovet kan enskilda år komma att överstiga det interna kassaflödet. Finansiering av detta beräknas kunna tillgodoseas, dels via det traditionella banksystemet dels via aktiemarknaden.

Koncernens finanspolicy innehåller mål för att minimera risker för fördringar i finansieringen på lång och kort sikt av koncernens verksamhet. Långsiktigt har uppsatts som mål att koncernens soliditet inte ska understiga 30% samt att den genomsnittliga förfallotiden för lån inte ska understiga två år. Lånens förfallo-

tider ska därutöver vara jämnt fördelade över tiden i möjligaste mån. Kortsiktigt har uppsatts som mål att koncernens disponibla likvida medel, kortfristiga placeringar inräknade, inte annat än tillfälligt ska understiga 5% av koncernens omsättning.

Risker hänförliga till patent- och rättstvister

Det finns få patent inom koncernen och endast komponenter som ingår i slutprodukter är patenterade. Däremot förekommer ett antal mönsterskydd och varumärkeskydd. 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, avbrott och liknande anser vi att koncernen har ett tillfredsställande skydd genom de försäkringar som tecknats. Självriskerna ligger inom intervallet 1 – 5 basbelopp.

Inom koncernens produktområden finns det alltid en risk i att produkter på grund av seriefel skulle behöva återkallas på grund av materialfel eller annan så kallad "recall". Riskerna minimeras av att flertalet av koncernens bolag är certifierade enligt ISO 9001. Certifieringen innebär att det finns kontrollerade rutiner för såväl den interna hanteringen och tillverkningen som för användningen av komponenter tillverkade av andra leverantörer. Som en ytterligare riskavtäckning för liknande händelser har försäkringar tecknats.

Känslighetsanalys

	Beräkningsbas MSEK	Förändring %	Resultatpåverkan Mkr
Nettoomsättning (marginal konstant)	3.161,0	+/- 1,0	12,7
Rörelsemarginal (volym konstant)		+/- 0,1	3,2
Materialkostnader	1.301,5	+/- 1,0	13,0
Lönekostnader	908,3	+/- 1,0	9,1
Räntebärande skulder (ränta konstant)	812,5	+/- 10,0	3,6
Räntesats % (räntebärande skuld konstant)	4,4%	+/- 1,0	8,1

Baserat på resultaträkning 2004

Valutakänslighet i utländska nettotillgångar

	SEK förändring %	Resultatpåverkan Mkr
Svenska kronans förstärkning mot samtliga valutor där NIBE Industrier har nettotillgångar	+ 1,0	- 4,9
Svenska kronans försvagning mot samtliga valutor där NIBE Industrier har nettotillgångar	- 1,0	+ 4,9

Baserat på nettotillgångar 2004-12-31



Väsentliga händelser under året

Under året genomfördes förvärv av NETEK, Kaukora-gruppen och Shel-gruppen, första företaget i gruppen med verksamhet i Asien.

Framtida utveckling

NIBE har fortsatt att stärka sina positioner på de prioriterade marknaderna. Förutsättningarna bedöms som goda för fortsatt marknadsandelstillväxt inom samtliga tre affärsområden. Ett arbete med att förbättra den inre effektiviteten pågår kontinuerligt för att stärka konkurrenskraften. Förutsättningarna för ett antal ytterligare företagsförvärv bedöms som goda och tillförsikten är stor vad gäller NIBEs möjligheter även under 2005.

Styrelsens arbete

NIBE Industriers 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 alla frågor av betydelse och några kommittéer är ej utsedda.

Under verksamhetsåret 2004 hade styrelsen 11 sammanträden varav 6 per telefon. Styrelsesammanträdena har hållits i samband med avgivande av delårsrapporter och bokslutskommuniké. Ett sammanträde har 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.

Koncernens fria egna kapital

Koncernens fria egna kapital uppgick på balansdagen till 622,3 Mkr. Någon avsättning till bundna fonder föreslås ej.

Vinstdisposition

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående vinstmedel 177,0 Mkr disponeras på följande sätt:

Lämnas i utdelning	70,4
Överföres i ny räkning	106,6
Totalt	177,0

(Mkr)		Koncernen		Moderbolaget	
		2004	2003	2004	2003
	Nettoomsättning	3.161,0	2.451,1	2,1	2,1
	Kostnad för sålda varor	- 2.172,1	- 1.736,3	-	-
	Bruttoresultat	988,9	714,8	2,1	2,1
	Försäljningskostnader	- 494,1	- 360,5	-	-
	Administrationskostnader	- 177,5	- 144,8	- 14,4	- 11,1
	Övriga rörelseintäkter	23,3	24,3	0,2	-
	Rörelseresultat	340,6	233,8	- 12,1	- 9,0
Resultat från finansiella investeringar					
	Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	89,9	53,2
	Resultat från andelar i intresseföretag	43,2	3,7	43,2	3,7
	Ränteintäkter och liknande resultatposter	1,8	5,6	3,6	7,1
	Räntekostnader och liknande resultatposter	- 33,2	- 25,3	- 11,1	- 8,7
	Resultat efter finansiella poster	352,4	217,8	113,5	46,3
	Bokslutsdispositioner	-	-	0,0	0,0
	Skatt på årets resultat	- 96,0	- 72,9	- 0,0	- 0,3
	Minoritetens andel av resultat efter skatt	- 1,1	- 0,5	-	-
	Årets vinst	255,3	144,4	113,5	46,0
	<i>Planenliga avskrivningar ingår med</i>	121,3	89,5	0,1	0,0
	<i>Antal aktier vid årets slut</i>	23.480.000	23.480.000		
	<i>Nettovinst per aktie, kronor</i>	10,87	6,15		
	<i>Föreslagen utdelning per aktie, kronor</i>	3,00	1,85		

Kvartalsdata

Resultaträkning koncernen (Mkr)	2004				2003			
	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4	Kv 1	Kv 2	Kv 3	Kv 4
Nettoomsättning	693,9	704,6	785,0	977,5	508,5	555,8	574,1	812,7
Rörelsekostnader	- 640,0	- 648,7	- 679,0	- 852,7	- 475,6	- 520,4	- 508,2	- 713,1
Rörelseresultat	53,9	55,9	106,0	124,8	32,9	35,4	65,9	99,6
Finansiellt netto	- 6,1	- 1,8	+ 16,4	+ 3,3	- 2,8	- 0,3	- 5,7	- 7,2
Resultat efter finansiellt netto	47,8	54,1	122,4	128,1	30,1	35,1	60,2	92,4
Skatt	- 13,1	- 17,5	- 27,2	- 38,2	- 10,3	- 12,1	- 19,2	- 31,3
Minoritetens andel av resultat efter skatt	- 0,1	- 0,4	- 0,3	- 0,3	+ 0,1	- 0,1	- 0,1	- 0,4
Nettoresultat	34,6	36,2	94,9	89,6	19,9	22,9	40,9	60,7

Nettoomsättning affärsområdena

NIBE Element	275,9	284,4	268,2	318,1	258,9	260,3	247,1	292,3
NIBE Villavärme	321,9	350,9	422,7	497,6	185,7	242,0	262,6	410,3
NIBE Brasvärme	104,2	79,4	97,7	170,7	68,1	58,8	69,1	115,6
Koncernelimineringar	- 8,1	- 10,1	- 3,6	- 8,9	- 4,2	- 5,3	- 4,7	- 5,5
Koncernen	693,9	704,6	785,0	977,5	508,5	555,8	574,1	812,7

Rörelseresultat affärsområdena

NIBE Element	14,6	10,2	14,1	14,1	14,0	4,5	11,0	11,7
NIBE Villavärme	26,6	36,2	70,8	67,2	15,0	28,6	43,8	58,3
NIBE Brasvärme	15,9	14,0	24,4	47,8	6,6	6,1	13,4	33,1
Koncernelimineringar	- 3,2	- 4,5	- 3,3	- 4,3	- 2,7	- 3,8	- 2,3	- 3,5
Koncernen	53,9	55,9	106,0	124,8	32,9	35,4	65,9	99,6

Balansräkningar

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
Tillgångar				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Goodwill	Not 14	275,3	187,1	-
Övriga immateriella tillgångar	Not 15	4,9	4,5	-
Summa		280,2	191,6	-
Materiella anläggningstillgångar				
Byggnader och mark	Not 16	394,2	291,7	-
Maskiner och inventarier	Not 17	425,0	325,2	0,3
Pågående nyanläggningar	Not 18	56,5	42,4	-
Summa		875,7	659,3	0,3
Finansiella anläggningstillgångar				
Aktier i dotterföretag	Not 19	-	-	595,8
Fordran hos koncernföretag		-	-	117,3
Aktier i intresseföretag	Not 20	-	39,6	-
Långfristiga värdepappersinnehav		0,2	0,1	-
Uppskjutna skattefordringar	Not 13	4,7	3,6	-
Andra långfristiga fordringar		5,7	3,9	-
Summa		10,6	47,2	713,1
Summa anläggningstillgångar		1.166,5	898,1	713,4
Omsättningstillgångar				
Varulager				
Råvaror och förnödenheter		342,9	238,7	-
Varor under tillverkning		110,4	83,7	-
Färdiga varor och handelsvaror		236,9	123,2	-
Summa		690,2	445,6	-
Kortfristiga fordringar				
Kundfordringar		468,9	392,7	-
Fordran hos koncernföretag		-	-	0,7
Skattefordran		2,9	8,1	0,1
Övriga fordringar		34,2	30,9	13,6
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		19,4	11,6	0,3
Summa		525,4	443,3	14,7
Kortfristiga placeringar	Not 21	0,9	2,3	-
Kassa och bank		88,6	81,5	0,6
Summa omsättningstillgångar		1.305,1	972,7	15,3
Summa tillgångar		2.471,6	1.870,8	728,7

