



erzeugt Wärme



Jahresbericht 2002

NIBE erzeugt Wärme

Die NIBE Industrier ist ein europäisches Unternehmen auf dem Heizungssektor mit drei verschiedenen Geschäftsbereichen.



NIBE Element

Bauteile und Systeme für elektrische Erhitzung



NIBE Wärmetechnik

Heizungsprodukte für Einfamilienhäuser



NIBE Kaminöfen

Kaminofenprodukte

Unser Ziel ist die Schaffung eines Unternehmens von Weltrang auf seinem Sektor.

Das Unternehmensleitbild ist das Angebot von hochqualitativen und innovativen Wärmeprodukten. Die Grundlage hierfür liegt in einem breiten Know-how in Bezug auf Entwicklung, Fertigung und Vermarktung.

Die NIBE-Aktie ist seit 1997 in der O-Liste der Stockholmer Börse notiert.

Inhaltsverzeichnis

Der NIBE-Konzern	
Information	2
Das Geschäftsjahr in der Zusammenfassung	3
NIBE in Kürze	3
Der Geschäftsführer hat das Wort	4
Die NIBE-Aktie	6
Das Geschäftskonzept	8
Führungsphilosophie	10
Personal	12
Qualität	14
Umwelt	15
Historik	16
Die Tätigkeit der Geschäftsbereiche	
NIBE Element	18
NIBE Wärmetechnik	22
NIBE Kaminöfen	26
Wirtschaftliche Information	
Übersicht 5 Jahre	30
Gewinn- und Verlustrechnungen	38
Quartalsdaten	39
Bilanzen	40
Cash-flow-Analysen	42
Anmerkungen	43
Arbeitsweise des Aufsichtsrates und Vergütung	50
Prüfungsbericht	51
Vorstand, Rechnungsprüfer und Führungskräfte	52



NIBE INDUSTRI

Information

Hauptversammlung

Die ordentliche Hauptversammlung findet am 15. Mai 2003 um 17 Uhr in NIBEs Marktcenter in Markaryd statt.

Dividende

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung eine Dividende von 5,50 SEK je Aktie für das Geschäftsjahr 2002 vor. Dies entspricht insgesamt 32,3 MSEK. Stimmt die Hauptversammlung dem Vorschlag zu, wird die Zahlung der Dividende durch die Värdepapperscentralen VPC AB am Freitag, den 23. Mai 2003 erfolgen.

Finanzelle Information

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

Künftige Informationsmöglichkeiten

15. Mai 2003	Hauptversammlung
15. Mai 2003	Vierteljahresbericht Januar – März 2003
18. August 2003	Vierteljahresbericht Januar – Juni 2003
17. November 2003	Vierteljahresbericht Januar – September 2003



Das Geschäftsjahr in der Zusammenfassung

2002 – ein weiteres erfolgreiches Jahr

- Der Nettoumsatz stieg auf 1.944,2 MSEK (1.677,1 MSEK)
- Das Wachstum lag bei 15,9%, davon 8,8% organisch
- Das Ergebnis nach Finanznetto stieg auf 155,0 MSEK (122,3 MSEK)
- Der operative Cash-flow belief sich auf 32,9 MSEK (14,7 MSEK)
- Der Gewinn je Aktie stieg auf 18,01 SEK (14,24 SEK)
- Der Aufsichtsrat schlägt eine Dividende von 5,50 SEK/Aktie (4,25 SEK/Aktie) vor.
- 21,7% der Aktien der norwegischen Jøtul ASA wurden erworben
- Im Jahr 2002 und Anfang 2003 wurden drei Erwerbe mit einem Gesamtjahresumsatz von 75 MSEK getätigt:

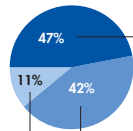
REBA, Spezialunternehmen bezüglich Elementen für die Maschinenindustrie

Danotherm Electric A/S (80%), Spezialbetrieb auf dem Bereich elektrischer Belastungswiderstände

Finohm, ein kleinerer Betrieb auf dem gleichen Tätigkeitsbereich wie Danotherm

NIBE in Kürze

Die **NIBE Industrier** besteht aus drei Geschäftsbereichen. Jeder Geschäftsbereich hat seine operative Leitung und eigene Ergebnisverantwortung. Auf Konzernebene werden die Bereiche Finanzierung, Devisenfragen, Unternehmenserwerbe, Neugründungen, finanzielle Steuerung, Personalpolitik und sonstige übergreifende Policyfragen koordiniert. Die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB mit Sitz in Markaryd ist seit 1997 in der O-Liste der Stockholmer Börse notiert. Zum 31.12.2002 betrug der Börsenwert 1.497 MSEK.



Die NIBE Element bezieht in Nordeuropa eine marktführende Stellung und zählt europaweit zu den führenden Herstellern von Bauteilen und Systemen für elektrische Erhitzung. Der Markt besteht aus industriellen Anwendern und Anwendern von Bauteilen.

Nettoumsatz 2002	932,6 MSEK
Wachstum	+ 19,1%
Anteil Auslandsumsatz	81%
Betriebsergebnis	62,9 MSEK
Betriebsspanne	6,7%

Die NIBE Wärmetechnik ist Marktführer in Schweden und einer der führenden Hersteller von Heizungsprodukten für Einfamilienhäuser in Nordeuropa und Polen. Der Markt besteht aus dem Sektor Renovierung, Umbau und Erweiterung sowie Neuproduktion von Einfamilienhäusern.

Nettoumsatz 2002	815,4 MSEK
Wachstum	+ 11,6%
Anteil Auslandsumsatz	31%
Betriebsergebnis	95,4 MSEK
Betriebsspanne	11,7%

Die NIBE Kaminöfen nimmt in Bezug auf Produkte für Kaminöfen in Schweden eine marktführende Position ein. Der Markt besteht aus vorhandenen und neu errichteten Einfamilien- und Ferienhäusern.

Nettoumsatz 2002	211,3 MSEK
Wachstum	+ 18,8%
Anteil Auslandsumsatz	27%
Betriebsergebnis	30,1 MSEK
Betriebsspanne	14,2%



Gerteric Lindquist, Geschäftsführender Direktor

Der Geschäftsführer hat das Wort

Der Gewinn zeugt von Leistung

Da die beeindruckenden Fortschritte auf den jeweiligen Geschäftsbereichen weiter unten eingehend beschrieben werden, möchte ich an dieser Stelle ein paar eigene Überlegungen zum Thema Unternehmertum anstellen.

Damit beispielsweise eine Fußballmannschaft oder ein Sinfonieorchester richtige Erfolge erzielen und zudem eine Führungsposition halten kann, sind ständige Leistungsverbesserungen erforderlich.

Ein Unternehmen ist in vieler Hinsicht eine direkte Parallele zu einem Fußballteam oder einem Sinfonieorchester.

Alles kann und muss heute besser gemacht werden als gestern. Außerdem müssen sämtliche Funktionen in einem Unternehmen sowohl in der Lage sein, zusammenzuarbeiten als auch individuelle Spitzenleistung zu bringen, um die besten Ergebnisse erzielen zu können. Direkte Fehler müssen unverzüglich behoben werden, während Dinge, die heute funktionsfähig sind, in der Zukunft möglicherweise eine Veränderung fordern. Zugleich muss auch völlig neuen Lösungsvorschlägen eine Chance eingeräumt werden.

Einerseits ist es für die meisten von uns ganz natürlich, die mit dem Erfolg verbundenen Regeln und Anforderungen innerhalb der Welt des Sports und der Musik zu akzeptieren, während andererseits das Unternehmertum leider oft wegen einseitiger Jagd auf Gewinne kritisiert wird. Und das, obwohl der Gewinn eines Unternehmens, das einem Wettbewerb ausgesetzt ist, nichts anderes darstellt als das Maß für die Leistung der gesamten Organisation. Der Gewinn entspricht also dem Rang der Fußballliga bzw. der Anzahl Personen, die Schlange stehen und Eintritt zahlen, um sich ein von Kritikern hochgelobtes Sinfonieorchester anzuhören.

Den meisten von uns erscheint es zudem natürlich, die Erfolge der Fußballmannschaft bzw. des Sinfonieorchesters damit zu erklären, dass alle Spieler und Musiker

Fortgesetzt hohes Wachstum und positives Ergebnis

Unsere Zielstellung liegt in einem jährlichen Wachstum von 20 %, einer Verzinsung des Eigenkapitals mit 20 % und einer Betriebsspanne von 10 % auf den jeweiligen Geschäftsbereichen, berechnet als Mittelwert über einen Konjunkturzyklus.

Im Jahre 2002 stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 15,9 % auf 1.944,2 MSEK, wobei 8,8 % auf organisches Wachstum zurückzuführen waren. Das Ergebnis des Konzerns nach Finanzlasten erfuhr eine Verbesserung um 26,7% auf 155,0 MSEK. Die Rendite des Eigenkapitals belief sich auf 21,5 % gegenüber 19,9 % des Vorjahres. Auf allen drei Geschäftsbereichen konnte die Betriebsspanne verbessert werden und betrug bei der NIBE Element 6,7 %, der NIBE Wärmetechnik 11,7 % und der NIBE Kaminöfen 14,2 %.

Während der Fünfjahresperiode 1998 – 2002 wurde somit ein durchschnittlicher Mengenzuwachs von 21,5 % erzielt, wovon 11,9 % auf organisches Wachstum und 9,6 % auf Erwerbe entfielen. Die Rendite des Eigenkapitals lag im selben Zeitraum bei 21,0 % ausschl. SPP. Die durchschnittliche Betriebsspanne des jeweiligen Geschäftsbereiches lag bei der NIBE Element bei 7,1 %, der NIBE Wärmetechnik bei 10,7 % und der NIBE Kaminöfen bei 12,0 %.

Auch während der Fünfjahresperiode 1993 – 1997 zeigt der Konzern eine positive Entwicklung mit einem mittleren Jahreswachstum von 18,4 % und einer Rendite des Eigenkapitals von durchschnittlich 17,2 %.

individuelle Spitzenleistungen erbringen und zugleich optimal zusammenarbeiten. Erstaunlich ist jedoch die oft vorgebrachte Theorie, dass andererseits das Unternehmertum allein dadurch erfolgreich sein könne, dass neue, oft nicht erprobte, einseitige Maßnahmen ergriffen werden. Man braucht wohl kaum auf Zeiterscheinungen wie Outsourcing, Geschäftssystemhysterie oder IT-Doktrin hinweisen, um zu verstehen, dass der Gewinn geringere Bedeutung hat, da Expansion und Marktdominanz Priorität haben.

Unternehmertum ist mit anderen Worten zum Gegenstand intensiver Meinungsäußerung und zahlreicher, oft weniger fundierter Erfolgstheorien geworden.

Erfolgreiche Unternehmertätigkeit fordert gesamtheitliche Betrachtungsweise

Ich vertrete die Ansicht, dass es keinerlei Shortcuts für Erfolg gibt und zwar weder für ein Unternehmen noch innerhalb der Welt des Sports oder der Musik.

Allein harte und zielstrebige Arbeit sämtlicher Mitarbeiter der verschiedenen Abteilungen eines Unternehmens werden zu langfristigem Erfolg führen, und der absolut wichtigste Maßstab für den Erfolg eines Unternehmens ist und bleibt ein guter Gewinn. Er stellt schließlich das Signal an sowohl Mitarbeiter als auch externe Interessenten dar, dass sämtliche Anstrengungen, die unternommen werden, den gewünschten Effekt bringen und sich das Unternehmen auf dem richtigen Kurs befindet.

NIBEs Erfolg beruht zu einem großen Teil auf unseren Bestrebungen, die Unternehmertätigkeit aus einer Gesamtsicht heraus zu betrachten. Es ist seit jeher eine Selbstverständlichkeit, dass sämtliche Mitarbeiter ihr Bestes geben müssen, dass alle Abteilungen des Unternehmens effizient arbeiten und miteinander harmonieren müssen und ein guter Gewinn der beste Maßstab für gemeinsame Leistungsfähigkeit ist. Zugleich stellt der Gewinn die einzige Versicherung dafür dar, dass unser Arbeitsplatz erhalten

bleibt und eine Fortentwicklung des Unternehmens und der Mitarbeiter gewährleistet ist. Mit dieser gesamtheitlichen Betrachtungsweise in bezug auf die Unternehmertätigkeit wird es zur natürlichsten Sache, die Leistung von praktisch allen Prozessen innerhalb des Unternehmens zu messen, ständig neue Produkte zu entwickeln, die von der Technik her eine Spitzenposition beziehen und alles zu tun, was in unserer Macht steht, um unsere Kunden mit bester Qualität zu versorgen.

Diese scheinbar einfache und klare Arbeitsform war über mehr als ein halbes Jahrhundert in den beiden ursprünglichen Betrieben des Konzerns – Backer und NIBE – vorherrschend. Und es ist meine persönliche Überzeugung, dass gerade hierin der Grund für die ununterbrochene Serie an rentablen Geschäftsjahren seit Beginn der Tätigkeit liegt.

Harte Arbeit und Arbeitsfreude sind Voraussetzungen füreinander

Für uns, die gegenwärtige Geschäftsleitung des NIBE-Konzerns, ist es äußerst wichtig, das gewinnreiche Geschäftskonzept und unsere erfolgreiche Führungsphilosophie auf alle neuen Mitarbeiter zu übertragen, die ständig in den NIBE-Konzern eintreten, sei es durch Neuanstellung oder Unternehmenserwerbe.

Es darf nie auch nur die geringste Unklarheit bestehen, was das Geschäftskonzept und die Führungsphilosophie von NIBE betrifft. Aus diesem Grunde enthält jeder Jahresbericht eine gründliche Darstellung derselben; in der diesjährigen Ausgabe auf den Seiten acht bis elf.

Personen, die bei uns tätig werden wollen, müssen bereits vor dem Vorstellungsgespräch die Möglichkeit haben, sich eine klare Vorstellung von den Wertschätzungen und Zielstellungen des Unternehmens machen zu können. Nach einer Anstellung sind die diesbezüglichen Kenntnisse durch gründliche Informationen zu vertiefen. Auf entsprechende Weise muss Kunden, Lieferanten, gegenwärtigen und künftigen Aktio-

nären von NIBE sowie Eigentümern von Unternehmen, die sich uns einverleiben wollen, die Möglichkeit gegeben werden, sich auf eigene Faust ein klares Bild über den NIBE-Konzern zu verschaffen.

Ich hoffe, dass die Vorstellung von NIBE einer Unternehmensgruppe entspricht, die optimistisch in die Zukunft blickt, zugleich es aber nicht scheut, auf das zurückzugreifen, was sich in den vergangenen fünfzig Jahren als positiv erwiesen hat.

Im Gegensatz zu dem, was oft in den öffentlichen Debatten zu hören ist, stehen Unternehmertätigkeit, harte Arbeit und Arbeitsfreude keineswegs im Widerspruch zueinander, sondern sind vielmehr eine Voraussetzung für einander.

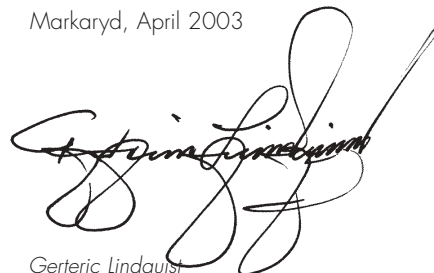
Zukunft

Unsere Ziele hinsichtlich Wachstum und Wirtschaftlichkeit liegen fest. Allein in Europa schätzen wir den gesamten Markt für unsere drei Geschäftsbereiche auf 90 bis 100 Milliarden SEK.

Die künftigen Möglichkeiten zu weiterer Expansion werden somit als gut erachtet und zwar sowohl was organisches Wachstum als auch Erwerbe betrifft.

Dies in Verbindung mit der lebenden Kraft der Organisation bezüglich ständiger Verbesserung, intensiver Produktentwicklung, Qualitätsfokus auf allen Ebenen sowie eines intensiven Personalengagements bildet eine stabile Plattform für fortgesetzt positive Entwicklung von Umsatz und Ergebnis.

Markaryd, April 2003



Gerteric Lindquist
Geschäftsführender Direktor und Konzernleiter

Die NIBE-Aktie

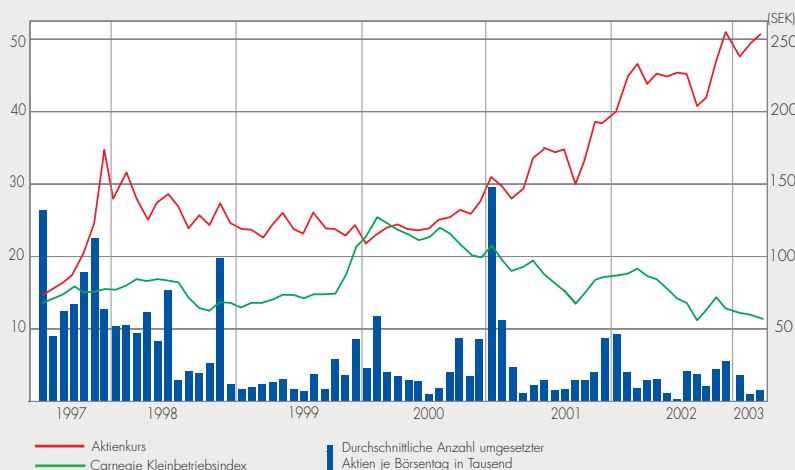
Entwicklung des Aktienkapitals

Jahr		Erhöhung des Aktienkapitals (SEK)	Nennwert Betrag (SEK)	Insgesamt Anzahl Aktien (St.)	Insgesamt Aktienkapital (SEK)
1990	Neuausgabe ¹⁾	6.950.000	100	70.000	7.000.000
1991	Gratisemission	40.000.000	100	470.000	47.000.000
1994	Split 10:1 ²⁾	–	10	4.700.000	47.000.000
1997	Neuausgabe	11.700.000	10	5.870.000	58.700.000

¹⁾ Gezielte Neuausgabe an ehemalige Eigentümer zum Zeichnungskurs von 100 SEK/Aktie.

²⁾ Änderung des Nennwertes der Aktie von 100 auf 10 SEK.

Entwicklung des Aktienkurses



Daten je Aktie

		2002	2001	2000 ¹⁾	1999	1998
Anzahl Aktien	St	5.870.000	5.870.000	5.870.000	5.870.000	5.870.000
Aktienkurs zum 31.12	SEK	255,0	192,00	137,00	121,00	124,00
Gewinn nach vollen Steuern/Aktie SEK		18,01	14,24	14,67 (12,54)	10,92	8,56
Eigenkapital/Aktie	SEK	94,24	82,31	68,81	56,14	49,52
Vorgeschlag. Dividende	SEK	5,50	4,25	3,75	3,00	2,50
Kurs/Eigenkapital		2,71	2,33	1,99	2,16	2,50
Direktertrag	%	2,16	2,21	2,74	2,48	2,02
Operativer Cash flow/Aktie	SEK	5,60	2,50	- 1,49 (- 2,26)	4,70	- 1,59
Dividendenanteil	%	30,5	29,8	25,6 (29,9)	27,5	29,2
PE-Zahl nach vollen Steuern		14,2	13,5	9,3 (10,9)	11,1	14,5
Börsenwert	MSEK	1.497	1.127	804	710	728
EBIT Multipl	Vielf.	10,1	10,5	7,7 (8,9)	8,6	10,3
EV/sales	Vielf.	0,92	0,84	0,77 (0,78)	0,72	0,83
Umlaufgeschwindigkeit	%	15,1	17,4	24,0	13,8	36,7
Betawert		0,44	0,45	0,41	0,51	0,57
Flüchtigkeit		31,6	27,1	29,5	31,4	40,3

¹⁾ Sämtliche in Klammern angegebenen Schlüsselzahlen wurden ausschließlich vergleichsstörender Posten errechnet, d.h. ausschl. Überschussmittel von SPP.

Die B-Aktien der NIBE Industrier AB wurde am 16. Juni 1997 nach Ausgabe von 1.170.000 neuen B-Aktien in die OTC-Liste (heute O-Liste, Stockholmer Börse) aufgenommen. Der Zeichnungskurs betrug 70 SEK je Aktie.

Aktienkapital

Das Aktienkapital der NIBE Industrier AB belief sich auf 58,7 MSEK, verteilt auf 940.008 A-Aktien und 4.929.992 B-Aktien. Der Nennwert liegt bei 10 SEK je Aktie. Jede A-Aktie besitzt 10 Stimmen auf der Hauptversammlung, jede B-Aktie eine Stimme. Sämtliche Aktien haben das gleiche Recht auf Dividende. Eine Börsenabschlußeinheit beträgt 50 Aktien. Zum Ende des Jahres 2002 lagen keine ausstehenden Konversionsanleihen oder Optionsrechte vor, die das Aktienkapital beeinflussen können.

Kursentwicklung und Umsatz

Während des Jahres 2002 stieg der Aktienkurs um 33 % von 192 auf 255 SEK. Der Carnegie Kleinbetriebsindex ging im selben Zeitraum um 25 Prozent zurück. Ende 2002 belief sich somit der Börsenwert von NIBE auf 1.497 MSEK auf Grundlage des letzten Bezahltkurses. Am 28 Februar 2003 lag der Aktienkurs bei 247 SEK, was einem Börsenwert von 1.450 MSEK entsprach.

Die Zahl der umgesetzten NIBE-Aktien an der Stockholmer Börse belief sich auf 881.337, was einer Umlaufgeschwindigkeit von 15% für das Jahr 2002 entspricht.

Dividendenpolicy

Langfristiges Ziel der Gesellschaft ist eine Dividendenausschüttung von 25 – 30 % des Konzernergebnisses nach Steuern. Für das Geschäftsjahr 2002 schlägt der Aufsichtsrat eine Ausschüttung von 5,50 SEK je Aktie vor. Dies entspricht 30,5 Prozent des Konzernergebnisses nach vollen Steuern.

Aktionäre

Am 31.12.02 hatte NIBE 3.475 Aktionäre. Die zehn größten Eigner besaßen 64,5% der Stimmen und 42,2 Prozent des Kapitals.

Aktienbesitzwert

Um den Umsatz von NIBE-Aktien zu steigern und sowohl den heutigen als auch künftigen Eigentümern die Voraussetzungen zu einer möglichst gerechten Beurteilung des Konzerns zu geben, bemüht sich die Geschäftsleitung ständig um eine Entwicklung und Verbesserung der finanziellen Information und beteiligt sich aktiv an Besprechungen mit Analytikern, Aktionären und Medien.

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

D. Carnegie	Gustav Heyman, tel +46 8-676 88 00
Enskilda Securities	Leif Pettersson, tel +46 8-522 295 00
JP Nordiska	Henrik Alveskog, tel +46 8-791 48 00
Swedbank Markets	Mats Larsson, tel +46 8-585 900 00

Erwerb und Abtretung eigener Aktien

Auf der vorigen ordentlichen Hauptversammlung wurde der Aufsichtsrat bevollmächtigt, über den Erwerb und die Abtretung eigener Aktien zu beschließen, um eine Erleichterung und in gewissen Fällen eine Ermöglichung künftiger Erwerbe durch Zahlung mit Aktien der Gesellschaft herbeizuführen. Erwerb oder Abtretung von eigenen Aktien während des Geschäftsjahres fanden nicht statt.

Der Aufsichtsrat wird der Hauptversammlung einen neuen Vorschlag bezüglich Rückkauf eigener Aktien bis zu 10 % der Gesamtzahl Aktien in der Gesellschaft vorlegen.

Die größten Aktionäre

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.02)

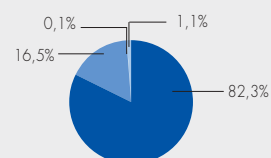
Aktionäre	Anzahl Aktien (St)	Anteil Stimmen (%)
Aufsichtsrat u. Führungskräfte ¹⁾	1.689.883	45,7
Melker Schöring privat und durch Unternehmen	750.960	20,0
AMF Rentenaktiefond Schweden	325.000	2,3
Livförsäkrings AB SKANDIA	306.000	2,1
Didner & Gerge Aktienfond	284.650	2,0
Allmänna Pensionsfonden, Sjötte	195.700	1,4
Roburs Exportfond	150.500	1,1
AMF Rentefond Welt	110.000	0,8
Sonstiger Besitz (3.451 Aktionäre)	2.057.307	24,6
Insgesamt	5.870.000	100,0

¹⁾ Für Aufsichtsrat siehe mehr S. 52.

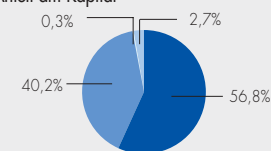
Eigentümerkategorien

(Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.02)

Anteil Stimmen



Anteil am Kapital



■ Schwedische Privatpersonen
■ Schwedische Institutionen
■ Außerschwedische Privatpersonen
■ Außerschwedische Institutionen

Eigentümerstruktur (Quelle VPC AB Aktienbuch 30.12.02)

Anzahl Aktien (St)	Anzahl Eigentümer (St)	Anteil Eigentümer (%)	Anzahl Aktien (St)	Anteil Aktien (%)
1 – 500	3.012	86,7	528.423	9,0
501 – 1.000	255	7,3	215.233	3,7
1.001 – 5.000	144	4,2	321.103	5,5
5.001 – 10.000	20	0,6	149.409	2,5
10.001 – 15.000	3	0,1	39.508	0,7
15.001 – 20.000	5	0,1	86.834	1,5
20.001 –	36	1,0	4.529.490	77,1
Insgesamt	3.475	100,0	5.870.000	100,0

Definitionen

Gewinn nach vollen Steuern/Aktie

Ergebnis nach vollen Steuern dividiert durch die durchschnittl. Anzahl Aktien.

Eigenkapital/Aktie

Eigenkapital dividiert durch die Anzahl Aktien.

Kurs/Eigenkapital

Aktienkurs je Aktie dividiert durch das Eigenkapital je Aktie, beide zum Bilanztag.

Direktertrag

Ausschüttung in Prozent des Aktienkurses zum Bilanzstichtag.

Operativer Cash flow/Aktie

Cash flow nach Investitionen aber vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben dividiert durch die durchschnittl. Anzahl Aktien.

Dividendenanteil

Ausschüttung in Prozent des Jahresgewinns je Aktie.

PE-Zahl nach vollen Steuern

Aktienkurs zum Bilanzstichtag dividiert durch den Gewinn je Aktie.

Börsenwert

Aktienkurs zum Bilanzstichtag multipliziert mit der Anzahl Aktien.

EBIT Multipel

Börsenwert plus Nettoschuld (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheiteninteresse dividiert durch das Betriebsergebnis.

EV/sales

Börsenwert plus Nettoschuld (verzinsliche Schulden minus finanzielle Umlaufvermögen) plus Minderheiteninteresse dividiert durch den Nettoumsatz.

