



- **Der UMSATZ** belief sich auf 22.516 MSEK (19.009 MSEK)
- **Das ERGEBNIS NACH FINANZPOSTEN** belief sich auf 2.667 MSEK (2.182 MSEK)
- **Das ERGEBNIS NACH STEUERN** belief sich auf 2.072 MSEK (1.703 MSEK)
- **Der GEWINN** je Aktie vor und nach Verwässerung belief sich - ausgehend von der durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien während dem Zeitraum - auf 4,11 SEK (3,38 SEK)
- **ÜBERNAHME VON**
 - 60 % der Aktien des US-amerikanischen Hezelementherstellers BriskHeat Corp.
 - Alfa Laval's Geschäftstätigkeit im Bereich Fernwärme und Fernkühlung (Cetetherm)
 - 51 % der Aktien des britischen Kaminherstellers CK Fires Ltd.
 - 51 % der Aktien des türkischen Hezelementherstellers EMIN Group.
 - verbleibende 55 % der Aktien des italienischen Lüftungs- und Klimatisierungsunternehmens Rhoss S.p.A.
- **DER AUFSICHTSRAT** schlägt eine Dividende von 1,30 SEK/Aktie (1,05 SEK/Aktie) vor

Ein weiteres starkes Jahr

Das Etappenziel von 20 Milliarden Kronen Umsatz ist erreicht - das nächste Etappenziel sind 40 Milliarden

2018 war von einem weiterhin guten organischen Zuwachs und hoher Übernahmeintensität geprägt.

Für uns stellt sich die Nachfrage allgemein sowohl in Europa als auch Nordamerika und Asien weiterhin relativ positiv dar. Dagegen wird vor dem Hintergrund von politischen Spannungen und regelrechten Handelshemmnissen international verstärkt Unsicherheit spürbar. Ein entscheidender Faktor für die trotz allem verhältnismäßig gute Konjunktur ist natürlich das weiterhin niedrige Zinsniveau.

Ein weiterer, immer deutlicher hervortretender, positiver Faktor ist der Übergang zu einer nachhaltigeren Perspektive und Verhaltensweise, die völlig neue Märkte eröffnen, auf denen wir uns gut positioniert fühlen.

Vor diesem Hintergrund und in voller Übereinstimmung mit unseren festgelegten Strategien haben wir weiterhin zielbewusst umfangreiche Ressourcen in die nachhaltige Produktentwicklung und konsequente Marktbearbeitung investiert, um dadurch bestmögliche Voraussetzungen für das zukünftige organische Wachstum zu schaffen. Gleichzeitig haben wir die weitere Verbesserung von sowohl Produktivität als auch Qualität und Produktleistung vorangetrieben, um auch langfristig gute Margen zu ermöglichen.

Die Integrierung der übernommenen Einheiten verläuft plangemäß, wodurch sich erneut bestätigt, dass ein übernommenes Unternehmen bereits innerhalb von 24 Monaten sein Ergebnis durch die Koordinierung des Einkaufs, den Erfahrungsaustausch bei der Produktion sowie eine vertiefte Zusammenarbeit bei der Produktentwicklung deutlich verbessern kann.

Der Umsatzzuwachs des Konzerns belief sich 2018 auf 18,5 % (23,9 %), wobei der organische Zuwachs 12,5 % (4,4 %) betrug. Für das Jahr insgesamt haben sich Währungseinflüsse positiv auf den Zuwachs ausgewirkt. In den ersten sechs Monaten waren die Auswirkungen zu vernachlässigen, im zweiten Halbjahr und insbesondere im dritten Quartal waren sie jedoch deutlicher spürbar.

Wir können außerdem voller Genugtuung feststellen, dass wir im Verlauf des Jahres unser Etappenziel von 20 Milliarden SEK Umsatz erreicht haben.

Aus diesem Grund gilt jetzt unser nächstes Etappenziel, nämlich 40 Milliarden SEK Umsatz innerhalb der kommenden vier bis sieben Jahre - je nach Entwicklung der internationalen Konjunktur - zu erreichen.

Der **Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions** arbeitet weiterhin zielbewusst und erfolgreich an der weiteren Stärkung seiner Position als

marktführender Anbieter von intelligenten, nachhaltigen und leistungsstarken Gesamtlösungen für Einfamilienhäuser. Gleichzeitig wird intensiv und zielstrebig daran gearbeitet, den Geschäftsbereich auch bei den Gewerbeimmobilien auf einer ähnlichen Marktposition zu etablieren.

Wir konstatieren stolz eine positive Entwicklung des Umsatzes bei einer deutlichen Verbesserung der operativen Marge des Geschäftsbereichs. Der positive Zuwachs ist hauptsächlich unserem gut positionierten, leistungsstarken Produktsortiment zusammen mit günstigen Marktvoraussetzungen in den USA und mehreren europäischen Ländern zu verdanken. Die Verbesserung der operativen Marge lässt sich hauptsächlich aus organischem Wachstum sowie der erfolgreichen Integrierung von - nicht zuletzt - den zwei großen Übernahmen aus den Jahren 2016-17 erklären. Dagegen steht uns beim vollständigen Ausgleich des kräftigen Materialpreisanstiegs noch ein gutes Stück Arbeit bevor.

Unterjährig wurden zwei weitere strategische Übernahmen durchgeführt. Die Übernahme der Geschäftstätigkeit von Alfa Laval im Bereich Fernwärme und -kühlung ist eine gute Ergänzung des bereits starken, breiten Wärmepumpensortiments des Geschäftsbereichs. Die Übernahme der verbleibenden 55 % der Aktien des italienischen Lüftungs- und Klimatisierungsunternehmens Rhoss S.p.A. stellt einen weiteren Schritt hin zur nachhaltigen Etablierung im gewerblichen Klimatisierungssegment dar.

Der **Geschäftsbereich NIBE Element** setzt weiterhin auf sein erfolgreiches Konzept als Anbieter von kostengünstigen Komplettsortimenten für intelligente Systemlösungen mit starkem Nachhaltigkeitsprofil und hoher Qualität. Das Konzept basiert sowohl auf lokaler Präsenz in einer großen Anzahl Länder als auch auf der Zusammenführung der Stärken der jeweiligen Einheiten hinsichtlich Systemlösungen.

Die geringere, operative Marge ist zum einen der Tatsache geschuldet, dass es im ersten Halbjahr des Vorjahres einige größere Auftragsprojekte mit hoher operativer Marge gab, und zum anderen war der Produktmix etwas weniger günstig.

Die große geographische Streuung des Geschäftsbereichs bietet außerdem gute Voraussetzungen, Währungsschwankungen und Handelshemmnisse auszugleichen. Dieses Modell erfordert jedoch die kontinuierliche Rationalisierung und Automatisierung der Produktionseinheiten. Auch die Anstrengungen hinsichtlich Arbeitsschutz haben hohe Priorität.

Unterjährig wurden zwei weitere große Übernahmen und einige kleinere Ergänzungsakquisitionen durchgeführt. Durch die Übernahme der US-amerikanischen BriskHeat zusammen mit zwei kleineren Akquisitionen im gleichen Bereich sind wir zum Weltmarktführer bei textilbasierten Wärmemänteln, hauptsächlich für die Halbleiterbranche, geworden. Durch die Übernahme der EMIN Group, die hauptsächlich Kupplungssysteme für Flüssigkeiten herstellt und in der Türkei und Serbien tätig ist, wird das Sortiment des Geschäftsbereichs vor allem für Kunden des Klimatisierungssegments weiter gestärkt. Auch in Tschechien wurde eine kleinere Ergänzungsakquisition vorgenommen.

Der **Geschäftsbereich NIBE Stoves** hat eine weiterhin stabile Entwicklung aufzuweisen, auch wenn der heiße Sommer in Europa ganz allgemein die Gesamtnachfrage gedämpft hat. Durch unsere marktführende Position, starke Marken und ein attraktives Produktsortiment konnten wir trotzdem unseren Umsatz und unsere Marktanteile verbessern.

Um unsere eigenen, hohen Nachhaltigkeitsansprüche tatsächlich zu erfüllen, investieren wir weiterhin umfangreiche Entwicklungsressourcen in die Verbesserung des Wirkungsgrades und in noch niedrigere

Termine

15. Februar 2019

11.00 Uhr Telefonkonferenz (auf Englisch);

Präsentation der Buchungsschluss-Verlautbarung 2018 und Möglichkeit, Fragen zu stellen.

Bitte beachten Sie, dass für den Zugang zu den Abbildungen der Präsentation während der Konferenz eine Registrierung auf unserer Homepage www.nibe.com erforderlich ist. Unter +46 8 566 42 703 kann man per Telefon zuhören.

April 2019

Jahresbericht 2018

14. Mai 2019

Zwischenbericht 1, Jan.-März 2019

17.00 Uhr Hauptversammlung



Emissionsniveaus. Wir sehen darin auch eine dauerhafte Mission für uns als Marktführer.

Die geringere operative Marge erklärt sich vor allem aus den umfangreichen, langfristigen Investitionen in Produktentwicklung und Marketing und gleichzeitig daraus, dass unsere Preiserhöhungen den Preisanstieg bei den Vorprodukten noch nicht vollständig ausgleichen konnten.

Unterjährig wurde eine strategische Übernahme durchgeführt. Die britische CK Fires ist einer der absoluten Marktführer bei Elektrokaminen und damit eine gute Erweiterung für das Produktangebot des Geschäftsbereichs.