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
Eget kapital och skulder				
Eget kapital				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	Not 22	58,7	58,7	58,7
Bundna reserver		184,2	74,9	74,9
Summa		242,9	133,6	133,6
Fritt eget kapital				
Fria reserver		367,0	63,5	60,9
Årets vinst		255,3	113,5	46,0
Summa		622,3	177,0	106,9
Summa eget kapital		865,2	310,6	240,5
Minoritetens andel av eget kapital		3,3	-	-
Obeskattade reserver				
Periodiseringsfonder		-	1,6	1,6
Överavskrivningar		-	0,1	0,1
Summa obeskattade reserver		-	1,7	1,7
Avsättningar				
Avsättningar för pensioner	Not 23	26,4	-	-
Avsättningar för skatter	Not 13	115,8	-	-
Garantiriskreserv	Not 24	43,3	-	-
Övriga avsättningar, icke räntebärande	Not 24	5,8	-	-
Summa avsättningar		191,3	-	-
Långfristiga skulder	Not 25			
Checkräkningskrediter	Not 26	84,6	-	-
Skulder till koncernföretag		-	93,7	43,3
Skulder till kreditinstitut		624,0	257,2	237,7
Övriga skulder, räntebärande		-	-	-
Övriga skulder, icke räntebärande		34,1	22,1	3,8
Summa långfristiga skulder		742,7	373,0	284,8
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut		82,2	32,6	27,1
Leverantörsskulder		232,0	0,1	-
Förskott från kunder		2,6	-	-
Skulder till koncernföretag		-	0,0	0,1
Skulder till intresseföretag		-	-	-
Skatteskulder		22,9	-	-
Övriga skulder		100,5	7,3	0,1
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	Not 27	228,9	3,4	3,2
Summa kortfristiga skulder		669,1	43,4	30,5
Summa eget kapital och skulder		2.471,6	728,7	557,5
Ställda säkerheter	Not 28	1.262,1	253,2	253,2
Ansvarsförbindelser	Not 29	6,5	26,4	24,9

Förändringar i eget kapital

(Mkr)	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Koncernen				
Eget kapital 2002-12-31	58,7	108,0	386,5	553,2
Valutakursdifferenser		- 0,7	- 17,7	- 18,4
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		29,7	- 29,7	-
Årets vinst			144,4	144,4
Utdelning			- 32,3	- 32,3
Eget kapital 2003-12-31	58,7	137,0	451,2	646,9
Anpassning till Redovisningsrådets rekommendation RR29 ¹⁾			3,3	3,3
Justerat ingående eget kapital 2004-01-01	58,7	137,0	454,5	650,2
Valutakursdifferenser ²⁾		- 1,8	4,9	3,1
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		49,0	- 49,0	-
Årets vinst			255,3	255,3
Utdelning			- 43,4	- 43,4
Eget kapital 2004-12-31	58,7	184,2	622,3	865,2

Moderbolaget

Eget kapital 2002-12-31	58,7	74,9	93,2	226,8
Årets vinst			46,0	46,0
Utdelning			- 32,3	- 32,3
Eget kapital 2003-12-31	58,7	74,9	106,9	240,5
Årets vinst			113,5	113,5
Utdelning			- 43,4	- 43,4
Eget kapital 2004-12-31	58,7	74,9	177,0	310,6

¹⁾ Från den 1 januari 2004 tillämpas den nya redovisningsrekommendationen RR29 Ersättning till anställda, baserad på IAS 19. Eget kapital har som engångseffekt av detta ökat med 3,3 Mkr.

²⁾ Specifikation av årets kursdifferens i eget kapital

Årets kursdifferens vid omräkning enligt dagskursmetoden av utländska dotterföretag	2,9
Årets kursdifferens vid omräkning av lån till utländska dotterföretag	- 1,4
Årets kursdifferens vid omräkning av lån i utländsk valuta för förvärv av utländska dotterföretag 2,2 Mkr, varav skatteeffekt 0,6 Mkr	+ 1,6
Summa periodens kursdifferens	3,1

Specifikation av ackumulerad kursdifferens vid omräkning av utländska dotterföretag

Ackumulerad kursdifferens vid årets början	- 3,7
Årets kursdifferens i utländska dotterföretag	2,9
Ackumulerad kursdifferens vid årets slut	- 0,8

Kassaflödesanalys

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	340,6	233,8	- 12,1	- 9,0
+ avskrivningar som belastat detta resultat	121,3	89,5	0,1	0,0
- minoritetens resultatandel	- 1,1	- 0,4	-	-
Summa	460,8	322,9	- 12,0	- 9,0
Erhållna räntor och liknande poster	45,0	10,5	46,8	10,8
Betalda räntor och liknande poster	- 32,6	- 25,7	- 11,2	- 8,7
Betald skatt	- 91,4	- 67,0	+ 0,4	- 0,9
Kassaflöde före förändring av rörelsekapital	381,8	240,7	24,0	- 7,8
Förändring av rörelsekapital				
Förändring av varulager	- 178,0	9,2	-	-
Förändring av kortfristiga fordringar	- 3,2	- 67,1	- 14,0	0,0
Förändring av kortfristiga skulder	99,2	3,2	13,0	13,3
Kassaflöde från den löpande verksamheten	299,8	186,0	23,0	5,5
Investeringsverksamheten				
Försäljning av intresseföretag	39,5	0,6	39,5	-
Investering i intresseföretag	-	-	-	- 0,3
Investering i maskiner och inventarier	- 127,3	- 92,8	- 0,1	-
Investering i byggnader och mark	- 57,1	- 41,0	-	-
Förändring av pågående nyanläggningar	- 11,6	- 19,8	-	-
Investering i goodwill	- 20,6	- 15,0	-	-
Investering i andra immateriella anläggningstillgångar	- 2,4	- 0,4	-	-
Förändring av långfristiga fordringar	-	- 2,0	- 58,4	5,8
Kassaflöde från investeringsverksamheten	- 179,5	- 170,4	- 19,0	5,5
Operativt kassaflöde ¹⁾	120,3	15,6	4,0	11,0
Förvärv av verksamheter ¹⁾	- 125,6	- 180,3	- 138,4	- 160,8
Finansieringsverksamheten				
Förändring av minoritetsintresse	1,1	1,2	-	-
Resultat från andelar i koncernföretag	-	-	89,9	53,2
Amortering av långfristiga lån	- 87,4	- 124,1	- 51,4	- 13,7
Övriga förändringar av långfristiga skulder och avsättningar	141,1	335,8	139,6	142,8
Utdelning till aktieägarna	- 43,4	- 32,3	- 43,4	- 32,3
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	11,4	180,6	134,7	150,0
Årets kassaflöde	6,1	15,9	0,3	0,2
Likvida medel vid årets början	81,5	67,1	0,3	0,1
Kursdifferens i likvida medel	1,0	- 1,5	-	-
Likvida medel vid årets slut	88,6	81,5	0,6	0,3

¹⁾ För vidare information om operativt kassaflöde och förvärv av verksamheter, se sid 43.

NIBE-koncernen följer årsredovisningslagen och Redovisningsrådets Rekommendationer. Under 2004 har en ny rekommendation trätt i kraft; RR 29 Ersättningar till anställda. Tillämpning av denna rekommendation innebär att förpliktelser enligt förmånsbestämda pensionsplaner hos olika koncernföretag nu beräknas enligt samma metod. Tidigare redovisades dessa i enlighet med rättspraxis i respektive land. Principändringens effekt på koncernens eget kapital framgår av sidan 50, förändring i eget kapital och effekten i posten avsatt till pensioner framgår av not 23. Enligt rekommendationens övergångsregler skall inte jämförelsetalen justeras. Hos moderbolaget redovisas även fortsättningsvis förmånsbestämda pensioner enligt Tryggandelagen.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget NIBE Industrier AB (publ) och de dotterföretag i vilka moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Förvärvade och avyttrade bolag ingår i koncernens resultaträkning under innehavstiden.

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. För koncernredovisningen tillämpas rekommendation RR1:00.

De utländska dotterföretagen klassificeras som självständiga verksamheter varför resultat och balansräkningar omräknas enligt dagskursmetoden. Detta innebär att de utländska dotterföretagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens eget kapital. I några fall förekommer långfristiga monetära mellanhavanden mellan ett moderföretag och en självständig utlandsverksamhet, där mellanhavandena är av sådan art att de sannolikt inte kommer att regleras. De kursdifferenser som uppstår i dessa redovisas i koncernredovisningen direkt mot eget kapital.

Rekommendationen RR1:00 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 dotterföretagsak-

tier och det vid förvärvsanalysen beräknade värdet av eget kapital redovisas som koncernmässig goodwill. Endast den del av dotterföretagets fria egna kapital, som kan utdelas till moderbolaget utan att aktien behöver nedskrivs, 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 egetkapitalandelen ingår i årets resultat. Procentsatsen för beräkning av uppskjuten skatt i svenska dotterföretag är 28 procent och för utländska dotterföretag respektive landsgällande skattesats. För intervinsten har erforderliga reserveringar gjorts.

Minoritetens andel av årets resultat redovisas i koncernresultaträkningen som en separat post. Minoritetens andel i dotterföretags kapital redovisas i separat post i koncernens balansräkning.

Intresseföretag

De företag i vilka NIBE Industrier AB innehar ett långsiktigt aktieinnehav som motsvarar mellan 20 och 50 procent av röstetalet eller på annat sätt har ett betydande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen, klassificeras som intresseföretag.