Umlaufgeschwindigkeit

Gesamtumsatz Aktien während des Jahres in Prozent der durchschnittl. Anzahl Aktien.

Betawert

Statistisches Maß für das Aktienrisiko, gemessen als Kovariation des Aktienkurses zum Generalindex der Stockholmer Börse.

Flüchtigkeit

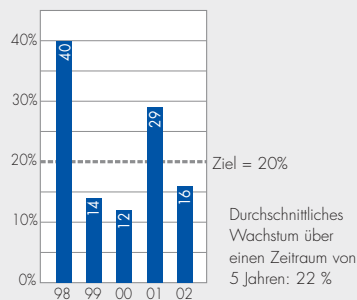
Statistisches Maß für das Aktienrisiko, gemessen als Standardabweichung des Aktienkurses zum Börsenschluss je Handelstag während des Jahres.

Das Geschäftskonzept

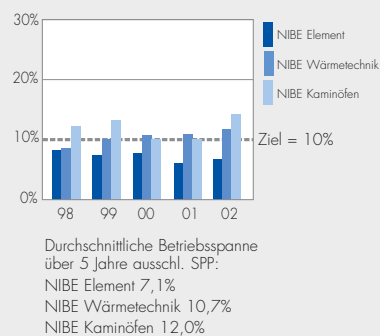
Unser Weg in die Zukunft

Zielerfüllung

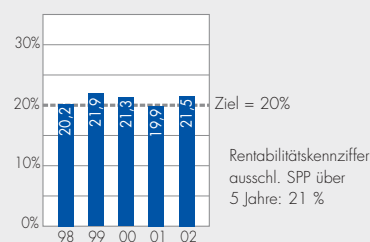
Wachstum



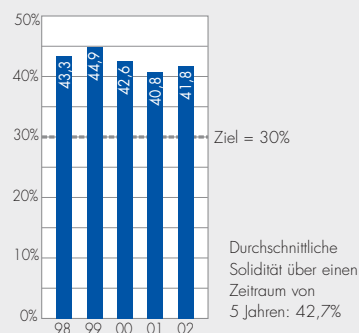
Betriebsspanne ausschl. SPP



Rentabilitätskennziffer ausschl. SPP



Solidität



Vision

Unsere Vision ist die Schaffung eines Unternehmens von Weltrang auf seinem Sektor.

Unternehmensleitbild

Vermarktung hochqualitativer und innovativer Produkte auf dem Wärmesektor innerhalb der Geschäftsbereiche Element, Wärmetechnik und Kaminöfen. Die Grundlage hierfür liegt im breiten Know-how des NIBE-Konzerns in Bezug auf Entwicklung, Fertigung und Vermarktung.

Ziele

Die übergreifende Zielstellung der NIBE Industrier liegt in der Kombination eines starken und nachhaltigen Wachstums mit hoher Wirtschaftlichkeit und der damit verbundenen Schaffung von Wertzuwächsen für die Aktionäre, in der Schaffung interessanter und entwickelnder Arbeitsplätze sowie in langfristig zufriedenen Kunden.

Der Konzern verfolgt zudem vier übergreifende wirtschaftliche Ziele:

- Das Wachstum soll durchschnittlich 20 % im Jahr betragen, verteilt auf jeweils die Hälfte organisches Wachstum und Erwerbe.
- Ziel ist ein Betriebsergebnis der jeweiligen Geschäftsbereiche von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.
- Die Rentabilitätskennziffer soll nach Pauschalsteuern über einen Konjunkturzyklus mindestens 20 % betragen.
- Die Solidität des Konzerns darf 30 % nicht unterschreiten.

Wachstum

ist aufrechtzuerhalten, durch

- erhöhte Marktanteile auf bevorzugten Märkten
- Betreten neuer Märkte und Marktsegmente – vorzugsweise mit Hilfe einzigartiger Produkte
- Erwerbe auf ausgewählten Märkten, um die Position zu festigen – vorzugsweise mit starken Warenzeichen und ergänzenden Produkten.

Die Wettbewerbsfähigkeit

ist zu verstärken durch

- ständige Produktentwicklung von technisch führenden Produkten in enger Zusammenarbeit mit Markt und Kunden
- ständige Rationalisierungen der Produktion durch Mechanisierung und Automatisierung sowie optimale Nutzung der Zeit durch bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme
- Standardisierung, Komponenten-koordination und Modularisierung
- Vorteile bei sowohl Einkauf als auch Produktion
- Nutzung von IT-Support für Produktentwicklung, Einkauf, Produktion, Verkauf, Marketing und Ökonomie
- modernes Design, das die Qualität und Leistung der Produkte widerspiegelt.

Die Rentabilität

ist aufrechtzuerhalten, durch

- schnelleres Wachstum als das der Konkurrenz
- Kostenoptimierung, geringe Kapitalbindung und kontinuierliche Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit
- weitgehende Veredelung
- Warenzeichenprofilierung
- Bearbeitung mehrerer verschiedener Markt- und Kundensegmente, um hierdurch die Empfindlichkeit gegenüber Schwankungen in der Nachfrage zu reduzieren
- Benchmarking zwischen sowohl internen als auch externen Einheiten
- Integration erworbener Einheiten nach dem Dreistufenmodell „Analysenphase – Verbesserungsphase – Wachstumsphase“.

Die Unternehmenskultur

ist zusätzlich zu verstärken durch

- Schulung und Entwicklung von Organisation und Mitarbeitern
- Behalten vorhandener und zugleich Anziehung neuer Schlüsselmitarbeiter
- Teilhaberschaft im eigenen Konzern

Der Kundennutzen

ist zusätzlich zu verstärken durch

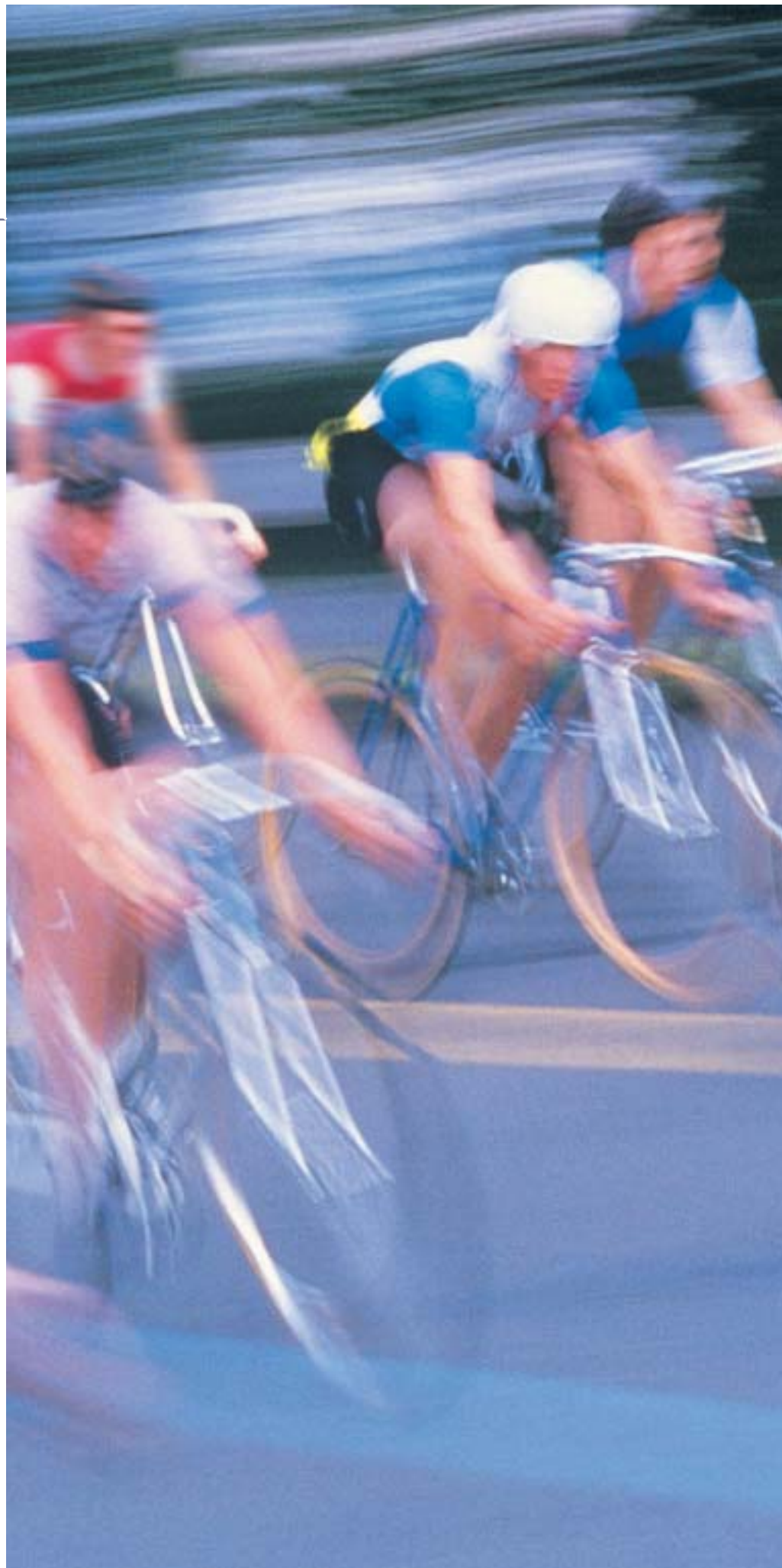
- ein breites Produktsortiment, das für jeden einzelnen Kunden die optimale Lösung ermöglicht
- besten Service und Kundensupport
- hohe Qualität
- wettbewerbsfähige Preise

Umwelt aus der Gesamtsicht

soll wegweisend sein für die Produktentwicklung, von der Werkstoffwahl bis hin zu Produktion, Funktion und schließlich Recycling

Hohe Ethik und Aufrichtigkeit

müssen kennzeichnend sein für das Unternehmen und seine Mitarbeiter sowohl in Bezug auf die internen Relationen als auch die externen Beziehungen zu Aktionären, Kunden, Zulieferern, Behörden und der Gesellschaft.



Führungsphilosophie



Im Laufe der Jahre haben acht Grundleitbilder sukzessive unsere Tätigkeit geprägt. Hierin liegt die Kraft für fortgesetzte Expansion unter Beibehaltung der Rentabilität. Diese Grundleitbilder stellen den „Kitt“ dar, der den NIBE-Konzern und all seine Mitarbeiter zusammenhält.

Bei Neuanstellungen oder Erwerb von Unternehmen darf nie ein Zweifel darüber bestehen, nach welchen Grundsätzen wir unsere Tätigkeit betreiben und welches Milieu ein neuer Mitarbeiter betritt.

Wir sind davon überzeugt, dass diese Grundleitbilder in Verbindung mit unseren Zielen und Strategien sowie der historischen Umsatz- und Ergebnisentwicklung das notwendige langfristige Vertrauen in den NIBE-Konzern und seine Zukunft zusätzlich festigt.

- **Priorität auf Wirtschaftlichkeit**
- **Hohe Produktivität**
- **Eigene Produktentwicklung**
- **Qualität und Umwelt im Fokus**
- **Engagement des Personals und Entwicklungsmöglichkeiten**
- **Konzentration auf drei Kerntätigkeiten**
- **Erst führend auf dem Heimatmarkt – danach Auslandsinvestitionen**
- **Langfristige, klar definierte Eigentümerstruktur**

Unsere acht Erfolgsfaktoren

1 **Priorität auf Wirtschaftlichkeit**

Das Rentabilitätsziel, auf das die Mitarbeiter hinarbeiten, liegt in der Erreichung einer durchschnittlichen Betriebsspanne von 10 Prozent über einen Konjunkturzyklus innerhalb des Sektors, auf dem man tätig ist.

Die beiden ursprünglichen Unternehmen des NIBE-Konzerns, Backer und NIBE haben noch nie ein Jahr mit operativem Defizit auf ihren jeweiligen Tätigkeitsbereichen ausgewiesen. Dies zeigt, dass auch unter schwierigen Marktverhältnissen Erträge erwirtschaftet werden können und hohe Rentabilität nicht so sehr mit einer speziellen Branche in Verbindung steht sondern eher mit den Mitarbeitern des Unternehmens und ihrem Gewinnerinstinkt.

Zudem sind wir davon überzeugt, dass hohe Rentabilität der wichtigste Faktor in Bezug auf Wohlbefinden und Sicherheit der Belegschaft darstellt und ein solides Unternehmen auch eine Anziehungskraft auf neue, tüchtige Mitarbeiter ausübt.

Des weiteren scheint hohe Rentabilität die wichtigste Voraussetzung für die Bewältigung von kontinuierlichem und hohem Wachstum zu sein.

2 **Hohe Produktivität**

Die Unabhängigkeit und Expansion des NIBE-Konzerns wurde zu einem Großteil durch hohe Produktivität auf Grundlage einfacher Organisationsstrukturen, rationaler Produktionseinrichtungen, effizienter Nutzung der Zeit sowie weitgehender Motivierung der Mitarbeiter durch bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme geschaffen.

Wir sind davon überzeugt, dass bewegliche Lohn- und Gehaltssysteme ein wichtiger Faktor für den Erfolg einer industriellen Tätigkeit sind. Mitarbeiter, die höhere Leistung erbringen, sind natürlich durch verbesserte Verdienstmöglichkeiten zu motivieren, was wiederum zu weiteren Verbesserungen anspornt.

Die neuen administrativen Rationalisierungswerkzeuge, die durch die IT-Entwicklung verfügbar wurden, passen gut in unser Konzept, was beispielsweise Konstruktionshilfsmittel, Einkauf, Produktionssteuerung, Auftragsbearbeitung und Marketing betrifft.

3 Eigene Produktentwicklung

Der NIBE-Konzern investiert laufend bedeutende Ressourcen in eigene Produktentwicklung. Hierdurch wird sichergestellt, dass die sich rasch verändernden Anforderungen seitens des Marktes berücksichtigt und bearbeitet werden können und dass in einer frühen Phase in jeder Marktsituation die besten Lösungen angeboten werden können.

Eine marktführende Produktentwicklung ist entscheidend, um sowohl neue Märkte betreten zu können als auch Marktanteile hinzuzugewinnen. Sie ist aber auch wichtig, wenn es darum geht, die Konkurrenz sachlich zu beurteilen.

Eine erstklassige Produktentwicklung stärkt auch das Image der Gesellschaft und ist ein bedeutendes Signalsystem für sowohl Konkurrenten als auch potentielle Erwerbskandidaten.

4 Qualität und Umwelt im Fokus

Alle größeren Fertigungseinheiten innerhalb des NIBE-Konzerns besitzen das Qualitätszertifikat nach ISO 9001, was eigentlich nur eine Formalisierung des Qualitätsdenkens darstellt, das bereits seit Gründung der jeweiligen Betriebe maßgebend ist.

Qualität kann nie durch einmalige Anstrengungen oder durch Anbringen eines Zertifikats am Schwarzen Brett geschaffen werden. Qualität entsteht täglich, indem sich alle Mitarbeiter unverdrossen dafür einsetzen, Dinge stets besser zu machen, stets hellhörig zu sein gegenüber Gesichtspunkten zu weiteren Verbesserungen.

Hinzu kommt Umweltbewußtsein als eine immer wichtigere Ergänzung zur direkten Produktqualität.

Die Arbeit an der Umweltzertifizierung unserer Produktionseinheiten läuft auf Hochtouren. Die NIBE AB besitzt bereits das Zertifikat nach ISO 14001.

5 Engagement des Personals und Entwicklungsmöglichkeiten

Die Konzernbetriebe sind für ihren guten Mannschaftsgeist bekannt. Man arbeitet mit einfachen Organisationen, räumt den

Mitarbeitern hohe Freiheit unter ebenso hoher Verantwortung ein und ermöglicht es jungen Menschen, verantwortungsvolle Stellungen zu beziehen. Personen in Chefposition dürfen nie ausschließlich mit Führungsaufgaben betraut werden, sondern müssen auch operativ ausgerichtet sein, um ihr Tätigkeitsfeld auch im Detail zu verstehen und die festen Lohn- und Gehaltskosten zu minimieren. Um Know-how und Flexibilität beibehalten zu können, wird eine geringe Personalfuktuation angestrebt, was wiederum eine Voraussetzung für hohe und gleichmäßige Qualität darstellt.

Gerade die Betreuung und Entwicklung der Mitarbeiter ist ein entscheidender Erfolgsfaktor, wo doch ständig so viele neue Mitarbeiter hinzukommen – sowohl durch Neueinstellungen als auch Unternehmenserwerbe.

6 Konzentration auf drei Kern Tätigkeiten

Unsere Tätigkeit ist auf Wärmeprodukte ausgerichtet – seit 1949 auf elektrische Elemente, seit 1952 zudem auf Wärmetechnik und seit 1965 auch auf Kaminöfen. Somit konnten wir uns kontinuierlich auf das konzentrieren, was innerhalb der bereits existierenden Tätigkeitsbereiche stets verbessert werden kann und muss. Zugleich wurde das Risikoniveau auf einem angemessenen Level gehalten.

Neben den offensichtlichen Vorteilen, die mit dieser Philosophie für die vorhandenen Tätigkeiten verbunden ist, stellt sie auch beim Erwerb von Unternehmen auf einem unserer drei Kernbereiche ein außerordentlich wertvolles Analyseninstrument dar. Bereits bei der Auswertung eines Unternehmens erhalten wir durch einen Vergleich der Schlüsselzahlen des geplanten Projektes mit unseren eigenen eine klare Vorstellung davon, welche Verbesserungen vorgenommen werden können und müssen, sobald der Erwerb abgeschlossen ist. Dies wird auch der jeweiligen Geschäftsleitung vor einem Erwerb zur Kenntnis gebracht, um das Verständnis hierfür sicherzustellen und die Durchführung nach Abschluss des Erwerbes zu erleichtern.

Da die Absicht besteht, auch weiterhin in raschem Takt Unternehmenserwerbe zu tätigen, vermutlich vorwiegend außerhalb Schwedens, wird dieses Analyseninstrument künftig noch größere Bedeutung haben.

7 Erst führend auf dem Heimatmarkt – danach Auslandsinvestitionen

Diese Philosophie gründet sich vor allem auf drei grundlegende Erfahrungen. Um im Ausland Vertrauen zu gewinnen, ist eine starke Stellung auf dem Heimatmarkt notwendig.

Des weiteren ist eine Auslandsinvestitionen kostspielig und zeitraubend, weshalb eine stabile Ergebniserzielung auf dem Heimatmarkt erforderlich ist, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Schließlich muss die Lieferkapazität zu den Auslandsmärkten gesichert sein, wenn die Aufträge eingehen. Der gleichzeitige Aufbau von Heimatmarkt und Auslandsmärkten führt nicht selten dazu, dass den nahe liegenden Kunden, d. h. dem Heimatmarkt, eine bevorzugte Behandlung zuteil wird.

Die drei Geschäftsbereiche der NIBE AB beziehen heute auf ihren jeweiligen Heimatmärkten eine marktführende Position. Deshalb werden sich sowohl das fortgesetzte organische Wachstum als auch künftige Erwerbe auf andere europäische Länder konzentrieren.

Bei unseren Auslandsinvestitionen gehen wir von der einfachen, handfesten Regel ("Ringe auf dem Wasser") aus, nämlich zunächst in unsere skandinavischen Nachbarländer zu expandieren. Dann steht das übrige Europa auf dem Programm und allmählich auch andere Kontinente.

8 Langfristige, klar definierte Eigentümerstruktur

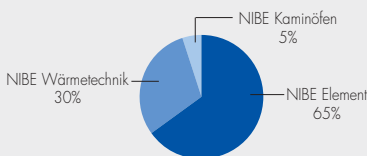
Die Beständigkeit der Eigentümerstruktur stellt einen wichtigen Faktor für die Erfolge des NIBE-Konzerns dar. Hierdurch konnte man sich stets mit aller Kraft auf die Entwicklung der eigentlichen Tätigkeit konzentrieren.

Durch den Börsengang wurde der Gesellschaft das notwendige Kapital für fortgesetzte Expansion zugeführt unter gleichzeitiger Verbreiterung der Eigentümerbasis.

Zugleich wurde großer Wert darauf gelegt, den Börsengang auf solche Weise zu gestalten, dass auch weiterhin unsere Unabhängigkeit gewährleistet ist. Es hat sich bei einer Reihe von Erwerbssituationen als notwendig erwiesen, auf die selbständige Stellung und industrielle Langfristigkeit des NIBE-Konzerns verweisen zu können.

Personal

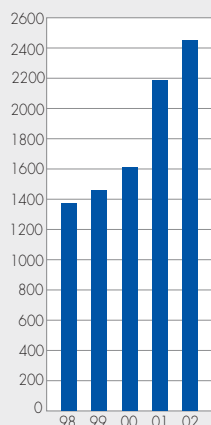
Mitarbeiter je Geschäftsbereich



Schlüsselzahlen

	2002	2001	2000
Mittlere Beschäftigtenzahl	2.444	2.183	1.617
Angestellte	24%	25%	25%
Produktionspersonal	76%	75%	75%
Männer	69%	72%	74%
Frauen	31%	28%	26%
Durchschnittsalter, Jahre	39	40	40
Durchschnittliche Anstellungsdauer, Jahre	8,5	9	10
Personalumsatz	7,3%	10%	8%
Anzahl Mitarbeiter mit Hochschulbildung	216	113	85
Anteil Mitarbeiter in Schweden	42%	45%	61%
Anteil Beschäftigte außerhalb Schwedens	58%	55%	39%

Mittl. Beschäftigtenzahl



Der starke Anstieg der Beschäftigtenzahl in den Jahren 2001 und 2002 ist auf den Erwerb von Betrieben mit arbeitsintensiver Produktion in Ländern mit niedrigem Kostenniveau zurückzuführen.

Unsere Bestrebung ist, ein attraktiver Arbeitsplatz zu sein, voller Möglichkeiten für sowohl für diejenigen, die eine neue Arbeit suchen als auch die bereits angestellten Mitarbeiter.

NIBEs Wertvorstellungen, nämlich gesunde Vernunft und Einfachheit in Verbindung mit Freiheit unter Verantwortung sowie leistungsbezogene Vergütungen in Form eines flexiblen Lohn- und Gehaltssystems haben sich als wichtige Faktoren bei der Anwerbung tüchtiger Mitarbeiter erwiesen und die umfangreichen Personaleinstellungen der letzten Jahre erleichtert.

Eine Vielzahl an Möglichkeiten

Harte, zielstrebige Arbeit in stimulierender Atmosphäre wird von vielen als positiv empfunden. Dies bestätigt sich unter anderem in einer insgesamt gesehen niedrigen Krankenschreibungsrate von 6,7 % und einer Personalfuktuation von nur 7,3 %. Dies hängt sicherlich mit einem unkomplizierten Umgang zwischen Vorgesetzten und Untergebenen zusammen und einer seit langer Zeit natürlichen Bemühung um verschiedene Freizeitaktivitäten, wobei die unterschiedlichsten Personalkategorien auf natürliche Weise miteinander verkehren. Dies erzeugt Zusammengehörigkeit, man zieht am selben Strang und obendrein hält man sich fit.

Unsere intensive Expansion eröffnet den Mitarbeitern zudem Möglichkeiten zu interner Karriere. Da in unserem Unternehmen operative und detailkundige Führung groß geschrieben wird, kommen viele unserer Führungskräfte aus den eigenen Reihen.

Ausbildung für die Zukunft

Ein übergreifendes Ziel jeglicher Ausbildung innerhalb des Konzerns liegt darin, sich Kenntnisse und Attitüden anzueignen, um für die Aufgaben der Zukunft gut gerüstet zu sein.

Ausbildung ist kein Selbstzweck, sondern vielmehr eine direkte Antwort auf klar definierte und relevante Bedürfnisse. Wir streben nach einer einfachen und betriebsnahen Ausbildung, die rasch und ohne hohen Aufwand zum Ziel führt.

Da wir uns in erster Linie interner Ausbilder bedienen, wird wichtiges, NIBE-spezifisches Know-how aktiv und systematisch innerhalb der Organisation vermittelt. Vielen Mitarbeitern wird die Chance geboten, sich in Bezug auf ihre Berufskennnisse fortzuentwickeln, indem sie andere unterrichten. Aber auch externe Ausbilder werden herangezogen, was zu einer natürlichen Erweiterung von Kenntnissen und Betrachtungsweisen führt. Fachbereiche wie EDV, Logistik und Fremdsprachen werden hierbei mit Priorität behandelt. Hinzu kommt eine ständige Aktualisierung der Fachkenntnisse der Mitarbeiter.

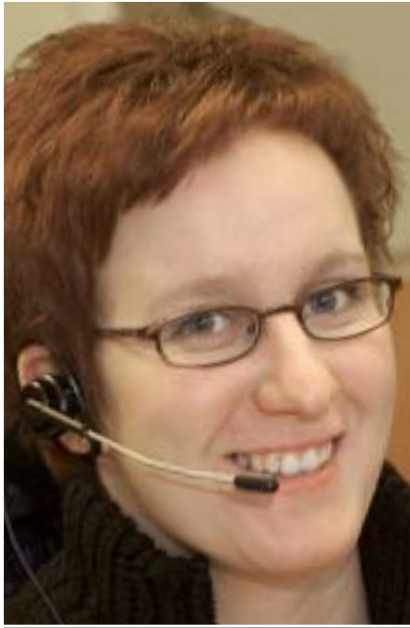
Um die Integration der erworbenen ausländischen Einheiten zu erleichtern, steht bei diesen Englischunterricht ganz oben auf der Liste.

Mitarbeiter der Zukunft

Die Kombination zwischen einem Kern erfahrener und effizient arbeitender Mitarbeiter mit langer Anstellungszeit und jungen, motivierten und gut ausgebildeten Leuten halten wir für eine erfolgreiche Personalstrategie. Unsere starke Expansion ermöglicht uns auf natürliche Weise eine laufende Verstärkung des Unternehmens durch neue Mitarbeiter.

Ein wichtiger Teil der langfristigen Anwerbung sind die umfangreiche Kontakte, die wir mit Hochschulen und Universitäten pflegen, beispielsweise in Verbindung mit Examensarbeiten, Praktikumsperioden und Arbeitsmarkttagen. Im vergangenen Jahr wurden etwa hundert Personen mit Hochschul- bzw. Universitätsexamen angestellt.

Des weiteren betreiben wir intensive Zusammenarbeit mit örtlichen Schulen, um Schülern jeden Alters einen frühen Einblick in die moderne Fertigungsindustrie zu gewähren.