Um die angestrebte Liefersicherheit im dritten und vierten Quartal - unserer traditionellen Hochsaison - zu garantieren, wurde im ersten Halbjahr innerhalb aller drei Geschäftsbereiche ein Lagerbestand an Vorprodukten und fertigen Produkten aufgebaut. Wir können feststellen, dass wir die Hochsaison ohne Lieferengpässe bewältigt haben, und der Lagerbestand sinnvoll dimensioniert war.

Die Investitionen in die vorhandene Geschäftstätigkeit des Konzerns beliefen sich 2018 auf 776 MSEK (536 MSEK) im Vergleich zu Abschreibungen von 691 MSEK. Die Investitionen werden nach unserer Einschätzung in den nächsten Jahren auf bzw. leicht über dem Niveau der Abschreibungen liegen.

Das Betriebsergebnis stieg im Vergleich zum Vorjahr um 20,7 % und die operative Marge von 12,3 % auf 12,6 %. Der Hauptgrund für das verbesserte Betriebsergebnis ist das organische Wachstum, aber auch der Umsatz aus übernommenen Einheiten hat dazu beigetragen, genau wie in gewissem Umfang auch die schwächere schwedische Währung. Die Verbesserung der operativen Marge geht auf die Erholung der operativen Marge im Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions zurück.

Das Betriebsergebnis nach Finanzergebnis wurde im Vergleich zum Vorjahr um 22,2 % verbessert. Dadurch hat sich die Gewinnmarge von 11,5 % im Vorjahr auf 11,8 % im aktuellen Zeitraum verbessert.

Prognose für 2019

- Unsere Unternehmensphilosophie und unser starkes Produktprogramm mit Energieeffizienz und Nachhaltigkeit als Schwerpunkte sind zeitgemäß.
- Unsere Voraussetzungen für ein weiterhin offensives Auftreten im Akquisitionsbereich sind gut.
- Interne Anstrengungen bei der Effektivität zusammen mit sorgfältiger Kostenkontrolle bürgen für weiterhin gute Margen.
- Wie in den Vorjahren ist der Einfluss von Konjunktur, Währungsunruhe und volatilen Energiepreisen in Kombination mit den politischen Turbulenzen in vielen Teilen der Welt schwer voraussagbar, wir blicken dennoch vorsichtig optimistisch auf das Jahr in seiner Gesamtheit.

Markaryd, den 15. Februar 2019

Gerteric Lindquist
CEO

NIBE-Konzern

Kennzahlen		2018	2017	2016	2015	2014
Nettoumsatz	MSEK	22.516	19.009	15.348	13.243	11.033
Wachstum	%	18,5	23,9	15,9	20,0	12,2
davon aus Übernahmen	%	6,0	19,5	12,6	9,5	5,7
Betriebsergebnis	MSEK	2.829	2.344	1.980	1.700	1.385
Operative Marge	%	12,6	12,3	12,9	12,8	12,6
Ergebnis nach Finanzergebnis	MSEK	2.667	2.182	1.871	1.614	1.292
Gewinnmarge	%	11,8	11,5	12,2	12,2	11,7
Eigenkapitalquote	%	47,7	45,8	46,6	39,9	36,2
Eigenkapitalrendite	%	14,8	13,7	14,9	18,0	16,6

Umsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns betrug 22.516 MSEK (19.009 MSEK), ein Zuwachs von 18,5 %, von dem 12,5 % auf organisches Wachstum entfallen. Der organische Zuwachs wurde von der unterjährigen Schwächung der schwedischen Krone begünstigt. Von der Umsatzerhöhung von insgesamt 3.507 MSEK entfallen 1.146 MSEK auf Übernahmen.

Ergebnis

Das Ergebnis nach Finanzergebnis betrug 2.667 MSEK, was einem Zuwachs von 22,2 % im Vergleich zu 2017 entspricht. Das Ergebnis nach Finanzergebnis betrug damals 2.182 MSEK. Das Jahresergebnis wird durch Übernahmekosten von 15 MSEK (34 MSEK) belastet. Die Eigenkapitalrendite betrug 14,8 % (13,7 %).

Übernahmen

Im Januar wurden 60 % der Aktien des US-amerikanischen Heizelementherstellers BriskHeat Corporation, der außerdem in Vietnam, China, Taiwan und den Niederlanden aktiv ist, übernommen. Mit seinen 650 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 320 MSEK ist BriskHeat weltweit führend im Bereich textilbasierte Wärmemäntel. Seit Januar 2018 ist das Unternehmen in den Geschäftsbereich NIBE Element konsolidiert. Es gibt Verträge zur Übernahme der restlichen 40 % der Aktien im Jahr 2021.

Im März wurde die Geschäftstätigkeit von Alfa Laval im Bereich Fernwärme/Fernkühlung (Cetetherm) übernommen. Mit etwa 60 Mitarbeitern in Schweden, Frankreich, Russland, Tschechien, Finnland, Großbritannien und der Slowakei werden ca. 300 MSEK umgesetzt, und die Geschäftstätigkeit ist seit Juni 2018 in den Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions konsolidiert. Die Übernahmebilanz ist weiterhin vorläufig.

Anfang Juli wurden 51 % der Aktien der britischen CK Fires Ltd, die über ein breites Sortiment an Elektrokaminen unter dem Markennamen Evonic Fires verfügt, übernommen. Das Unternehmen hat einen Umsatz von ca. 70 MSEK und ist seit Juli 2018 in den Geschäftsbereich NIBE Stoves konsolidiert. Es gibt Verträge zur Übernahme der restlichen 49 % der Aktien bis spätestens 2026. Die Übernahmebilanz ist weiterhin vorläufig.

Im August wurde ein Vertrag zur Übernahme von 51 % der Aktien

des türkischen Heizelementherstellers EMIN Group mit Geschäftstätigkeit in der Türkei und Serbien unterzeichnet. Die Geschäftstätigkeit umfasst unter anderem die Herstellung von Kupplungssystemen für Flüssigkeiten, und es wird ein Umsatz von etwa 140 MSEK bei einer operativen Marge von über 10 % erzielt. Nach der Genehmigung durch die türkische Wettbewerbsbehörde ist das Unternehmen seit Dezember 2018 in den Geschäftsbereich NIBE Element konsolidiert. Es besteht die Option zur Übernahme weiterer 29 % der Aktien im Jahr 2025. Die Übernahmebilanz ist weiterhin vorläufig.

Anfang Oktober wurde ein Vertrag zur Übernahme der verbleibenden 55 % der Aktien des italienischen Lüftungs- und Klimatisierungsunternehmens Rhoss S.p.A. im Januar 2019 unterzeichnet. Das Unternehmen mit einem Umsatz von etwa 670 MSEK wird ab Januar 2019 in den Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions konsolidiert.

Investitionen

Die Investitionen des Konzerns beliefen sich unterjährig auf 2.479 MSEK (2.026 MSEK). Von den Investitionen entfallen 1.703 MSEK (1.490 MSEK) auf die Übernahme von operativer Geschäftstätigkeit. Die restlichen 776 MSEK (536 MSEK) beziehen sich hauptsächlich auf Investitionen in Maschinen und Inventar in vorhandener Geschäftstätigkeit. Der Investitionsbetrag für Übernahmen umfasst sowohl die initialen Kaufsummen als auch die geschätzten zukünftigen Zusatzkaufsummen.

Cashflow und Vermögenslage

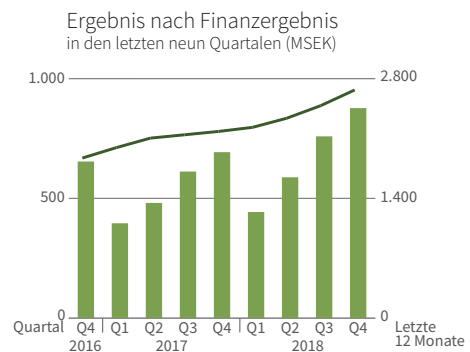
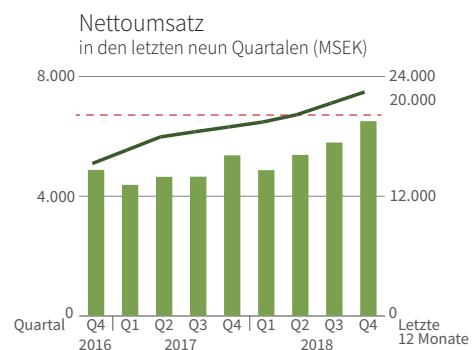
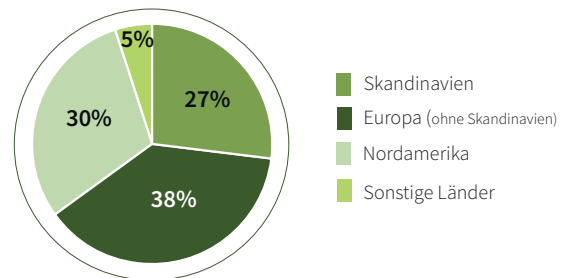
Der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 2.651 MSEK (2.307 MSEK). Der Cashflow nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 1.887 MSEK (2.123 MSEK).

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 9.239 MSEK. Zu Jahresbeginn betragen sie 8.976 MSEK. Die verfügbaren liquiden Mittel des Konzerns lagen zum Jahresende bei 3.562 MSEK im Vergleich zu 3.803 MSEK zum Jahresbeginn. Die Eigenkapitalquote betrug zum Jahresende 47,7 % im Vergleich zu 45,8 % zu Jahresbeginn.