Koncernbidrag

Företaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen är upprättad enligt Redovisningsrådets rekommendation RR7. Den indirekta metoden har använts vilket innebär att nettoresultatet justeras för transaktioner som inte medfört in- eller utbetalningar under perioden, samt för eventuella intäkter och kostnader som hänförs till investerings- eller finansieringsverksamhetens kassaflöden. I likvida medel ingår kassa och bank.

Intäktsredovisning

Försäljningsintäkter redovisas med avdrag för mervärdesskatt, returer och rabatter. Intäkter genereras nästan uteslutande från försäljning av färdiga produkter. Försäljningsintäkter redovisas när de väsentliga riskerna och förmånerna som medföljer varornas äganderätt har överförts till köparen och när koncernen inte längre har besittning eller kontroll över varorna och när intäkterna kan mätas på ett tillförlitligt sätt.

Detta innebär att intäkterna redovisas när varorna ställs till kundernas förfogande i enlighet med uppgjorda leveransvillkor. Ränteintäkter intäktsföres i enlighet med den effektiva avkastningen. Erhållen utdelning intäktsredovisas när rätten att erhålla utdelningen bedöms som säker.

Segmentsredovisning

Operativt är verksamheten i koncernen primärt indelad i produktgruppsorienterade affärsområden. Sekundärt är verksamheten geografiskt indelad efter marknader. Se vidare i not 1 och 2.

Transaktioner med närstående

Prissättning vid leveranser mellan koncernbolag sker enligt affärsmässiga principer och till marknadspriser. Interna resultat som uppkommer vid försäljning mellan koncernbolag har eliminerats i sin helhet.

Koncernen har, utöver handel mellan koncernbolag, inga transaktioner med närstående företag eller fysiska personer. Moderbolagets omsättning avser i sin helhet försäljning till koncernbolag.

Övriga rörelseintäkter

Under denna rubrik redovisas bland annat vinster från försäljning av anläggningstillgångar och valutakursdifferenser. Se specifikation not 8.

Redovisning av inkomstskatter

För redovisning av inkomstskatter tillämpas Redovisningsrådets rekommendation RR 9.

Redovisade inkomstskatter innefattar aktuell skatt, justeringar avseende tidigare års aktuella skatt och förändringar i uppskjuten skatt. Värdering av samtliga skatteskulder/-fordringar sker till nominella belopp och görs enligt de skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som aviserats och med stor säkerhet kommer att fastställas.

För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter i resultaträkningen. Skatt redovisas direkt mot eget kapital om skatten är hänförlig till poster som redovisats direkt mot eget kapital.

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla väsentliga temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. De temporära skillnaderna har huvudsakligen uppkommit genom obeskattade reserver.

I moderbolaget redovisas, på grund av sambandet mellan redovisning och beskattning, den uppskjutna skatteskulden på obeskattade reserver, som en del av de obeskattade reserverna.

Valutasäkring

Valutasäkring i form av terminer används för att säkra kursen på försäljningsorder respektive inköpsorder. Valutaterminer avseende försäljning och inköp bokförs när faktura utfärdats eller erhålles genom att terminskursen används vid bokning av fordran respektive skulden. Värdeförändring på terminer på order när faktura ännu inte utfärdats eller erhållits redovisas utanför balansräkningen.

Leasing

Koncernen tillämpar Redovisningsrådets rekommendation RR6 beträffande finansiell leasing. Leasingobjekt som klassificeras som finansiell leasing redovisas som anläggningstillgång och framtida leasingavgifter som räntebärande skulder. För leasingobjekt som klassificeras som operationell leasing redovisas den årliga leasingkostnaden som rörelsekostnad i resultaträkningen.

Lånekostnader

För redovisning av lånekostnader tillämpas huvudprincipen, vilket innebär att lånekostnader belastar resultat för den period till vilken de hänförs.

Goodwill

Bedömd ekonomisk livslängd på goodwill baseras på såväl förvärvade bolags och verksamheters ekonomiska historik som dess fram-

tidsutsikter och i marknadsstrategisk betydelse. Detta i kombination med förutsättningarna för bolagens produktprogram och systemlösningar, vilka normalt är knutna till välkända och marknadsledande agenturer och varumärken, motiverar en ekonomisk livslängd för goodwill på 10 – 20 år.

Forsknings- och utvecklingskostnader

Utgifter för forskningsaktiviteter kostnadsföres i takt med att de uppstår.

Enligt RR15 immateriella anläggningstillgångar, skall utgifter för utveckling av nya produkter redovisas som immateriella anläggningstillgångar om sådana utgifter med hög säkerhet kommer att leda till ekonomiska fördelar för företaget.

NIBE koncernen har inom varje affärsområde ett antal anställda för att öka kvaliteten på befintliga produkter samt för utveckling av nya.

Den ekonomiska nyttan för denna typ av utveckling kan normalt först fastställas i ett mycket sent skede, varför någon aktivering inte har kunnat ske under åren 2003 och 2004.

Avskrivningsprinciper för immateriella och materiella anläggningstillgångar

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

Goodwill	5 – 10%
Övriga immateriella tillgångar	10 – 20%
Byggnader	2,5 – 5%
Markanläggningar	3,75 – 5%
Maskiner och inventarier	10 – 25%
Fastighetsinventarier	4%

Varulager

Värderingen av varulagret har skett till det lägsta av anskaffnings- och återanskaffningsvärdet för råvaror, förbrukningsmaterial och inköpta färdigvaror samt till tillverkningskostnad för producerade varor. Lagret har i inget fall

upptagits över nettoförsäljningsvärdet. Ränta ingår ej i lagervärdena. Prissättning vid leveranser mellan koncernföretagen sker till marknadspriser. Internvinster i koncernföretagens varulager elimineras i koncernredovisningen. Dessa elimineringar påverkar rörelseresultatet.

Fordringar

Fordringar har upptagits till de belopp som efter individuell bedömning beräknas bli betalda.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall kurssäkringar gjorts genom terminskontrakt används istället terminskursen vid värderingen.

Nedskrivningar

Vid varje bokslut undersöker koncernen om det finns indikationer på att någon anläggningstillgång kan ha minskat i värde. När en sådan indikation finns fastställer koncernen tillgångens återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högsta av nettoförsäljningsvärdet och nyttjandevärdet. Vid bedömning av nyttjandevärdet beräknas framtida kassaflöde diskonterat till nuvärde med användande av en diskonteringsfaktor före skatt, varvid en vägd genomsnittlig kapitalkostnad har använts.

En nedskrivning redovisas närhelst det redovisade värdet av tillgången eller dess kassagenererande enhet överstiger återvinningsvärdet. Kassagenererande enheter för NIBE motsvaras av affärsområden. Nedskrivningar redovisas över resultaträkningen.

Under år 2004 har det ej framkommit några indikationer som lett till krav på beräkning av tillgångens återvinningsvärde. Med hänsyn till den pågående anpassningen till IFRS-standard har återvinningsvärdet under året framtagits för koncernens goodwillposter. Beräkningen har ej föranlett behov av nedskrivning.

Avsättningar

Avsättningar redovisas när koncernen har eller kan anses ha en förpliktelse som ett resultat av inträffade händelser och det är sannolikt att utbetalningar kommer att krävas för att fullgöra förpliktelsen. En förutsättning är vidare att det

går att göra en tillförlitlig uppskattning av det belopp som ska utbetalas. Garantiriskreserv redovisas vid tidpunkt för försäljning av de produkter som garantin avser och beräknas baserat på kostnadshistorik för motsvarande åtaganden.

Ersättning till anställda – pensioner

Pensionsskulden beräknas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR29, Ersättning till anställda, som är obligatorisk från 2004. Denna överensstämmer med den gällande internationella redovisningsrekommendationen (IAS 19, Employee benefit). Rekommendationen innebär att pensionsskulden beräknas med hänsyn till bland annat bedömda framtida löneökningar och inflation. Inom koncernen finns ett flertal såväl avgiftsbestämda som förmånsbestämda pensionsplaner.

Beträffande förmånsbestämda planer beräknas pensionskostnaden med hjälp av den så kallade Project Unit Method. Dessa åtaganden värderas till nuvärdet av förväntade framtida utbetalningar med användning av diskonteringsränta.

Aktuariella vinster och förluster, utanför den 10-procentiga så kallade korridoren fördelas över de anställdas genomsnittliga livslängd.

Aktuariella vinster och förluster i samband med övergången till RR29, dvs per 1 januari 2004, har i sin helhet inräknats i beräknat pensionsåtagande.

Koncernens utbetalningar avseende avgiftsbestämda planer redovisas som kostnad under den period när de anställda utfört de tjänster avgiften avser.

Koncernens utbetalningar avseende ITP-plan finansierad via Alecia redovisas såsom en avgiftsbestämd plan. Se upplysningar i not 23.

IFRS inverkan på NIBE-koncernen

Allmänt

Från och med 2005 kommer redovisningsprinciperna inom koncernen att anpassas till International Financial Reporting Standards, IFRS, enligt de krav European Commission (EC) fastställt. Rapporten för kvartal 1 2005 kommer att bli NIBEs första rapport enligt IFRS.

Koncernredovisningarna, som tidigare upprättats enligt svenska redovisningsprinciper, kommer att räknas om enligt IFRS krav. En fullständig redogörelse för övergångseffekterna kommer att finnas i rapporten för kvartal 1 2005. Nedan ges en kort sammanfattning av de förväntade och mest väsentliga effekterna i koncernens egna kapital och resultat 2004 till följd av övergången till IFRS.