Gesamtqualität – ein zunehmend wichtiger Faktor

Wir gehen von dem Grundsatz aus, dass unsere Produkte und Dienstleistungen von so hoher Qualität sein müssen, dass sie ein starkes Kaufmotiv darstellen. Um den Anforderungen der Kunden gerecht werden zu können, muss sich unsere Qualitätspolitik wie ein roter Faden durch die Tätigkeit ziehen, und die Mitarbeiter der verschiedenen Tätigkeitsbereiche müssen sich persönlich engagieren. Die Qualitätspolitik stellt zudem die Grundlage für Qualitätsziele, Verbesserungsarbeit und Kundenzufriedenheit dar.

Um dieses Ziel zu erreichen, führen wir laufende Schulung des Personals auf den einzelnen Arbeitsbereichen wie etwa Produktkenntnis und Qualitätstechnik durch. Auch das Produktionsmilieu und die Produktionsausrüstung werden kontinuierlich entwickelt und verbessert.

Qualitätsverbesserung ist ein Schlüsselbegriff. Die Arbeit wird u.a. in Qualitätsgruppen und Projektgruppen vorangetrieben. Meßbare Qualitätsziele wurden aufgestellt und werden regelmäßig überprüft. Wir entwickeln die Tätigkeit kontinuierlich und in enger Zusammenarbeit mit Kunden und Zulieferern und vergleichen uns mit der Umwelt, um in unseren jeweiligen Branchen eine Führungsstellung einzunehmen.

Trotz hoher Produktqualität wird ständig Verbesserungsarbeit geleistet, die sich zudem auf Bereiche wie Lieferzeiten, Liefersicherheit, Produktentwicklung und Kundenservice konzentriert, um die Tätigkeit in Richtung hoher Gesamtqualität zu entwickeln. Wir sind nämlich davon überzeugt, dass die Fähigkeit, Gesamtqualität bieten zu können, das entscheidende Kriterium für eine fortgesetzt positive Entwicklung in einer sich ständig verschärfenden Wettbewerbssituation darstellen wird.

Qualitätssicherung

Die größeren Produktionseinheiten des Konzerns verfügen über eingearbeitete Qualitätssicherungssysteme und besitzen schon heute das Zertifikat nach ISO 9001. Zielstellung ist die Zertifizierung sämtlicher Tätigkeitsbereiche des Konzerns nach ISO 9001. Die größeren Fertigungseinheiten des Konzerns arbeiten zurzeit an einer Rezertifizierung nach ISO 9001:2000.

Das Qualitätsmanagementsystem dient als Werkzeug für die Steuerung der Tätigkeit hin zu den gesteckten Zielen. Die Leitung der Qualitätsarbeit und die Verbesserungsarbeit werden mehr und mehr auf den Kunden ausgerichtet, um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, wenn auch zwischen den einzelnen Geschäftsbereichen infolge ihres Charakters gewisse Unterschiede herrschen.

Die NIBE Element ist als Zulieferer in hohem Maße davon abhängig, dass die Produkte sowohl hohe als auch gleichmäßige Qualität besitzen, da dies einen sehr wichtigen Wettbewerbsfaktor darstellt. Deshalb werden sämtliche Produkte vor der Lieferung getestet.

Äußerst hohe Qualitätsanforderungen werden an die Produkte der NIBE Wärmetechnik gestellt, insbesondere in Bezug auf hochtechnologische Funktionen und Bauteile, die stets eine für den Endkunden zufriedenstellende Funktion aufweisen müssen. Nach den einzelnen Produktionsschritten werden die Produkte kontinuierlichen Prüfungen unterzogen. Hinzu kommt eine umfangreiche Endkontrolle der Produkte vor der Auslieferung.

Der Qualitätsbegriff der NIBE Kaminöfen umfasst Funktion und Leistung, aber auch die enthaltenen Bauteile müssen unbedingt von höchster Qualität sein. Wichtig ist auch beste Verarbeitung des Endproduktes.

Umwelt

Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung

Eine Reihe von Tätigkeiten innerhalb des NIBE-Konzerns sind zertifiziert nach ISO 14001, während sich die übrigen an die Prinzipien des Umweltmanagementsystems halten.

Die Umweltsarbeit erfolgt auf übergreifender Ebene unter dem Motto „Fortgesetztes Wachstum bei geringerer Umweltbelastung“, wobei fünf Hauptbereiche im Mittelpunkt stehen:

- weniger Emissionen
- geringere Abfallmengen
- erhöhte Energieausnutzung
- weniger umweltbelastende Chemikalien
- effizientere Nutzung der natürlichen Ressourcen

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

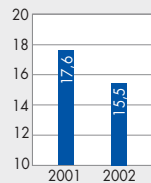
Um die Ergebnisse der Umwelttätigkeit prüfen und Trends erkennen zu können, wurden im gesamten Konzern Schlüsselzahlen in Bezug auf 100 kg produziertes Erzeugnis eingeführt.

Bei der Auswertung der Schlüsselzahlen konnten bereits klare positive und messbare Auswirkungen in Form geringerer Abfallmengen, effizienterer Rohstoffnutzung und Reduzierung der Emission in Luft und Wasser festgestellt werden.

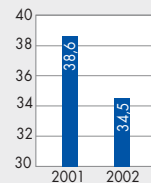
Neben der Prüfung der Umweltauswirkungen, die sich in messbare Zahlen umsetzen lassen, wird auch bei Neuentwicklung und Prozessveränderungen stets Rücksicht auf die Umwelt genommen. Was neue Produkte betrifft, werden auch künftige Möglichkeiten zu einem Recycling berücksichtigt.

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

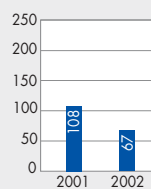
Abfallmenge (kg/100 kg Produkt)



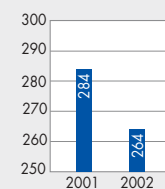
Kohlendioxidemissionen (kg/100 kg Produkt)



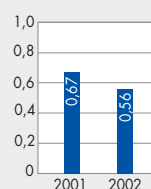
Lösungsmittlemissionen (g/100 kg Produkt)



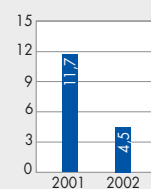
Energieverbrauch (kWh/100 kg Produkt)



Wasserverbrauch (m³/100 kg Produkt)



Verbrauchte Chemikalien (kg/100 kg Produkt)



Während des Geschäftsjahres führten unter anderem folgende Umweltmaßnahmen zu einem positiven Trend:

- Installation von Wärmepumpen, d. h. unabhängiger von Öl
- Neue, geschlossene Anlage für verbrauchte Ätz- und Spülbäder reduzieren die Abfallmenge wesentlich
- Laserstrahlschneider sowie Stanz- und Schneidzentren für optimale Nutzung von Metallrohstoffen
- Neue Reinigungsanlage für Recycling chlorierter Lösungsmittel
- Installation von Wärmetauscheinheiten zur Wärmerückgewinnung (geringerer Ölverbrauch)

Historik

1949	gründet	Nils Bernerup Backer in Sösdala für Herstellung von elektrischen Rohrelementen, auf Grundlage des Patents von Christian Backer.
1952	gründet	Nils Bernerup die NIBE -Verken in Markaryd.
1955	beginnt	NIBE mit der Fertigung von Warmwasserbereitern.
1965	startet	NIBE die Herstellung von Handöls Kaminöfen in Lohnfertigung.
1969	gründet	Backer Tochtergesellschaften in Norwegen.
1980	erwirbt	NIBE das Kaminofenunternehmen Handöl.
1989	bilden	Führungskräfte von NIBE und Backer die NIBE Industrier zusammen mit externen Investoren. Die Gesellschaft erwirbt NIBE und Backer und allmählich bilden sich drei Geschäftsbereiche heran.
1994	etabliert	sich NIBE Element auf dem polnischen Markt durch den Erwerb von 32% des Rohrelementherstellers OBR.
	erwirbt	NIBE Kaminöfen das Kaminofenunternehmen Contura.
1995	erwirbt	NIBE Wärmetechnik den Betrieb des dänischen Herstellers von Warmwasserbereitern und Heizkesseln Vølund Varmeteknik, NIBE Element den finnischen Hersteller von Rohrelementen Loval.
1996	erwirbt	NIBE Wärmetechnik den Betrieb des Heizkesselherstellers TMV-Pannan.
1997	wird	am 16. Juni die NIBE-Aktie an der Börse notiert.
	wird	OBR zur Tochtergesellschaft im Vollbesitz der NIBE Element.
	erwirbt	NIBE Wärmetechnik den Wärmepumpenhersteller Energi-Produkter i Diö.
	gründet	NIBE Wärmetechnik Tochtergesellschaften in Polen.
1998	erwirbt	NIBE Wärmetechnik die Rohrelementhersteller Bröderna Håkansson und JEV i Dänemark sowie den Hersteller von Folienelementen Calesco, NIBE Wärmetechnik den Wärmepumpenbetrieb der dänischen Firma Lodam.
1999	erwirbt	NIBE Wärmetechnik den finnischen Hersteller von Warmwasserbereitern Haato Varaajat.
2000	erwirbt	NIBE Kaminöfen Cronspisen Kakekugnar, NIBE Element den Elementbetrieb der italienischen Firma FER, der norwegischen Coates, der tschechischen ETA sowie das Elementunternehmen Eltop in Tschechien, NIBE Wärmetechnik den polnischen Hersteller von Warmwasserbereitern Biawar.
2001	erwirbt	NIBE Kaminöfen den Hersteller von Kaminofenkassetten Roslagsspisen, NIBE Element den Folienelementhersteller Norells und das dänische Elementunternehmen S.A. Nielsen, NIBE Wärmetechnik den deutschen Importeur Heise Systemtechnik.
2002	erwirbt	NIBE Kaminöfen 21,7% der Aktien der norwegischen Jøtul, Hersteller von Kaminöfen aus Gusseisen. NIBE Element die Elementfertigung der italienischen Firma REBA.
2003	erwirbt	NIBE Element die Einheit für elektrische Belastungswiderstände der finnischen Firma Finohm sowie 80 % des Elementunternehmens Danotherm in Dänemark.

Die Geschäftstätigkeit



NIBE Element



NIBE Wärmetechnik



NIBE Kaminöfen



Christer Fredriksson, Geschäftsbereichsleiter

NIBE Element

Geschäftsjahr 2002

Der europäische Markt für Elemente stagnierte 2002. Dennoch erfuhr die NIBE Element ein organisches Wachstum von etwa 5 % auf dem europäischen Markt. Auch der Verkauf an die übrigen Märkte zeigt positive Entwicklung, was in einem organischen Wachstum von 6,1 % resultierte. Das heißt, wir konnten während des Geschäftsjahres unsere Marktanteile erhöhen.

Die amerikanische Verkaufsgesellschaft wurde verstärkt, um den Absatz von Nischenprodukten auf dem amerikanischen Markt zu steigern.

Im Laufe des Jahres wurden die strukturellen Bemühungen um eine Erhöhung der Effektivität und Senkung der Kosten für gewisse arbeitsintensive Mengenprodukte fortgeführt. Im Zuge der Zusammenführung der beiden Folienhersteller Calesco und Norells zu einem Betrieb wurden umfassende Umstrukturierungen vorgenommen. Die arbeitsintensive Montagearbeit wurde auf die Produktionsanlagen in Polen übertragen. Zugleich wurde die technikintensive Basisproduktion auf eine neu errichtete Prozesseinheit in Schweden konzentriert.

Durch effizienzsteigernde Maßnahmen konnte trotz fortgesetzten Preisdrucks die Betriebsspanne von 6 % des Vorjahres auf 6,7 % verbessert werden.

Zum Jahreswechsel wurde der Betrieb der italienischen Industrieelementgesellschaft REBA bei Mailand dem Konzern einverleibt. Zweck dieses Erwerbs ist die Verstärkung des industriellen Teils der bereits vorhanden Tätigkeit in Italien. REBA ist auf Elemente für die Kunststoffindustrie spezialisiert und verzeichnet einen Jahresumsatz von ca. 8 MSEK.

Ausblick auf das Jahr 2003

Der Jahresbeginn stand im Zeichen einer schwachen Nachfrage auf mehreren Marktsegmenten. Dies gilt insbesondere für die Entwicklung in Westeuropa, während sich die Entwicklung in den USA und Osteuropa positiver gestaltet. Die Preiskonkurrenz auf dem Mengensektor für Kleingeräte, Weißwaren und Fahrzeuge dürfte anhalten.

Insgesamt gesehen sind die Einkaufspreise derzeit stabil. Es sind intensive

Die NIBE Element bezieht in Nordeuropa eine marktführende Stellung und zählt europaweit zu den führenden Herstellern von Bauteilen und Systemen für elektrische Erhitzung. Das Geschäftskonzept der NIBE Element ist die Vermarktung von Komponenten und Systemen für elektrische Heizgeräte für Hersteller und Anwender von Heizungsprodukten. Der Markt lässt sich in zwei Hauptgruppen aufgliedern, OEM (Original Equipment Manufacturing), wobei das Element als Bauteil im Produkt des Kunden verwendet wird, und Industrie, wobei der Kunde das Element in erster Linie in seinem eigenen Fertigungsprozess verwendet.

Das Sortiment umfasst eine Reihe von Technologien für eine Vielzahl von Anwendungsbereichen:

- Rohrelemente
- Aluminiumelemente
- Folienelemente
- Dickfolienelemente
- PTC-Elemente
- Hochleistungselemente
- Wärmekabel
- Keramische Elemente

Ziel der NIBE Element ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die Strategie zielt darauf ab, einer der führenden Akteure auf europäischer Ebene zu sein. Deshalb ist eine sukzessive Erhöhung der Anzahl Heimatmärkte in Europa durch geeignete Erwerbe vorgesehen. Auf den Heimatmärkten hat die NIBE Element örtliche Präsenz zu zeigen und ein komplettes Sortiment anzubieten. Außerhalb des Heimatmarktes bedeutet dies eine primäre Ausrichtung auf mittlere und große Serien. Sonderprodukte werden auf globaler Ebene vermarktet

Bemühungen im Gange, die Produkte und Einsatzstoffe zu optimieren, um die Produktkosten reduzieren zu können.

Zu Beginn des Jahres 2003 wurden 80 % des dänischen Unternehmens Danotherm erworben. Eine Option für den Erwerb der restlichen 20 % liegt vor. Das Unternehmen ist auf elektrische Belastungswiderstände für mehrere Anwendungsbereiche innerhalb der Kraftelektronik spezialisiert. Die NIBE Element steht bereits seit langem mit Danotherm in Zusammenarbeit. Der Jahresumsatz der Firma liegt bei ca. 65 MSEK. Im Januar 2003 wurde zudem ein kleinerer Betrieb in Finnland auf demselben Tätigkeitsfeld mit einem Jahresumsatz von ca. 2 MSEK erworben. Dieser Erwerb macht uns zu einem der Marktführer auf diesem Produktbereich in Europa.

Obwohl insgesamt gesehen mit einem leichten Rückgang der Marktentwicklung zu rechnen ist, werden die Auswirkungen der Produktivitätsanstrengungen und Entwicklungsarbeit zu einer positiven Jahresentwicklung führen.

Der Markt

Der Markt für Bauteile und Systeme für elektrische Erwärmung folgt langfristig ungefähr der Entwicklung des Bruttosozialproduktes in den jeweiligen Ländern. Kurzfristig folgt die Marktentwicklung vorwiegend der allgemeinen Konjunktur der metallverarbeitenden Industrie. Ganz allgemein bedeutet dies eine Steigerung der Nachfrage in Osteuropa, da mehrere Branchen ihre arbeitsintensive Produktion wegen der günstigeren Kostenlage in diese Länder verlegen. Hierdurch fällt unseren Einheiten in Polen und Tschechien als einheimischer Lieferant und als Lieferant arbeits-

intensiver Produkte für die übrigen Märkte eine zunehmend wichtige Rolle zu.

Zielstellung für Westeuropa ist zum einem die Steigerung der Anzahl Heimatmärkte durch Erwerbe, zum anderen die Vermarktung eines breiten, dem industriellen Bedarf des jeweiligen Heimatmarktes angepassten Sortiments. Die im Jahre 2002 und zu Beginn des Jahres 2003 getätigten Erwerbe erhöhen die diesbezüglichen Möglichkeiten.

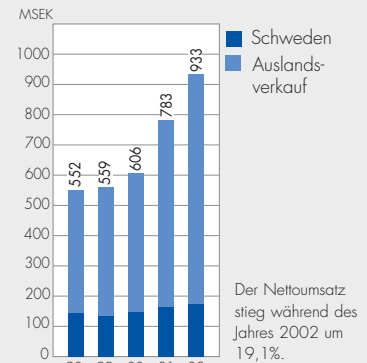
Strukturelle Veränderungen bei den Kunden führen zu immer größeren Unternehmensgruppen. Dies hat wiederum oft zur Folge, dass der Kunde bestrebt ist, seine Einkäufe auf Komplettlieferanten zu konzentrieren, die auf mehreren Märkten liefern können, um Koordinationsvorteile zu erzielen. Eine weitere Tendenz ist der Wunsch der Kunden nach höher entwickelten Logistiklösungen, zum Beispiel Lieferungen direkt an die Produktionslinie des Kunden ohne Lagerung. Dieser Trend bringt Wettbewerbsvorteile für uns, da wir in mehreren Ländern tätig sind.

Viele Kunden sind zudem an einer Reduzierung ihrer Veredlungskette interessiert und beziehen statt dessen komplette Systeme. Dies beinhaltet neue und erweiterte Geschäftsmöglichkeiten für unsere Betriebe und passt zum Trend, Elemente mit integrierter Temperatursteuerung anzubieten.

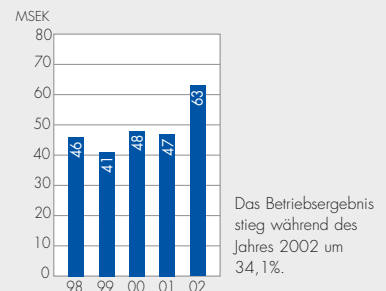
Entwicklung der Branche

Die Elementbranche erfährt eine sukzessive Strukturumwandlung in Richtung größerer Unternehmensgruppen. Historisch gesehen bestand die Branche aus kleinen und mittleren, örtlich verankerten Familienbetrieben. Beim Generationswechsel erfolgt heute jedoch oft eine Veräußerung des Unternehmens. Diese Entwicklung war in den

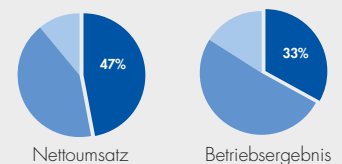
Nettoumsatz



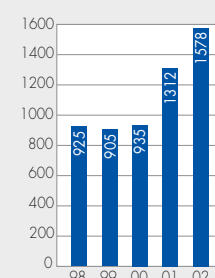
Betriebsergebnis



Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2002



Mittl. Beschäftigtenzahl



Zielerfüllung Wachstum

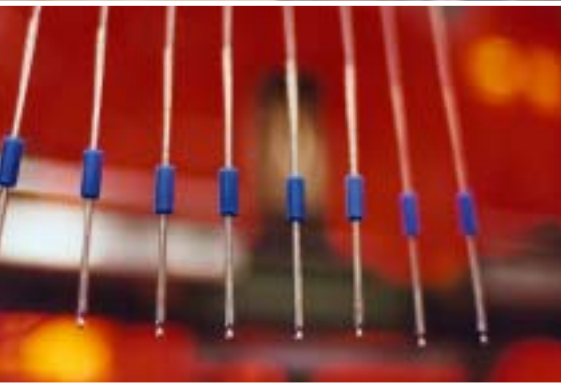
Jahr	Wachstum (%)
98	53
99	1
00	8
01	29
02	19

Durchschnittliches Wachstum über einen Zeitraum von 5 Jahren: 22 %
Ziel = 20%

Zielerfüllung Betriebsspanne

Jahr	Betriebsspanne (%)
98	8,2
99	7,4
00	7,8
01	6,0
02	6,7

Durchschnittliche Betriebsspanne über einen Zeitraum von 5 Jahren: 7,1 %
Ziel = 10%



NIBE Element

letzten Jahren vorherrschend, da bei den meisten Firmen infolge der Wettbewerbssituation eine Verschlechterung der Rentabilität eingetreten ist.

Insgesamt gesehen bedeutet dies eine allmähliche Konzentration der Branche auf eine geringe Anzahl Lieferanten, die ganz Europa mit einem breiten Sortiment versorgen. Hinzu kommt eine Anzahl auf Nischenbereiche ausgerichtete Zulieferer und kleine, örtliche, auf die Industrie ausgerichtete Lieferanten.

Mehrere Konkurrenten haben sich – ebenso wie wir – in osteuropäischen Ländern mit niedrigen Kosten niedergelassen. Auch in China werden heute Niederlassungen gegründet.

Insgesamt gesehen gehen wir davon aus, dass die Entwicklung innerhalb der Branche die Position und Möglichkeiten der NIBE Element stärken wird.

Produkte

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

Rohrelemente, die am meisten eingesetzte Technologie, haben einen breiten Verwendungsbereich, von massenproduzierten Bügeleisenelementen bis hin zu einstückgefertigten Prozesswärmern für Offshore-Anlagen. Grundtechnologie ist seit langer Zeit dieselbe, jedoch sind die Produkte in Bezug auf technische Leistung, Qualität und Produktionskosten sukzessive

entwickelt worden. Als Beispiel sei die Entwicklung eines Sortiments für Anwendungen in explosionsgefährdeten Bereichen innerhalb der Offshoreindustrie erwähnt.

Folienelemente, bestehend aus einer geätzten Leiterplatte mit isolierender Laminatschicht sind eine Produktgruppe, die starkes Marktwachstum zeigt. Ein wichtiger Produktbereich für Folienelemente sind Elemente zur Erwärmung von Rückspiegeln und Wasserbetten. Auf diesen Bereichen zählt die NIBE Element zu einem der führenden Hersteller weltweit. Hinzu kommen zahlreiche Spezialanwendungen auf anderen Bereichen, beispielsweise medizinische Ausrüstungen und Erwärmung von Elektronik im Außenbereich.

Im Zuge unserer Erwerbe wurde das Sortiment auch sukzessive durch Produkte für verschiedene Spezialanwendungen ergänzt. Unser Ziel ist es, zu einem kompletten Lieferanten von Bauteilen und Systemen für elektrische Erwärmung zu werden. Einige Beispiele für Ergänzungen sind Hochleistungs- und Bandlelemente, die in erster Linie in der Kunststoffindustrie zur Anwendung kommen.

Aber auch außerhalb des Bereiches elektrische Erwärmung finden die Technologien des Geschäftsbereiches Verwendung. Ein solches Beispiel sind Resistoren, die bei der Kraftelektronik in Aufzügen und Eisenbahnausrüstungen zum Einsatz kommen. Auf diesem Sektor werden sowohl herkömmliche Rohrelemente als auch keramische Elemente verwendet.

Die Tätigkeit der NIBE Element lässt sich in folgende Branchen/Verwendungsbereiche mit Beispielen für Anwendung und Technologie einteilen:

Branche	Anwendung	Technologie
Kleingeräte	Bügeleisen	Rohrelemente
Weißwaren Verbraucher	Ofen	Rohrelemente
Weißwaren professionell	Kaffeautomat	Folienelemente
Komfort Luft	Elektr. Heizkörper	Aluminiumelemente
Komfort Wasser	Wärmepumpe	Rohrelemente
Fahrzeuge	Rückspiegel	Folienelemente
Prozess	Prozesserwärmung	Explosionssichere Rohrelemente
Grossisten/Ersatzteile	Kunststoffmaschinen	Hochleistungselemente
Spezial	Belastungswiderstände	Keramische Elemente

Entwicklungsprozess

Der Entwicklungsprozess bei NIBE Element lässt sich in vier Abschnitte einteilen.

Die Produktentwicklung zielt ab auf die Entwicklung neuer Elementtypen in Bezug auf weitere Funktionen wie etwa Steuerung und Regelung. Die grundlegende Produktentwicklung bezweckt aber auch eine Verbesserung der Eigenschaften der Elemente, z.B. Temperaturbereich oder Isolationseigenschaften. Während des Geschäftsjahres wurde eine neue Generation Heizelemente für Wasserbetten mit elektronischer Steuerung entwickelt.

Die Produktpassung erfolgt hauptsächlich zusammen mit dem einzelnen Kunden, um zu Lösungen zu kommen, die den spezifischen Anforderungen des Kunden entsprechen. Dabei kann es sich auch um Lösungen handeln, bei denen wir auf Wunsch des Kunden eine höhere Systemverantwortung übernehmen. Eine solche Entwicklung haben beispielsweise Durchlauferhitzer erfahren.

Bei der Produktoptimierung stehen Werkstoffwahl, Qualität und technische Leistung im Vordergrund. 2002 wurden umfangreiche Investitionen in die Verbesserung des Prozesses für Folienherstellung unternommen und zwar sowohl in Bezug auf Leistung als auch Umweltschutz.

Die produktionstechnische Entwicklung zielt auf die Entwicklung der Produktionsverfahren und -maschinen ab, die zu einer Erhöhung der Effizienz bei der Herstellung führen. Diese Entwicklung hat unter

anderem in Investitionen in Automationsausrüstungen resultiert, um die manuelle Montage zu reduzieren sowie in Kappausrüstung zur Verringerung des Verschnitts.

Produktion

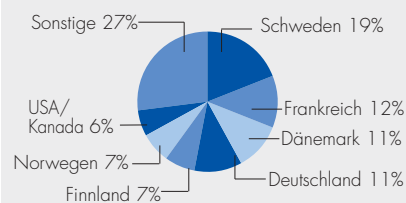
Die Produktion verteilt sich auf siebzehn verschiedene Anlagen innerhalb Europas. Der Hauptgrund dafür, dass die Produktion in mehrere Länder verlegt wurde, besteht darin, dass ein wesentlicher Teil der Wettbewerbsfähigkeit auf der Lieferung kleiner und mittelgroßer Serien mit der Forderung nach kurzen Lieferzeiten beruht. Für größere Serien und Einzelprodukte erfolgt indessen eine allmähliche Spezialisierung der jeweiligen Einheiten.

Während des Jahres wurde eine Integration der beiden schwedischen Fertigungseinheiten für Folien vorgenommen. In Kolbäck entstand eine moderne Prozesseinheit für die Grundproduktion. Zugleich wurden arbeitsintensive Montagearbeiten in unsere Fabrik in Polen verlegt. Es wurden zudem intensive Anstrengungen unternommen, um den Produktionsprozess für eine Reihe von Produkten zu stabilisieren und zu verbessern.

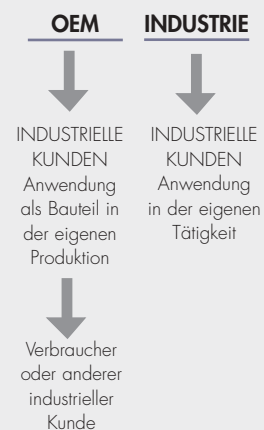
Die polnische Einheit und die tschechischen Betriebe erlauben Produktion zu geringen Kosten in modernen Anlagen, was als Voraussetzung für erhöhte Wettbewerbsfähigkeit anzusehen ist. In diesen Anlagen erfolgte eine Erweiterung der Produktionsflächen.