Muttergesellschaft

Die Geschäftstätigkeit umfasst die Konzernleitung, bestimmte konzernübergreifende Funktionen sowie die Finanzierung. Der Umsatz belief sich im Zeitraum auf 14 MSEK (9 MSEK) und das Ergebnis nach Finanzergebnis auf 533 MSEK (303 MSEK). Das 100-prozentige Tochterunternehmen NIBE Energy Systems WFE AB wurde im Zeitraum mit der Muttergesellschaft fusioniert.

Umsatz je geographische Region

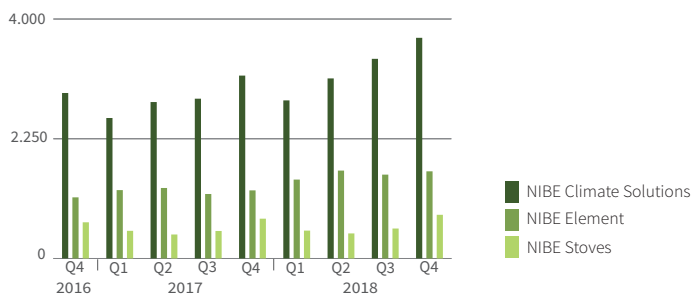


Entwicklung der Geschäftsbereiche

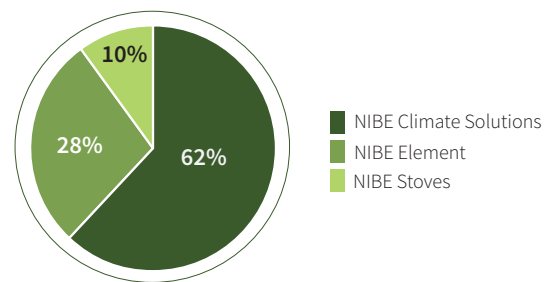
Quartalsdaten

Gewinn- und Verlustrechnung Konzern (MSEK)	2018				2017				2016
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q4
Nettoumsatz	4.862	5.371	5.785	6.498	4.370	4.639	4.644	5.356	4.870
Betriebsaufwendungen	- 4.365	- 4.739	- 4.990	- 5.593	- 3.944	- 4.110	- 3.981	- 4.630	- 4.203
Betriebsergebnis	497	632	795	905	426	529	663	726	667
Finanzergebnis	- 54	- 44	- 36	- 28	- 30	- 48	- 51	- 33	- 13
Ergebnis nach Finanzergebnis	443	588	759	877	396	481	612	693	654
Steuern	- 107	- 148	- 152	- 188	- 103	- 123	- 130	- 123	- 176
Nettoergebnis	336	440	607	689	293	358	482	570	478
Nettoumsatz der Geschäftsbereiche									
NIBE Climate Solutions	2.971	3.384	3.752	4.147	2.640	2.940	3.003	3.437	3.110
NIBE Element	1.483	1.652	1.576	1.638	1.285	1.325	1.212	1.280	1.149
NIBE Stoves	524	471	563	821	520	451	517	748	680
Konzerneliminierungen	- 116	- 136	- 106	- 108	- 75	- 77	- 88	- 109	- 69
Gesamt Konzern	4.862	5.371	5.785	6.498	4.370	4.639	4.644	5.356	4.870
Betriebsergebnis Geschäftsbereiche									
NIBE Climate Solutions	308	436	590	628	256	356	460	523	466
NIBE Element	154	198	164	134	142	158	149	114	109
NIBE Stoves	45	23	59	138	45	31	69	130	121
Konzerneliminierungen	- 10	- 25	- 18	5	- 17	- 16	- 15	- 41	- 29
Gesamt Konzern	497	632	795	905	426	529	663	726	667

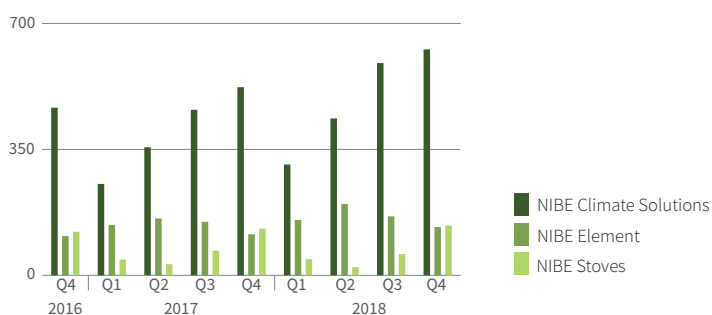
Umsatz je Geschäftsbereich, vergangene neun Quartale (MSEK)



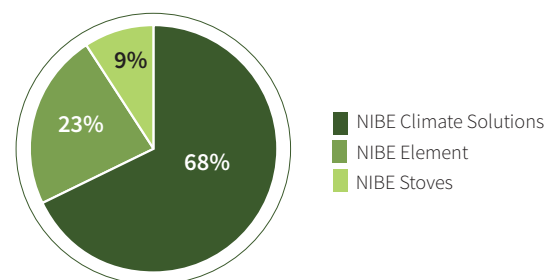
Anteil der einzelnen Geschäftsbereiche am Gesamtumsatz (Q1-4 2018)



Betriebsergebnis je Geschäftsbereich, vergangene neun Quartale (MSEK)



Ergebnisanteil der Geschäftsbereiche (Q1-4 2018)



Geschäftsbereich NIBE Climate Solutions

Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz betrug 14.255 MSEK im Vergleich zu 12.020 MSEK im Jahr 2017. Von der Erhöhung um 2.235 MSEK entfallen 325 MSEK auf Übernahmen, der organische Zuwachs belief sich damit auf 15,9 %.

Das Betriebsergebnis des Jahres betrug 1.962 MSEK (1.595 MSEK), woraus sich eine operative Marge von 13,8 % im Vergleich zu 13,3 % im Vorjahr ergibt.

Das Geschäftsjahr in Zusammenfassung

Wir haben 2018 unsere internationale Marktposition weiter gestärkt und durch unsere nachhaltigen Lösungen im Bereich Raumkomfort für alle Arten von Gebäuden eine deutliche Initiative bei Klimafragen ergriffen. Mit unseren umfassenden Marktinvestitionen sowohl in Europa als auch Nordamerika haben wir zielbewusst unser Profil als ein Gesamtanbieter von energieeffizienten, umweltfreundlichen und intelligenten Produktlösungen für Raumkomfort gestärkt, der die Umstellung hin zum Einsatz erneuerbarer Energie beschleunigt. NIBE Climate Solutions leistet außerdem einen aktiven Beitrag, indem man politische Entscheidungsträger in der EU und den USA kontinuierlich über die immer noch relativ unbekannt, auf die Anwendung von gespeicherter, erneuerbarer Solarenergie basierende Wärmepumpentechnologie informiert.

Auf dem nordamerikanischen Markt war die Wiedereinführung der staatlichen Zuschüsse für den Einbau von Erd-/Bergwärmepumpen in Einfamilienhäusern in den USA entscheidend für die unterjährige, positive Marktentwicklung. Der Marktrückgang 2017 war die direkte Folge der gestrichenen Zuschüsse. Um zukünftig die Abhängigkeit von staatlichen Zuschüssen zu verringern und die Marktexpansion in Nordamerika zu verstärken, haben wir beschlossen, umfassende Ressourcen in eine langfristige Endverbraucherkampagne zu investieren, durch die die Wahrnehmung von Erd-/Bergwärmepumpen als nachhaltige Lösung für die Klimatisierung von Einfamilienhäusern gestärkt werden soll.

Der Markt für Klimatisierungsprodukte für Gewerbeimmobilien ist sowohl in Nordamerika als auch in Europa weiter gewachsen. Mit der 2016 übernommenen Climate Control Group und unseren anderen Unternehmen haben wir uns in Nordamerika in diesem Bereich gut etabliert. In Europa wurde das Engagement im gewerblichen Segment im Verlauf des Jahres intensiviert. Durch die Übernahme der verbleibenden Aktien des italienischen Belüftungs- und Klimatisierungsunternehmens Rhoss S.p.A. verfügen wir jetzt über eine 100-prozentige Tochtergesellschaft, die als Plattform für unser Engagement im gewerblichen Bereich in Europa dienen wird. Auf dem schwedischen Markt wurde eine spezielle Vertriebsorganisation mit Spitzenkompetenz im Bereich Klimatisierung größerer Gebäude etabliert.

Durch die Übernahme der Geschäftstätigkeit von Alfa Laval für Fernwärme/Fernkühlung haben wir jetzt Zugang zu einem hochqualitativen Produktsortiment unter den renommierten Markennamen Cetetherm und Uranus. Die Produkte stellen eine gute Ergänzung unserer Geschäftstätigkeit dar, und wir sehen außerdem die Chance für ein Engagement hinsichtlich dem sog. „kalten Fernwärmenetz“, bei dem die

NIBE Climate Solutions

Kennzahlen

		2018	2017	2016	2015	2014
Nettoumsatz	MSEK	14.255	12.020	9.588	8.031	6.507
Wachstum	%	18,6	25,4	19,4	23,4	13,4
davon aus Übernahmen	%	2,7	21,9	14,6	13,9	8,2
Betriebsergebnis	MSEK	1.962	1.595	1.396	1.209	984
Operative Marge	%	13,8	13,3	14,6	15,1	15,1
Aktiva	MSEK	20.637	18.707	18.103	13.107	12.512
Verbindlichkeiten	MSEK	2.463	2.603	2.357	1.468	1.361
Investitionen in Anlagevermögen	MSEK	404	322	239	232	208
Abschreibungen	MSEK	448	425	362	311	249

Produkte mit unserem vorhandenen Wärmepumpensortiment kombiniert werden können - eine weitere nachhaltige Klimatisierungslösung, die wir für dichtbesiedelte Gebiete anbieten können.