Den mest väsentliga övergångseffekten kommer att avse avskrivningar på goodwill. Goodwill kommer inte längre att skrivas av, däremot skall ett nedskrivningstest genomföras årligen. Goodwillposterna har provats för nedskrivning. I inget fall har bokfört värde befunnits överstiga återvinningsvärdet. Därutöver kommer minoritetsintresse att omklassificeras så att det ingår som en del inom eget kapital i balansräkningen och ingår i nettoresultatet i resultaträkningen. IAS 16 kräver en mer detaljerad uppdelning av anläggningstillgångar, vilket bedöms påverka avskrivningstiden för tillgångarna marginellt.

Övergångsregler

Effekterna av övergången till IFRS redovisas enligt IFRS 1, "Tillämpning av IFRS första gången". Rent generellt innebär det att ett bolag måste fastställa vilka redovisningsprinciper som det berörs av. Dessa redovisningsprinciper måste sedan tillämpas retroaktivt för att kunna fastställa öppningsbalansen enligt IFRS. Öppningsbalansen upprättas per den 1 januari 2004.

På grund av att godkännandeprocessen i EC ännu inte är avslutad, kan dock förändringar ske i IFRS, vilka skulle kunna få konsekvenser i den information vilken lämnas nedan.

Följande undantag, vilka NIBE-koncernen tillämpat, från denna retroaktiva värdering är tillåtna:

- Alternativet att tillämpa IFRS 3 Företagsförvärv framåtriktat från och med 1 januari 2004.
- Alternativet att inkludera uppskrivningar på anläggningar och fastigheter, enligt tidigare svenska redovisningsprinciper, i faktisk anskaffningskostnad.
- Alternativet att inte omräkna jämförbar finansiell information 2004 enligt kraven i IAS 39 Finansiella instrument.

Analys avseende effekt genom införande av IAS 39 Finansiella instrument

IAS 39, sådan den har fastställts av EC, kommer att påverka öppningsbalansen per den 1 januari 2005. NIBE-koncernen tillämpar säkringsredovisning för valutaterminkontrakt och kommer därav att påverkas enligt följande.

Enligt IAS 39 skall derivat alltid tas upp till verkligt värde i balansräkningen. Om derivaten inte är ett instrument i en valutasäkring skall förändringar i verkligt värde redovisas över resultaträkningen. Vid säkring av kassaflöde som är kvalificerande för säkringsredovisning, skall förändringar i säkringsinstrumentens verkliga värde redovisas under eget kapital, tills underliggande, säkrad post, resultatavräknats, varvid samtidigt alla därtill knutna säkringsposter i eget kapital överföres till resultaträkningen. Enligt svenska redovisningsprinciper behöver förändringar i derivatens underliggande verkliga värde inte redovisas, förrän den säkrade posten resultatavräknas.

Enligt övergångsreglerna till IFRS kommer det verkliga värdet på derivaten per den 1 januari 2005, definierat enligt IAS 39, att visas i balansräkningen med en motsvarande motpost direkt i eget kapital.

IFRS justeringar

(Mkr)	Efter justering för RR 29		Resultat 2004
	2004-01-01	Eget kapital 2004-12-31	
Enligt svensk redovisning	650,2	865,2	255,3
Avskrivning av goodwill	-	24,8	24,8
Minoritetsintresse	-	3,3	1,1
Uppskjuten skatt på IFRS justeringar	-	- 1,7	- 1,7
Summa IFRS justeringar	-	26,4	24,2
Enligt IFRS redovisning	650,2	891,6	279,5

Not 1 Nettoomsättningens och rörelseresultatets fördelning

Fördelning per affärsområde

(Mkr)	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	2004	2003	2004	2003
NIBE Element	1.146,6	1.058,6	53,0	41,2
NIBE Villavärme	1.593,1	1.100,6	200,8	145,7
NIBE Brasvärme	452,0	311,6	102,1	59,2
Koncernjusteringar	- 30,7	- 19,7	- 15,3	- 12,3
Totalt koncernen	3.161,0	2.451,1	340,6	233,8

Fördelning per geografisk region

(Mkr)	Nettoomsättning		Tillgångar		Investeringar	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Norden	2.163,2	1.610,8	2.006,0	1.566,4	295,4	365,1
Europa exklusive Norden	904,5	769,4	457,3	303,1	81,2	67,9
Övriga marknader	93,3	70,9	8,3	1,3	2,7	0,1
Totalt koncernen	3.161,0	2.451,1	2.471,6	1.870,8	379,3	433,1

Moderbolagets omsättning avser i sin helhet försäljning till koncernföretag.

Not 2 Information om affärsområdena

(Mkr)	Element		Villavärme		Brasvärme		Eliminering		Totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Intäkter										
Summa intäkter	1.371,1	1.215,8	1.772,7	1.151,1	452,0	311,6	- 434,8	- 227,2	3.161,0	2.451,1
Intern försäljning	- 224,5	- 157,2	- 179,6	- 50,5	0	0	404,1	207,5	0,0	0,0
Extern försäljning	1.146,6	1.058,6	1.593,1	1.100,6	452,0	311,6	- 30,7	- 19,7	3.161,0	2.451,1
Resultat										
Resultat per affärsområde	53,0	41,2	200,8	145,7	102,1	59,2	- 3,3	- 3,3	352,6	242,8
Ofördelade kostnader									- 12,0	- 9,0
Rörelseresultat									340,6	233,8
Finansiella intäkter									45,0	9,3
Finansiella kostnader									- 33,2	- 25,3
Årets skattekostnader									- 96,0	- 72,9
Minoritetens andel av resultat efter skatt									- 1,1	- 0,5
Årets nettoresultat									255,3	144,4
Övriga upplysningar										
Tillgångar	955,5	798,1	1.338,5	875,9	295,7	208,5	- 846,7	- 569,2	1.743,0	1.313,3
Ofördelade tillgångar									728,6	557,5
Summa tillgångar									2.471,6	1.870,8
Skulder	843,6	690,9	936,2	548,9	80,7	100,5	- 675,4	- 435,6	1.185,1	904,7
Ofördelade skulder									418,0	317,0
Summa skulder									1.603,1	1.221,7
Investeringar	128,0	124,0	294,7	281,8	50,5	16,5				
Avskrivningar	51,4	46,6	55,6	32,0	11,0	7,6				

Not 3 Ersättning till revisorerna

Koncernen har under året debiterats kostnader för revision med 3,1 Mkr (varav moderbolaget 0,1 Mkr) och för andra uppdrag än revision med 0,9 Mkr (varav moderbolaget 0,2 Mkr).

(Mkr)	2004		2003	
	Revision	Andra uppdrag	Revision	Andra uppdrag
SET Revisionsbyrå AB	1,7	0,6	1,1	0,3
Övriga revisorer	1,4	0,3	1,1	0,2
Totalt koncernen	3,1	0,9	2,2	0,5

Not 4 Personalkostnader, medelantal anställda, antal män och kvinnor i ledande ställning

Löner och andra ersättningar

(Mkr)	2004	2003
Moderbolaget	4,3	3,6
Dotterföretag	691,0	543,7
Totalt koncernen	695,3	547,3

(Mkr)	2004		2003	
	Sociala kostnader	varav pensionskostnader	Sociala kostnader	varav pensionskostnader
Moderbolaget	2,8	1,0	2,5	1,0
Dotterföretag	211,4	41,6	170,8	30,2
Totalt koncernen	214,2	42,6	173,3	31,2

Av moderbolagets pensionskostnader avser 0,3 Mkr (0,3 Mkr) VD. Moderbolaget har inga utestående pensionsförpliktelser till styrelse och VD. Motsvarande belopp för koncernen är 2,0 Mkr (1,4 Mkr). Koncernens utestående pensionsförpliktelser till tidigare styrelse och VD uppgår till 1,3 Mkr (1,4 Mkr).

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

(Mkr)	2004		2003	
	Styrelse och VD	Övriga anställda	Styrelse och VD	Övriga anställda
Moderbolaget	2,3	2,0	2,1	1,5
Dotterföretag i				
Sverige ¹⁾ (0,2 resp 0,2)	3,8	335,1	2,8	277,6
Norge	2,1	32,7	1,0	20,2
Finland ¹⁾ (0,1 resp 0)	2,8	71,9	1,6	60,8
Danmark	6,3	132,7	4,0	90,0
Frankrike	–	0,8	–	5,3
Tyskland	1,7	5,5	1,0	3,9
Polen ¹⁾ (0,1 resp 0,1)	2,4	28,7	2,3	24,7
Tjeckien ¹⁾ (0,3 resp 0,5)	1,0	14,7	1,8	12,4
Italien	–	11,1	0,9	12,1
Nederländerna	0,6	6,8	0,4	2,8
Storbritannien	0,7	5,3	–	–
Spanien	1,2	19,2	0,9	15,5
Kina	0,2	1,3	–	–
USA ¹⁾ (0 resp 0,2)	1,0	1,4	1,0	0,7
Totalt koncernen	26,1	669,2	19,8	527,5

¹⁾ (varav tantiem i Mkr)

Not 4 forts

Avtal om avgångsvederlag

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

Medelantal anställda samt fördelning mellan män och kvinnor

	2004		2003	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Moderbolaget	5	3	4	2
Dotterföretag i				
Sverige	1.278	1.081	1.094	906
Norge	104	86	62	50
Finland	305	193	278	157
Danmark	376	273	263	175
Frankrike	1	0	15	2
Tyskland	18	14	15	12
Polen	1.013	622	689	430
Tjeckien	343	182	311	170
Italien	57	33	62	33
Nederländerna	22	18	14	9
Storbritannien	33	21	–	–
Spanien	95	69	70	48
Kina	100	63	–	–
USA	5	4	4	2
Totalt koncernen	3.755	2.662	2.881	1.996

Fördelning mellan män och kvinnor i företagets styrelse/företagsledning

	2004		2003	
	Antal	Varav män	Antal	Varav män
Företagets styrelse				
Moderbolaget	5	5	6	6
Dotterföretag	48	46	36	35
Företagsledningen				
Moderbolaget	2	2	2	2
Dotterföretag	81	73	68	61

Not 5 Finansiella instrument

Finansiella instrument är varje tillgång eller skuld som ger en avtalsenlig rätt eller skyldighet att erhålla eller erlägga kontanter eller annan finansiell tillgång.