NIBE Element

Umsatz je geographische Region



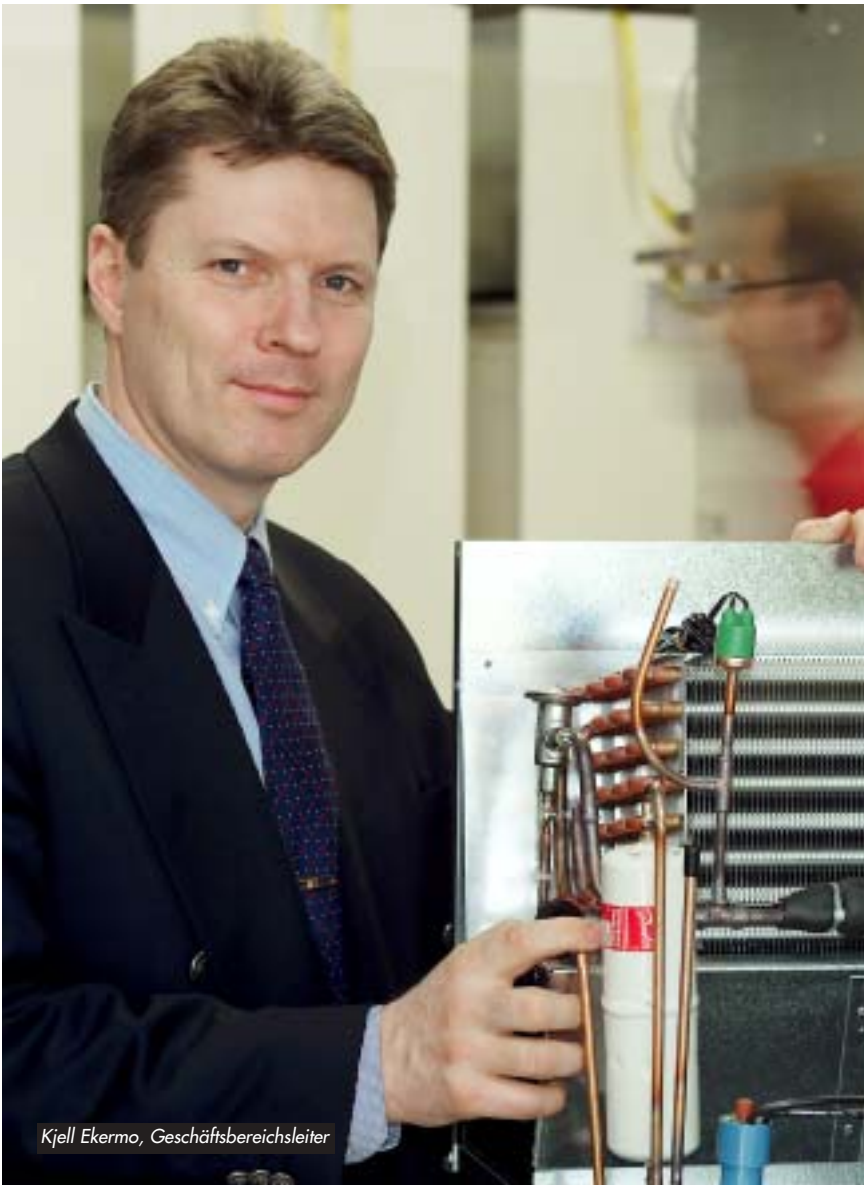
Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Branchenstrukturierung und Expansion durch Erwerbe
- + Koordinationsgewinne bei Einkauf und Produktion
- + Die Marktstellung auf den Heimatmärkten ermöglicht die Vermarktung eines erweiterten Produktprogramms
- + Starke Warenzeichen
- + Rationelle und flexible Produktion
- + Zugang zu rationeller Produktion zu geringen Kosten
- + Marktstellung als einer der absolut führenden Hersteller Europas
- + Intensive Produktentwicklung
- Neue Technologien
- Erhöhte Konkurrenz
- Kostenentwicklung in Nordeuropa
- Niedrigpreissortiment
- Produktverantwortlichkeit und Serienfehler





Kjell Ekermo, Geschäftsbereichsleiter

NIBE Wärmetechnik

Geschäftsjahr 2002

Der schwedische Markt für Wärmepumpen zeigte während des Jahres fortgesetzten Anstieg. Unser Marktanteil nahm kontinuierlich zu und führte somit zu einer Festigung unserer Position in Schweden, Europas stärkstem Markt für Wärmepumpen. Auch außerhalb Schwedens konnte bei den Verbrauchern ein bedeutender Anstieg des Interesses für Wärmepumpen verzeichnet werden. Durch sukzessiven Hinzugewinn weiterer Marktanteile festigen wir unsere Position auch auf den übrigen europäischen Märkten für Wärmepumpen.

Der negative Trend auf dem schwedischen Markt für Heizöfen für Einfamilienhäuser ist verschwunden, so dass heute ein stabiles Marktsegment für herkömmliche Heizkessel für Einfamilienhäuser vorhanden ist. Und dies trotz zunehmenden Interesses für alternative Heizsysteme infolge der steigenden Strom- und Ölpreise.

Der schwedische Markt für Warmwasserbereiter ist nach wie vor stabil, und unsere Stellung als Marktführer auf diesem Gebiet konnte weiter gefestigt werden.

Die Entwicklung in den übrigen nordischen Ländern, vor allem in Finnland, war positiv. Einer verstärkten Verkaufsorganisation ist es innerhalb kurzer Zeit gelungen, die Zuwachsrate für sowohl Warmwasserbereiter als auch Wärmepumpen anzuheben. Dies hat uns weitere Marktanteile eingebracht und unsere Position auf dem finnischen Markt zusätzlich gefestigt.

Der Erwerb unseres früheren deutschen Importeurs hat Früchte getragen und dazu geführt, dass Deutschland heute unser größter Auslandsmarkt ist. Das zunehmende Interesse an Wärmepumpen hat trotz negativer Konjunktorentwicklung auf dem deutschen Markt einen Zuwachs ermöglicht.

Der polnische Betrieb zeigte nach einer schwachen Anfangsphase nach der Übernahme im Jahre 2000 eine positive Entwicklung. In den modernisierten Produktionsanlagen werden nun Heizungsprodukte für sowohl den einheimischen Markt als auch die übrigen europäischen Märkte hergestellt. Die polnische Wirtschaft und damit die Kaufkraft der polnischen Verbraucher ist jedoch weiterhin schwach.

Der Lageraufbau im Frühjahr hat zu einer Verbesserung der Produktivität und Erhöhung

NIBE Wärmetechnik ist der größte Hersteller von Wärmeprodukten für Einfamilienhäuser in Schweden und einer der führenden Hersteller Skandinaviens. Das Geschäftskonzept besteht in der Versorgung der Wohnungen mit Produkten für Komfort im Innenbereich und Erwärmung des Brauchwassers. Das Sortiment wurde nach und nach von einfacheren Produkten für Heizungszwecke bis hin zu komplexen Produkten für Erwärmung, Ventilation, Kühlung und Wärmerückgewinnung entwickelt.

Der Verkauf ist in fünf verschiedene Produktbereiche eingeteilt

- Wärmepumpen
- Heizkessel für Einfamilienhäuser
- Warmwasserbereiter mit direkter oder indirekter Erwärmung
- Durchlauferhitzer
- Lohnfertigung von korrosiongeschützten Druckbehältern

Ziel der NIBE Wärmetechnik ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die NIBE Wärmetechnik ist bestrebt, die marktführende Stellung des Unternehmens in Schweden und Polen weiter zu festigen, die starke Marktposition in den übrigen skandinavischen Ländern weiter zu entwickeln und sukzessive neue Heimatmärkte in Europa aufzubauen.

der Liefersicherheit während der Hochsaison im Herbst geführt. Auch die Rationalisierungseffekte in den modernisierten Werkstätten haben zu einer Erhöhung der Betriebsspanne beigetragen.

Ausblick auf das Jahr 2003

Nach unserer Einschätzung wird der schwedische Markt für Wärmepumpen auf dem Vorjahresniveau liegen. Die NIBE Wärmetechnik strebt danach, weitere Marktanteile hinzuzugewinnen, vor allem auf dem Bereich Wärmepumpen. Hierbei geht es um die Rückgewinnung von Energie aus dem Erdboden/Fels sowie aus der Luft im Innen- und Außenbereich. Es ist damit zu rechnen, dass die Preise für Öl und Strom auf dem Heimatmarkt weiterhin auf ihrem hohen Stand verbleiben. Dies begünstigt fortgesetztes Interesse für Heizanlagen auf Grundlage alternativer Technologien.

Insgesamt gesehen dürfte der schwedische Markt für sowohl Heizöfen für Einfamilienhäuser als auch Warmwasserbereiter im Jahr 2003 stabil bleiben.

Die Expansion in Europa geht weiter, wobei neben den skandinavischen Ländern vorwiegend auf die Märkte in Deutschland, Polen, Holland und Großbritannien gesetzt wird. Zwecks weiterer Steigerung der Zuwachsmöglichkeiten werden sowohl die Organisation als auch das Produktsortiment und Vertrieb einer Entwicklung unterzogen. Eine nennenswerte Änderung der Konjunkturlage in Deutschland, Dänemark und Polen ist nicht zu erwarten.

Unsere eigene Verkaufsentwicklung zeigte zu Beginn des Jahres einen fortgesetzt positiven Trend. Hauptziel für das kommende Jahr ist fortgesetzte Expansion unter Beibehaltung der Rentabilität.

Der Markt

Schweden

Der schwedische Markt stellt die Basis der Tätigkeit der NIBE Wärmetechnik dar. Er lässt sich in zwei Marktsegmente aufteilen, nämlich Neubau von Einfamilienhäusern bzw. Reparatur, Umbau und Erweiterung – ein Bereich der derzeit den Großteil des Umsatzes generiert.

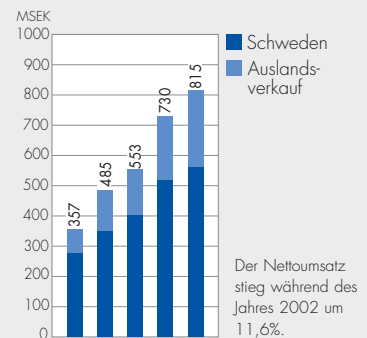
Trotz des historisch gesehen niedrigen Zinsniveaus war keine Steigerung der Produktion von Einfamilienhäusern zu erkennen. Im Jahre 2002 wurden ca. 8.000 Einfamilienhäuser errichtet, was etwa einem Drittel der Rekordziffern vor über zehn Jahren entspricht. Wir gehen davon aus, dass das Jahr 2003 keine Veränderung gegenüber dem Vorjahr mit sich bringen wird.

Das allgemeine Interesse für Investitionen in die eigene Wohnung hat in den letzten Jahren stark zugenommen. Dies hat zu entsprechenden Steigerungen auf dem Sektor Reparatur, Umbau und Erweiterung geführt. Des Weiteren haben stark zunehmende Energiepreise eine hohe Nachfrage nach kostengünstigen Heizungsalternativen mit sich gebracht.

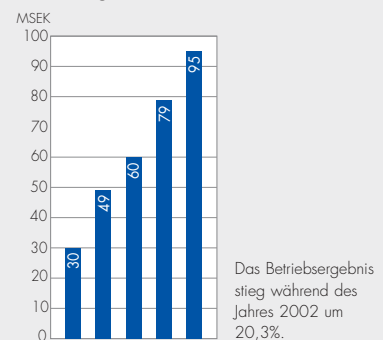
Außerschwedische Märkte

Durch Erwerb unseres früheren deutschen Importeurs und einem starken organischen Wachstum hat sich Deutschland während des Geschäftsjahres zu unserem größten Auslandsmarkt entwickelt. Die deutsche Konjunktur ist nach wie vor schwach, und auch der Neubau von Einfamilienhäusern ist in den letzten Jahren stark zurückgegangen. Dennoch konnten wir dank des hohen Interesses an Heizungsalternativen und eines

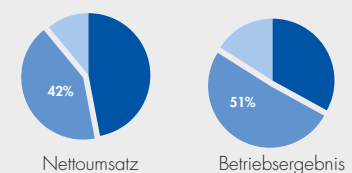
Nettoumsatz



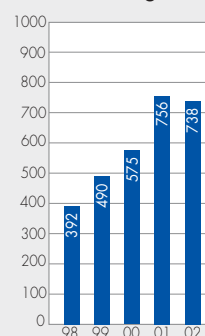
Betriebsergebnis



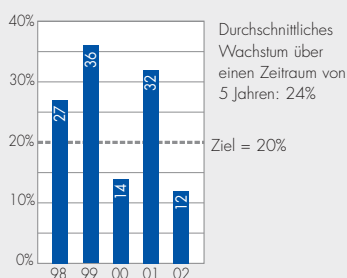
Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2002



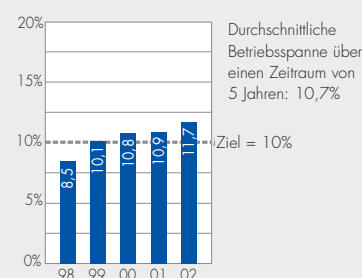
Mittl. Beschäftigtenzahl



Zielerfüllung Wachstum



Zielerfüllung Betriebsspanne





NIBE Wärmetechnik

wettbewerbsfähigen Produktsortimentes den Verkauf von Wärmepumpen auf diesem Sektor steigern.

In Polen, einem unserer größten Auslandsmärkte, ist die Wirtschaft und damit die Kaufkraft weiterhin schwach. Die Organisation unserer polnischen Tochtergesellschaft Biawar wurde verstärkt, und zugleich wurde ein Investitions- und Leistungssteigerungsprogramm durchgeführt, um die Wettbewerbsfähigkeit auf dem Heimatmarkt aufrecht erhalten zu können. Biawar ist heute die Grundlage für die kostengünstige Produktion von Wärmepumpen auf den unter starkem Preisdruck stehenden Marktsegmenten im übrigen Europa.

Auf den skandinavischen Heimatmärkten Finnland und Dänemark wird ein komplettes Sortiment marktgerechter Produkte unter örtlichen Warenzeichen vermarktet. Das Interesse für energiesparende Lösungen auf dem Heizungssektor wie Wärmepumpen nimmt ständig zu, wenn auch der Verkauf von herkömmlichen Heizkesseln für Einfamilienhäuser und Warmwasserbereiter nach wie vor diese Märkte beherrscht.

Entwicklung der Branche

Auf den meisten unserer Märkte ist eine intensive Debatte zum Thema Reduzierung des Energieverbrauchs durch Anwendung wirtschaftlicherer und umweltfreundlicherer Heizungsalternativen im Gange.

Sowohl in Schweden als auch dem übrigen Europa ist ein Trend in Richtung umweltgerechterer Produkte und die Forderung nach Recycling erkennbar. Neue Normen und Regeln steuern die Effektivität der Verbrennung und es werden in höherem Maße Emissionsgrenzen gesetzt. Zudem steigen die Anforderungen hinsichtlich Ventilation und Wärmerückgewinnung in neu gebauten Häusern. Die Erarbeitung gemeinsamer Normen und Anforderungen innerhalb der EU ist zwar bereits im Gange, aber bei weitem noch nicht abgeschlossen.

Da sich die einzelnen Länder sowohl in Bezug auf die Produkte als auch die Vertriebsweise unterscheiden, sind auch die Preise in gewissem Maße auf den Markt zugeschnitten. Im allgemeinen ist aber eine Annäherung der Preise für Produkte zur Erwärmung von Einfamilienhäusern auf den europäischen Märkten erkennbar.

Es gibt heute in Europa eine große Anzahl von Unternehmen verschiedener Größe, die sich mit der Herstellung von Warm-

wasserbereitern und Heizkesseln für Einfamilienhäuser befassen. Viele von ihnen gründen Niederlassungen in Ländern mit geringen Produktionskosten infolge der vorherrschenden Wettbewerbs und Preisdrucks. NIBE Wärmetechnik hat mit modernisierten und rationellen Produktionsanlagen in Polen und Schweden gute Möglichkeiten sich auf den künftigen europäischen Märkten zu behaupten.

Die europäische Sanitärbranche steht im Zeichen einer Strukturrationalisierung, an der NIBE aktiv beteiligt ist. Unser Know-how in Sachen Wärmepumpen und Herstellung von Warmwasserbereitern sind zwei entscheidende Faktoren in diesem Prozess.

Produkte

NIBE Wärmetechnik bietet ein breites Sortiment an Produkten zur Erwärmung von Einfamilienhäusern an, um dem Bedarf des Endkunden nach der geeignetsten Heizungsalternative gerecht werden zu können. Die einzigartige Kompetenz, drei verschiedene Korrosionsschutzarten anbieten zu können – Edelstahl, Kupfer oder Emaille – zeugt von unseren Bestrebungen, den individuellen Bedürfnissen eines jeden Kunden entgegen zu kommen.

Unsere Produkte sollen geprägt sein von

- höchster technischer Leistung
- hohem Innovationsgrad
- wettbewerbsfähigem Preisniveau
- hoher Qualität

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

Im Laufe des Geschäftsjahres wurde eine Reihe neuer Produkte eingeführt und zwar sowohl auf dem schwedischen Heimatmarkt als auch auf gewissen Auslandsmärkten. Diesbezüglich seien erwähnenswert:

- neue Wärmepumpe zur Rückgewinnung von Energie aus der Außenluft
- Abluftmodul zum Anschluss an eine Erdwärmepumpe zur Rückgewinnung von Energie aus der Raumluft und dem Erdboden/Felsen
- nachgerüstete Abluftwärmepumpe mit verbesserter Leistung und Kommunikationsmöglichkeit
- neuer Pellets-Heizkessel für Einfamilienhäuser

- neuer Elektrokessel
- eine Produktlösung, die zusammen mit einer Erdwärmepumpe neben Heizung und Energierückgewinnung auch aktive und passive Kühlung von Wohnräumen ermöglicht
- eine patentierte Produktkonstruktion, die Wärme, Ventilation, Kühlung und Energierückgewinnung in Besprechungsräumen und ähnlichen Lokalen, bei denen eine Verbesserung der Luft und wirtschaftliches Heizen gefordert werden, bietet.

Entwicklungsprozess

Die zunehmenden Anforderungen des Marktes nach energiesparender, umweltgerechter und kostengünstiger Erwärmung stellen höchste Ansprüche an die Entwicklungsorganisation. Bei der Entwicklung der Produkte der Zukunft gelten folgende Parameter als Grundlage:

- erhöhte Effektivität und bessere Energieausnutzung
- zusätzliche Steuerungsmöglichkeiten (Kommunikation/Fernbedienung)
- konvertierbare Systeme (Wärme im Winter/ Kühlung im Sommer)
- Rückgewinnung und Umweltschutz
- kontinuierliche Designverbesserungen
- bessere wirtschaftliche Gesamtlösungen

Ein großer Teil der Entwicklungsressourcen wird dem Wärmepumpensektor zugeteilt, der ein sehr hohes Innovationsniveau besitzt. Die Marktanforderungen variieren zwar, aber die Bestrebungen gehen dahin, den verschiedenen Wünschen mit einem so standardisierten Grundkonzept wie möglich entgegenzukommen, jedoch mit Möglichkeiten zu Marktanpassungen.

Die Technologie innerhalb der Produktbereiche Heizkessel für Einfamilienhäuser bzw. Warmwasserbereiter beherrschen wir vollends. Die Ressourcen werden deshalb vorwiegend zur Entwicklung umweltgerechter und kostengünstiger Qualitätsprodukte mit ansprechendem Design – ein immer wichtiger werdender Parameter für den Endkunden – eingesetzt.

Auch der Umweltaspekt ist von großer Bedeutung, vor allem in Bezug auf Heizkessel für Einfamilienhäuser, wobei optimierte Emissions- und Verbrennungswerte wichtige Parameter beim Entwicklungsprozess darstellen. Hinzu kommt kontinuierliche Weiterentwicklung von Wärmedäm-

mungsverfahren für Warmwasserbereiter unter Verwendung von Dämmstoffen, die sich recyceln lassen.

IT-Technik spielt eine zunehmende Rolle auch bei den Heizprodukten für Einfamilienhäuser, u.a. zur Steuerung des Energieverbrauchs und des Komforts in den Wohnungen.

Produktion

Die Produktion wurde in den letzten Jahren in Produktwerkstätten umstrukturiert, um die Fertigung von Heizungsprodukten für Einfamilienhäuser auf einen Nenner zu bringen, effizienter zu machen und zu modernisieren.

Ein Großteil der Produkte der NIBE Wärmetechnik entsteht in den Produktionsanlagen in Markaryd. Warmwasserbereiter werden aber auch in Finnland und Polen hergestellt. Die gesamte Heizkesselproduktion erfolgt in der Produktionseinheit in Trelleborg.

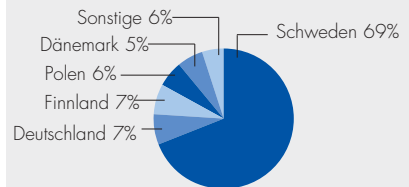
Die erfolgten Investitionen in eine neue, moderne und hochleistungsfähige Wärmepumpenfabrik scheint strategisch richtige Maßnahme zu sein, da sie eine Voraussetzung für unsere Expansion in Richtung einer marktführenden Stellung in Europa waren. Die Anlage, die als Europas modernste gilt, wurde auf eine Produktion in großem Maßstab mit rationellem Produktionsfluß in einer extrem sauberen Produktionsmilieu ausgelegt. Zur Zeit erfolgt eine Erweiterung der Wärmepumpenfabrik, um unsere Expansionsmöglichkeiten zusätzlich zu verstärken.

Die polnische Produktionsanlage wurde kräftig modernisiert und rationalisiert und ermöglicht damit Produktion zu niedrigen Kosten für sowohl den polnischen Heimatmarkt als auch andere, unter Preisdruck stehende Marktsegmente auf anderen Prioritätsmärkten.

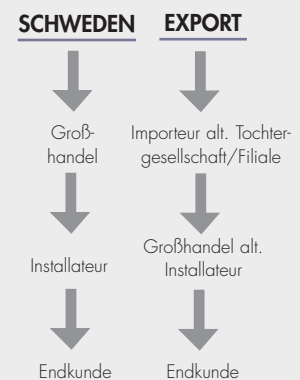
Während des Jahres 2002 wurde ein umfangreiches Modernisierungs- und Effektivisierungsprojekt in der Fabrik für die Herstellung von Warmwasserbereitern und Blechbearbeitung in Markaryd in Angriff genommen. Das Projekt wird sich über das ganze Jahr 2003 erstrecken und unsere Möglichkeiten zu Expansion auf mehreren europäischen Märkten weiter erhöhen.

Wir gehen davon aus, dass die erzielten Rationalisierungsergebnisse auch den Kunden zugute kommen sollen. Deshalb haben wir auch über mehrere Jahre hinweg unsere auf einigen Märkten unsere Preise sukzessive gesenkt.

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Ein großer Markt außerhalb Skandinaviens
- + Starke Warenzeichen
- + Breites Produktprogramm
- + Europas modernste Fabrik für Wärmepumpen
- + Zugang zu rationaler Produktion zu geringen Kosten
- + Eigene, moderne Produktentwicklung
- + Energie- und umweltpolitische Entscheidungen
- + Expansion durch Erwerbe
- Neue Gesetze, Behördenbeschlüsse, Energiesteuern etc. mit engem Zeitrahmen
- Erhöhte Konkurrenz
- Neue Technologien außerhalb unserer derzeitigen Kompetenz
- Niedrigpreissortiment
- Neue Vertriebskanäle



Niklas Gunnarsson, Geschäftsbereichsleiter

NIBE Kaminöfen

Geschäftsjahr 2002

In Schweden herrschte eine sehr hohe Nachfrage nach Kaminofenprodukten, insbesondere gegen Ende des Jahres. Dies beruht in erster Linie auf zunehmendem Interesse an Investitionen in den Wohnbereich in Verbindung mit einem aus allgemeiner Sicht fortgesetzt hohem Konsum an Kapitalwaren. Gegen Ende des Jahres trugen zudem die extrem hohen Strompreise zu einem starken Anstieg der Nachfrage nach energiesparenden Kaminofenprodukten bei.

Zur Jahresmitte wurde ein neues, preiswertes, leicht zu montierendes Schornsteinsystem aus Edelstahl eingeführt, das innerhalb kurzer Zeit auf dem schwedischen Markt zu einem Verkaufsschlager wurde. Kräftige Marktanstrengungen in Schweden in Verbindung mit der Einführung des Schornsteinsystems haben den Verkauf des gesamten Sortiments für leichte Kaminöfen angekurbelt.

Des Weiteren konnte NIBE Kaminöfen als erster Hersteller in Schweden eine große Anzahl Kaminofenprodukte mit dem P-Kennzeichen versehen. Dies hat bereits und wird auch weiterhin unsere marktführende Position stärken.

Nach unserer Beurteilung zeigte der gesamte Kaminofenmarkt in Schweden eine positive Entwicklung im Geschäftsjahr, und die NIBE Kaminöfen konnte ihre marktführende Stellung auf sämtlichen Produktbereichen weiter festigen.

Auf den bevorzugten Auslandsmärkten war eine wesentlich geringere Gesamtnachfrage gegenüber früheren Jahren spürbar. Unser eigener Auslandsverkauf zeigte dennoch äußerst positive Tendenz, was sich vornehmlich aus den fortgesetzten Erfolgen für unsere neue Kaminserie mit internationalem Design erklärt. Vor allem in Deutschland und Norwegen, einem Markt, der direkt über ein gut ausgebautes Händlernetz bearbeitet wird, nahm der Absatz zu. Aber auch auf Märkten mit Importeuren war eine positive Entwicklung vorherrschend.

1) Das P-Zeichen ist eine erweiterte Qualitäts- und Umweltgarantie, die vom schwedischen Materialprüfungs- und Forschungsinstitut vergeben wird und bestätigt, dass die Leistungsabgabe des Kamins regulierbar ist und zugleich der Forderung nach geringen Emissionen gerecht wird.

NIBE Kaminöfen ist größter Hersteller und Marktführer in Bezug auf Produkte für Kaminöfen in Schweden. Das Geschäftskonzept der NIBE Kaminöfen besteht in der Versorgung des Marktes mit Kaminofenprodukten/Schornsteinsystemen für die Erwärmung von Luft im Innenbereich mit umweltverträglicher und effizienter Verbrennung.