Auf dem westeuropäischen Markt besteht in vielen Ländern seitens politischer Entscheidungsträger ein zunehmendes Interesse, sich den globalen Umwelt- und Klimaherausforderungen zu stellen. Das hat zur weiteren Marktexpansion bei Wärmepumpen beigetragen. Beispielsweise haben die Regierungen in Großbritannien, den Niederlanden und Norwegen auf unterschiedliche Weise ihre Ambitionen zur langfristigen Abwicklung der Energieträger Öl und Gas in Heizungen zum Ausdruck gebracht. Ziel ist es, den Ausstoß von schädlichem Kohlendioxid bei der Verbrennung zu senken und dadurch die Umwelt zu verbessern. Auf dem großen deutschen Markt werden mittlerweile bei Neubauten mehr Wärmepumpen als gasbefeuerte Heizkessel installiert, was eine Trendwende auf einem lange Zeit von Gas dominierten Markt darstellt. Wir haben unsere Marktposition im westlichen Europa weiter gestärkt, was sich auch auf unser organisches Wachstum ausgewirkt hat.

Auch das östliche Europa hatte im Verlauf des Jahres eine weiterhin starke Marktentwicklung zu verzeichnen. Hinsichtlich des Produktkonzepts für Raumkomfort - hauptsächlich bei Wärmepumpen und Warmwasserbereitern - sind wir besonders in Polen, Tschechien und den baltischen Ländern gewachsen und haben unsere Marktposition gestärkt.

Die positive Entwicklung auf dem schwedischen Wärmepumpenmarkt hält an. Vor allem wächst der Austauschmarkt, während der Neubau von Einfamilienhäusern leicht zurückgegangen ist. Die Nachfrage nach energieeffizienten Produktlösungen und Systemen für größere Gebäude wächst ebenfalls. Wir verteidigen weiterhin unsere starke Marktposition und beteiligen uns aktiv als Beratungsinstanz des schwedischen Zentralamts für Wohnungswesen, Bauwesen und Raumordnung. Die vorgeschlagenen Grenzwerte begünstigen auch zukünftig den Einsatz von Wärmepumpen, und als einen weiteren Schritt in Richtung Nullenergiehaus können wir außerdem Solarzellen in Kombination mit Wärmepumpen anbieten.



Bell Canada in Montreal, das größte Telekommunikationsunternehmen Kanadas, hat sich beim Einbau von Wärmepumpen zur Klimatisierung von 100 000 Quadratmetern Bürofläche für die CGC-Marke Bulldog entschieden. Zusammen mit unseren anderen Unternehmen sind wir jetzt auf dem Markt für Gewerbeimmobilien gut etabliert - einem Markt, der sowohl in Nordamerika als auch in Europa weiter gewachsen ist. Im Verlauf des Jahres wurden umfangreiche Investitionen in das gewerbliche Segment in Europa getätigt.

Sowohl der skandinavische als auch der sonstige europäische Markt für traditionelle Warmwasserbereiter bzw. Fernwärmeprodukte hat sich stabil entwickelt, während der Markt für pelletbefeuerte Produkte und konventionelle Heizkessel für Einfamilienhäuser mit Ausnahme des dänischen Marktes eher schwach war. In Europa werden durch strengere Energiesparvorschriften höhere Anforderungen an Isolierung und Steuerung der Produkte gestellt, die wir aufgrund unserer schwerpunktmäßigen Produktentwicklung bereits erfüllen. Auch der Markt für Trinkwasser-Wärmepumpen, auf dem wir gut positioniert sind, wächst.

Unsere Produktions- und Lieferkapazität konnte die Erwartungen des Marktes voll und ganz befriedigen, trotz einer relativ großen Steigerung des Umsatzvolumens auf dem europäischen Markt. In Nordamerika ist im Verlauf des Jahres die Produktionskapazität erhöht worden, um die steigende Nachfrage nach Erd-/Bergwärmepumpen für Einfamilienhäuser befriedigen zu können.

Die Integrierung der europäischen Unternehmensgruppe Enertech verläuft nach Plan, und das Hauptunternehmen - die schwedische CTC - hat nach erfolgreichem Synergie-Effektivierungsprogramm das erste, bei der Übernahme aufgestellte Etappenziel zur operativen Marge erreicht.

Die von der EU eingeführte F-Gas-Direktive hat sich auf die gesamte, europäische Wärmepumpenbranche ausgewirkt. Wir arbeiten intensiv an der Produktentwicklung zur Umstellung des Großteils unserer Produkte auf umweltfreundlichere Kältemittel, die die Anforderungen zu unverändertem Wirkungsgrad, Qualität und Lebensdauer erfüllen. Nach anfänglich starken Preiserhöhungen für Kältemittel hat sich gegen Ende des Jahres das Preisbild etwas stabilisiert.

Wir können außerdem feststellen, dass die hochpriorisierte, interne Qualitätsarbeit zu einer noch stärkeren Verbesserung der Produktqualität geführt hat. Durch kontinuierliche Kosteneffektivierung in Produktion und sonstiger Geschäftstätigkeit konnten wir unsere zugrundeliegende, bereits gute, operative Marge verbessern.

Geschäftsbereich NIBE Element

Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz betrug 6.349 MSEK im Vergleich zu 5.102 MSEK im Jahr 2017. Von der Erhöhung um 1.247 MSEK entfallen 780 MSEK auf Übernahmen, der organische Zuwachs belief sich damit auf 9,1 %. Dabei ist zu beachten, dass der Vorjahresumsatz von einigen größeren Projektaufträgen positiv beeinflusst wurde.

Das Betriebsergebnis für den Zeitraum betrug 650 MSEK (563 MSEK), woraus sich eine operative Marge von 10,2 % im Vergleich zu 11,0 % im Vorjahr ergibt.

Das Geschäftsjahr in Zusammenfassung

Wir haben 2018 unsere Strategie und Zielstellung, ein weltweit tätiger Anbieter von Komponenten und Lösungen für intelligente Beheizung und Steuerung zu werden, weiter umgesetzt. Das ist sowohl durch Übernahmen als auch organisches Wachstum erfolgt. Durch eine Vielzahl von Strukturmaßnahmen und die systematische, konsequente Umsetzung von Verbesserungen der Produktivität haben wir wettbewerbsfähige Einheiten in den jeweiligen Marktsegmenten geschaffen. Dadurch haben wir auch 2018 unsere langfristige Zielstellung einer operativen Marge von mindestens 10 % erreicht.

Die in den letzten Jahren übernommenen Einheiten haben sich nach Plan entwickelt, und zur Schaffung weiterer Voraussetzungen für ein weiterhin rentables, internationales Wachstum wurden 2018 eine Reihe Übernahmen durchgeführt. Im Rahmen unserer Bestrebungen, in Nordamerika einer der marktführenden Akteure im Industriesegment zu werden, wurde zu Anfang des Jahres in den USA BriskHeat übernommen - Weltmarktführer im Segment textilbasierte Wärmemäntel, hauptsächlich für die Halbleiterbranche, aber auch für Labors und Forschungsausrüstungen. Durch die kurz darauffolgende Übernahme der kleineren Unternehmen Hemi Heating in Schweden und Cellnergy in Singapur, die beide im gleichen Bereich tätig sind, haben wir uns als eines der weltweit führenden Unternehmen in diesem interessanten Marktsegment etabliert.

Zu Herbstbeginn wurde das tschechische Industrieunternehmen Elektron Etto übernommen, was unsere Marktposition auf den interessanten Industriemärkten in Tschechien und der Slowakei weiter gestärkt hat. Zu Herbstende haben wir die EMIN Group übernommen, die in der Türkei und in Serbien tätig ist. Bei den Produkten handelt es sich hauptsächlich um Kupplungssysteme für Flüssigkeiten, die unser Sortiment im HVAC-Bereich sinnvoll ergänzen. Durch die Übernahme haben wir uns außerdem in zwei weiteren, interessanten Niedriglohnländern etabliert.

Zur dauerhaften Beibehaltung unserer angestrebten operativen Marge von 10 % haben wir weiterhin die Ausrichtung und Geschäftstätigkeit unserer Einheiten geändert und verbessert. Parallel zur Durchführung von traditionellen, produktionstechnischen Maßnahmen haben wir noch stärker in Automatisierung und Roboterisierung investiert. Diese Maßnahmen werden auch in unseren Niedrigloheinheiten durchge-



Backer Calescos neue Fabrik in Vietnam stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und erhöht die Produktionskapazität unserer Folienelementherstellung für die Fahrzeugbranche.

NIBE Element

Kennzahlen		2018	2017	2016	2015	2014
Nettoumsatz	MSEK	6.349	5.102	4.252	3.758	3.193
Wachstum	%	24,4	20,0	13,1	17,7	13,2
davon aus Übernahmen	%	15,3	10,5	9,9	4,4	2,0
Betriebsergebnis	MSEK	650	563	473	342	280
Operative Marge	%	10,2	11,0	11,1	9,1	8,8
Aktiva	MSEK	7.655	5.916	4.294	3.360	3.122
Verbindlichkeiten	MSEK	1.177	943	828	738	632
Investitionen in Anlagevermögen	MSEK	214	164	125	118	87
Abschreibungen	MSEK	166	139	122	114	98

führt, um steigendem Personalaufwand, Mitarbeiterfluktuation und Personalmangel entgegenzuwirken sowie qualifizierte Arbeitskräfte für unsere Branche zu interessieren.