Verkligt värde på finansiella tillgångar och skulder

Fordringar och skulder redovisas i huvudsak till historiska anskaffningsvärden och poster i utländsk valuta omvärderas till balansdagens kurs. I de fall kurssäkringar gjorts genom terminskontrakt används istället terminskursen vid redovisningen. Bedömningar görs för att säkerställa att verkliga värden på tillgångarna inte understiger anskaffningsvärdena, i vilka nedskrivningar kan bli aktuella. Låneskulder redovisas till anskaffningsvärden.

Vid utgången av år 2004 har koncernen utelöpande kontrakt i EUR, DKK, NOK, USD, GBP och CHF. Kontrakten skall inlösas under 2005. Kontraktens sammanlagda nettovärde omräknat till SEK efter balansdagens kurs vid utgången av år 2004 uppgår till 211,5 Mkr.

Skillnaden mellan samtliga kontrakt belopp omräknade till SEK efter kontraktens valutakurs och samtliga kontrakt belopp omräknade till SEK efter balansdagens kurs vid utgången av år 2004, utgör en realiserad kursvinst på 4,6 MSEK.

För övriga finansiella tillgångar och skulder finns ingen avvikelse mellan redovisade värden och verkliga värden.

Kursvinster av rörelsekaraktär redovisas under Övriga rörelseintäkter och kursförluster redovisas under Kostnad för sålda varor.

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Kursvinster som påverkat rörelseresultatet	7,3	6,8	-	-
Kursförluster som påverkat rörelseresultatet	-7,2	-3,5	-	-
Netto kursdifferens som påverkat rörelseresultatet	0,1	3,3	-	-

I koncernens valutasäkringpolicy ingår att löpande försäljningar och inköp som sker i utländsk valuta eller är knuten till förändringar i utländsk valuta, skall kurssäkras enligt en rullande 12-månaders plan inom intervallet 60 – 100% av beräknade flöden. Säkerhetsgraden i kommande flöden avgör var i intervallet andelen skall ligga.

Not 6 Leasing

Under året bokförda kostnader avseende finansiella leasingavtal uppgår i koncernen till 0,5 Mkr (0,8 Mkr). Under året kostnadsförda leasingavgifter avseende operationella leasingavtal uppgår i koncernen till 3,6 Mkr (2,2 Mkr). Moderbolaget har inga leasingavtal. Värdet av avtalade framtida leasingavgifter, avseende avtal där återstående löptid överstiger ett år, fördelar sig enligt följande i koncernen:

(Mkr)	Finansiell leasing Nuvärde	Operationell leasing Nominellt värde
Förfaller till betalning 2005	0,5	3,2
Förfaller till betalning 2006 – 2009	0,4	16,6
Förfaller till betalning 2010 –	-	27,5
Totalt	0,9	47,3

Not 7 Forsknings- och utvecklingskostnader

I kostnad för sålda varor ingår kostnader för forskning och utveckling med 62,7 Mkr (49,2 Mkr).

Not 8 Övriga rörelseintäkter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Vinst vid avyttring av anläggningstillgångar	2,3	3,5	-	-
Valutakursvinster	7,3	6,8	-	-
Övrigt	13,7	14,0	0,2	-
Totalt	23,3	24,3	0,2	-

Not 9 Resultat från andelar i koncernföretag och intresseföretag

Resultat från andelar i koncernföretag

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Koncernbidrag	-	-	19,5	8,0
Utdelning	-	-	70,4	45,2
Totalt	-	-	89,9	53,2

Resultat från andelar i intresseföretag

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Realisationsvinst	37,5	-	37,5	-
Utdelning	5,7	3,7	5,7	3,7
Totalt	43,2	3,7	43,2	3,7

NIBE Industriens innehav av 21,7% av aktierna i Jøtul ASA avyttrades den 1 september 2004. Köpeskillingen består av en initial köpeskillning och en tilläggsköpeskillning. Tilläggsköpeskillingen, som ska vara erlagd senast den 30 juni 2005, är inte fastställd då den är beroende av hur stor del av avtalat garantibelopp som kommer att behöva utnyttjas.

Not 10 Ränteintäkter och liknande resultatposter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Ränteintäkter, koncernföretag	–	–	3,2	2,9
Ränteintäkter, övriga	1,4	1,5	0,1	0,2
Övriga finansiella intäkter	0,4	4,1	0,3	4,0
Totalt	1,8	5,6	3,6	7,1

Not 11 Räntekostnader och liknande resultatposter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Räntekostnader, koncernföretag	–	–	1,1	1,8
Räntekostnader, övriga	32,5	23,4	9,8	6,7
Övriga finansiella kostnader	0,7	1,9	0,2	0,2
Totalt	33,2	25,3	11,1	8,7

Not 12 Bokslutsdispositioner

(Mkr)	Moderbolaget	
	2004	2003
Återföring av periodiseringsfond	0,0	0,4
Avsättning till periodiseringsfond	0,0	– 0,4
Förändring av periodiseringsfond	0,0	0,0

Not 13 Skatt

Skatt på årets resultat (Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Aktuell skatt för året	76,8	58,9	0,0	0,3
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	0,0	– 0,5	–	–
Uppskjuten skatt	19,2	14,5	–	–
Totalt	96,0	72,9	0,0	0,3

Årets uppskjutna skattekostnad/intäkt

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Skattekostnader avseende temporära skillnader	24,8	17,8	–	–
Skatteintäkter avseende temporära skillnader	– 5,6	– 3,3	–	–
Totalt	19,2	14,5	–	–

Not 13 forts

Skatt avseende poster som redovisats direkt mot eget kapital

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Uppskjuten skatt hänförlig till kursdifferenser på transaktioner i utländsk valuta	0,0	1,6	–	–

Skillnaden mellan koncernens skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Redovisat resultat före skatt	352,4	217,8	113,5	46,3
Skatt enligt gällande skattesats	98,7	61,0	31,8	13,0
Avskrivning på goodwill	5,3	3,9	–	–
Ej avdragsgilla kostnader	0,9	1,9	0,0	0,0
Ej skattepliktiga intäkter	– 12,5	– 1,2	– 10,5	–
Utdelningar från dotterföretag	–	–	– 21,3	– 12,7
Justeringar för skatter tidigare år	0,0	– 0,6	–	–
Ej balanserade underskottsavdrag	4,7	6,6	–	–
Effekt utländska skattesatser	0,4	0,8	–	–
Övrigt	– 1,5	0,5	–	–
Redovisad skattekostnad	96,0	72,9	0,0	0,3

Skattesats

Den gällande skattesatsen har beräknats med utgångspunkt från den skattesats som gäller för moderbolaget och har uppgått till 28% (28%).

Temporära skillnader

Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångarnas eller skuldernas redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Temporära skillnader avseende följande poster har resulterat i uppskjutna skatteskulder och uppskjutna skattefordringar.

Uppskjutna skatteskulder (Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Koncernmässiga övervärden i anläggningstillgångar	10,2	10,1	–	–
Obeskattade reserver	96,3	73,8	–	–
Övrigt	9,3	7,2	–	–
Totalt	115,8	91,1	–	–

Not 13 forts

Uppskjutna skattefordringar (Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Avsättningar för pensionsförpliktelser	0,5	0,5	–	–
Anläggningstillgångar	2,0	2,0	–	–
Underskottsavdrag	2,0	0,4	–	–
Övrigt	0,2	0,7	–	–
Totalt	4,7	3,6	–	–

Uppskjutna skatteskulder avseende temporära skillnader hänförliga till investeringar i dotterföretag redovisas ej då moderbolaget kan styra över tidpunkten för återföringen över de temporära skillnaderna.