Die Basis des Produktsortiments sind Produkte in skandinavischem Design mit gewisser Anpassung an die bevorzugten ausländischen Märkte hinsichtlich Gestaltung und Technik. Das Sortiment umfasst fünf verschiedene Produktgruppen

- Kaminöfen, mit oder ohne Umräumung aus beispielsweise Speckstein oder Kacheln
- gemauerte Kaminöfen
- Gusseisenkamine
- Kachelöfen
- Kassetteneinsätze

Ziel der NIBE Kaminöfen ist ein Wachstum von mind. 20 % im Jahr, davon die Hälfte organisch und ein Betriebsergebnis von mindestens 10 Prozent des Umsatzes über einen Konjunkturzyklus.

Die Strategie des Geschäftsbereiches zielt darauf ab, ein kompletter Lieferant von Kaminofenprodukten zu sein und dadurch die marktführende Stellung in Schweden weiter zu festigen. Der Auslandsverkauf wird ständig entwickelt mit dem Ziel, 30 % des gesamten Absatzes zu bestreiten.

Mit Hilfe des Aufbaus eines Lagers an erlesenen Modellen, konnte der Bedarf des Marktes im Herbst im großen und ganzen gedeckt werden.

Ein zunehmender Anteil eigengefertigter Produkte, Sortimentsrationalisierungen, ein relativ gleichmäßiger Produktionstakt über das Jahr und erzielte Rationalisierungseffekte in den Produktionsanlagen haben zu einer Verbesserung des Betriebsergebnisses beigetragen.

Der Betrieb der Cronsipen ist nun vollständig in unsere übrige Tätigkeit integriert, was den Verkauf, die Produktentwicklung und Produktionssteuerung betrifft. Außerdem wurde die Herstellung der Einsätze von Roslagsspisen in die Produktionsanlagen in Markaryd verlegt. Auch diese Maßnahmen haben sich positiv auf das Jahresergebnis ausgewirkt.

Während des Geschäftsjahres wurden 21,7 % der Aktien des an der Börse notierten, norwegischen Herstellers von Gusseisen Kaminen, Jøtul ASA, erworben. Unser langfristiges Interesse an Jøtul ist also deutlich.

Zum Jahreswechsel 2002/2003 wurde die Agentur für die amerikanische Vermont Castings aufgegeben.

Ausblick auf das Jahr 2003

Anfang des Jahres herrschte in Schweden infolge stark erhöhter Strompreise in Verbindung mit einem ungewöhnlich kalten Winter eine sehr hohe Nachfrage nach Kaminofenprodukten. Es ist damit zu rechnen, dass die Nachfrage anhalten wird.

Aufgrund des allgemeinen Konjunkturtiefs in Europa dürfte die Entwicklung des gesamt-

ten Marktes auf unseren bevorzugten Auslandsmärkten weiterhin schwach bleiben.

Für das Jahr 2003 erwarten wir uns indes eine fortgesetzt positive Verkaufsentwicklung. Das Jahr wird im Zeichen interessanter Produkteinführungen und weiteren Marktanstrengungen in Schweden und auf den bevorzugten Auslandsmärkten stehen, was als Voraussetzung für weitere hohe Rentabilität zu werten ist.

Der Markt

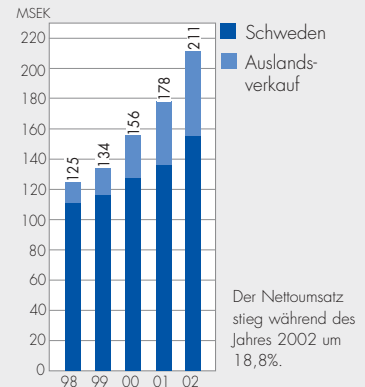
Schweden

Der Markt für Kaminofenprodukte folgt im Großen und Ganzen der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung. Verbessern sich die wirtschaftlichen Möglichkeiten, steigt auch der Konsum von Kapitalwaren. Energiepreise und energiepolitische Beschlüsse wirken sich auch auf die Nachfrage aus. Die Nachfrage nach Kaminofenprodukten steigt seit Mitte der neunziger Jahre infolge einer positiven Konjunktorentwicklung und somit erhöhter Konsumbereitschaft der schwedischen Haushalte ständig an.

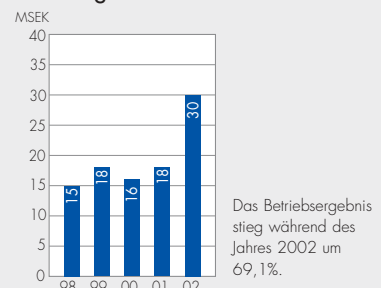
Der größte Teil des Verkaufs erfolgt an Eigentümer von vorhandenen Einfamilienhäusern und Ferienhäusern. Der Verkauf an neu erbaute Einfamilienhäuser und Mehrfamilienhäuser nimmt indessen ständig zu, da die Hauskäufer immer häufiger ein Kaminofenprodukt als Zusatzausstattung für das neue Haus wählen.

Die NIBE Kaminöfen bezieht in Schweden eine klare marktführende Position aufgrund ihres breiten und kompletten Produktsortimentes mit bekannten Warenzeichen. Ziel ist die weitere Festigung dieser Stellung durch intensive Marktbearbeitung und ständige Entwicklung neuer Modelle.

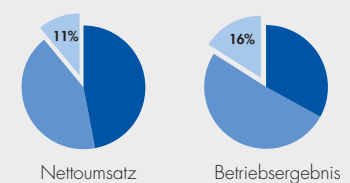
Nettoumsatz



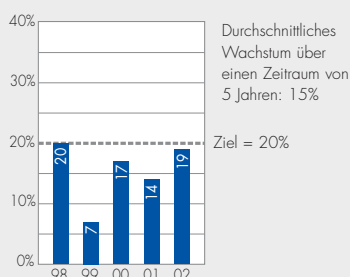
Betriebsergebnis



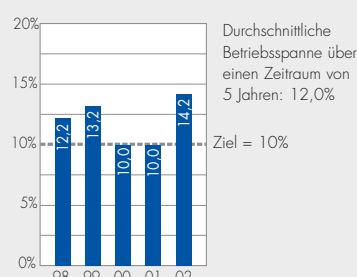
Anteil am Nettoumsatz und Betriebsergebnis des Konzerns 2002



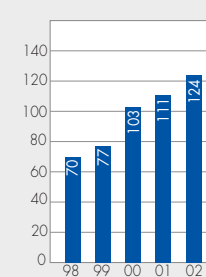
Zielerfüllung Wachstum



Zielerfüllung Betriebsspanne



Mittl. Beschäftigtenzahl





NIBE Kaminöfen

Außerschwedische Märkte

Ob Auslandsmärkte oder Heimatmarkt, die Faktoren, die sich auf die Nachfrage nach Kaminofenprodukten auswirken, sind dieselben. Das allgemeine Konjunkturtief in Europa hat sich in den letzten Jahren negativ auf die Nachfrage ausgewirkt und zwar vor allem in Deutschland und umliegenden Ländern. Dennoch war unsere eigene Verkaufsentwicklung in den letzten Jahren auf sämtlichen Märkten, auf denen wir aktiv waren, sehr positiv. In Skandinavien, insbesondere Norwegen, herrschte infolge steigender Energiepreise eine relativ hohe Nachfrage.

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

Entwicklung der Branche

Die schwedische Kaminofenbranche hat innerhalb der vergangenen Zehnjahresperiode eine Umstrukturierung von einer großen Anzahl kleinerer Hersteller hin zu einigen wenigen Akteuren erfahren. NIBE Kaminöfen hat diesen Prozess durch Erwerb der stärksten Warenzeichen des Marktes angeführt. Die Strategie der NIBE Kaminöfen, ein kompletter Lieferant mit umfangreichem und erschöpfendem Sortiment zu sein, ist auch bei den übrigen Akteuren der Branche zum Trend geworden.

Auf den übrigen nordeuropäischen Märkten ist die Situation etwas anders. In Norwegen sind nur wenige einheimische Hersteller vorhanden, und der Markt wird von einem einzigen großen Hersteller beherrscht. In Finnland gibt es eine Reihe relativ großer Hersteller von hauptsächlich schweren Wärme-

speicherprodukten. Auf dem dänischen Markt gibt es viele kleine und mittlere Hersteller von Kaminofenprodukten, die fast ausschließlich Produkte aus Stahlblech fertigen. Diese Betriebe blicken auf eine lange Verkaufstradition vor allem in Deutschland zurück. Auch in Mitteleuropa finden wir eine große Zahl Hersteller verschiedener Größe. Viele von diesen Herstellern befassen sich auch mit anderen Produkten und Tätigkeiten als nur Kaminofenprodukten.

Ein deutlicher Trend auf den meisten Märkten ist eine zunehmende Nachfrage nach relativ billigen, leichten Feuerstätten, während das Interesse an größeren, teuren und wärmespeichernden Produkten nachlässt. Wachstum ist künftig innerhalb der Produktsegmente, in denen modernes Design mit wettbewerbsfähigen Preisen kombiniert werden konnte, zu erwarten.

In Schweden und im übrigen Skandinavien erfolgt der Verkauf von Kaminofenprodukten schwerpunktmäßig über den Fachhandel mit eigenen Ausstellungen. Der Fachhandel, der Produkte mit bekannten Warenzeichen und hoher Qualität anbietet, besitzt hohe Produktkompetenz und bietet guten Service.

In Europa ist im letzten Jahrzehnt neben dem traditionellen Fachhandel ein neuer Vertriebskanal herangewachsen. Die riesigen europäischen Baumärkte verkaufen Kaminofenprodukte zu äußerst niedrigen Preisen. Die Produkte werden fast ausschließlich in Niedriglohnländern hergestellt. Die bekanntesten Warenzeichen der Branche sind fast nie in diesen Warenhäusern vertreten.

Viele Akteure innerhalb der Kaminofenbranche verfügen heute über große Entwicklungsressourcen. Aber auch Kopien von erfolgreichen Modellen werden in Niedriglohnländern hergestellt und hauptsächlich in den großen europäischen Baumärkten zu niedrigen Preisen angeboten. Somit werden künftig auch andere Faktoren als die rein produkttechnischen für den Erfolg eines Herstellers entscheidend sein. Die Langfristigkeit des Unternehmens, die wirtschaftliche Stabilität, die Umweltrücksicht und die Fähigkeit zur Betreuung der Händler und Endkunden werden zunehmende Bedeutung erlangen.

Warenzeichen, die den Kunden unser Geschäftskonzept vermitteln, werden in Zukunft eine größere Rolle als Wettbewerbsmittel spielen. Die NIBE Kaminöfen verfügt

NIBE Kaminöfen

heute über mehrere bekannte Warenzeichen und eine klare Strategie zur Festigung, Integration und Fortentwicklung derselben.

Produkte

NIBE Kaminöfen entwickelt und vermarktet eigene Produkte unter den Warenzeichen Handöl, Contura, Cronspisen und Roslags-spisen. Hinzu kommen auf exklusiver Basis Vertriebsagenturen in Schweden für Morsø (Dänemark), ein Unternehmen, das auf seinem Heimatmarkt eine führende Position einnimmt. Da die Warenzeichen vor allem auf den einheimischen Märkten eine starke Position haben, genießen sie sämtlich den Warenzeichenschutz.

Kunden von Kaminöfenprodukten, die keinen Schornstein im Haus haben, bietet NIBE Kaminöfen komplette, auf die Produkte zugeschnittene Schornsteinsysteme an.

Unser Schornsteinsystem ist äußerst einfach zu montieren, hergestellt aus Edelstahl, kann ohne Schacht montiert werden und ist zudem das preiswerteste Schornsteinsystem auf dem schwedischen Markt.

Auch wenn auf jedem Markt einheimische Produkte vorherrschend sind, ist dennoch ein deutlicher Trend spürbar, nach dem sich die Produkte in Europa in Bezug auf Aussehen und Funktion immer ähnlicher werden. Wir gehen davon aus, dass der gegenwärtige internationale Designtrend, d.h. leichte Feuerstätten mit geraden Linien und großen Glasflächen auf praktisch all unseren Märkten immer stärker wird. Unsere letzte Markteinführung einer neuen Serie Kaminöfen mit derartigem Design wurde deshalb zu einem Verkaufsschlager.

Entwicklungsprozess

NIBE Kaminöfen blickt auf eine lange Tradition in Sachen Produktentwicklung zurück. Es werden umfangreiche Mittel in die Entwicklung der Verbrennungstechnik der Produkte investiert, vor allem in Bezug auf die Minderung der Umweltbelastung und die Optimierung des Wirkungsgrades der Produkte.

Ein sichtbarer Beweis hierfür ist die Tatsache, dass die NIBE Kaminöfen der erste schwedische Hersteller ist, dessen Produkte mit dem P-Kennzeichen versehen wurden. Diese Kennzeichnung ist eine erweiterte

Qualitäts- und Umweltgarantie, die vom schwedischen Materialprüfungs- und Forschungsinstitut vergeben wird und bestätigt, dass die Leistungsabgabe des Kamins regulierbar ist und zugleich den Anforderungen an geringe Emissionen entspricht.

Das Produktdesign stellt einen großen Teil der Entwicklungsarbeit dar, da die Produkte weitgehend den Einrichtungstrends folgen. Unsere Entwicklungsabteilung steht in enger Zusammenarbeit mit externen Industriedesignern im In- und Ausland.

Um sowohl kurz- als auch langfristig ein attraktives und wirtschaftliches Sortiment aufrecht zu erhalten, werden Entwicklungsprojekte bezüglich neuer Brennkammern mit der Entwicklung neuer Modelle auf Grundlage der vorhandenen Brennkammern kombiniert. Wir verfolgen eine deutliche Strategie, wenn es um die Gestaltung von Modellprogrammen geht, und alle Produkte werden aus der Sicht der Rentabilität einer ständigen Auswertung unterzogen.

Ein allgemeiner Trend liegt in einer ständigen Steigerung des Entwicklungstempos und der Anzahl Markteinführungen neuer Produkte. Dank unserer rationellen Produktentwicklung konnte die Entwicklungszeit wesentlich verkürzt werden. Zum Beispiel erfolgt ein Großteil der Entwicklungsarbeit auf dreidimensionaler Computerebene. Die Prototypen werden in einem hochmodernen Labor getestet.

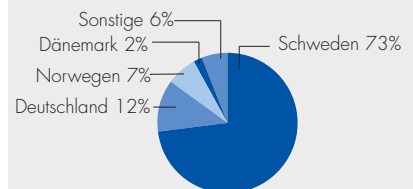
Da ein großer Teil unseres Erfolgs eine Frage von Design ist, streben wir danach, alle neuen Modelle mit Musterschutz zu versehen.

Produktionen

Ein Großteil der eigengefertigten Produkte der NIBE Kaminöfen wird in den modernen Produktionsanlagen in Markaryd hergestellt, die vor einigen Jahren bezogen wurden. Die Anlage wird kontinuierlich nachgerüstet, um die Produktivität ständig zu verbessern und der künftigen Mengenexpansion gewachsen zu sein. Auch die Produkte der Roslagsspisen werden nunmehr in den Produktionsanlagen in Markaryd gefertigt.

Die Kachelöfen von Cronspisen werden in einer separaten Fabrik in Emmaboda hergestellt, da sich diese Produktion von den übrigen Kaminöfenprodukten stark unterscheidet.

Umsatz je geographische Region



Vertrieb



Möglichkeiten und Risiken

- + Verkaufspotential innerhalb gewisser Segmente auf dem Heimatmarkt
- + Sehr großer Auslandsmarkt
- + Eigene, starke Produktentwicklungsfunktion
- + Starke Warenzeichen
- + Breites Produktprogramm
- + Zahlreiche verschiedene Produkttypen für ein breites Publikum minimieren das Risiko
- + Rationelle Produktion
- + Expansion durch Erwerbe
- Neue energiepolitische Beschlüsse mit zu engem Zeitrahmen
- Örtliche kommunale Beschlüsse bezüglich Einschränkungen von Holzfeuerung
- Niedrigpreissortiment
- Allgemeine wirtschaftliche Entwicklung



Leif Gustavsson, Finanzdirektor

Übersicht 5 Jahre

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

Gewinn- und Verlustrechnung über einen Zeitraum von 5 Jahren

Sowohl der Umsatz als auch das Ergebnis sind innerhalb der Fünfjahresperiode ständig gestiegen. Zielstellung war ein Wachstum von jährlich 20 %. Während dieser 5 Jahre stieg der Umsatz von 735,8 MSEK auf 1.944,2 MSEK. Dies erfolgte einerseits durch organisches Wachstum, andererseits durch offensive Erwerbsstrategie. Es wurden über zwanzig Gesellschaften und Betriebe erworben.

Das Wachstum während der Fünfjahresperiode lag durchschnittlich bei 21,5%. verteilt auf organisches Wachstum mit 11,9% und Erwerbe mit 9,6%.

Als Zielstellung für die Ergebnisentwicklung wurde eine durchschnittliche Betriebsspanne von mindestens 10 % für die Geschäftsbereiche des Konzerns sowie eine Rentabilitätskennziffer von 20 % für den Konzern angesetzt.

Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich während der Fünfjahresperiode auf durchschnittlich 7,1%. Die Betriebsspanne der NIBE Wärmetechnik lag bei durchschnittlich 10,7%, während die NIBE Kaminöfen eine durchschnittliche Betriebsspanne von 12,0% erzielte.

Die Rentabilitätskennziffer des Konzerns lag während der Fünfjahresperiode bei durchschnittlich 21,0 % aussch. SPP und 21,6% einschl. SPP.

Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoumsatz	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.168,2	1.026,8
Selbstkosten	- 1.389,3	- 1.242,7	- 959,5	- 864,6	- 781,6
Bruttoergebnis	554,9	434,4	344,7	303,6	245,2
Vermarktungskosten	- 281,0	- 221,5	- 175,9	- 150,8	- 116,2
Verwaltungskosten	- 108,3	- 92,3	- 67,5	- 62,6	- 53,5
Vergleichsstörende Posten ¹⁾	-	-	+ 17,4	-	-
Sonstige Erträge	+ 12,1	+ 13,6	+ 12,3	+ 7,7	+ 7,1
Betriebsergebnis	177,7	134,2	131,0	97,9	82,6
Finanzlasten	- 22,7	- 11,9	- 7,0	- 3,8	- 7,1
Ergebnis nach Finanzlasten	155,0	122,3	124,0	94,1	75,5
Steuern	- 49,7	- 38,9	- 37,9	- 29,8	- 25,1
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	+ 0,4	+ 0,2	-	- 0,2	- 0,1
Nettoergebnis	105,7	83,6	86,1	64,1	50,3
<i>Einschl. planmäßigen Abschreibungen von</i>	<i>70,9</i>	<i>58,7</i>	<i>46,3</i>	<i>41,4</i>	<i>34,6</i>

¹⁾ Bezieht sich auf Überschussmittel von SPP

Gewinn- und Verlustrechnung 2002

Nettoumsatz

Der Nettoumsatz des Konzerns stieg um 15,9% auf 1.944,2 MSEK (1.677,1 MSEK). Eine Steigerung erfolgte in allen drei Geschäftsbereichen des Konzerns. NIBE Element verzeichnet einen Anstieg um 19,1 %, davon 6,1 % durch organisches Wachstum und 13,0 % durch Erwerbe. Für die NIBE Wärmetechnik belief sich das Wachstum auf 11,6 %, davon 9,3 % organisch und 2,3 % durch Erwerbe. Für die NIBE Kaminöfen belief sich das Wachstum auf 18,8 %, davon 18,4 % organisch und 0,4 % durch Erwerbe.

Der Nettoumsatz des Konzerns außerhalb Schwedens belief sich auf 1.066,7 MSEK (866,4 MSEK), was einer Zunahme um 200,3 MSEK entspricht. Damit erreichte der Auslandsumsatz 54,9 % (51,7 %) des gesamten Nettoumsatzes. Auf dem schwedischen Markt stieg der Nettoumsatz des Konzerns um 8,2 % auf 877,5 MSEK (810,7 MSEK).

Von der gesamten Nettoumsatzsteigerung des Konzerns in Höhe von 267,1 MSEK entfielen 147,2 MSEK auf organisches Wachstum. Die restlichen 119,9 MSEK gründen sich auf Unternehmenserwerbe. Vom Erwerbsumsatz entfielen 102,2 MSEK auf die NIBE Element, 16,9 MSEK auf die NIBE Wärmetechnik und 0,8 MSEK auf die NIBE Kaminöfen.

Betriebsergebnis

Das Betriebsergebnis des Konzerns betrug 177,7 MSEK, was einer Steigerung um 32,4 % gegenüber dem Vorjahresergebnis von 134,2 MSEK entspricht. Die Betriebsspanne betrug somit 9,1 % (8,0 %).

Die von der Summe her größte Steigerung des Betriebsergebnisses erzielte die NIBE Wärmetechnik mit 16,1 MSEK bzw. 20,3%.

Die NIBE Element erzielte eine Steigerung um 16,0 MSEK bzw. 34,1 %. Der Anstieg der NIBE Kaminöfen betrug 12,3 MSEK, was prozentuell ganzen 69,1 % entspricht.

Geschäftswert-Posten

Das Betriebsergebnis wurde durch Geschäftswertabschreibungen von 14,8 MSEK (11,7 MSEK) belastet.

Geschäftswertabschreibungen von Erwerben während des Jahres sind ab Erwerbsdatum mitgerechnet. Die Geschäftswertabschreibung für das volle Jahr zum Ende des Geschäftsjahres entsprach 15,4 MSEK.

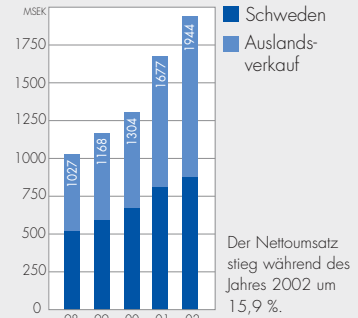
Ergebnis nach finanziellen Posten

Das Ergebnis nach finanziellen Posten stieg um 26,7 % auf 155,0 MSEK (122,3 MSEK) entsprechend einer Nettogewinnspanne von 8,0 % (7,3 %). Das Finanznetto des Konzerns belief sich auf -22,7 MSEK (-11,9 MSEK). Der Rückgang des Finanznettos um 10,8 MSEK beruht zu etwa jeweils einem Drittel auf einer Erhöhung der Zinssätze, zunehmender Kreditaufnahme und Wechselkursänderungen in Bezug auf Darlehen, die in örtlichen Währungen am jeweiligen Investitionsort aufgenommen wurden.

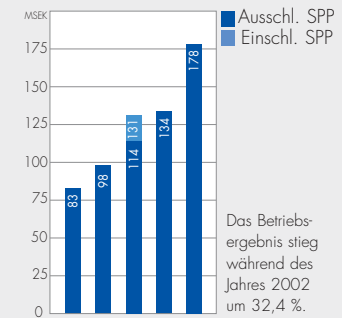
Steuern

Die Kosten für Steuern betragen 49,7 MSEK (38,9 MSEK) entsprechend einem Steuersatz von 32,1 % (31,8 %). Der Nominalsteuersatz in Schweden liegt bei 28 %. Der Grund für den erhöhten Steuersatz ist in erster Linie auf steuerlich nicht absetzbare Geschäftswertabschreibung und ungenutzte Verlustabschreibungen zurückzuführen, aber auch darauf, dass ein gewisser Teil des Ergebnisses in ausländischen Tochtergesellschaften mit höheren Steuersätzen erwirtschaftet wurde.

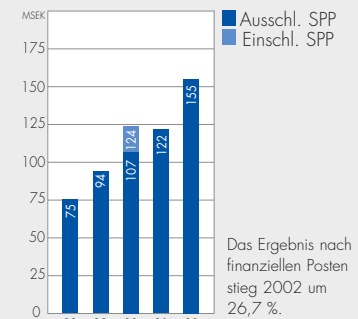
Nettoumsatz 1998 – 2002



Betriebsergebnis 1998 – 2002

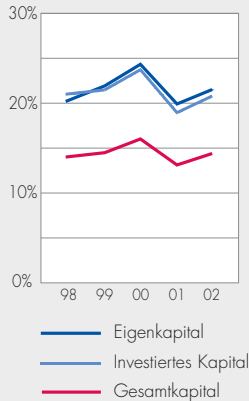


Ergebnis nach finanziellen Posten 1998 – 2002

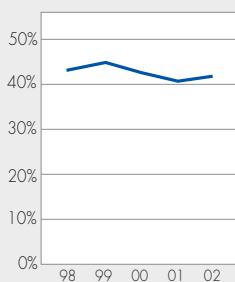


Konsolidierte Bilanz und Schlüsselzahlen

Rendite 1998 – 2002



Solidität 1998 – 2002



Bilanz über einen Zeitraum von 5 Jahren

Während dieser 5 Jahre stieg die Bilanzsumme von 525,4 MSEK auf 1.321,8 MSEK.

Warenlager und kurzfristige Forderungen, die hauptsächlich aus Kundenforderungen bestehen, stellen über 50 % der Bilanzsumme dar. Diese beiden Posten stehen grundsätzlich in direktem Verhältnis zum Umsatz und damit zum Wachstum. Immaterielle Vermögen bestehen hauptsächlich aus Geschäftswert, der im Zuge des Erwerbs von Gesellschaften oder Betrieben entstanden ist. Der Geschäftswert wird regelmäßig mit 10 Jahren abgeschrieben, während strategische Erwerbe mit 20 Jahren abgeschrieben werden können. Bisher wurde jeglicher Geschäftswert mit zehn Jahren abgeschrieben.

Der Anstieg finanzieller Anlagevermögen zwischen 1999 und 2000 besteht hauptsächlich aus dem Gegenwartswert künftiger Zahlungen von Überschussmitteln von SPP. 2001 und 2002 wurden 15,6 MSEK der gesamten Überschussmittel von 17,4 MSEK von SPP zurückerstattet durch Abrechnung von Rentenprämien während derselben Jahre. Die Zunahme der finanziellen

Anlagevermögen zwischen 2000 und 2002 besteht aus Rücklagen für Unternehmenserwerbe nach dem Jahreswechsel sowie Erwerb der Aktien der Jøtul ASA.

Rückstellungen bestehen vorwiegend aus Pensionsschulden und zurückgestellten Steuern. Lang- und kurzfristig verzinsliche Schulden bestehen ausschließlich aus Bankdarlehen oder Krediten in anderen Geldinstituten. Während der letzten 5 Jahre stieg diese von 78,3 MSEK auf 336,2 MSEK. Die Steigerung beruht teils auf der Expansion der vorhandenen Einheiten des NIBE-Konzerns, teils durch verzinsliche Schulden in erworbenen Unternehmen und Betrieben.

Das Ziel des Konzerns ist eine Solidität von mindestens 30 %. Die Solidität lag während der Fünfjahresperiode durchschnittlich bei 42,4 %.