Anfang des Jahres haben wir unsere neue Folienelementefabrik für die Fahrzeugbranche in Vietnam eingeweiht. Diese Produktionsstätte stärkt unsere Wettbewerbsfähigkeit und Kapazität in diesem interessanten Segment und ermöglicht uns höhere Flexibilität. Zwei Industrieunternehmen in Großbritannien bzw. den USA haben neue, moderne Produktionsstätten bezogen, wodurch die Voraussetzungen für Produktivitäts- und Kapazitätssteigerungen im Jahr 2019 geschaffen wurden. In Finnland haben wir eine neue Produktionsanlage für Wärmetauscher errichtet, was unsere Wettbewerbsfähigkeit in diesem Produktsegment deutlich verbessern wird.

Die Nachfrage auf dem internationalen Heizelementmarkt hat sich im Jahresverlauf insgesamt positiv entwickelt, jedoch mit Unterschieden zwischen den verschiedenen Marktsegmenten. Die Haushaltsgerätebranche und gewerbliche Produkte haben sich auf mehreren Märkten leicht positiv entwickelt. Durch effektive Massenproduktion in mehreren wettbewerbsfähigen Ländern haben wir gute Voraussetzungen, den Bedarf globaler Kunden an Qualitätsprodukten zu wettbewerbsfähigen Preisen zu befriedigen.

Marktsegmente mit Verbindung zu Energieeinsparung und nachhaltiger Entwicklung hatten im Jahresverlauf eine weiterhin gute Entwicklung zu verzeichnen. Wir haben außerdem neue, innovative Produkte in diesem Bereich auf den Markt gebracht, was zu einem guten Wachstum beigetragen hat.

Obwohl die Fahrzeugbranche in bestimmten traditionellen Produktsegmenten eine geringere Nachfrage zu verzeichnen hatte, gibt es ein hohes Entwicklungstempo hinsichtlich mehr Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit. Das gilt sowohl für PKW als auch Nutzfahrzeuge. Der wachsende Trend hin zur Elektrifizierung bietet viele neue Anwendungen für unsere Technologien und Produkte. Beim Schienenverkehr war der Marktzuwachs sowohl bei der Infrastruktur als auch bei den Schienenfahrzeugen weiterhin gut.

Mit der gestiegenen Elektrifizierung wächst auch der Bedarf an nachhaltiger Produktion und Verteilung von Strom, was zu einer weiterhin guten Entwicklung im Produktsegment Widerstände beigetragen hat. Unsere Strategie zur Erhöhung unseres Veredelungsgrads durch intelligente Steuerungen für unsere Produkte hatte im Verlauf des Jahres, vor allem bei Invertersteuerungen für die HVAC-Branche, eine starke Entwicklung zu verzeichnen.

Die Rohstoff- und Währungsentwicklung ist weiterhin unbeständig gewesen und beeinflusst die Preisbildung und Wettbewerbsfähigkeit in entscheidendem Umfang. Unsere globale Präsenz mit Produktionseinheiten in unterschiedlichen Währungsgebieten stellt dabei einen klaren Vorteil dar. Starke Preissteigerungen für bestimmte Vorprodukte haben uns in mehreren Marktsegmenten zu Preiserhöhungen gezwungen.

Geschäftsbereich NIBE Stoves

Umsatz und Ergebnis

Der Umsatz betrug 2.379 MSEK im Vergleich zu 2.236 MSEK im Jahr 2017. Von der Erhöhung um 143 MSEK entfallen 42 MSEK auf Übernahmen, der organische Zuwachs belief sich damit auf 4,5 %.

Das Betriebsergebnis für den Zeitraum betrug 265 MSEK (275 MSEK), woraus sich eine operative Marge von 11,2 % im Vergleich zu 12,3 % im Vorjahr ergibt.

Das Geschäftsjahr in Zusammenfassung

Als allgemeiner Trend war im Jahr 2018 die Nachfrage nach Kaminprodukten in Europa schwächer, wobei es jedoch Unterschiede zwischen verschiedenen Produktsegmenten und Märkten gab. Mit einem breiten Produktprogramm und etablierten Händlernetz für unsere starken Marken haben wir trotz der harten Marktbedingungen den Umsatz und unseren Marktanteil auf allen bearbeiteten Hauptmärkten steigern können.

In Nordamerika hat sich die Nachfrage nach Kaminprodukten 2018 erhöht, was sich durch die allgemein gute Konjunktorentwicklung erklären lässt. Gasbefeuerte Produkte dominieren den Markt, und der Trend geht zu Produkten mit gut sichtbaren Flammen bei geringerer Wärmeabgabe, und genau in diesem Bereich verfügt unsere Marke Regency über ein attraktives Sortiment. Die Nachfrage nach traditionellen, holzbefeuerten Produkten, die fast ausschließlich im mittleren und nördlichen Nordamerika verkauft werden, war stabil.

Wir bringen kontinuierlich in allen Unternehmen neue Produkte auf den Markt. 2018 war eine der stark beachteten Produktneuheiten ein komplett neuartiges Kaminkonzept der Marke Nordpeis, die in Norwegen zu den Marktführern gehört. Die Modellserie mit dem Namen „ME“ hat ein komplett neuartiges, klares Design mit vielen Kombinationsmöglichkeiten. Die Serie wurde auf allen von uns bearbeiteten Hauptmärkten äußerst positiv aufgenommen.

Im Juli wurde die britische Evonic Fires übernommen, eine der am schnellsten wachsenden Elektrokamin-Marken in Großbritannien. Durch die Übernahme verfügen wir jetzt über ein Unternehmen, das sich vollständig auf Elektrokamine für einen - sowohl in Großbritannien als auch international - deutlich wachsenden Markt konzentriert.

In Europa ist die Nachfrage nach holzbefeuerten Produkten allgemein auf den meisten Märkten zurückgegangen, während die Nachfrage nach Produkten für Gas und Pellets weiterhin gestiegen ist, insbesondere auf ihren traditionellen Märkten.

In Skandinavien, das weiterhin für einen erheblichen Teil unserer Geschäftstätigkeit steht, war die Nachfrage nach Kaminprodukten unterschiedlich. In Schweden hat sich der Markt trotz starkem Neubau und

NIBE Stoves

Kennzahlen

		2018	2017	2016	2015	2014
Nettoumsatz	MSEK	2.379	2.236	1.766	1.652	1.483
Wachstum	%	6,4	26,6	6,9	11,4	6,3
davon aus Übernahmen	%	1,9	25,0	7,3	0,0	2,9
Betriebsergebnis	MSEK	265	275	223	206	180
Operative Marge	%	11,2	12,3	12,7	12,5	12,1
Aktiva	MSEK	3.304	2.958	3.274	1.814	1.768
Verbindlichkeiten	MSEK	407	364	387	265	249
Investitionen in Anlagevermögen	MSEK	80	48	42	34	18
Abschreibungen	MSEK	77	77	59	56	55

allgemein guter Konjunktur verringert. Die Investitionen ins Wohnkonkurrieren immer stärker mit anderen langlebigen Konsumgütern und Erlebnissen. Auch der dänische Markt ist schwächer geworden, wird jedoch laut unserer Einschätzung aufgrund der behördlichen Entscheidung zur Wiedereinführung von Subventionen zur Stimulierung der Außerbetriebnahme alter Kamine zukünftig wachsen. Dadurch kann man die Luftqualität effektiv und zügig verbessern, da Produkte mit moderner Technik und niedrigeren Emissionen die alten Produkte mit schlechter Verbrennungstechnik ersetzen. In Norwegen ist die Nachfrage nach Kaminprodukten gestiegen. Neben ihrem Interesse an Kaminen und der mit ihnen verbundenen behaglichen Atmosphäre betrachten viele norwegische Verbraucher Kamine als alternative Wärmequelle beispielsweise bei Stromausfall, was die Nachfrage stimuliert.

In Deutschland und Großbritannien entwickelt sich der Markt für holzbefeuerte Kaminprodukte weiterhin schwach. Die verstärkte Debatte zur Holzbefuerung ist zusammen mit dem ungewöhnlich milden Wetter im Herbst ein Faktor, der die Nachfrage während der Hochsaison negativ beeinflusst hat. Die Nachfrage in Frankreich war dagegen im Vergleich zu den letzten Jahren verhältnismäßig gut, und vor allem bei pelletbefeuernden Produkten gab es eine deutliche Steigerung. Produkte mit landestypischem, klassischen Design sind auf dem Rückzug, während minimalistischere Produkte mit modernem Design auf dem großen französischen Kaminmarkt an Boden gewinnen.

In Großbritannien ist die Nachfrage nach gasbefeuernden Produkten weiter gestiegen. Unsere britische Marke Stovax verfügt über ein Komplettsortiment an gasbefeuernden Produkten und hat eine starke Marktposition. Zur Befriedigung der gestiegenen Nachfrage haben wir schrittweise die Produktionskapazitäten in unseren britischen Produktionsanlagen erhöht.

Obwohl unsere Produkte bereits die zukünftigen Anforderungen der 2022 in Kraft tretenden Ökodesign-Richtlinie erfüllen, sind unsere Nachhaltigkeitsansprüche sehr viel höher. Wir investieren beträchtliche Entwicklungsressourcen um sicherzustellen, dass wir die Ansprüche zukünftiger Verbraucher hinsichtlich Verbrennungseffizienz und niedriger Emissionsniveaus erfüllen, da wir dies für den selbstverständlichen Auftrag eines Marktführers halten.