Ackumulerade underskottsavdrag som inte motsvaras av redovisad uppskjuten skattefordran uppgår för koncernen till 12,8 Mkr. Förfallotiderna för underskottsavdragen ligger inom följande intervall:

Förfaller år 1 – 5	8,0
Förfaller år 6 – 10	–
Förfaller år 10 –	3,9
Oändlig förfallotid	0,9

Not 14 Goodwill

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Anskaffningsvärde		
Ingående anskaffningsvärde	264,6	157,5
Anskaffningsvärde i förvärvade bolag	3,6	23,5
Årets investeringar	113,1	87,5
Omklassificeringar	0,9	– 1,3
Omräkningsdifferenser	– 2,0	– 2,6
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	380,2	264,6
Avskrivningar		
Ingående avskrivningar	77,5	59,5
Avskrivningar i förvärvade bolag	2,8	0,2
Omklassificeringar	–	– 0,4
Årets avskrivningar	24,8	19,1
Omräkningsdifferenser	– 0,2	– 0,9
Utgående ackumulerade avskrivningar	104,9	77,5
Utgående bokfört värde	275,3	187,1

Goodwillavskrivningarna är redovisade inom följande funktioner:

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Kostnad för sålda varor	1,3	1,4
Försäljningskostnader	23,0	17,3
Administrationskostnader	0,5	0,4
Summa avskrivningar	24,8	19,1

Not 15 Övriga immateriella tillgångar

Hyresrätter, patent, licenser, varumärken och liknande

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Anskaffningsvärde		
Ingående anskaffningsvärde	8,4	3,5
Anskaffn.värde i förvärvade bolag	0,1	3,0
Årets investeringar	1,7	2,1
Försäljningar och utrangeringar	– 0,6	–
Omklassificeringar	0,6	0,1
Omräkningsdifferenser	0,1	– 0,3
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	10,3	8,4
Avskrivningar		
Ingående avskrivningar	3,9	1,8
Avskrivningar i förvärvade bolag	–	0,8
Försäljningar och utrangeringar	– 0,6	–
Omklassificeringar	0,1	–
Årets avskrivningar	2,2	1,6
Omräkningsdifferenser	– 0,2	– 0,3
Utgående ackumulerade avskrivningar	5,4	3,9
Utgående bokfört värde	4,9	4,5

Avskrivningarna på övriga immateriella tillgångar är redovisade inom följande funktioner:

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Kostnad för sålda varor	1,3	1,2
Försäljningskostnader	0,1	0,1
Administrationskostnader	0,8	0,3
Summa avskrivningar	2,2	1,6

Not 16 Byggnader och mark

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Anskaffningsvärde		
Ingående anskaffningsvärde	446,8	295,9
Anskaffn.värde i förvärvade bolag	74,1	115,4
Årets investeringar	49,8	43,2
Försäljningar och utrangeringar	- 0,6	- 0,3
Omklassificeringar	12,0	-
Omräkningsdifferenser	4,1	- 7,4
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	586,2	446,8
Avskrivningar		
Ingående avskrivningar	155,9	109,9
Avskrivningar i förvärvade bolag	25,9	36,2
Försäljningar och utrangeringar	- 0,1	0,0
Omklassificeringar	0,4	-
Årets avskrivningar	15,3	11,3
Omräkningsdifferenser	- 0,3	- 1,5
Utgående ackumulerade avskrivningar	197,1	155,9
Uppskrivningar		
Ingående uppskrivningar	0,8	0,4
Uppskrivningar i förvärvade bolag	4,5	0,6
Årets avskrivningar på uppskrivet belopp	- 0,2	- 0,2
Utgående ackumulerade uppskrivningar	5,1	0,8
Utgående bokfört värde	394,2	291,7
varav mark	34,6	25,4
Utgående bokfört värde byggnader och mark i Sverige	174,9	144,0
Taxeringsvärden (Sverige)	70,4	55,6
varav mark	12,1	10,4

Ny- och ombyggnader i Sverige under 2004 har ännu inte åsatts något taxeringsvärde.

Not 17 Maskiner och inventarier

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Anskaffningsvärde				
Ingående anskaffningsvärde	793,1	517,2	0,3	0,3
Anskaffn.värde i förvärvade bolag	138,7	216,2	-	-
Årets investeringar	119,0	100,4	0,1	-
Försäljning och utrangeringar	- 25,0	- 28,8	-	-
Omklassificeringar	19,2	0,9	-	-
Omräkningsdifferenser	4,7	- 12,8	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1.049,7	793,1	0,4	0,3
Avskrivningar				
Ingående avskrivningar	467,9	300,3	0,1	-
Avskrivningar i förvärvade bolag	95,7	141,8	-	-
Försäljningar och utrangeringar	- 18,8	- 26,8	-	-
Omklassificeringar	1,0	0,3	-	-
Årets avskrivningar	78,9	57,4	0,0	0,1
Omräkningsdifferenser	0,0	- 5,1	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	624,7	467,9	0,1	0,1
Utgående bokfört värde	425,0	325,2	0,3	0,2

Not 18 Pågående nyanläggningar

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
Belopp vid årets ingång	42,4	23,6
Under året nedlagda kostnader	74,9	76,9
Under året genomförda omfördelningar	- 63,3	- 57,0
Omräkningsdifferenser	2,5	- 1,1
Belopp vid årets utgång	56,5	42,4

Not 19 Aktier i dotterföretag

(Mkr)	Kapitalandel	Antal aktier	Bokfört värde
Backer BHV AB	100%	37.170	55,3
Bröderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Focus Värme AB	100%	3.000	2,6
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Jevi A/S	100%	1	29,9
Kaukora Oy	100%	1.100	116,8
Loval Oy	100%	768	39,5
METRO THERM A/S	100%	3.400	160,8
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Nielsen A/S, Svend A.	100%	13	17,7
Palm Fastigheter i Partille AB	100%	1.000	0,1
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	100%	100	18,9
Totalt koncernen			595,8

Aktier ägda via dotterföretag

	Kapitalandel	Antal aktier
Archi Form Nemi GmbH	100,0%	
Backer Elektro CZ a.s.	100,0%	
Backer Facsa S.L.	100,0%	34.502
Backer Fer s.r.l.	100,0%	
Backer OBR Sp. z.o.o.	100,0%	10.000
Calesco Foil Inc	100,0%	100
Cronspisen Kakelugnar AB	100,0%	5.500
Danothem Electric A/S ¹⁾	80,0%	800
Ebentex AB	100,0%	1.000
Eltop Praha s.r.o.	100,0%	
Höiax A/S	100,0%	1.000
Kiloval Oy	100,0%	33
KVM-Conheat A/S	100,0%	600
METRO THERM AB	100,0%	1.000
METRO THERM AB, Oy	100,0%	15
Meyer Vastus AB, Oy	100,0%	20
NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.	100,0%	83.962
NIBE Energietechnik B.V.	100,0%	180
NIBE Systemtechnik GmbH	100,0%	
Norells Automotive Inc	100,0%	100
Norells France SA	99,8%	12.405
Norells Sweden AB	100,0%	3.250
Norske Backer A/S	100,0%	12.000
Sheated Heating Elements Ltd	100,0%	68.000
Shel Holding Ltd	100,0%	50.000
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	100,0%	1.000
SinusJevi Electric Heating B.V.	100,0%	180

¹⁾ Backer BHV AB har option på resterande 20% av bolaget. Optionen löper mars – juni 2006.

Not 19 forts

Uppgifter om dotterföretag

	Organisationsnummer	Säte
Archi Form Nemi GmbH	HRB1490	Elmshorn, Tyskland
Backer BHV AB	556053-0569	Hässleholm
Backer Elektro CZ a.s.	60469617	Hlinsko, Tjeckien
Backer Facsa S.L.	B-62.928.361	Aiguafreda, Spanien
Backer FER s.r.l.	REA: 1613120 (Ferrara)	Sant'Agostino, Italien
Backer OBR Sp. z.o.o.	8358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar
Calesco Foil Inc	20-0507801	Chicago, USA
Cronspisen Kakelugnar AB	556480-3806	Markaryd
Danothem Electric A/S	10 12 60 61	Rødovre, Danmark
Ebentex AB	556087-2664	Markaryd
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tjeckien
Focus Värme AB	556316-1412	Partille
Handöl-Form AB	556194-1393	Markaryd
Höiax A/S	936 030 327	Fredrikstad, Norge
Jevi A/S	12 85 42 77	Veile, Danmark
Kaukora Oy	046.036	Raisio, Finland
Kiloval Oy	438.072	Lovisa, Finland
KVM-Conheat A/S	14 46 85 87	Vissenbjerg, Danmark
Loval Oy	379.654	Lovisa, Finland
METRO THERM AB	556554-1603	Kalmar
METRO THERM AB, Oy	9314276	Espoo, Finland
METRO THERM A/S	20 56 71 12	Helsingør, Danmark
Meyer Vastus AB, Oy	224.101	Monninkylä, Finland
NIBE AB	556056-4485	Markaryd
NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.	050042407	Bialystok, Polen
NIBE Energietechnik B.V.	20111793	Willemstad, Nederländerna
NIBE Systemtechnik GmbH	HRB 5879	Celle, Tyskland
Nielsen A/S, Svend A.	42 16 59 13	Graested, Danmark
Norells Automotive Inc	36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankrike
Norells Sweden AB	556184-3581	Västerås
Norske Backer A/S	919 799 064	Kongsvinger, Norge
Palm Fastigheter i Partill AB	556555-4440	Partille
Sheated Heating Elements Ltd	766 637	London, Storbritannien
Shel Holding Ltd	1 309 597	London, Storbritannien
Shel NIBE Manufacturing Co Ltd	866 531	Hong Kong, Kina
SinusJevi Electric Heating B.V.	37106129	Medemblik, Nederländerna
Turun Lämpötekniikka AB, Oy	367.227	Åbo, Finland

Not 20 Aktier i intresseföretag

Koncernens och moderbolagets andelar i intresseföretag

Namn	Organisationsnr	Säte	Antal aktier
MZUE Zelmech S.A. i konkurs	273617536	Mysowice, Polen	11.108
Linmet Glas-Keramik GmbH	HRB42968	Berlin, Tyskland	-

(Mkr)	Kapital- andel	Bokfört värde	Koncernens andel av resultat efter skatt 2004	Koncernens andel av eget kapital 2004
MZUE Zelmech S.A. i konkurs	40,2%	0,0	0,0	0,0
Linmet Glas-Keramik GmbH	33,3%	0,0	0,0	0,0

Not 21 Kortfristiga placeringar

(Mkr)	Anskaffnings- värde	Marknads- värde	Bokfört värde
Marknadsnoterade värdepapper	0,9	0,9	0,9

Not 22 Aktiekapital

	Nominellt belopp (kr)	A-aktier (st)	B-aktier (st)	Totalt antal aktier (st)
Vid årets utgång	2,50	3.478.068	20.001.932	23.480.000

Föreslagen men ännu ej beslutad utdelning uppgår till 3,00 kr per aktie för 2004, motsvarande totalt 70,4 Mkr.