Bilanz 2002

Solidität und Rendite

Die Solidität des Konzerns betrug zum Jahresende 41,8 % (40,8 %). Das Eigenkapital einschließlich Minderheitsbeteiligungen belief sich auf 554,4 MSEK (486,2 MSEK).

Bilanz

(MSEK)	2002	2001	2000	1999	1998
Immaterielle Anlagevermögen	99,7	84,8	77,5	68,7	69,0
Sachanlagen	426,9	394,5	303,6	219,1	208,0
Finanzielle Aktiva	43,4	26,2	10,2	1,4	3,2
Summe Anlagevermögen	570,0	505,5	391,3	289,2	280,2
Vorräte	377,7	331,6	289,8	223,7	199,7
Debitorenkonto	306,1	289,2	232,2	186,4	151,5
Kurzfristige Anlagen	0,9	3,1	0,7	0,9	3,6
Kassenbestand und Bankguthaben	67,1	53,4	34,3	34,1	36,2
Summe Umlaufvermögen	751,8	677,3	557,0	445,1	391,0
Summe Aktiva	1.321,8	1.182,8	948,3	734,3	671,2
Eigenkapital	553,2	483,2	403,9	329,6	290,7
Minderheiteninteresse	1,2	3,0	4,4	0,6	0,5
Rückstellungen	124,2	102,4	92,0	78,6	72,4
Langfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	7,4	0,2	0,2	0,2	0,6
Langfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	294,8	274,1	190,5	122,1	124,5
Kurzfristige Verbindlichkeiten, nicht verzinslich	299,6	282,7	237,3	185,8	167,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten, verzinslich	41,4	37,2	20,0	17,4	15,5
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	1.321,8	1.182,8	948,3	734,3	671,2

Der Konzern verfolgt als langfristiges Ziel eine Rentabilitätskennziffer von 20 %. Im Jahr 2002 belief sich die Rendite des Eigenkapitals auf 21,5 % (19,9 %). Die Rendite aus eingesetztem Kapital betrug 20,8 % (19,0 %). Rentabilitätsziel der Geschäftsbereiche ist eine Betriebsspanne über einen Konjunkturzyklus von durch-

schnittlich mind. 10 % für die jeweilige Ergebniseinheit. Die Betriebsspanne der NIBE Element belief sich auf 6,7 % (6,0 %), der NIBE Wärmetechnik auf 11,7 % (10,9 %) und der NIBE Kaminöfen auf 14,2 % (10,0 %). Die Betriebsspanne für den Konzern insgesamt betrug 9,1 % (8,0 %).

Liquide Mittel

Die liquiden Mittel des Konzerns betragen zum Ende des Geschäftsjahres 67,1 MSEK (53,4 MSEK). Hinzu kommen ungenutzte Dispositionskredite von insgesamt 196,1 MSEK (129,4 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 75,6 MSEK erhöht, wobei 6,2 MSEK auf Erwerbe zurückzuführen sind.

Schlüsselszahlen

		2002	2001	2000 ¹⁾	2000 ²⁾	1999	1998 ³⁾
Nettoumsatz	MSEK	1.944,2	1.677,1	1.304,2	1.304,2	1.168,2	1.026,8
Wachstum	%	+ 15,9	+ 28,6	+ 11,6	+ 11,6	+ 13,8	+ 39,5
Ergebnis nach Finanzlasten	MSEK	155,0	122,3	106,6	124,0	94,1	75,5
Nettoinvestitionen in Anlagevermögen	MSEK	136,3	151,0	124,6	132,9	58,8	127,4
Bruttoertragsspanne	%	12,8	11,5	12,3	13,6	11,9	11,4
Betriebsspanne	%	9,1	8,0	8,7	10,0	8,4	8,0
Nettogewinnsspanne	%	8,0	7,3	8,2	9,5	8,1	7,4
Investiertes Kapital	MSEK	918,0	823,7	629,4	641,9	492,7	453,4
Eigenkapital	MSEK	553,2	483,2	391,4	403,9	329,6	290,7
Anlagenrendite	%	20,8	19,0	20,9	23,7	21,5	21,0
Rentabilitätskennziffer	%	21,5	19,9	21,3	24,3	21,9	20,2
Rendite Gesamtkapital	%	14,4	13,1	14,1	16,0	14,5	14,0
Kapitalumlaufgeschwindigkeit	Vielf.	1,55	1,57	1,57	1,55	1,66	1,72
Solidität	%	41,8	40,8	42,0	42,6	44,9	43,3
Anteil Risikokapital	%	47,4	46,4	48,3	48,7	51,5	50,0
Operationeller Cash flow	MSEK	32,9	14,7	- 13,3	- 8,7	27,5	- 9,3
Rückzahlungskapazitätskennziffer	Vielf.	7,0	8,1	11,1	12,8	13,4	10,0
Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital	%	65,7	69,9	59,7	57,8	49,3	55,8
Mittl. Beschäftigtenzahl	st	2.444	2.183	1.617	1.617	1.475	1.390

¹⁾ Ausschl. SPP ²⁾ Einschl. SPP ³⁾ Empfehlung des Rechnungsrates RR 8 Rechenschaftsbericht über Auswirkungen veränderter Währungskurse wurde angewandt

Definitionen

Wachstum

Veränderung des Nettoumsatzes im Vergleich zum Vorjahr in Prozent.

Bruttoertragsspanne

Betriebsergebnis vor Abschreibungen in Prozent des Nettoumsatzes.

Betriebsspanne

Betriebsergebnis in Prozent des Nettoumsatzes.

Nettogewinnsspanne

Ergebnis nach Finanzlasten in Prozent des Nettoumsatzes.

Investiertes Kapital

Summe Aktiva minus nicht verzinsliche Verbindlichkeiten und aufgeschobene Steuern.

Eigenkapital

Versteuertes Eigenkapital plus unversteuerte Rücklagen minus Steuern

Anlagenrendite

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen in Prozent des investierten Kapitals.

Rentabilitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten minus Pauschalsteuern von 28 Prozent in Prozent des durchschnittlichen Eigenkapitals.

Rendite Gesamtkapital

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen in Prozent des durchschnittlichen Bilanzvolumens.

Kapitalumlaufgeschwindigkeit

Nettoumsatz dividiert durch das durchschnittliche Bilanzvolumen.

Solidität

Eigenkapital in Prozent des Bilanzvolumens.

Anteil Risikokapital

Eigenkapital einschl. Minderheiteninteresse und aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten in Prozent des Bilanzvolumens.

Operationaler Cash flow

Cash flow nach Investitionen, jedoch vor Erwerb von Gesellschaften/Betrieben.

Rückzahlungskapazitätskennziffer

Ergebnis nach Finanzlasten plus finanzielle Aufwendungen dividiert durch finanzielle Aufwendungen.

Verzinsliche Verbindlichkeiten/Eigenkapital

Verzinsliche Verbindlichkeiten in Prozent des Eigenkapitals.



Cash flow-Analyse des Konzerns

Cash flow über einen Zeitraum von 5 Jahren

Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals

Während der letzten Fünfjahresperiode zeigte der Cash flow aus der laufenden Tätigkeit eine positive Entwicklung.

Betriebskapital

Das Betriebskapital, gemessen als kurzfristige Vermögen, reduziert um kurzfristige Verbindlichkeiten, soll für sämtliche Einheiten des Konzerns im Intervall 20 – 25 % des Umsatzes liegen. Das Betriebskapital des Konzerns belief sich in den letzten fünf Jahren durchschnittlich auf ca. 21% des Umsatzes.

Investitionen in vorhandene Tätigkeiten

In den letzten fünf Jahren wurden wesentlich größere Investitionen in vorhandene Tätigkeiten vorgenommen als in früheren Jahren. Der Aufbau neuer Produktwerkstätten innerhalb der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen sowie die Strukturierung der schwedischen Folienelementwerkstätten haben erhöhte Investitionen mit sich gebracht.

Erwerb von Betrieben

Die NIBE Industrier verfolgte im Geschäftsjahr eine offensive Erwerbsstrategie. Innerhalb der Fünfjahresperiode wurden achtzehn Unternehmens- und Betriebserwerbe getätigt, davon zwölf innerhalb des Geschäftsbereiches NIBE Element, vier bei NIBE Wärmetechnik und zwei bei NIBE Kaminöfen. Ziel ist eine fortgesetzt offensive Erwerbsstrategie.

Finanzierung

Im Zuge der Einführung auf der Stockholmer Fondsbörse 1997 wurden neue Aktien ausgegeben, was 79,1 MSEK einbrachte. Diese Mittel wurden zusammen mit den eigenen erwirtschafteten Cash flows und herkömmlicher Bankfinanzierung für den Erwerb und Investitionen in vorhandene Tätigkeiten während der Fünfjahresperiode eingesetzt.

Dividende

Ziel der NIBE Industrier ist eine Dividende von 25 – 30 % des Jahresgewinns nach vollen Steuern. Während der vergangenen fünf Jahre lag die Dividende im Intervall 27 – 30 % des Jahresgewinns nach vollen Steuern ausschl. SPP.

Analyse des Cash flow

(MSEK)	2002	2001	2000	1999	1998
Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals	176,0	134,5	139,3	101,9	82,8
Veränderung des Betriebskapitals	- 34,5	- 11,6	- 48,6	- 31,5	- 43,9
Cash flow von der laufenden Tätigkeit	141,5	122,9	90,7	70,4	38,9
Investitionen in vorhandene Tätigkeiten	- 108,6	- 108,2	- 99,4	- 42,9	- 48,2
Operationeller Cash flow	32,9	14,7	- 8,7	27,5	- 9,3
Erwerb von Betrieben	- 27,7	- 42,8	- 33,5	- 15,9	- 79,2
Cash flow nach Investitionen	5,2	- 28,1	- 42,2	11,6	- 88,5
Finanzierung	34,6	67,4	59,5	2,8	52,7
Dividende	- 25,0	- 22,0	- 17,6	- 14,7	- 11,7
Cash flow des Geschäftsjahres	14,8	17,3	- 0,3	- 0,3	- 47,5
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	53,4	34,3	34,1	36,2	82,3
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 1,1	1,8	0,5	- 1,8	1,4
Liquide Mittel zum Jahresende	67,1	53,4	34,3	34,1	36,2

Cash flow 2002

Cash flow von der laufenden Tätigkeit

Der Cash flow des Konzerns nach Veränderung des Betriebskapitals belief sich auf 141,5 MSEK (122,9 MSEK).

Investitionen

Der Erwerb von Betrieben/Tochtergesellschaften durch den Konzern betrug 27,7 MSEK (42,8 MSEK). Investitionen in vorhandene Einheiten wurden mit insgesamt 108,6 MSEK (108,2 MSEK) getätigt und verteilen sich wie folgt:

(MSEK)	2002	2001
Maschinen und Inventar	67,6	60,1
Liegenschaften	24,7	8,6
Laufende Neuanlagen	- 10,0	23,5
Sonstige Anlagevermögen	26,3	16,0
	108,6	108,2

Der Cash flow nach Investitionen beläuft sich somit auf 5,2 MSEK (- 28,1 MSEK).

Der operationelle Cash flow, d.h. nach Investitionen aber ausschl. Erwerben von Betrieben/Tochtergesellschaften belief sich auf 32,9 MSEK (14,7 MSEK).

Kredite von Finanzinstituten und Pensionseinrichtungen

(MSEK)	2002	2001
Darlehen mit variablen Zinssätzen und Tilgungszeit von 10 Jahren	264,5	248,4
Genutzter Teil von bewilligten Kontokorrentkrediten mit variablen Zinssätzen	71,7	62,9
Rückstellungen auf Pensionen	27,5	26,2
Gesamte verzinsliche Verbindlichkeiten	363,7	337,5
Nicht genutzter Dispositionskredit	196,1	129,4
Kreditmöglichkeiten gesamt	559,8	466,9

Die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Jahresende auf 363,7 MSEK (337,5 MSEK). Die durchschnittlichen Zinskosten für die gesamten verzinslichen Verbindlichkeiten entsprachen 6,6 % (5,7 %).

Die Nettoschulden des Konzerns, bestehend aus verzinslichen Schulden abzüglich Kassenbestand und Bankguthaben sowie kurzfristigen Anlagen beliefen sich auf 295,7 MSEK (281,0 MSEK).

Erwerbe

Während des Geschäftsjahres 2002 und Anfang 2003 wurde drei Erwerbe getätigt, sämtlich außerhalb Schwedens:

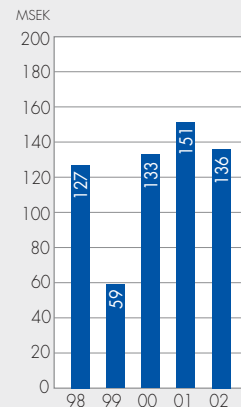
REBA, mit einem Jahresumsatz von ca. 8 MSEK gehört seit Juli 2002 zum Konzern.

Danotherm Electric A/S (80%), mit einem Jahresumsatz von ca. 65 MSEK gehört seit Januar 2003 zum Konzern.

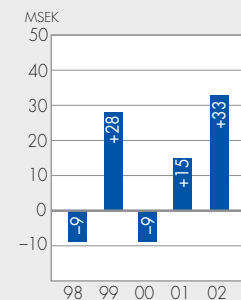
Finohm (Herstellung von Belastungswiderständen) mit einem Jahresumsatz von ca. 2 MSEK gehört seit Januar 2003 zum Konzern.

Des weiteren wurden im Geschäftsjahr 21,7 % der Aktien der norwegischen Jøtul ASA, des größten europäischen Herstellers von gusseisernen Kaminöfen, erworben.

Nettoinvestitionen in Anlagevermögen 1998 – 2002



Operationaler Cash flow 1998 – 2002





Entscheidungen des Konzerns über Risiken

Kundenabhängigkeit

Alle drei Geschäftsbereiche arbeiten mit einem breiten Kundenkreis. Keiner der Geschäftsbereiche ist in solchem Maße von einzelnen Kunden abhängig, dass ein eventueller Verlust des Kunden die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsbereiches beeinträchtigen würde.

Kundenverluste

Bei Tätigkeiten, in denen Waren oder Dienstleistungen gegen spätere Bezahlung beigestellt werden, können Kundenverluste nicht vollständig ausgeschaltet werden. Um die Risiken auf ein Minimum zu reduzieren, werden jährlich Kreditbeurteilungen der größeren Darlehen vorgenommen. Die Kreditdauer beträgt normalerweise 30 Tage. In gewissen Fällen können regionale Variationen mit kürzeren oder längeren Kreditzeiten vorkommen.

Nach unserem Dafürhalten verfügt der Konzern über eine gute Kreditbewachung, so dass bisher keine nennenswerten Kundenverluste aufgetreten sind.

Lieferantenabhängigkeit

Sämtliche Komponenten in den Produkten, die von den drei Geschäftsbereichen des Konzerns vermarktet werden, werden von mehreren Lieferanten in Europa und der übrigen Welt angeboten. Bei der Wahl eines Lieferanten erfolgt eine gründliche Prüfung der Möglichkeiten des Lieferanten, den Anforderungen des Konzerns zu entsprechen. Für sämtliche Komponenten gibt es alternative Lieferanten.

Unserem Erachten nach würde dem Konzern kein ernsthafter Schaden zugefügt, wenn ein einzelner Lieferant die gestellten Anforderungen nicht erfüllen kann.

Werkstoffpreise

Die Produkte des Konzerns bestehen zu einem nicht unwesentlichen Teil aus Werkstoffen, deren Preise in Dollar festgelegt und an der Londoner Metallbörse notiert sind. Um nicht von einzelnen Währungen und Märkten abhängig zu werden, wurde das Einkaufsverfahren globalisiert.

Sonstige Betriebskosten

Sonstige Betriebskosten folgen der Preisentwicklung auf den Märkten, auf denen der Konzern tätig ist.

Währungsrisiken

Laufende Transaktionen

Die Rechnungsstellung des Konzerns von Schweden aus erfolgt zu 63,4% (68,2%) in Schwedenkronen. In den Fällen, in denen Rechnungsstellung und Einkäufe in anderen Währungen erfolgen, werden die berechneten Nettodevisenflüsse laufend für die kommenden 6-12 Monate durch Termingeschäfte abgesichert. Der gesamte Nettodevisenstrom ausländischer Währungen umgerechnet in Schwedenkronen betrug 2002 ca. 373 MSEK. Die größten Devisenzuflüsse erfolgten mit 218 MSEK in EUR und 40 MSEK in DKK, die größten Devisenabflüsse mit 13 MSEK in JPY.

Investitionen in ausländische Währungen

Der Wert an ausländischem Nettovermögen laut Konzernbilanz zum 31.12.02 betrug ca. 267 MSEK. Davon entfielen umgerechnet 101 MSEK auf Nettoanlagevermögen in PLN, 74 MSEK in EUR, 43 MSEK in CZK, 23 MSEK in NOK, 25 MSEK in DKK, 1 MSEK in USD.

Eine Abschwächung der Schwedenkrone um 1 % gegenüber den genannten Währungen bedeutet eine Erhöhung des Eigenkapital des Konzerns um 2,7 MSEK. Das entsprechende Verhältnis gilt umgekehrt bei einer Stärkung der Krone um 1 % gegenüber den erwähnten Währungen.

Zinsrisiken

Die verzinslichen Verbindlichkeiten des Konzerns beliefen sich zum Ende des Jahres auf 363,7 MSEK. Der durchschnittliche Zinssatz lag bei 6,6 %. Eine Veränderung des Zinssatzes um 1 % bei konstanter Schuld bedeutet für den Konzern eine Ergebnisverschlechterung bzw. -verbesserung um 3,6 MSEK.

Reagibilitätsanalyse

Der Konzern ist einer Reihe von Risikofaktoren ausgesetzt, die die Ergebnisentwicklung beeinflussen. Mehrere dieser Risiken liegen außerhalb der Kontrolle der Gesellschaft. Nachstehend eine Tabelle, aus der einige Veränderungen und ihr Einfluss auf das Ergebnis des Konzerns hervorgehen. Die Veränderungen sind von der Gewinn- und Verlustrechnung des Jahres 2002 ausgehend berechnet worden.

Künftiger Kapitalbedarf

Der Konzern verfügt über einen guten Cash flow, was auch künftig zu erwarten ist. Dies ist von wesentlicher Bedeutung, um erforderliche Investitionen vornehmen und sonstigen Verpflichtungen nachkommen zu können. Der Konzern verfolgt zudem eine offensive Politik in Bezug auf den Erwerb von Betrieben. Entsprechend der Policy des Konzerns soll ein jährliches Wachstum von 20 % erzielt werden, wobei jeweils die Hälfte auf organischem Wachstum und Betriebserwerben beruhen soll.

Der gesamte Kapitalbedarf kann in einzelnen Jahren den internen Cash flow übersteigen. Die Finanzierung kann in diesem Fall einerseits durch traditionelle Banksysteme, andererseits durch den Aktienmarkt gesichert werden.

Risiken in Bezug auf Patent- und Rechtsstreitigkeiten

Der Konzern verfügt über eine geringe Anzahl Patente und nur in Produkten enthaltene Komponenten sind patentiert. Dagegen gibt es eine Reihe von Muster-schutzrechten und Warenzeichenschutz. Unseres Erachtens werden keine anderen Patentrechte verletzt. Keiner der Betriebe des Konzerns ist in irgendeiner Rechtsstreitigkeiten von Bedeutung verwickelt.

Sonstige Risiken

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

Innerhalb der Produktbereiche des Konzerns gibt es immer ein Risiko, dass Produkte infolge von Serienfehlern durch Materialfehler zurückgenommen werden sollten oder anderer sog. „recall“. Die Risiken werden auf ein Minimum reduziert, da die meisten der Konzerngesellschaften das Zertifikat nach ISO 9001 besitzen. Das heißt, es liegen Routinen für sowohl die interne Handhabung und Fertigung als auch die Verwendung von fremdgefertigten Bauteilen vor. Als zusätzliche Maßnahme gegen ähnliche Ereignisse wurden Versicherungen abgeschlossen.

Reagibilitätsanalyse

	Berechnungs- grundlage MSEK	Verände- rung %	Ergebnis- Auswirkung MSEK
Nettoumsatz (Spanne konstant)	1.944,2	+/- 1,0	7,8
Betriebsspanne (Menge konstant)		+/- 0,1	1,9
Werkstoffkosten	779,0	+/- 1,0	7,8
Lohnkosten	594,0	+/- 1,0	5,9
Verzinsliche Verbindl. (Zinsen konstant)	363,7	+/- 10,0	2,4
Zinssatz % (verzinsl. Verbindl. konstant)	6,6%	+/- 1,0	3,6

Auf Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung 2002.

Devisenempfindlichkeit ausländischer Nettovermögen

	SEK veränderung %	Ergebnis- Auswirkung MSEK
Stärkung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	+ 1,0	- 2,7
Abschwächung der Schwedenkrone gegenüber sämtlichen Währungen, in denen NIBE Industrier Nettovermögen besitzt	- 1,0	+ 2,7

Auf Grundlage von Nettovermögen am 31.12.02



Jahresabschluss 2002

Gewinn- und Verlustrechnungen

(MSEK)	Anm. 1	Konzern		Muttergesellschaft	
		2002	2001	2002	2001
Nettoumsatz	Anm. 2	1.944,2	1.677,1	3,2	1,5
Selbstkosten		- 1.389,3	- 1.242,7	-	-
Bruttoergebnis		554,9	434,4	3,2	1,5
Vermarktungskosten		- 281,0	- 221,5	-	-
Verwaltungskosten	Anm. 3	- 108,3	- 92,3	- 10,8	- 8,0
Sonstige Betriebserträge		+ 12,1	13,6	0,4	-
Betriebsergebnis	Anm. 2 - 6	177,7	134,2	- 7,2	- 6,5
Ergebnis aus finanziellen Investitionen					
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	Anm. 7	-	-	52,3	40,2
Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 8	3,0	5,3	4,1	3,4
Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten	Anm. 9	- 25,7	- 17,2	- 11,7	- 6,9
Ergebnis nach finanziellen Posten		155,0	122,3	37,5	30,2
Zuführung an die Rücklagen	Anm. 10	-	-	1,5	- 0,1
Steuern auf das Jahresergebnis	Anm. 11	- 49,7	- 38,9	- 0,4	- 0,1
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern		+ 0,4	0,2	-	-
Jahresgewinn		105,7	83,6	38,6	30,0
Einschl. planmäßigen Abschreibungen von		70,9	58,7	0,0	0,0
Durchschnittliche Anzahl Aktien		5.870.000	5.870.000		
Nettogewinn je Aktie, SEK		18,01	14,24		

Quartalsdaten

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(MSEK)	2002				2001			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
Nettoumsatz	428,9	449,3	475,6	590,4	355,7	389,5	397,6	534,3
Betriebsaufwendungen	- 401,9	- 422,5	- 427,2	- 514,9	- 336,4	- 366,9	- 362,2	- 477,4
Betriebsergebnis	27,0	26,8	48,4	75,5	19,3	22,6	35,4	56,9
Finanzlasten	- 5,2	- 4,3	- 7,2	- 6,0	- 3,1	- 3,7	- 4,2	- 0,9
Ergebnis nach Finanzlasten	21,8	22,5	41,2	69,5	16,2	18,9	31,2	56,0
Steuern	- 8,7	- 7,5	- 12,9	- 20,6	- 5,0	- 7,9	- 9,5	- 16,5
Minderheitenbeteiligung an Ergebnis nach Steuern	+ 0,2	+ 0,2	- 0,1	+ 0,1	-	+ 0,1	-	+ 0,1
Nettoergebnis	13,3	15,2	28,2	49,0	11,2	11,1	21,7	39,6

Nettoumsatz der Geschäftsbereiche

(MSEK)	2002				2001			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	236,5	223,6	216,8	255,7	183,3	187,9	169,7	241,8
NIBE Wärmetechnik	156,1	193,4	213,6	252,3	144,3	173,0	186,0	227,0
NIBE Kaminöfen	40,8	35,9	48,2	86,4	31,7	32,0	44,7	69,4
Konzerneliminierungen	- 4,5	- 3,6	- 3,0	- 4,0	- 3,6	- 3,4	- 2,8	- 3,9
Konzern	428,9	449,3	475,6	590,4	355,7	389,5	397,6	534,3

Betriebsergebnis der Geschäftsbereiche

(MSEK)	2002				2001			
	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4	Qu. 1	Qu. 2	Qu. 3	Qu. 4
NIBE Element	15,1	10,4	14,1	23,3	12,3	9,6	6,9	18,1
NIBE Wärmetechnik	11,6	16,7	30,3	36,8	9,4	14,6	25,2	30,1
NIBE Kaminöfen	2,8	2,8	6,4	18,1	- 0,3	1,4	5,6	11,1
Konzerneliminierungen	- 2,5	- 3,1	- 2,4	- 2,7	- 2,1	- 3,0	- 2,3	- 2,4
Konzern	27,0	26,8	48,4	75,5	19,3	22,6	35,4	56,9

Bilanzen

(MSEK)	Anm. 1	Konzern		Muttergesellschaft	
		2002-12-31	2001-12-31	2002-12-31	2001-12-31
Aktiva					
Anlagevermögen					
Immaterielle Anlagevermögen					
Geschäftswert	Anm. 12	98,0	82,0	-	-
Sonstige immaterielle Vermögen	Anm. 13	1,7	2,8	-	-
Summe		99,7	84,8	-	-
Sachanlagen					
Gelände und Gebäude im Eigenbesitz	Anm. 14	186,4	162,8	-	-
Maschinen und Inventar	Anm. 15	216,9	196,5	0,3	0,3
Laufende Neuanlagen	Anm. 16	23,6	35,2	-	-
Summe		426,9	394,5	0,3	0,3
Finanzielle Aktiva					
Aktien in Tochtergesellschaften	Anm. 17	-	-	296,7	279,0
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		-	-	64,6	47,1
Aktien in Interessengesellschaften	Anm. 18	39,3	-	39,3	-
Langfristiger Wertpapierbesitz		0,1	0,1	-	-
Aufgeschobene Steuerforderungen	Anm. 11	0,8	0,9	-	-
Andere langfristige Forderungen		3,2	25,2	-	15,7
Summe		43,4	26,2	400,6	341,8
Summe Anlagevermögen		570,0	505,5	400,9	342,1
Umlaufvermögen					
Vorräte					
Rohstoffe und Bedarfsartikel		188,1	183,8	-	-
Waren in Herstellung		71,2	66,3	-	-
Fertige Waren und Handelswaren		118,4	81,5	-	-
Summe		377,7	331,6	-	-
Debitorenkonto					
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen		266,7	255,1	-	-
Forderungen gegenüber Konzernunternehmen		-	-	0,2	1,4
Steuerforderung		5,0	1,6	-	0,2
Sonstige Forderungen		23,6	22,6	0,2	0,1
Rechnungsabgrenzungsposten		10,8	9,9	0,1	0,1
Summe		306,1	289,2	0,5	1,8
Kurzfristige Anlagen	Anm. 19	0,9	3,1	-	-
Kassenbestand und Bankguthaben		67,1	53,4	0,1	-
Summe Umlaufvermögen		751,8	677,3	0,6	1,8
Summe Aktiva		1.321,8	1.182,8	401,5	343,9