Wir investieren in unseren Produktionsanlagen weiterhin in produktivitätssteigernde Maßnahmen und verbessern kontinuierlich die Kosteneffizienz in unserer Geschäftstätigkeit. Langfristige Investitionen - vor allem in Produktentwicklung und Marketing - haben die operative Marge negativ beeinflusst, gleichzeitig konnten die durchgeführten Preiserhöhungen die Materialpreissteigerungen des ersten Halbjahres noch nicht vollständig ausgleichen.

Die norwegische Marke Nordpeis hat einen runden Kamin in mehreren unterschiedlichen Modellen auf den Markt gebracht, unter anderem von der Decke hängend und auf Glasstativ. Der Kamin ist ein voller Erfolg, und die auf einem simplen Kreis basierende Formsprache ist zeitlos und innovativ zugleich.



Gewinn- und Verlustrechnung in Zusammenfassung

(MSEK)	Konzern				Muttergesellschaft	
	Quartal 4 2018	Quartal 4 2017	2018	2017	2018	2017
Nettoumsatz	6.498	5.356	22.516	19.009	14	9
Umsatzkosten	- 4.328	- 3.479	- 15.054	- 12.446	0	0
Bruttoergebnis	2.170	1.877	7.462	6.563	14	9
Vermarktungskosten	- 944	- 852	- 3.432	- 3.140	0	0
Verwaltungskosten	- 400	- 345	- 1.453	- 1.240	- 71	- 54
Sonstige Betriebserträge	79	46	252	161	0	0
Betriebsergebnis	905	726	2.829	2.344	- 57	- 45
Finanzergebnis	- 28	- 33	- 162	- 162	590	348
Ergebnis nach Finanzergebnis	877	693	2.667	2.182	533	303
Unversteuerte Rücklagen	0	0	0	0	107	90
Steuern	- 188	- 123	- 595	- 479	- 6	0
Nettoergebnis	689	570	2.072	1.703	634	393
Nettoergebnis bezogen auf die Aktionäre der Muttergesellschaft	691	570	2.074	1.703	634	393
Nettoergebnis in Bezug auf Besitz ohne Beherrschung	- 2	0	- 2	0	0	0
Nettoergebnis	689	570	2.072	1.703	634	393
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von Nettogewinn je Aktie vor und nach Verwässerung, SEK	173 1,37	145 1,13	691 4,11	640 3,38	0	0

Bericht Gesamtergebnis

Nettoergebnis	689	570	2.072	1.703	634	393
Sonstiges Gesamtergebnis						
Posten, die nicht für die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden						
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Pensionsverpflichtungen	40	41	40	41	0	0
Steuern	- 9	- 9	- 9	- 9	0	0
	31	32	31	32	0	0
Posten, die für die Gewinn- und Verlustrechnung umklassifiziert werden können						
Sicherung des Cashflows	- 1	- 9	1	3	0	0
Sicherung von Nettoinvestitionen	10	- 17	- 59	59	0	0
Wechselkursdifferenzen	5	306	1.153	- 742	0	0
Steuern	- 16	- 8	- 73	67	0	0
	- 2	272	1.022	- 613	0	0
Summe sonstiges Gesamtergebnis	29	304	1.053	- 581	0	0
Summe Gesamtergebnis	718	874	3.125	1.122	634	393
Gesamtergebnis bezogen auf die Aktionäre der Muttergesellschaft	721	874	3.128	1.122	634	393
Gesamtergebnis in Bezug auf Besitz ohne Beherrschung	- 3	0	- 3	0	0	0
Summe Gesamtergebnis	718	874	3.125	1.122	634	393

Bilanz in Zusammenfassung

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	31.12.2018	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2017
Immaterielle Vermögenswerte	17.029	14.744	0	0
Sachanlagen	3.410	3.043	0	0
Finanzanlagen	589	331	14.224	12.781
Summe Anlagevermögen	21.028	18.118	14.224	12.781
Vorräte	4.106	3.247	0	0
Kurzfristige Forderungen	3.968	3.203	158	323
Kurzfristige Anlagen	166	90	0	0
Kassenbestand und Bankguthaben	3.023	3.332	51	0
Summe Umlaufvermögen	11.263	9.872	209	323
Summe Aktiva	32.291	27.990	14.433	13.104
Eigenkapital	15.421	12.807	7.761	7.652
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, unverzinslich	3.972	2.859	319	219
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	7.357	6.960	5.360	5.016
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, unverzinslich	3.659	3.348	93	217
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	1.882	2.016	900	0
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	32.291	27.990	14.433	13.104

Kennzahlen

		2018	2017	2016	2015	2014
Wachstum	%	18,5	23,9	15,9	20,0	12,2
Operative Marge	%	12,6	12,3	12,9	12,8	12,6
Gewinnmarge	%	11,8	11,5	12,2	12,2	11,7
Investitionen in Anlagevermögen	MSEK	2.479	2.026	5.156	531	3.098
Verfügbare liquide Mittel	MSEK	3.562	3.803	2.926	2.195	2.735
Betriebskapital, einschl. Kassenbestand und Bankguthaben im Verhältnis zum Nettoumsatz	MSEK %	7.604 33,8	6.524 34,3	5.503 35,9	3.522 26,6	4.084 37,0
Betriebskapital, ohne Kassenbestand und Bankguthaben im Verhältnis zum Nettoumsatz	MSEK %	4.416 19,6	3.102 16,3	3.001 19,6	1.727 13,0	2.103 19,1
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	60,0	70,1	70,4	98,0	119,7
Eigenkapitalquote	%	47,7	45,8	46,6	39,9	36,2
Rendite eingesetztes Kapital	%	13,0	11,5	11,8	12,1	12,1
Eigenkapitalrendite	%	14,8	13,7	14,9	18,0	16,6
Nettoverbindlichkeiten/EBITDA	Vielf.	1,7	1,9	2,4	2,5	3,3
Zinsdeckungsgrad	Vielf.	8,8	9,6	9,6	12,3	7,6

Angaben je Aktie

		2018	2017	2016	2015	2014
Nettogewinn je Aktie (insgesamt 504.016.622 Aktien)	SEK	4,11	3,38	2,93	2,67	2,12
Eigenkapital je Aktie	SEK	30,57	25,41	24,06	16,06	14,19
Börsenkurs am Bilanzstichtag	SEK	90,92	78,60	71,80	67,83	47,90

Alle Kennzahlen pro Aktie wurden unter Berücksichtigung des im Mai 2016 durchgeführten 1:4 Aktiensplits umgerechnet. Durch die Bezugsrechtsemission, die 2016 mit einem Aktionärsrabatt durchgeführt wurde, haben sich sowohl die historischen Kennzahlen als auch Börsenkurse pro Aktie um etwa 4,8 % verringert.

Cashflow in Zusammenfassung

(MSEK)	2018	2017
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	2.652	2.307
Veränderung des Betriebskapitals	- 764	- 184
Investitionstätigkeit	- 1.778	- 1.358
Finanzierungstätigkeit	- 500	259
Kursdifferenz von liquiden Mitteln	157	- 104
Veränderung liquide Mittel	- 233	920

Veränderung des Eigenkapitals in Zusammenfassung

(MSEK)	2018	2017
Eigenkapital zu Beginn des Zeitraums	12.807	12.129
Dividende an die Aktionäre	- 529	- 444
Dividende an Besitz ohne Beherrschung	- 1	0
Veränderung von Besitz ohne Beherrschung	19	0
Gesamtergebnis im Zeitraum	3.125	1.122
Eigenkapital zum Ende des Zeitraums	15.421	12.807

Umsatz je geographische Region

(MSEK)	NIBE Climate Solutions	NIBE Element	NIBE Stoves	Elimini- erung	Insge- samt
Skandinavien	4.742	1.095	632	- 311	6.158
Europa (ohne Skandinavien)	5.352	2.155	1.148	- 138	8.517
Nordamerika	3.992	2.345	508	- 16	6.829
Sonstige Länder	168	754	91	- 1	1.012
Summe	14.254	6.349	2.379	- 466	22.516

Zeitpunkt der Verbuchung von Umsätzen

(MSEK)	NIBE Climate Solutions	NIBE Element	NIBE Stoves	Elimi- nierung	Insgesamt
Lieferungen, die nur zu einem Zeitpunkt als Erlöse verbucht werden	14.049	6.349	2.379	- 466	22.311
Lieferungen, die sukzessiv als Erlöse verbucht werden	205	0	0	0	205
Summe	14.254	6.349	2.379	- 466	22.516

SERVICEVEREINBARUNGEN

Für bestimmte Produkte von Climate Solutions bietet NIBE den Kunden eine einjährige Servicevereinbarung an, gemäß derer sich NIBE verpflichtet, Wartungsarbeiten auszuführen und bestimmte, nicht von den Garantieansprüchen abgedeckte Fehler zu beheben. Der Umfang von auftretenden Fehlern kann nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden, weshalb die Preissetzung ausgehend von Erfahrungswerten erfolgt. Die Bezahlung durch die Kunden erfolgt jahresweise in Vorkasse, weshalb die Vorabzahlungen sukzessiv über den folgenden 12-Monatszeitraum als Erlöse verbucht werden.