Varje A-aktie berättigar till 10 röster på bolagsstämman och varje B-aktie till en röst. Alla aktier har lika rätt till utdelning.

Vid utgången av 2004 fanns inga utestående konverteringslån eller optionsrätter som kan komma att späda ut aktiekapitalet.

Not 23 Avsättningar för pensioner

(Mkr)	Koncernen	
	2004	2003
FPG/PRI-pensioner	21,7	24,9
Övriga pensioner	4,7	4,6
Belopp vid årets utgång	26,4	29,5

ITP-plan tryggad via Alecta

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2004 har bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 6,7 Mkr (2003: 5,0 Mkr). Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2004 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 128% (2003: 120%). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet av Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med RR 29.

Förmånsbestämda pensioner

Koncernen har förmånsbestämda pensioner för svenska bolag där beräkningar och utbetalning hanteras via PRI Pensionstjänst AB. För övriga länder gäller att Norge har förmånsbestämda pensioner vilka beräknas och utbetalas av arbetsgivaren.

Avgiftsbestämda planer

Planerna omfattar huvudsakligen ålderspension, sjukpension och familjepension. Premierna betalas löpande under året av respektive koncernföretag till separata juridiska enheter, exempelvis försäkringsbolag. Storleken på premien baseras på lönen. Pensionskostnaden för perioden ingår i resultaträkningen.

Förpliktelser avseende ersättningar till anställda, förmånsbestämda planer

Jämförelsetal anges ej då pensioner redovisas enligt RR 29 från och med den 1 januari 2004

	Koncernen 2004-12-31
Pensionsförpliktelser ej fonderade planer, nuvärde	29,4
Oredovisade aktuariella vinster (+), förluster (-), pensionsförpliktelser	- 3,0
Avsättning för pensioner, ej fonderade planer	26,4
Nettoskuld enligt balansräkning	26,4

Not 23 forts

Totala pensionskostnader	Koncernen 2004
Pensioner intjänade under perioden	0,4
Ränta på förpliktelsen	1,2
Pensionskostnader, förmånsbestämda planer	1,6
Pensionskostnader, avgiftsbestämda planer	41,0
Totala pensionskostnader	42,6

Avstämning pensionsavsättning	Koncernen 2004
Ingående balans pensionsskulder (enl.lokala regler i respektive land)	29,5
Förändring av redovisningsprinciper	- 3,7
Pensionskostnader	1,6
Betalda förmåner	- 1,0
Enligt balansräkning	26,4

Aktuariella antaganden	Koncernen 2004
Diskonteringsränta den 1 januari	5,75%
Diskonteringsränta den 31 december	5,00%
Förväntad löneökning	2,50%
Förväntad inflation	2,00%

Moderbolaget

Moderbolagets redovisade pensionsskuld uppgår till 0,0 Mkr (0,2 Mkr) och är beräknad i enlighet med tryggandelagen och inte i enlighet med RR 29.

Not 24 Övriga avsättningar

Koncernen (Mkr)	Garantirisk- reserv	Övrigt	Summa
Belopp vid årets ingång	34,7	5,5	40,2
Årets förändring	8,6	0,3	8,9
Belopp vid årets utgång	43,3	5,8	49,1

Garantier lämnas vanligen för 1 eller 2 år. Garantiriskreserven är beräknad med utgångspunkt i kostnadshistoriken för dessa åtaganden.

Not 25 Långfristiga skulder

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

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Skuld till kreditinstitut	302,0	234,3	124,0	100,2
Skuld till koncernföretag	-	-	28,5	28,5
Övriga skulder	2,6	-	-	-
Belopp vid årets utgång	304,6	234,3	152,5	128,7

Not 26 Checkräkningskrediter

Beviljat belopp på checkräkningskrediter uppgår i koncernen till 381,4 Mkr (383,7 Mkr). Under året har koncernens checkräkningskrediter reducerats med 2,3 Mkr. Avtal finns om långfristig refinansiering.

Not 27 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Upplupna löner	96,4	79,8	1,2	1,0
Upplupna sociala kostnader	44,1	38,1	1,0	1,2
Övriga poster	88,4	63,8	1,2	1,0
Belopp vid årets utgång	228,9	181,7	3,4	3,2

Not 28 Ställda säkerheter

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Företagsinteckningar	208,0	134,5	-	-
Fastighetsinteckningar	218,1	181,1	-	-
Inventarier med äganderättsförbehåll	1,8	2,2	-	-
Fordringar	7,6	-	-	-
Aktier i dotterföretag ¹⁾	826,6	686,0	253,2	253,2
Summa ställda säkerheter	1.262,1	1.003,8	253,2	253,2

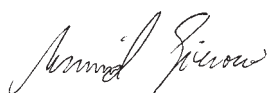
¹⁾ Skulder för vilka aktier ställs som säkerhet

	43,1	49,2	27,9	31,9
--	------	------	------	------

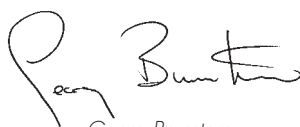
Not 29 Ansvarsförbindelser

(Mkr)	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Pensionsförpliktelser som inte har upptagits bland skulderna eller avsättningarna	0,5	0,5	-	-
Ansvarsförbindelser till förmån för övriga koncernföretag	-	-	26,4	24,9
Övriga ansvarsförbindelser	6,0	8,3	-	-
Summa ansvarsförbindelser	6,5	8,8	26,4	24,9

Markaryd den 14 mars 2005



Arvid Gierow
Styrelsens ordförande



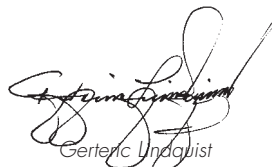
Georg Brunstam



Sam Strömersten



Billi Tunbrant



Gert Eric Undalst
Verkställande direktör

Balansräkningarna och resultaträkningarna skall fastställas på ordinarie bolagsstämma den 11 maj 2005.

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 2004. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed 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 felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av under-

lagen 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 de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera 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 enligt årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisnings sed i Sverige. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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

Markaryd den 22 mars 2005
SET Revisionsbyrå AB

Willard Möller
Auktoriserad revisor

Vid den årliga ordinarie bolagsstämman beslutar aktieägarna, via sin rösträtt, i de frågor som aktiebolagslagen och NIBE Industrier ABs bolagsordning anger, bland annat vad gäller styrelsens sammansättning och dess ersättning.

Styrelsens arbetsätt

NIBE Industriers 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.

Under verksamhetsåret 2004 har styrelsen haft elva sammanträden varav sex 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. Samtliga sammanträden är protokollförda.

På ett av styrelsesammanträdena har styrelsen haft strategidiskussioner under två arbetsdagar.

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

Koncernfunktionen

Koncernchefen som också är utsedd av styrelsen till verkställande direktör i moderbolaget har den löpande kontrollen av koncernen och till honom rapporterar de tre affärsområdescheferna.

På koncernnivå samordnas finansiering, valutahantering, företagsförvärv, nyetabletteringar, ekonomistyrning, finansiell information, personalpolitik och andra övergripande policyfrågor.

Moderbolaget NIBE Industrier AB har sitt säte i Markaryd och är registrerat på Stockholmsbörsens O-lista sedan 1997.

Affärsområdenas styrning

NIBE Industrier består av tre affärsområden. Varje affärsområde har sin operativa ledning som arbetar under eget resultatansvar.

För varje affärsområde finns en affärsområdesstyrelse där koncernchefen är ordförande. I styrelserna finns också externa ledamöter med erfarenheter inom respektive område. Varje affärsområdesstyrelse har förutom ansvaret för den löpande verksamheten också ansvar för den strategiska utvecklingen i affärsområdet gentemot NIBE Industriers styrelse. Respektive affärsområdesstyrelse sammanträder en gång per kvartal.

Beslutsprocess

NIBE Industriers styrelse behandlar alla frågor av betydelse. Frågor av övergripande karaktär som exempelvis styrelsens sammansättning och arvoden hanteras årligen inför ordinarie bolagsstämman, genom personlig kontakt av styrelseordförande med de större aktieägarna. Bolagets revisor

redovisar sina synpunkter till styrelsen i sin helhet. Mot denna bakgrund har ej några kommittéer utsetts.

Ersättningar till verkställande direktören beslutas av styrelsen men förbereds av styrelsens ordförande och verkställande direktören. Ersättningar till andra ledande befattningshavare beslutas av verkställande direktören i samråd med styrelsens ordförande. Besluten avrapporteras till styrelsen.

Ersättningar

Styrelsens arvode uppgick under 2004 till 570 kkr enligt bolagsstämmans beslut. Av detta belopp har styrelsens ordförande erhållit 228 kkr i enlighet med styrelsens beslut. Arvode utgår inte till de styrelsemedlemmar som är anställda i koncernen.

Under 2004 utbetalades lön och ersättningar till verkställande direktören uppgående till 1.768 kkr. Förmånen av fri bil tillkommer. Lön till övriga ledande befattningshavare utbetalades med 4.954 kkr. Även för dessa tillkommer förmånen av fri bil.

Avgångsvederlag

Avgångsvederlag eller andra förmåner finns varken för styrelsens ordförande eller styrelsens ledamöter frånsett verkställande direktören.

Uppsägningstiden för verkställande direktören är sex månader vid uppsägning från företags sida. Utöver lön under uppsägningstiden äger verkställande direktören rätt till avgångsvederlag motsvarande tolv månadslöner. Övriga ledande befattningshavare erhåller lön under uppsägningstiden som varierar mellan 6 – 12 månader.