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002-12-31	2001-12-31	2002-12-31	2001-12-31
Eigenkapital und Verbindlichkeiten				
Eigenkapital	<i>Anm. 20</i>			
Gebundenes Eigenkapital				
Aktienkapital	58,7	58,7	58,7	58,7
Gebundene Rücklagen	108,0	86,8	74,9	74,9
Summe	166,7	145,5	133,6	133,6
Freies Eigenkapital				
Freie Rücklagen	280,8	254,1	54,6	49,6
Jahresgewinn	105,7	83,6	38,6	30,0
Summe	386,5	337,7	93,2	79,6
Summe Eigenkapital	553,2	483,2	226,8	213,2
Minderheitenanteil an Eigenkapital	1,2	3,0	-	-
Unversteuerte Rücklagen				
Abgrenzungsfonds	-	-	1,6	3,0
Überabschreibungen	-	-	0,1	0,1
Summe unversteuerte Rücklagen	-	-	1,7	3,1
Rückstellungen				
Rückstellungen für Pensionen	27,5	26,2	-	-
Rückstellungen für Steuern	71,8	62,4	-	-
Garantierisikorücklage	11,5	10,0	-	-
Sonstige Rücklagen	13,4	3,8	-	-
Summe Rückstellungen	124,2	102,4	-	-
Langfristige Verbindlichkeiten	<i>Anm. 22</i>			
Kontokorrentkredite	71,7	62,9	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	38,4	28,5
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	223,1	211,2	113,5	84,7
Sonstige Verbindlichkeiten	7,4	0,2	3,8	-
Summe langfristige Verbindlichkeiten	302,2	274,3	155,7	113,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten				
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	41,4	37,2	14,1	11,1
Lieferantenkonto	113,0	113,1	0,1	-
Vorschuss von Kunden	0,9	1,0	-	-
Verbindlichkeiten gegenüber Konzerngesellschaften	-	-	0,2	0,2
Steuerschulden	10,4	8,1	0,1	-
Sonstige Verbindlichkeiten	31,1	34,3	0,1	-
Rechnungsabgrenzungsposten	144,2	126,2	2,7	3,1
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	341,0	319,9	17,3	14,4
Summe Eigenkapital und Verbindlichkeiten	1.321,8	1.182,8	401,5	343,9
Gestellte Sicherheiten	<i>Anm. 25</i>			
	822,2	763,1	253,2	251,2
Haftungsverpflichtungen	<i>Anm. 26</i>			
	3,4	1,8	25,2	24,7

Cash-flow-Analysen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Laufende Tätigkeit				
Betriebsergebnis	177,7	134,2	- 7,2	- 6,5
+ Abschreibungen, die dieses Ergebnis belasteten	70,9	58,7	-	-
- Ergebnisanteil von Minderheiten	0,4	0,2	-	-
Summe	249,0	193,1	- 7,2	- 6,5
Zinserträge und ähnliche Posten	4,4	5,3	4,2	3,3
Gezahlte Zinsen und ähnliche Posten	- 25,9	- 17,9	- 11,6	- 6,9
Gezahlte Steuern	- 51,5	- 46,0	-	- 0,3
Cash flow vor Veränderung des Betriebskapitals	176,0	134,5	- 14,6	- 10,4
Veränderung des Betriebskapitals				
Veränderung der Vorräte	- 41,9	- 17,0	-	-
Veränderung kurzfristiger Forderungen	- 8,1	- 30,8	1,0	- 1,1
Veränderung kurzfristiger Verbindlichkeiten	15,5	36,2	2,6	2,5
Cash flow von der laufenden Tätigkeit	141,5	122,9	- 11,0	- 9,0
Investitionstätigkeit				
Nettoinvestitionen in Interessengesellschaften und sonstige langfristige Wertpapiere	- 39,3	-	- 39,3	-
Nettoinvestition in Maschinen und Inventar	- 67,6	- 60,1	-	- 0,3
Nettoinvestition in Gelände und Gebäude in Eigenbesitz	- 24,7	- 8,6	-	-
Veränderung laufender Neuanlagen	10,0	- 23,5	-	-
Nettoinvestition in den Geschäftswert	- 9,3	-	-	-
Nettoinvestition in andere immaterielle Aktiva	0,2	- 1,4	-	-
Veränderung langfristiger Forderungen	22,1	- 14,6	- 1,8	- 1,4
Cash flow aus der Investitionstätigkeit	- 108,6	- 108,2	- 41,1	- 1,7
Operationaler Cash-flow ¹⁾	32,9	14,7	- 52,1	- 10,7
Erwerb von Betrieben	- 27,7	- 42,8	- 17,7	-
Finanzierungstätigkeit				
Veränderung des Minderheiteninteresses	- 1,5	- 2,0	-	-
Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen	-	-	52,3	40,2
Tilgung langfristiger Kredite	- 38,9	- 25,1	- 11,1	- 9,6
Sonstige Veränderungen von langfristigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	75,0	94,5	53,7	2,1
Dividende an die Aktionäre	- 25,0	- 22,0	- 25,0	- 22,0
Cash flow aus der Finanzierungstätigkeit	9,6	45,4	69,9	10,7
Cash flow des Geschäftsjahres	14,8	17,3	0,1	0,0
Liquide Mittel zum Jahresbeginn	53,4	34,3	0,0	-
Kursdifferenz der liquiden Mittel	- 1,1	1,8	-	-
Liquide Mittel zum Jahresende	67,1	53,4	0,1	0,0

¹⁾ Für weitere Informationen zum operativen Cash flow siehe S. 35

Anmerkungen

Anm. 1 Buchführungs- und Bewertungsprinzipien

Der NIBE-Konzern hält sich an das Jahresabschlußgesetz und die Empfehlungen des Rates für Jahresabschlüsse. Die während des Geschäftsjahres 2002 in Kraft getretenen Empfehlungen hatten keine Auswirkungen auf die Gewinn- und Verlustrechnungen des Konzerns.

Konzernabschluss

Der Konzernbericht umfaßt die Muttergesellschaft NIBE Industrier AB (publ) und diejenigen Tochtergesellschaften, in denen die Muttergesellschaft direkt oder indirekt mehr als 50 Prozent der Stimmzahl besitzt oder ansonsten eine dominierende Rolle spielt. Erworbene und veräußerte Gesellschaften sind während der Zeit des Besizes in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Der Konzernbericht wurde nach der sog. Erwerbsmethode erstellt. Für den Konzernbericht wurden die Empfehlungen RR1:00 herangezogen.

Die außerschwedischen Tochtergesellschaften werden als selbständige Betriebe eingestuft, weshalb die Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen gemäß der Tageskursmethode umgerechnet werden. Das heißt, die Aktiva und Passiva der ausländischen Tochtergesellschaften werden auf den Kurs des Bilanzstichtages umgerechnet. Sämtliche Posten der Gewinn- und Verlustrechnung werden auf den Durchschnittskurs des Jahres umgerechnet. Die Umrechnungsdifferenzen werden direkt dem Eigenkapital des Konzerns zugeführt.

Die Empfehlung RR1:00 des Rechnungsamtes bedeutet unter anderem, dass das Eigenkapital in der erworbenen Gesellschaft aufgrund der Marktschätzung der Aktiva und Passiva zum Erwerbszeitpunkt festgesetzt wird. Diese Marktwerte stellen die Anschaffungskosten des Konzerns dar. Der Unterschied zwischen dem Beschaffungswert der Aktien in der Tochtergesellschaft und dem bei der Erwerbsanalyse ermittelten Wert des Eigenkapitals wird als konzernmäßiger Geschäftswert ausgewiesen. Nur derjenige Teil des freien Eigenkapitals der Tochtergesellschaft, der an die Muttergesellschaft abgegeben werden kann, ohne eine Abwertung der Aktie erforderlich zu machen, ist im freien Kapital des Konzerns enthalten.

Bei der Erstellung der Konzernbilanz wurden die un versteuerten Rücklagen aufgeteilt und zwar in einen Teil, der als aufgeschobene Steuerschuld unter Rücklagen ausgewiesen wird und dem restlichen Teil, der unter gebundenes Eigenkapital fällt, d.h. nicht ausschüttungsfähige Mittel. In der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung entfallen somit solche Abschlußverfügungen, die eine Veränderung der un versteuerten Rücklagen mit sich bringen. Der steuerliche Teil dieser Veränderungen wird zusammen mit den Steueraufwendungen für das Geschäftsjahr in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen, während der Anteil des Eigenkapitals im Jahresergebnis enthalten ist. Der Prozentsatz für die Errechnung der aufgeschobenen Steuern in schwedischen Gesellschaften liegt bei 28 Prozent und bei außerschwedischen Tochtergesellschaften beim entsprechend aktuellen Steuersatz. Für interne Gewinne wurden erforderliche Rückstellungen getätigt.

Minderheitenbeteiligung am Jahresergebnis werden in der konsolidierten Gewinn- und Verlustrechnung gesondert ausgewiesen. Die Minderheitenbeteiligung am Kapital von Tochtergesellschaften werden als separate Posten in der Konzernbilanz ausgewiesen.

Interessengesellschaften

Unternehmen, in denen die NIBE Industrier AB einen langfristigen Aktienbesitz hat, der 20 bis 50 Prozent der Stimmzahl entspricht, werden als Interessengesellschaften eingestuft.

Analyse des Cash flow

Die Cash-flow-Analyse wurde gemäß den Empfehlungen des Rechnungsrates RR7 erstellt. Dabei bediente man sich der indirekten Methode, d.h. das Nettoergebnis wird für Transaktionen, die keine Ein- oder Auszahlungen während der Periode mit sich gebracht haben sowie für evtl. Erträge und Aufwendungen, die den Cash-flows der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zugeordnet werden, berichtigt. Liquide Mittel umfassen Kassenbestand und Bankguthaben.

Einnahmen

Die Einnahmen bei Verkauf von Waren werden bei Lieferung gemäß den Verkaufs- und Frachtbedingungen ausgewiesen. Der Verkauf wird netto nach MwSt. und Rabatten verbucht.

Abrechnung von Einkommensteuern

Für die Abrechnung von Einkommensteuern werden die Empfehlungen des Rechnungsrates RR9 herangezogen.

Verbuchte Einkommensteuern enthalten aktuelle Steuern, Berichtigungen bezüglich aktueller Steuern früherer Jahre und Veränderungen der aufgeschobenen Steuern. Die Bewertung sämtlicher Steuerschulden/-forderungen erfolgt zu Nennbeträgen und gemäß den Steuerregeln und Steuersätzen, die beschlossen oder angekündigt worden sind und mit hoher Wahrscheinlichkeit festgelegt werden.

Für Posten, die in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden, werden auch damit verbundene Steuereffekte in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Steuern werden direkt auf das Eigenkapital abgerechnet, wenn sich die Steuern auf Posten beziehen, die direkt auf das Eigenkapital abgerechnet werden.

Aufgeschobene Steuern werden gemäß der Bilanzmethode auf alle wesentlichen zeitweiligen Unterschiede berechnet, die zwischen verbuchten und steuermäßigen Werten von Aktiva und Passiva entstehen. Die zeitweiligen Unterschiede entstanden hauptsächlich durch un versteuerte Rücklagen.

In der Muttergesellschaft wird aufgrund des Zusammenhangs zwischen Buchführung und Versteuerung die aufgeschobene Steuerschuld auf un versteuerte Rücklagen als Teil der un versteuerten Rücklagen ausgewiesen.

Kurssicherung von kommerziellen Devisenflüssen

Auf der Basis prognostizierter Mengen sichert der Konzern künftige Devisenflüsse durch Termingeschäfte ab. Gewinne bzw. Verluste bei diesen Geschäften werden zum gleichen Zeitpunkt abgerechnet wie das Ergebnis des gesicherten Devisenflusses.

Leasing

Der Konzern folgt den Empfehlungen RR6 des Rechnungsamtes bezüglich finanziellen Leasings. Leasingobjekte, die als finanzielles Leasing eingestuft werden, werden als Anlagevermögen und zukünftige Leasinggebühren als verzinsliche Schulden verbucht. Für Leasingobjekte, die als operationales Leasing eingestuft werden, werden die jährlichen Leasingkosten in der Gewinn- und Verlustrechnung als Betriebskosten verbucht.

Renten

Die Rentenverpflichtungen des Konzerns sind größtenteils gesichert durch verschiedene Rentenordnungen. Sie variieren infolge von unterschiedlicher Gesetzgebung und Verträgen über Angestelltenrentensysteme in den jeweiligen Betriebsländern. Im Konzernabschluss werden die jeweils örtlichen Gesetzgebungen bezüglich der Abrechnung und Bewertung der Rentenverpflichtungen des Konzerns berücksichtigt.

Darlehenskosten

Für die Abrechnung der Darlehenskosten wird das Hauptprinzip herangezogen, d.h. die Darlehenskosten belasten das Ergebnis der Periode, auf die sie sich beziehen.

Immaterielle Vermögen

Laut RR15 Immaterielle Vermögen sind Aufwendungen für Entwicklung neuer Produkte als immaterielle Vermögen zu verbuchen, wenn derartige Angaben mit hoher Sicherheit zu künftigen wirtschaftlichen Vorteilen für das Unternehmen führen werden.

Der NIBE-Konzern beschäftigt in jedem Geschäftsbereich eine Reihe von Mitarbeitern zur Erhöhung der Qualität der vorhandenen Produkte sowie zur Entwicklung neuer. Bei der NIBE Wärmetechnik und der NIBE Kaminöfen werden Produkte für den Endkunden entwickelt, während die Entwicklung innerhalb der NIBE Element in der Regel in Zusammenarbeit mit den Industriekunden des Unternehmens erfolgt.

Die NIBE Industrier ist darum bemüht, die Ausgaben für Entwicklung als Aktivposten zu verbuchen. Aus prinzipiellen Gründen erfolgt bei der NIBE Element keine Bilanzierung der Entwicklungstätigkeit, da der Geschäftsbereich nicht den Endkunden beliefert. Für die NIBE Wärmetechnik und NIBE Kaminöfen kann der wirtschaftliche Nutzen in der Regel erst in einer späten Phase festgestellt werden, weshalb 2002 keine Bilanzierung erfolgte.

Anlagevermögen

Planmäßige Abschreibungen gründen sich auf den Anschaffungswert und werden mit Rücksicht auf die zu erwartende wirtschaftliche Lebensdauer berechnet. Es wurden folgende Abschreibungsprozentsätze angewandt:

Anm. 1 Forts.

Geschäftswert	10%
Sonstige immaterielle Vermögen	10 – 20%
Gebäude	3,33 – 5%
Geländeanlagen	3,75 – 5%
Maschinen und Inventar	10 – 25%
Liegenschaftsinventar	4%

Die angenommene wirtschaftliche Lebensdauer des Geschäftswertes gründet sich sowohl auf die wirtschaftliche Historik der erworbenen Gesellschaften und Betriebe als auch deren Zukunftsaussichten sowie auf die marktstrategische Bedeutung. Dies in Verbindung mit den Voraussetzungen für das Produktprogramm und die Systemlösungen der Gesellschaften, die normalerweise an bekannte und marktführende Agenturen und Warenzeichen gebunden sind, motiviert eine wirtschaftliche Nutzungsdauer für den Geschäftswert von 10 Jahren.

Vorräte

Die Bewertung der Vorräte erfolgte zu den geringsten Anschaffungs- und Wiederbeschaffungskosten für Rohstoffe, Verbrauchsmaterial und bezogene Fertigwaren sowie zu den Herstellungskosten für produzierte Waren. Das Lager wurde in keinem Falle über den tatsächlichen Wert hinaus ausgewiesen. Zinsen sind nicht im Lagerwert enthalten. Lieferungen zwischen den Konzerngesellschaften erfolgen zu Marktpreisen. Intergewinne bei Vorräten der Konzernunternehmen werden im Konzernbericht eliminiert. Diese Eliminierungen wirken sich auf das Betriebsergebnis aus.

Forderungen

Forderungen wurden zu den Beträgen ausgewiesen, mit deren Zahlung nach individueller Beurteilung gerechnet werden kann.

Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen

Die Forderungen und Verbindlichkeiten in ausländischen Währungen wurde gemäß den Empfehlungen RR8 des Rechnungsamtes bewertet.

Abwertungen

Verbuchte Werte für die Aktiva des Konzerns werden zu jedem Bilanzstichtag geprüft, falls Anzeichen eines Abwertungsbedarfs vorliegen.

Anm. 2 Verteilung von Nettoumsatz und Betriebsergebnis

Verteilung nach Geschäftsbereich

(MSEK)	Nettoumsatz		Betriebsergebnis	
	2002	2001	2002	2001
NIBE Element	932,6	782,7	62,9	46,9
NIBE Wärmetechnik	815,4	730,3	95,4	79,3
NIBE Kaminöfen	211,3	177,8	30,1	17,8
Konzernberichtigungen	- 15,1	- 13,7	- 10,7	- 9,8
Gesamt Konzern	1.944,2	1.677,1	177,7	134,2

Verteilung nach geographischen Märkten

(MSEK)	Nettoumsatz	
	2002	2001
Nordeuropa	1.237,9	1.143,2
Europa ausschl. Skandinavien	632,2	509,1
Sonstige Märkte	74,1	24,8
Gesamt Konzern	1.944,2	1.677,1

Anm. 3 Vergütung der Rechnungsprüfer

Dem Konzern wurden im Geschäftsjahr Kosten für Rechnungsprüfung in Höhe von 1,7 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,1 MSEK) und für andere Aufträge als Rechnungsprüfung 0,3 MSEK (davon Muttergesellschaft 0,1 MSEK) in Rechnung gestellt.

(MSEK)	Rechnungsprüfung	Andere Aufträge
SET Revisionsbyrå AB	0,6	0,1
Sonstige Rechnungsprüfer	1,1	0,2
Gesamt Konzern	1,7	0,3

Anm. 4 Löhne, Gehälter, Vergütungen und Sozialaufwendungen

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen

(MSEK)	2002	2001
Muttergesellschaft	4,4	3,1
Tochtergesellschaften	442,6	375,6
Gesamt Konzern	447,0	378,7

(MSEK)	2002		2001	
	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.	Sozialaufwendungen	davon Pensionsaufwend.
Muttergesellschaft	2,4	0,7	1,8	0,6
Tochtergesellschaften	144,1	24,3	124,6	19,5
Gesamt Konzern	146,5	25,0	126,4	20,1

Von den Pensionsaufwendungen der Muttergesellschaft entfallen 0,3 MSEK (0,3 MSEK) auf den Geschäftsführer. Die Muttergesellschaft hat keine ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten gegenüber dem Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Der entsprechende Betrag für den Konzern beläuft sich auf 1,4 MSEK (1,2 MSK). Die ausstehenden Pensionsverbindlichkeiten des Konzerns gegenüber dem früheren Vorstand und Geschäftsführer betragen 0,2 MSEK (0,2 MSEK).

Löhne, Gehälter und andere Vergütungen nach Ländern sowie zwischen Vorstand und Geschäftsführer und Mitarbeiter

(MSEK)	2002		2001	
	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter	Vorstand und GF	Sonstige Mitarbeiter
Muttergesellschaft	2,1	2,3	1,8	1,3
Tochtergesellschaften in				
Schweden ¹⁾ (0,2 resp 0,2)	3,1	255,3	2,2	227,8
Norwegen	0,7	16,5	0,5	15,0
Finnland	1,3	58,2	1,4	58,8
Dänemark ¹⁾ (0,1 resp 0)	2,3	49,3	0,9	28,9
Frankreich	-	5,4	-	1,9
Deutschland	0,9	2,7	-	-
Polen	3,2	18,9	3,3	17,4
Tschechien ¹⁾ (0,3 resp 0)	0,9	12,2	0,6	8,7
Italien	0,9	9,3	0,9	7,0
USA	0,4	1,1	-	0,3
Gesamt Konzern	15,8	431,2	11,6	367,1

¹⁾ (davon Tantiemen in MSEK)

Anm. 4 Forts.

Mittl. Beschäftigtenzahl	2002		2001	
	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer	Anzahl Mitarbeiter	Davon Männer
Muttergesellschaft	4	2	4	2
Tochtergesellschaften in Schweden	1017	833	968	788
Norwegen	47	36	48	35
Finnland	272	148	290	150
Dänemark	140	98	94	63
Frankreich	31	5	11	1
Deutschland	13	10	–	–
Polen	575	364	464	340
Tschechien	287	147	266	161
Italien	55	34	37	23
USA	3	1	1	–
Gesamt Konzernn	2.444	1.678	2.183	1.563

Verträge bezüglich Abfindung

Diesbezüglich wurde nur ein Vertrag abgeschlossen und zwar mit dem Geschäftsführer bezüglich Abfindung in Höhe eines Jahresgehaltes.

Anm. 5 Kursdifferenzen

Kursgewinne von Betriebscharakter werden unter Sonstige Betriebserträge verbucht und Kursverluste unter Selbstkosten.

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Kursgewinne die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	3,5	4,1	–	–
Kursverluste die sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt haben	– 2,8	– 5,1	–	–
Netto Kursdifferenz der sich auf das Betriebsergebnis ausgewirkt hat	0,7	– 1,0	–	–

Anm. 6 Leasing

Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich finanzieller Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 0,8 MSEK. Während des Geschäftsjahres verbuchte Leasinggebühren bezüglich operationaler Leasingverträge beliefen sich für den Konzern auf 2,1 MSEK. Die Muttergesellschaft hat keine Leasingverträge. Der Nennwert von vereinbarten künftigen Leasinggebühren in Bezug auf Verträge, bei denen die verbleibende Laufzeit ein Jahr übersteigt, verteilen sich folgendermaßen im Konzern:

(MSEK)	Finanzielles Leasing Zeitwert	Operationales Leasing Nennwert
2003 zur Zahlung fällig	0,5	1,8
2004 – 2007 zur Zahlung fällig	0,5	1,7
Insgesamt	1,0	3,5

Anm. 7 Ergebnis aus Anteilen an Konzernunternehmen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2002	2001
Konzernbeitrag	15,0	10,2
Dividende	37,3	30,0
Insgesamt	52,3	40,2

Anm. 8 Zinserträge und ähnliche Ergebnisposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Zinserträge, Konzerngesellschaften	–	–	4,0	3,4
Zinserträge, sonstige	2,0	2,1	0,1	–
Sonstige finanzielle Erträge	1,0	3,2	–	–
Insgesamt	3,0	5,3	4,1	3,4

Anm. 9 Zinsaufwendungen und ähnliche Ergebnisposten

(MkSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Zinsaufw., Konzerngesellschaften	–	–	1,4	1,3
Zinsaufwendungen, sonstige	23,0	16,3	8,8	5,6
Sonstige finanzielle Aufwendungen	2,7	0,9	1,5	–
Insgesamt	25,7	17,2	11,7	6,9

Anm. 10 Zuführung an die Rücklagen

(MSEK)	Muttergesellschaft	
	2002	2001
Rückführung von Abgrenzungsposten	1,9	–
Rücklagen für Abgrenzungsposten	– 0,4	–
Veränderung von Abgrenzungsposten	1,5	–
Differenz zwischen verbuchten Abschreibungen und planmäßigen Abschreibungen	–	– 0,1
Insgesamt	1,5	– 0,1

Anm. 11 Steuern

Der Konzern und die Muttergesellschaft folgen ab 2001 den Empfehlungen RR9 des Rechnungsamtes über Einkommensteuer. Die Anpassung der Buchführung war kein Grund zum Wechsel der Buchführungsgrundsätze.

Steuern auf das Jahresergebnis (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Aktuelle Steuer für das Geschäftsjahr	41,5	31,6	0,4	-
Aktuelle Steuern bez. auf frühere Jahre	- 0,9	0,1	-	0,1
Aufgeschobene Steuern	9,1	7,2	-	-
Insgesamt	49,7	38,9	0,4	0,1

Aufgeschobene Steueraufwendungen/-erträge (MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Steueraufwendungen bezüglich zeitweiligen Differenzen	11,6	10,0	-	-
Steuererträge bezüglich zeitweiligen Differenzen	- 2,5	- 2,8	-	-
Insgesamt	9,1	7,2	-	-

Steuern in Bezug auf Posten, die direkt zum Eigenkapital ausgewiesen wurden

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Aufgeschobene Steuern in Bezug auf Kursdifferenzen bei Transaktionen in ausländischer Währung	0,4	- 1,3	-	-

Differenz zwischen Steueraufwendungen des Konzerns und Steueraufwendungen aufgrund des aktuellen Steuersatzes

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Ergebnis vor Steuern	155,0	122,3	39,0	30,1
Steuern gemäß aktuellem Steuersatz	43,4	34,2	10,9	8,4
Abschreibung des Geschäftswertes	3,1	2,5	-	-
Nicht abschreibungsfähige Aufw.	0,4	1,7	-	-
Nicht steuerpflichtige Erträge	- 0,2	- 1,6	- 0,1	-
Dividenden von Tochtergesellschaften	-	-	- 10,4	- 8,4
Berichtigungen für Steuern früherer Jahre	- 0,9	0,1	-	0,1
Nicht vorgetragener Defizitabzug	2,5	2,7	-	-
Effekt ausländischer Steuersätze	0,8	0,4	-	-
Sonstiges	0,6	- 1,1	-	-
Verbuchte Steueraufwendungen	49,7	38,9	0,4	0,1

Steuersatz

Der aktuelle Steuersatz wurde von dem für die Muttergesellschaft geltenden Steuersatz ausgehend berechnet und beträgt 28% (28%).

Anm. 11 Forts.

Zeitweiligen Differenzen

Zeitweilige Differenzen liegen in den Fällen vor, in denen die verbuchten bzw. steuerlichen Werte der Aktiva oder Passiva unterschiedlich sind. Zeitweilige Differenzen in Bezug auf folgende Posten haben zu aufgeschobenen Steuerverbindlichkeiten und aufgeschobenen Steuerforderungen geführt.

Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Konzernmäßige Überwerte der Anlagevermögen	11,0	11,9	-	-
Unversteuerte Rücklagen	59,3	49,8	-	-
Sonstiges	1,5	0,7	-	-
Insgesamt	71,8	62,4	-	-

Aufgeschobene Steuerforderungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Rücklagen für Pensionsverpflichtungen	0,5	0,6	-	-
Sonstiges	0,3	0,3	-	-
Insgesamt	0,8	0,9	-	-

Aufgeschobene Steuerverbindlichkeiten bezüglich zeitweiliger Differenzen infolge von Investitionen in Tochtergesellschaften werden nicht ausgewiesen, da die Muttergesellschaft den Zeitpunkt der Rückführung über die zeitweiligen Differenzen steuern kann.