VEREINBARUNGEN ZU VERLÄNGERTEN GARANTIEZEITEN

Für bestimmte Produkte von Climate Solutions bietet NIBE den Kunden einen Vertrag mit Garantiezeiten, die die Standardgarantie überschreiten, an. Die Standardgarantiezeiten hängen sowohl vom Produkttyp als auch dem jeweiligen Markt ab. Die Vereinbarungen mit der längsten Gültigkeit haben eine Laufzeit von 6 Jahren. Der Umfang von auftretenden Fehlern kann nicht mit Sicherheit vorausgesagt werden, weshalb die Preissetzung ausgehend von Erfahrungswerten erfolgt. Die Bezahlung durch den Kunden erfolgt im Zusammenhang mit der Warenlieferung. Vorabzahlungen werden sukzessiv über den folgenden 6-Jahreszeitraum als Erlöse verbucht.

Finanzielle Instrumente zum beizulegenden Zeitwert

(MSEK)	31. Dez. 2018	31. Dez. 2017
Kurzfristige Forderungen		
Währungsterminkontrakte	4	0
Rohstoffterminkontrakte	0	6
Summe	4	6
Finanzanlagen		
Zinsderivate	13	18
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, nicht verzinslich		
Währungsterminkontrakte	0	5
Rohstoffterminkontrakte	2	0
Summe	2	5

Im Bericht über die Vermögenslage wurden keine Instrumente gegeneinander aufgerechnet, sondern alle sind mit ihrem Bruttowert ausgewiesen. Für eine Beschreibung der Bewertungsmethoden und der Eingangsdaten für die Bewertung siehe Anm. 2 im Jahresbericht 2017. Für sonstige finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten des Konzerns stellen die ausgewiesenen Werte eine angemessene Annäherung an die beizulegenden Zeitwerte dar. Für eine Spezifizierung dieser finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten siehe Anm. 7 im Jahresbericht 2017.

Ergänzende Kennzahlen

Ergänzende Kennzahlen beziehen sich auf finanzielle Messgrößen, die von der Unternehmensführung und Investoren zur Bewertung des Ergebnisses und der Vermögenslage des Konzerns angewendet werden und die auf Berechnungen, die nicht direkt aus den Finanzberichten stammen, basieren. Die in diesem Bericht ausgewiesenen, ergänzenden Kennzahlen können sich von der Berechnung her von ähnlichen, in anderen Gesellschaften verwendeten Messgrößen unterscheiden.

Nettoinvestitionen in Anlagevermögen

(MSEK)	2018	2017
Anschaffung von Anlagevermögen	2.493	2.058
Veräußerung von Anlagevermögen	- 14	- 32
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	2.479	2.026

Betriebskapital, einschl. Kassenbestand und Bankguthaben

(MSEK)	2018	2017
Summe Umlaufvermögen	11.263	9.872
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, unverzinslich	- 3.659	- 3.348
Betriebskapital, einschl. Kassenbestand und Bankguthaben	7.604	6.524
Nettoumsatz vergangene 12 Mon.	22.516	19.009
Betriebskapital, einschl. Kassenbestand und Bankguthaben, im Verhältnis zum Nettoumsatz, %	33,8	34,3

Rendite eingesetztes Kapital

(MSEK)	2018	2017
Ergebnis nach Finanzergebnis· vergangene 12 Mon.	2.667	2.182
Finanzaufwand, vergangene 12 Mon.	341	255
Ergebnis vor Finanzaufwand	3.008	2.437
Eingesetztes Kapital zu Beginn des Zeitraums	21.783	20.665
Eingesetztes Kapital zum Ende des Zeitraums	24.660	21.783
Durchschnittlich eingesetztes Kapital	23.221	21.224
Rendite eingesetztes Kapital, %	13,0	11,5

Nettoverbindlichkeiten/EBITDA

(MSEK)	2018	2017
Langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	7.357	6.960
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, verzinslich	1.882	2.016
Kassenbestand und Bankguthaben	- 3.023	- 3.332
Kurzfristige Anlagen	- 166	- 90
Nettoverbindlichkeiten	6.050	5.554
Betriebsergebnis, vergangene 12 Mon.	2.829	2.344
Abschreibungen und Wertminderungen, vergangene 12 Mon.	691	640
EBITDA	3.520	2.984
Nettoverbindlichkeiten/EBITDA, Vielf.	1,7	1,9

Verfügbare liquide Mittel

(MSEK)	2018	2017
Kassenbestand und Bankguthaben	3.023	3.332
Kurzfristige Anlagen	166	90
Nicht ausgeschöpfte Kontokorrentkredite	373	381
Verfügbare liquide Mittel	3.562	3.803

Betriebskapital, ohne Kassenbestand und Bankguthaben

(MSEK)	2018	2017
Vorräte	4.106	3.247
Kurzfristige Forderungen	3.968	3.203
Kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen, unverzinslich	- 3.659	- 3.348
Betriebskapital, ohne Kassenbestand und Bankguthaben	4.415	3.102
Nettoumsatz vergangene 12 Mon.	22.516	19.009
Betriebskapital, ohne Kassenbestand und Bankguthaben, im Verhältnis zum Nettoumsatz, %	19,6	16,3

Eigenkapitalrendite

(MSEK)	2018	2017
Ergebnis nach Finanzergebnis· vergangene 12 Mon.	2.667	2.182
Pauschalsteuer, %	22,0	22,0
Ergebnis nach Finanzergebnis, nach Steuer	2.080	1.702
Eigenkapital zu Beginn des Zeitraums	12.807	12.129
Eigenkapital zum Ende des Zeitraums	15.406	12.807
Durchschnittliches Eigenkapital	14.107	12.468
Eigenkapitalrendite, %	14,8	13,7

Zinsdeckungsgrad

(MSEK)	2018	2017
Ergebnis nach Finanzergebnis	2.667	2.182
Finanzaufwand	341	255
Zinsdeckungsgrad, Vielf.	8,8	9,6

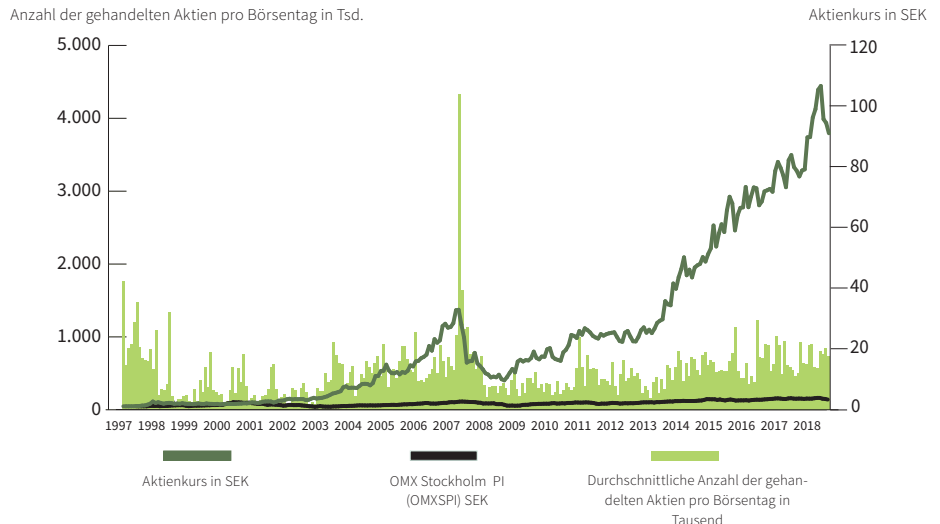
Die NIBE-Aktie

Die B-Aktie von NIBE ist an der NASDAQ Nordic, Large-Cap-Liste in Stockholm notiert sowie an der SIX Swiss Exchange in Zürich zweitnotiert. Der Schlusskurs der NIBE-Aktie am 31. Dezember 2018 lag bei 90,92 SEK.

2018 stieg der Aktienkurs von NIBE um 15,7 % von 78,60 SEK auf 90,92 SEK. Die OMX Stockholm PI (OMXSPI) verlor im gleichen Zeitraum 7,7 %.

Ende Dezember 2018 betrug der Börsenwert von NIBE ausgehend vom Geldkurs am Bilanzstichtag 45.825 MSEK.

Die Anzahl gehandelter NIBE-Aktien lag bei 181.816.664, was einer Umschlagrate von 36,1 % im Jahresverlauf entspricht. Alle Zahlen wurden unter Berücksichtigung der 1:4 Aktiensplits, die 2003, 2006 und im Mai 2016 durchgeführt wurden, sowie des Verwässerungseffekts aufgrund der Bezugsrechtsemission im Oktober 2016 umgerechnet.



Rechnungslegungsprinzipien

Der Konzernabschluss von NIBE Industrier wird in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Die Buchungsschluss-Verlautbarung von NIBE Industriers für 2018 wurde gemäß IAS 34 Zwischenberichterstattung erstellt. Auskünfte gemäß IAS 34 16A sind nicht nur den Finanzberichten mit den entsprechenden Erläuterungen zu entnehmen, sondern auch den sonstigen Teile des Zwischenberichts.

IFRS 9 Finanzinstrumente

IAS 39 Finanzinstrumente wurde durch den am 1. Januar 2018 in Kraft getretenen IFRS 9 ersetzt. Im Vergleich zum IAS 39 führt der IFRS 9 vor allem zu Änderungen in der Einstufung und Bewertung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten, der Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten sowie der Sicherungsbilanzierung. Diese Änderungen wirken sich unwesentlich auf die Berichte des Konzerns aus.