Pensioner

Styrelsens ordförande och styrelsens ledamöter har inga pensionsförmåner för sina styrelseuppdrag.

Pensionsåldern för såväl verkställande direktören som för övriga ledande befattningshavare är 65 år. Verkställande direktören har ett individuellt försäkringsupplägg motsvarande ITP. För år 2004 innebar det en premie motsvarande 19% av lön upp till 30 prisbasbelopp. För lönedel därutöver har verkställande direktören 12% av lön i premiebetalning, vilket skall ge en pensionsnivå motsvarande ITP-planens intervall mellan 20 – 30 prisbasbelopp, det vill säga 32,5% av lönen. För övriga ledande befattningshavare inom koncernen gäller

ITP-planen för lönedelar upp till 30 prisbasbelopp. För lönedelar därutöver utgår för månsbestämd pension motsvarande ITP-planens nivå mellan 20 – 30 prisbasbelopp. Undantag finns för en affärsområdeschef som i egenskap av verkställande direktör har ett individuellt upplägg med premier motsvarande ITP.

Incitamentsprogram

Vissa nyckelmedarbetare har som incitament en rörlig lönedel som utgår, om uppställda mål infrias. Den rörliga lönedelen är begränsad till tre månadslöner.

Verkställande direktören omfattas inte av något incitamentsprogram.

Kommunikation med aktiemarknaden

Målsättningen är att hålla en hög nivå på bolagets finansiella information. Den skall vara korrekt och transparent för att skapa ett långsiktigt förtroende för bolaget.

Resultat och finansiell ställning presenteras fyra gånger per år och distribueras liksom årsredovisningen till samtliga aktieägare i skriftlig form. Alla genomförda förvärv offentliggörs via pressmeddelanden.

All finansiell information om NIBE Industrier finns på vår hemsida www.nibe.se. Där presenteras både pressmeddelanden och rapporter i samma ögonblick som de offentliggörs.

Under året har ett flertal träffar med analytiker, media och Aktiespararna genomförts.



NIBE Industriers styrelse från vänster: Georg Brunstam, Bill Tunbrant, Arvid Gierow, Sam Strömersten och Gerteric Lindquist.

STYRELSE



Arvid Gierow (född 1943)
Ordförande sedan 2003 och styrelseledamot sedan 1997. Civilekonom. Styrelseordförande i ALMI Företagspartner Skåne AB, Marka Pac AB, Prona Miljöteknik AB samt ledamot i Bong Ljungdahl AB, och SHB, Stortorget, Helsingborg.
Aktieinnehav i NIBE Industrier: 21.600 aktier av serie B.



Gerteric Lindquist (född 1951)
Styrelseledamot sedan 1989. Koncernchef. VD i NIBE Industrier AB och NIBE AB. Civilingenjör och civilekonom. Anställd sedan 1988. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 376.140 aktier av serie A och 890.860 aktier av serie B.



Georg Brunstam (född 1957)
Styrelseledamot sedan 2003. Civilingenjör. Koncernchef och VD i Nolato AB. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 0.

Sam Strömersten (född 1955)
Styrelseledamot sedan 2001. Civilingenjör. Affärsområdeschef för Tetra Paks affärsområde Processing Systems. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 0.



Bill Tunbrant (född 1950)
Styrelseledamot sedan 1997. Civilingenjör. Group Director Cramo Holding BV och VD i Cramo Instant AB. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 1.600 aktier av serie B.



LEDNING



Gerteric Lindquist (född 1951)
Se styrelse.



Leif Gustavsson (född 1945)
Ekonomidirektör i NIBE Industrier AB. Ekonomexamen. Anställd sedan 1966. Styrelseledamot i Markaryds Sparbank. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 376.032 aktier av serie A och 763.328 aktier av serie B.



Christer Fredriksson (född 1955)
Civilingenjör. Affärsområdeschef för NIBE Element samt VD i Backer BHV AB. Anställd sedan 1992. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 93.960 aktier av serie A och 179.240 aktier av serie B.



Kjell Ekermo (född 1956)
Civilingenjör. Affärsområdeschef för NIBE Villavärme. Anställd sedan 1998. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 26.800 aktier av serie B.



Niklas Gunnarsson (född 1965)
Ingenjör. Affärsområdeschef för NIBE Brasvärme. Anställd sedan 1987. Aktieinnehav i NIBE Industrier: 26.800 aktier av serie B.

REVISOR



SET Revisionsbyrå AB
Huvudansvarig revisor
Willard Möller (född 1943)
Auktoriserad revisor.

NIBE Industrier AB

NIBE Industrier AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Tel 0433 - 73 000
Fax 0433 - 73 192

NIBE Element

NIBE Element
280 10 SÖSDALA
Tel 0451 - 661 00
Fax 0451 - 614 37

Backer BHV AB
280 10 SÖSDALA
Tel 0451 - 661 00
Fax 0451 - 614 37

Backer Elektro CZ a.s.
Polická 444
CZ - 539 01 HLINSKO, Tjeckien
Tel +420 - 469 802 524
Fax +420 - 469 313 389

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

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

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

Calesco Foil AB
Västra Ävågen 11
730 40 KOLBÄCK
Tel 0220 - 453 00
Fax 0220 - 453 50

Calesco Foil Inc.
The Rice Building
815 West Van Buren Suite 305
CHICAGO, IL 60607, USA
Tel +1 - 312 455 8121
Fax +1 - 312 455 8131

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

Eltop Praha s.r.o.
CZ - 539 55 MIRETICE 32, Tjeckien
Tel +420 - 469 344 176
Fax +420 - 469 344 419

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

Loval Oy
Pl 112, Vintergatan 5
FI - 07901 LOVISA, Finland
Tel +358 - 19 517 31
Fax +358 - 19 532 955

Norells Automotive Inc.
The Rice Building
815 West Van Buren Suite 305
CHICAGO, IL 60607, USA
Tel +1 - 312 455 8121
Fax +1 - 312 455 8131

Norells Sweden AB
Västra Ävågen 11
730 40 KOLBÄCK
Tel 0220 - 453 00
Fax 0220 - 453 50

Norske Backer A/S
Postboks 203, Midtbyen
NO - 2202 KONGSVINGER, Norge
Tel +47 - 628 28 828
Fax +47 - 628 17 456

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

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

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

Shel NIBE Manufacturing Co Ltd
Hua Mai Road, Huang Go keng
Henggang Town, Longgan district
Shenzen, Kina
Tel +86 - 755 289 303 69
Fax +86 - 755 289 300 57

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

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

NIBE Villavärme

NIBE Villavärme
Box 14
285 21 MARKARYD
Tel 0433 - 73 000
Fax 0433 - 73 190

NIBE AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Tel 0433 - 73 000
Fax 0433 - 73 190

Focus Värme AB
Brodalsvägen 5
433 38 PARTILLE
Tel 031 - 44 08 70
Fax 031 - 44 85 20

Haato Varaajat
Filial till NIBE AB Sverige
Valimotie 27
FI - 01510 VANDA, Finland
Tel +358 - 9 274 6970
Fax +358 - 9 274 69740

Høiax A/S
Trippeveien 5
NO - 1618 FREDRIKSTAD, Norge
Tel +47 - 69 35 55 00
Fax +47 - 69 35 55 01

Kaukora Oy
Box 21
FI - 21201 RAISIO, Finland
Tel +358 - 2 4374 600
Fax +358 - 2 4374 650

KVM-CONHEAT A/S
Industrivej 6
DK - 5492 VISSENBJERG, Danmark
Tel +45 - 64 47 31 00
Fax +45 - 64 47 31 30

METRO THERM AB
Daléngatan 1
392 39 KALMAR
Tel 0480 - 42 07 30
Fax 0480 - 42 07 31

METRO THERM AB, Oy
Kuutamokatu 8 A
FI - 02210 ESPOO, Finland
Tel +358 - 943 91 230
Fax +358 - 943 91 23 23

METRO THERM A/S
Rundinsvej 55
DK - 3200 HELSINGE, Danmark
Tel +45 - 48 77 00 00
Fax +45 - 48 79 73 33

NIBE-BIAWAR Sp. z.o.o.
Al. Jana Pawla II 57
PL - 15 - 703 BIALYSTOK, Polen
Tel +48 - 85 66 284 90
Fax +48 - 85 65 103 80

NIBE Energietechnik B.V.
Hofstraat 18
NL - 4797 AC WILLEMSTAD
Nederländerna
Tel +31 - 1684 73249
Fax +31 - 1684 76642

NIBE Systemtechnik GmbH
Am Reiherpfahl 3
DE - 29223 CELLE, Tyskland
Tel +49 - 5141 7 54 60
Fax +49 - 5141 75 46 99

Oy Turun Lämpöteknikka AB
Autokau 14
FI - 20380 ÄBO, Finland
Tel +358 - 2 2768 660
Fax +358 - 2 2768 670

TMV-Pannan
Filial till NIBE AB
Maskingatan 2
231 66 TRELLEBORG
Tel 0410 - 544 40
Fax 0410 - 544 60

Vølund Varmeteknik
Filial af NIBE AB Sverige
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBÆK, Danmark
Tel +45 - 97 17 20 33
Fax +45 - 97 17 29 33

NIBE Bradvärme

NIBE Bradvärme
Box 134
285 23 MARKARYD
Tel 0433 - 75 100
Fax 0433 - 75 140

NIBE AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Tel 0433 - 73 000
Fax 0433 - 73 190



NIBE Industrier AB (publ) • Box 14 • 285 21 MARKARYD

Org-nr: 55 63 74 - 8309