Anm. 12 Geschäftswert

(MSEK)	Konzern	
	2002	2001
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	127,8	109,1
Investitionen im Geschäftsjahr	31,9	14,1
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,8	-
Klassifikationsänd.	- 0,1	0,5
Umrechnungsdifferenzen	- 1,3	4,1
Aufgelaufene Anschaffungswerte	157,5	127,8
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	45,8	33,5
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,8	-
Klassifikationsänd.	-	0,2
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	14,8	11,7
Umrechnungsdifferenzen	- 0,3	0,4
Aufgelaufene Abschreibungen	59,5	45,8
Schlussbuchwert	98,0	82,0

Anm. 13 Sonstige immaterielle Vermögen

Wohnrechte, Patente, Lizenzen, Warenzeichen u. dgl.

(MSEK)	Konzern	
	2002	2001
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	4,2	2,4
Investitionen im Geschäftsjahr	0,1	1,5
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,5	- 0,1
Umrechnungsdifferenzen	- 0,3	0,4
Aufgelaufene Anschaffungswerte	3,5	4,2
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	1,4	0,5
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,2	- 0,1
Abschreibungen für das Geschäftsjahr	0,7	0,9
Umrechnungsdifferenzen	- 0,1	0,1
Aufgelaufene Abschreibungen	1,8	1,4
Schlussbuchwert	1,7	2,8

Anm. 14 Gelände und Gebäude im Eigenbesitz

(MSEK)	Konzern	
	2002	2001
Anschaffungswert		
Anschaffungswert zu Beginn des Jahres	251,9	231,6
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	24,0	-
Investitionen im Geschäftsjahr	25,3	14,2
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 1,0	- 0,6
Umrechnungsdifferenzen	- 4,3	6,7
Aufgelaufene Anschaffungswerte	295,9	251,9
Abschreibungen		
Eröffnungsabschreibungen	89,7	79,9
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	11,0	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 0,3	- 0,5
Abschr. für das Geschäftsjahr	9,8	8,4
Umrechnungsdifferenzen	- 0,3	1,9
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	109,9	89,7
Eröffnungszuschreibungen	0,6	0,9
Abschreibungen von Neubewertungsbeträgen	- 0,2	- 0,3
Aufgelaufene Neubewertungsbeträge	0,4	0,6
Schlussbuchwert	186,4	162,8
davon Gelände	10,4	8,9
Schlussbuchwert Gebäude und Gelände in Schweden	74,4	62,4
Einheitswerte (Schweden)	54,7	49,8
davon Gelände	10,4	10,5

Den Neubauten und Umbauten während des Jahres 2002 sind noch keine Einheitswerte zugeordnet worden.

Anm. 15 Maschinen und Inventar

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Anschaffungswert				
Anschaffungswert zum Jahresbeginn	457,9	358,3	0,3	-
Anschaffungswert in erworbenen Gesellschaften	9,3	23,9	-	-
Investitionen im Geschäftsjahr	70,9	81,1	-	0,3
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 15,7	- 15,4	-	-
Klassifikationsänd.	0,1	- 0,5	-	-
Umrechnungsdifferenzen	- 5,3	10,5	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen zum Ende des Jahres	517,2	457,9	0,3	0,3
Abschreibungen				
Eröffnungsabschreibungen	261,4	216,8	-	-
Abschreibungen in erworbenen Gesellschaften	7,8	12,3	-	-
Verkäufe und Außerbetriebsetzungen	- 13,1	- 8,6	-	-
Klassifikationsänd.	0,1	- 0,1	-	-
Abschr. für das Geschäftsjahr	45,4	37,5	-	-
Umrechnungsdifferenzen	- 1,3	3,5	-	-
Aufgelaufene Schlussabschreibungen	300,3	261,4	-	-
Schlussbuchwert	216,9	196,5	0,3	0,3

Anm. 16 Laufende Neuanlagen

(MSEK)	Konzern	
	2002	2001
Betrag zum Jahresbeginn	35,2	9,5
Im Jahr entstandene Kosten	30,1	37,6
Im Geschäftsjahr durchgeführte Umverteilungen	- 40,1	- 13,2
Umrechnungsdifferenzen	- 1,6	1,3
Betrag zum Jahresende	23,6	35,2

Anm. 17 Aktien in Tochtergesellschaften

(MSEK)	Kapitalanteil	Anzahl Aktien	Buchwert
Backer BHV AB	100%	37.170	55,3
Brøderna Håkansson Värme AB	100%	15.000	13,4
Calesco Foil AB	100%	10.500	37,5
Handöl-Form AB	100%	1.000	0,1
Jevi A/S	100%	1	29,9
Loyal Oy	100%	768	39,6
NIBE AB	100%	400.000	103,2
Nielsen A/S, Svend A.	100%	13	17,7
Gesamt Konzern			296,7

Anm. 17 Forts.

Aktienbesitz durch Tochtergesellschaften

	Kapital- anteil	Anzahl Aktien
Backer Elektro CZ s.r.o.	100,0 %	
Backer FER s.r.l.	100,0 %	
Backer OBR SP z.o.o.	100,0 %	10.000
Cronspisen Kakelugnar AB	100,0 %	5.500
Eltop Praha s.r.o.	100,0 %	
Kiloval Oy	100,0 %	33
Meyer Vastus AB, Oy	100,0 %	20
NIBE Biawar SP z.o.o.	91,4 %	76.807
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

Angaben zu Tochtergesellschaften

	Eintragungs- nummer	Sitz
Backer BHV AB	556053 - 0569	Hässleholm, Schweden
Backer Elektro CZ s.r.o.	60469617	Prag, Tschechien
Backer FER s.r.l.	REA: 173478 (Ferrara)	San'Agostino, Italien
Backer OBR SP z.o.o.	8358936	Pyrzyce, Polen
Bröderna Håkansson Värme AB	556108-0259	Höör, Schweden
Calesco Foil AB	556000-5034	Hallstahammar, Schweden
Cronspisen Kakelugnar AB	556480-3806	Markaryd, Schweden
Eltop Praha s.r.o.	44795751	Miretice, Tschechien
Handöl-Form AB	556194 - 1393	Markaryd, Schweden
Jevi A/S	12 85 42 77	Vejlø, Dänemark
Kiloval Oy	438.072	Lovisa, Finnland
Loval Oy	379.654	Lovisa, Finnland
Meyer Vastus AB, Oy	224.101	Monninkylä, Finnland
NIBE AB	556056 - 4485	Markaryd, Schweden
NIBE Biawar SP z.o.o.	KRS 30931	Bialystok, Polen
NIBE Systemtechnik GmbH	HRB 5879	Celle, Deutschland
Nielsen A/S, Svend A.	42 16 59 13	Græsted, Dänemark
Norells Automotive Inc	Id#36-4044600	Chicago, USA
Norells France SA	91379344781	Dieuze, Frankreich
Norells Sweden AB	556184 - 3581	Västerås, Schweden
Norske Backer A/S	919 799 064	Kongsvinger, Norwegen

Anm. 18 Aktien in Interessengesellschaften

Anteile des Konzerns und der Muttergesellschaft an Interessengesellschaften

Name	Eintragungs-Nr.	Sitz	Anzahl Aktien
Jøtul ASA	942 674 465	Fredrikstad, Norwegen	638.300

Anm. 18 Forts.

(MSEK)	Kapital- anteil	Buch- wert	Konzernanteil am Ergebnis nach Steuern 2002	Konzernanteil am Kapital 2002
Jøtul ASA	21,7%	39,3	9,1	42,4

Das Jahresergebnis der Interessengesellschaft war bei Abgabe des Abschlusskommunikés der NIBE AB noch nicht veröffentlicht und wird deshalb nach der Anschaffungskostenmethode im Konzernbericht ausgewiesen.

Anm. 19 Kurzfristige Anlagen

(MSEK)	Anschaffungs- wert	Markt- wert	Buch- wert
Marktnotierte Wertpapiere	0,9	0,9	0,9
Insgesamt	0,9	0,9	0,9

Anm. 20 Eigenkapital

Konzern

(MSEK)	Aktien- kapital	Gebund. Rück- lagen	Freie Rück- lagen	Jahres- gewinn	Summe Eigen- kapital
Betrag zum Jahresbeginn	58,7	86,8	254,1	83,6	483,2
Gewinnvortrag			83,6	- 83,6	-
Dividende an die Aktionäre			- 25,0		- 25,0
Veränderung aufgelaufene Umrechnungsdifferenz			- 6,5		- 6,5
Verschiebung zwischen freiem und gebundenem Kapital		22,4	- 22,4		-
Kursdifferenzen direkt gegenüber Eigenkapital		- 1,2	- 3,0		- 4,2
Jahresgewinn				105,7	105,7
Betrag zum Jahresende	58,7	108,0	280,8	105,7	553,2

Aufgelaufene Umrechnungsdifferenz

Betrag zum Jahresbeginn		13,4
Veränderung der aufgelaufenen Umrechnungsdifferenz der Periode		- 6,5
Betrag zum Jahresende		6,9

Muttergesellschaft

Aktienkapital bestehend aus 940.008 A-Aktien und 4.929.992 B-Aktien zum jeweiligen Nennwert von 10 SEK.

(MSEK)	Aktien- kapital	Über- kurs- fonds	Rück- lagen- fonds	Freies Eigen- kapital	Summe Eigen- kapital
Betrag zum Jahresbeginn	58,7	67,4	7,5	79,6	213,2
Dividende an die Aktionäre				- 25,0	- 25,0
Jahresgewinn				38,6	38,6
Betrag zum Jahresende	58,7	67,4	7,5	93,2	226,8

Anm. 21 Sonstige Rücklagen

Konzern (MSEK)	Personalbezogene Rückstellungen		Sonstiges	Summe
Betrag zum Jahresbeginn	3,8	–		3,8
Erhöhung	1,3	8,3		9,6
Betrag zum Jahresende	5,1	8,3		13,4

Anm. 22 Langfristige Verbindlichkeiten

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

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	95,2	97,1	26,5	14,6
gegenüber Konzerngesellschaften	–	–	28,5	28,5
Sonstige Verbindlichkeiten	0,1	0,1	–	–
Betrag zum Jahresende	95,3	97,2	55,0	43,1

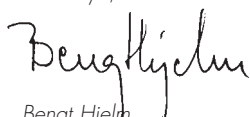
Anm. 23 Kontokorrentkredite

Bewilligte Beträge für Dispositionskredite beliefen sich im Konzern auf 267,8 MSEK (192,2 MSEK). Im Geschäftsjahr wurden die Dispositionskredite des Konzerns um 75,6 MSEK erhöht, wobei 6,2 MSEK auf Erwerbe zurückzuführen sind.

Freies Eigenkapital des Konzerns

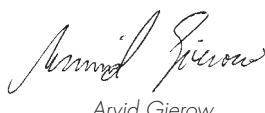
Das freie Eigenkapital des Konzerns belief sich zum Bilanzstichtag auf 386,5 MSEK. Eine Rückstellung auf gebundene Fonds wurde nicht vorgeschlagen.

Markaryd, Schweden den 19. März 2003

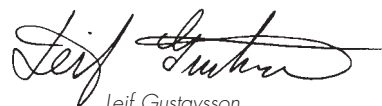

Bengt Hjelm

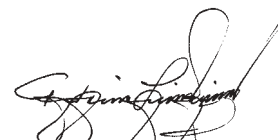
Aufsichtsratsvorsitzender


Sam Strömersten


Arvid Gierow


Bill Tunbrant


Leif Gustavsson


Gerteric Lindquist

Geschäftsführer

Anm. 24 Rechnungsabgrenzungsposten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Aufgelaufene Löhne und Gehälter	59,5	53,6	0,9	1,1
Aufgelaufene Sozialaufwendungen	32,9	29,9	0,9	0,8
Sonstige Posten	51,8	42,7	0,9	1,2
Betrag zum Jahresende	144,2	126,2	2,7	3,1

Anm. 25 Gestellte Sicherheiten

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Unternehmenshypotheken	108,8	125,7	–	–
Liegenschaftshypotheken	91,3	81,8	–	–
Inventar mit Vorbehalt auf Eigentumsrecht	5,4	3,7	–	–
Forderungen	3,2	19,2	–	15,6
Aktien in Tochtergesellschaften ¹⁾	613,5	532,7	253,2	235,6
Summe der gestellten Sicherheiten	822,2	763,1	253,2	251,2

¹⁾ Verbindlichkeiten für die Aktien als Sicherheit gestellt werden 62,0 97,1 42,6 38,7

Anm. 26 Haftungsverpflichtungen

(MSEK)	Konzern		Muttergesellschaft	
	2002	2001	2002	2001
Pensionsverbindlichkeiten, die nicht unter Schulden oder Rückstellungen ausgewiesen wurden	1,6	1,6	–	–
Haftungsverpflichtungen zugunsten der übrigen Konzernbetriebe	–	–	25,2	24,7
Sonstige Haftungsverpflichtungen	1,8	0,2	–	–
Summe Haftungsverpflichtungen	3,4	1,8	25,2	24,7

Gewinnverwendung

Der Aufsichtsrat und der Geschäftsführer schlagen vor, über die der Hauptversammlung zur Verfügung stehenden Gewinnmittel in Höhe von 93.260 TSEK wie folgt zu verfügen:

Dividendenausschüttung	32.285
Gewinnvortrag	60.975
	93.260



Stehend von links:
Gerteric Lindquist,
Bill Tunbrant,
Leif Gustavsson.
Sitzend von links:
Sam Strömersten,
Bengt Hjelm,
Arvid Gierow.

Aufsichtsrat und Führungskräfte

Arbeitsweise des Vorstands

Der Aufsichtsrat der NIBE Industrier besteht aus fünf von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern. Angestellte der Gesellschaft nehmen bei Bedarf an den Sitzungen des Aufsichtsrates als Vortragshalter oder Sachverständige in Einzelangelegenheiten teil. Der Aufsichtsrat behandelt gemäß Arbeitsordnung bei seinen ordentlichen Sitzungen die festen Punkte, die bei den jeweiligen Aufsichtsratsitzungen vorliegen.

Im Geschäftsjahr 2002 hielt der Aufsichtsrat 13 Sitzungen ab, davon acht telefonisch. Die Aufsichtsratsitzungen wurden im Zuge der Abgabe von Zwischenberichten und Abschlusskommuniqués abgehalten. Eine Sitzung befasste sich mit dem Haushalt. In den übrigen Sitzungen wurden größere Investitionen und Unternehmenserwerbe behandelt. Bei den Sitzungen wurde Protokoll geführt.

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

Beschlussprozess

Der Aufsichtsrat behandelt sämtliche Fragen von Bedeutung. Fragen von übergreifender Art wie etwa die Zusammensetzung des Aufsichtsrates und Vergütungen werden vor jeder ordentlichen Hauptversammlung durch persönlichen Kontakt des Aufsichtsratsvorsitzenden mit den größeren Aktionären abgehandelt. Der Rechnungsprüfer der Gesellschaft unterbreitet dem Aufsichtsrat seine gesamtheitlichen Gesichtspunkte. So gesehen wurden keine Komitees ernannt.

Vergütungen an den Geschäftsführer werden vom Aufsichtsratsvorsitzenden festgelegt. Vergütungen an andere Führungskräfte werden vom Geschäftsführer i Einvernehmen mit dem Aufsichtsratsvorsitzenden festgelegt. Die Beschlüsse werden dem Aufsichtsrat vorgelegt.

Vergütungen und Abfindungen

Die Vergütung des Aufsichtsrates belief sich laut Hauptversammlung 2002 auf 500 000 SEK. Davon entfielen laut Aufsichtsratsbeschluss 200 000 SEK auf den Vorsitzenden des Aufsichtsrates. An Aufsichtsratsmitglieder, die im Konzern angestellt sind, werden keine Vergütungen gezahlt.

2002 beliefen sich das Gehalt und Vergütungen an den Geschäftsführer auf 1.626.000 SEK. Davon entfielen 138.000 SEK auf rückwirkende Vergütungen für das Jahr 2001. Hinzu kommt die Vergünstigung eines Dienstwagens. Die Gehälter an die übrigen Führungskräfte beliefen sich auf 4.228.000 SEK. Davon entfielen 86.000 SEK auf rückwirkende Vergütungen für das Jahr 2001. Auch diese hatten die Vergünstigung eines Dienstwagens.

Abfindungen oder sonstige Vergünstigungen liegen mit Ausnahme des Geschäftsführers weder für den Aufsichtsratsvorsitzenden noch die Aufsichtsratsmitglieder vor.

Der Geschäftsführer hat eine Kündigungsfrist von sechs Monaten bei Kündigung seitens der Gesellschaft. Während der Kündigungsfrist hat der Geschäftsführer Recht auf Gehaltszahlung sowie eine Abfindung in Höhe von 12 Monatsgehältern. Sonstige Führungskräfte beziehen

während der Kündigungsfrist ein Gehalt von 6 bis 12 Monatsgehältern.

Renten

Der Aufsichtsratsvorsitzende und die Aufsichtsratsmitglieder erhalten für ihre Tätigkeit im Aufsichtsrat keine Pensionsbezüge.

Das Rentenalter für sowohl Geschäftsführer als auch übrige Führungskräfte beträgt 65 Jahre. Der Geschäftsführer genießt einen individuellen Versicherungsschutz entsprechend ITP, der jährlich gegenüber Alecta abgestimmt wird. Für das Jahr 2002 ist damit eine Prämie von 19 % des Gehaltes bis zu 30 Bemessungsbeträgen verbunden. Für den darüber hinaus gehenden Gehaltsteil zahlt der Geschäftsführer 12 % des Gehaltes an Prämie, was ein Rentenniveau entsprechend dem Intervall des ITP-Plans von 20 bis 30 Bemessungsbeträgen ergibt, d.h. 32,5 % des Gehaltes. Für die übrigen Führungskräfte innerhalb des Konzerns gilt der ITP-Plan für Gehaltsanteile bis zu 30 Bemessungsbeträgen. Für darüber hinaus gehende Gehaltsteile errechnet sich eine Rente entsprechend dem ITP-Plan zwischen 20 und 30 Bemessungsbeträgen. Ein Ausnahmefall liegt vor für einen Geschäftsbereichsleiter, der in Eigenschaft als Geschäftsleiter einen individuellen Pensionsvertrag auch für Gehaltsteile unter 30 Bemessungsbeträgen mit jährlicher Abstimmung gegenüber Alecta besitzt.

Leistungsanreiz

Gewisse Mitarbeiter in Schlüsselpositionen erhalten bei Erfüllung der gesteckten Ziele eine Bonusvergütung. Dieser Bonus ist auf drei Monatsgehälter begrenzt.

Prüfungsbericht

An die Hauptversammlung der NIBE Industrier AB (publ)

Eintr. Nr. 556374-8309

Wir haben den Jahresbericht, den Konzernabschluß, die Buchführung sowie die Verwaltung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer der NIBE Industrier AB für das Geschäftsjahr 2002 geprüft.

Die Verantwortung für die Geschäftsbücher und die Verwaltung liegt beim Aufsichtsrat und dem Geschäftsführer. Unsere Aufgabe liegt in der Beurteilung des Jahresberichtes, des Konzernberichtes und der Verwaltung auf Grundlage der Rechnungsprüfung.

Die Prüfung ist gemäß guter schwedischer Berufssitte durchgeführt worden. Das heißt, wir haben die Prüfung geplant und durchgeführt, um uns zu vergewissern, dass der Jahresbericht und der Konzernbericht keine wesentlichen Fehler enthalten. Zur Revision gehört die Prüfung einer Auswahl an Unterlagen für Beträge und sonstige Informationen der Rechnungslegung. Auch die Prüfung der Prinzipien der Rechnungslegung und deren Auslegung durch den Aufsichtsrat und den Geschäftsführer sowie die Beurteilung der gesamten im Jahresbericht und Konzernbericht enthaltenen Information ist Teil der Rechnungsprüfung. Wir haben wesentliche Beschlüsse, Maßnahmen und die Verhält-

nisse in der Gesellschaft geprüft, um beurteilen zu können, ob ein Aufsichtsratsmitglied oder der Geschäftsführer der Gesellschaft gegenüber schadenersatzpflichtig ist. Wir haben zudem geprüft, ob einer der Aufsichtsratsmitglieder oder der Geschäftsführer auf andere Weise entgegen dem Aktiengesetz, Buchführungsgesetz oder der Gesellschaftsordnung gehandelt hat. Wir sind der Ansicht, dass unsere Wirtschaftsprüfung nachstehende Feststellungen rechtfertigt.

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

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

Markaryd, den 26. März 2003

SET Revisionsbyrå AB



Willard Möller
Wirtschaftsprüfer



Aufsichtsrat

Bengt Hjelm (geb. 1943)

Vorsitzender und Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Diplomkaufmann, seit 1980 Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Hjelm & Rohman AB mit Schwerpunkt auf Betriebsleitung, Unternehmenserwerb und Aufsichtsratsfragen. Eigener und Aktienbesitz der Ehegattin in der NIBE Industrier: 94.008 Aktien der Serie A und 224.352 Aktien der Serie B.



Gerteric Lindquist



Bengt Hjelm

Gerteric Lindquist (geb. 1951)

Aufsichtsratsmitglied seit 1989. Konzernleiter. Geschäftsführer der NIBE Industrier AB und NIBE AB. Diplomingenieur und Diplomkaufmann. Angestellt seit 1988. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 94.035 Aktien der Serie A und 222.715 Aktien der Serie B.



Arvid Gierow



Sam Strömersten

Arvid Gierow (geb. 1943)

Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Diplomkaufmann. Aufsichtsratsvorsitzender in der ALMI Företagspartner Skåne AB, Marka Pac AB, Pronea Miljöteknik AB sowie Mitglied in der Bong Ljungdahl AB, SHB, Stortorget, Helsingborg, Qualidus AB und Inhvena AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 5 400 Aktien der Serie B.

Leif Gustavsson (geb. 1945)

Aufsichtsratsmitglied seit 1994. Finanzdirektor der NIBE Industrier AB. Wirtschaftsexamen. Angestellt seit 1966. Aufsichtsratsmitglied der Markaryds Sparbank. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 94.008 Aktien der Serie A und 191.621 Aktien der Serie B.



Bill Tunbrant



Leif Gustavsson

Sam Strömersten (geb. 1955)

Aufsichtsratsmitglied seit 2001. Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter für Tetra Paks Geschäftsbereich Processing Systems. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 0.

Bill Tunbrant (geb. 1950)

Aufsichtsratsmitglied seit 1997. Dipl. Ing. Geschäftsführer der Cramo Instant AB. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 400 Aktien der Serie B.

Geschäftsleitung

Gerteric Lindquist (geb. 1951)

Siehe Aufsichtsrat.

Leif Gustavsson (geb. 1945)

Siehe Aufsichtsrat.

Christer Fredriksson (geb. 1955)

Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Element sowie Geschäftsführer der Backer BHV AB. Angestellt seit 1992. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 23 490 Aktien der Serie A und 44 810 Aktien der Serie B.



Christer Fredriksson



Kjell Ekermo



Niklas Gunnarsson

Kjell Ekermo (geb. 1956)

Dipl. Ing. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Wärmetechnik. Angestellt seit 1998. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 700 Aktien der Serie B.

Niklas Gunnarsson (geb. 1965)

Ingenieur. Geschäftsbereichsleiter der NIBE Kaminöfen. Angestellt seit 1987. Aktienbesitz in der NIBE Industrier: 700 Aktien der Serie B.

Wirtschaftsprüfer

SET Revisionsbyrå AB

Zuständiger Wirtschaftsprüfer
Willard Möller (geb. 1943)
Wirtschaftsprüfer



Willard Möller

Konzern

www.nibe.com

NIBE Industrier AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 73 000
Fax + 46 433 - 73 192

NIBE Element

NIBE Element
280 10 SÖSDALA
Schweden
Tel +46 451 - 661 00
Fax + 46 451 - 614 37

Backer BHV AB
280 10 SÖSDALA
Schweden
Tel +46 451 - 661 00
Fax +46 451 - 614 37

Backer Elektro CZ s.r.o.
Polická 444
CZ - 539 01 HLINSKO
Tschechien
Tel +420 454 362 672
Fax +420 454 313 389

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 - 915 70 27 27
Fax +48 - 915 70 22 88

Calesco Foil AB
Västeråsvägen 9
730 40 KOLBÄCK
Schweden
Tel +46 220 - 453 00
Fax +46 220 - 453 50

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

Eltop Praha s.r.o.
CZ - 539 55 MIRETICE 32
Tschechien
Tel +420 454 344 176
Fax +420 454 344 419

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

Loval Oy
Pl 112, Vintergatan 5
FI - 07901 LOVISA
Finnland
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 France SA
Parc d'Activités
F - 57260 DIEUZE
Frankreich
Tel +33 387 86 86 87
Fax +33 387 86 85 90

Norells Sweden AB
Västeråsvägen 9
730 40 KOLBÄCK
Schweden
Tel +46 220 - 453 00
Fax +46 220 - 453 50

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

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

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

NIBE Wärmetechnik

NIBE Wärmetechnik
Box 14
285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 73 000
Fax +46 433 - 73 190

NIBE AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 73 000
Fax +46 433 - 73 190

Haato Varaajat
Filiale der NIBE AB Schweden
PL 36, Polstjärnevägen 17
FI - 01450 VANDA
Finnland
Tel +358 - 9 - 836 21 60
Fax +358 - 9 - 836 21 643

NIBE Biawar SP z.o.o.
Al. Jana Pawla II 57
PL-15 - 703 BIALYSTOK
Polen
Tel +48 - 85 - 651 38 59
Fax +48 - 85 - 651 03 80

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

TMV-Pannan
Filiale der NIBE AB
Maskingatan 2
231 66 TRELLEBORG
Schweden
Tel +46 410 - 544 40
Fax +46 410 - 544 60

Vølund Varmeteknik
Filiale der NIBE AB Schweden
Brogårdsvej 7
DK - 6920 VIDEBÆK
Dänemark
Tel +45 - 97 - 17 20 33
Fax +45 - 97 - 17 29 33

NIBE Kaminöfen

NIBE Kaminöfen
Box 134
285 23 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 75 100
Fax +46 433 - 75 140

NIBE AB
Box 14
285 21 MARKARYD
Schweden
Tel +46 433 - 73 000
Fax +46 433 - 73 190

Cronspisen Kakelugnar
Filiale der NIBE AB
Långgatan 2
361 21 EMMABODA
Schweden
Tel +46 471 - 130 57
Fax +46 471 - 130 68



NIBE Industrier AB (publ) • Box 14 • SE-285 21 MARKARYD, Schweden
Eintr. Nr. 55 63 74 - 8309