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Bisherige Rechnungslegungsgrundsätze zu Erträgen sowie IAS 18 Erträge wurde durch den am 1. Januar 2018 in Kraft getretenen IFRS 15 ersetzt. Die Einführung des IFRS 15 hat sich nicht wesentlich auf die Bilanzierung der Erträge durch den Konzern ausgewirkt.

IFRS 16 Leasingverhältnisse

IFRS 16 tritt am 1. Januar 2019 in Kraft. IFRS 16 bedeutet, dass der Leasingnehmer nicht mehr wie bisher zwischen Finanzierungs- und Mietleasingvereinbarungen unterscheiden muss, sondern dass Vermögenswerte und Verbindlichkeiten für alle Leasingvereinbarungen in der Bilanz erfasst werden. Ausnahmen bilden Leasingvereinbarungen mit einem geringwertigen Vermögenswert sowie Vereinbarungen mit einer Laufzeit von höchstens 12 Monaten. In der GuV werden Abschreibungen separat von den Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten ausgewiesen. NIBE führt derzeit ein Projekt zur Vorbereitung der Anwendung von IFRS 16 im

Konzern durch. Derzeit gibt es jedoch keine ausreichenden Ausgangsdaten, um den Effekt von IFRS 16 quantifizieren zu können. NIBE hat sich beim Übergang zum neuen Standard für die Anwendung der modifizierten, retrospektiven Methode entschieden, wobei die Leasingvereinbarungen per 1. Januar 2019 mit dem den Leasingverbindlichkeiten zum gleichen Zeitpunkt entsprechenden Betrag ausgewiesen werden, jedoch mit etwaiger Anpassung für Vorauszahlungen oder ausstehende Zahlungen. Aufgrund der gewählten Übergangsmethode werden Vergleichszeiträume nicht umgerechnet. Mit dem neuen Standard werden sich die Vermögenswerte des Konzerns und die verzinslichen Verbindlichkeiten um etwa 840 MSEK erhöhen, von denen reichlich 200 MSEK kurzfristig sind. Es wird eingeschätzt, dass die Auswirkungen auf den Vorsteuergewinn des Konzerns nicht wesentlich sein werden.

Ansonsten wurden die gleichen Rechnungslegungsprinzipien angewandt wie auf den Seiten 80-83 im Jahresabschluss 2017 beschrieben. Die Muttergesellschaft wendet das Jahresabschlussgesetz und RFR 2 Rechnungslegung für juristische Personen an.


Transaktionen mit Konzerngesellschaften sind im gleichen Umfang wie im Vorjahr erfolgt, und es wurden dieselben Prinzipien angewandt wie auf Seite 80 im Jahresabschluss 2017 beschrieben.

Risiken und Unsicherheitsfaktoren

NIBE Industrier ist ein internationaler Konzern, der in etwa 40 Ländern vertreten ist und damit einer Reihe von geschäftlichen und finanziellen Risiken ausgesetzt ist. Das Risikomanagement ist deshalb ein wichtiger Prozess in Beziehung zu den aufgestellten Zielen. Im Konzern stellt das effektive Risikomanagement einen kontinuierlichen Prozess dar, der im Rahmen der operativen Führung ausgeführt wird und ein natürliches Glied im kontinuierlichen Nachhalten zur Geschäftstätigkeit darstellt. Es wird eingeschätzt, dass über die im Jahresbericht 2017 von NIBE Industrier beschriebenen Risiken und Unsicherheitsfaktoren hinaus keine wesentlichen Risiken und Unsicherheiten hinzugekommen sind.

Die Buchungsschluss-Verlautbarung vermittelt eine getreue Übersicht der Geschäftstätigkeit sowie Vermögens- und Ertragslage der Muttergesellschaft und des Konzerns sowie beschreibt wesentliche Risiken und Unsicherheitsfaktoren, denen Muttergesellschaft und die zum Konzern gehörenden Unternehmen ausgesetzt sind.

Markaryd, den 15. Februar 2019



Hans Linnarson
Aufsichtsratsvorsitzender



Georg Brunstam
Aufsichtsratsmitglied



Anders Pålsson
Aufsichtsratsmitglied



Helene Richmond
Aufsichtsratsmitglied



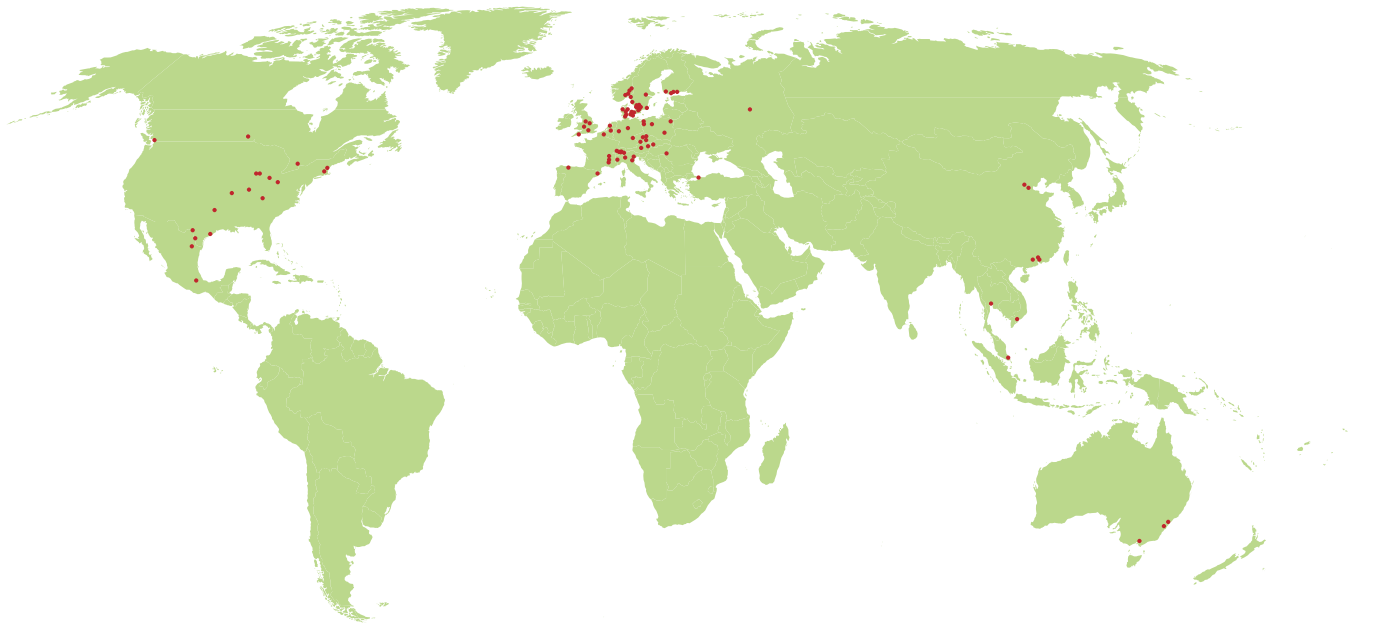
Jenny Sjö Dahl
Aufsichtsratsmitglied



Gerteric Lindqvist
CEO

Die Angaben in diesem Bericht wurden keiner speziellen Prüfung durch die Wirtschaftsprüfer der Gesellschaft unterzogen.

Für weitere Informationen zu Definitionen wird auf den Jahresbericht für das Jahr 2017 verwiesen.



NIBE Group – Ein weltweit präserter, globaler Konzern

Die NIBE Group ist ein globaler Konzern, der zu einer positiven Klimabilanz und effizienten Nutzung von Energie beiträgt. In unseren drei Geschäftsbereichen - Climate Solutions, Element und Stoves - entwickeln, produzieren und vermarkten wir ein breites Angebot an umweltfreundlichen, energieeffizienten Lösungen für Raumkomfort in allen Arten von Gebäuden sowie Komponenten und Lösungen für intelligente Heizung und Steuerung in den Bereichen Industrie und Infrastruktur.

Von seinen Anfängen in Markaryd, im schwedischen Småland, vor über 60 Jahren hat sich NIBE zu einem internationalen Konzern mit 16.900 (14.300) Mitarbeitern und weltweiter Präsenz entwickelt. Seit Anbeginn ist unsere Triebkraft eine starke Kultur des leidenschaftlichen, verantwortungsbewussten Unternehmertums. Erfolgsfaktoren sind langfristige Investitionen in nachhaltige Produktentwicklung und strategisch motivierte Übernahmen. Dies hat insgesamt zu einem zielgerichteten, starken Wachstum geführt - mit einem Umsatz von über 22 (19) Milliarden SEK im Jahr 2018.

NIBE ist seit 1997 an der Nasdaq Nordic, Large-Cap-Liste, unter dem Namen NIBE Industrier AB notiert mit Zweitnotierung an der SIX Swiss Exchange seit 2011.

Die Informationen in dieser Buchungsschluss-Verlautbarung entsprechen den Vorschriften zur Veröffentlichung, zu der NIBE Industrier AB gemäß dem Gesetz über den Wertpapiermarkt und/oder dem Gesetz zum Handel mit Finanzinstrumenten verpflichtet ist. Die Information wurde am 15. Februar 2019 um 08.00 Uhr den Medien zur Veröffentlichung bereitgestellt.

Eventuelle Fragen werden beantwortet von:

Gerteric Lindquist, CEO und Konzernchef, gerteric.lindquist@nibe.se

Hans Backman, CFO, hans.backman@nibe.se

NIBE

NIBE Industrier AB (publ)
Box 14, SE 285 21 MARKARYD Tel. + 46 (0) 433 - 27 30 00
www.nibe.com · Eintr.-Nr: 55 63 74 - 8309