

ÅRSREDOVISNING
2002

BOLAGSSTÄMMA

TID OCH PLATS

Ordinarie bolagsstämma hålls onsdagen den 19 mars 2003, klockan 18.00, i MIC-ulan, Polacksbacken, Hus 6 Rullan, Lägerhyddsvägen 2, Uppsala.

DELTAGANDE

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman skall

- dels vara införd i eget namn i den av VPC AB förda aktieboken fredagen den 7 mars 2003,
- dels anmäla sitt deltagande till bolaget, antingen skriftligen, gärna på den i årsredovisningen bifogade anmälningsblanketten, under adress Beijer Alma AB, Box 1747, 751 47 Uppsala, eller per telefon 018-15 71 60, telefax 018-15 89 87, e-post info@beijer-alma.se eller på bolagets webbplats www.beijer-alma.se, senast fredagen den 14 mars 2003 kl 16.00. Vid anmälan uppges namn, person- eller organisationsnummer, antal aktier och telefonnummer.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att äga rätt att delta i bolagsstämman, ha registrerat aktierna i eget namn hos VPC. Sådan inregistrering skall vara verkställd senast fredagen den 7 mars 2003.

Aktieägare som önskar medföra ett eller två biträden skall göra anmälan härom inom den tid och på det sätt som gäller för aktieägare.

UTDELNING

Styrelsen föreslår utdelning till aktieägarna om 1 kr per aktie. Som avstämningsdag för utdelning föreslås måndagen den 24 mars 2003. Beslutar bolagsstämman enligt förslaget, beräknas utdelning komma att utsändas via VPC med början torsdagen den 27 mars 2003.

ÄRENDEN

Fullständig kallelse med föredragningslista och beslutsförslag kan rekvireras från Beijer Alma, telefon 018-15 71 60, telefax 018-15 89 87 eller e-post info@beijer-alma.se. Information finns även tillgänglig på www.beijer-alma.se.

ÖVRIGT

Redovisningshandlingar och revisionsberättelse kommer från och med onsdagen den 5 mars 2003 att hållas tillgängliga hos bolaget, adress Dragarbrunnsgatan 45, 753 20 Uppsala. Handlingarna skickas till de aktieägare som begär det och uppger sin postadress.

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Beijer Alma lämnar ekonomisk information gällande 2003 vid följande tillfällen:

19 mars	Bolagsstämma
29 april	Kvartalsrapport
8 augusti	Halvårsrapport
30 oktober	Kvartalsrapport
Februari 2004	Bokslutskommuniké
Mars 2004	Årsredovisning

INNEHÅLL

Detta är Beijer Alma	6
Riskspridning – en del av vår styrka <i>Anders Wall – Styrelsens ordförande</i>	7
2002 – ett år av aktiv konsolidering <i>Bertil Persson – VD och koncernchef</i>	8
Affärsidé och värdeskapande	10
Omvärld och marknad	12
Miljöarbete	14
Beijer Alma-aktien	16
10 år i sammandrag	18
Lesjöfors AB	20
Habia Cable AB	26
Elimag AB	32
AB Stafsjö Bruk	36
Förvaltningsberättelse	41
Resultaträkningar	43
Balansräkningar	44
Kassaflödesanalyser	46
Noter	47
Revisionsberättelse	56
Styrelse, ledning och revisor	58
Definitioner	60
Adresser	61

DETTA ÄR BEIJER ALMA

Beijer Alma AB (publ) är en internationellt verksam industrigrupp med inriktning på komponenttillverkning till kunder inom högteknologiskt inriktade branscher. Affärsidén är att förvärva, äga och utveckla små och medelstora företag med god tillväxtpotential. Ett aktivt, långsiktigt strategi- och utvecklingsarbete samt investeringar och kompletterande företagsförvärv ska ge konkurrenskraftiga företagsgrupper i valda marknadssegment. Inom varje segment fokuserar koncernbolagen på att utveckla starka relationer till kunder som kan erbjuda tillväxt och lönsamhet.

BEIJER ALMA AB

LESJÖFORS AB

HABIA CABLE AB

ELIMAG AB

AB STAFSJÖ BRUK

Lesjöfors AB, en fullsortimentsleverantör av standard- och specialproducerade industri-fjädrar, tråd och banddetaljer. Bolaget är en dominerande aktör i Norden och ett av de större företagen i Europa i sin bransch. Lesjöfors bedriver tillverkning i Sverige, Danmark och Finland. Omsättningen 2002 var 546,4 Mkr. Antalet anställda var 434.

Habia Cable AB, en av Europas största tillverkare av specialkabel för applikationer inom telekommunikation, transport, kärnkraft och försvar. Forskning och utveckling bedrivs i Sverige medan produktion sker i Sverige, Tyskland och Kina. Omsättningen 2002 var 402,8 Mkr. Antalet anställda var 366.

Elimag AB bedriver höghastighetsbearbetning i aluminium till kunder inom telekom, försvar och annan högteknologisk industri. Omsättningen 2002 var 83,7 Mkr. Antalet anställda var 73.

AB Stafsjö Bruk utvecklar, tillverkar och marknadsför skjutspjällsventiler för processindustrin. Bolaget är internationellt verksamt med egna försäljningskontor i Tyskland och Kina samt ett nätverk av försäljningsagenter i cirka 30 länder. Omsättningen 2002 var 81,9 Mkr. Antalet anställda var 63.

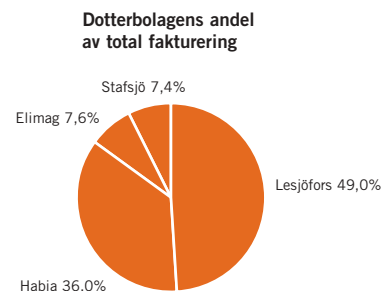
Beijer Alma är noterat på Stockholmsbörsens O-lista (ticker: BEIAb).

NYCKELTAL

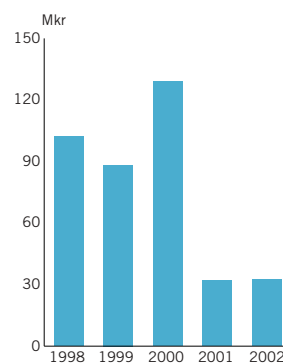
	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning, Mkr	1 115	1 320	1 133	1 031	1 072
Resultat efter finansnetto, Mkr ¹⁾	4,8	2,0	110,1	75,7	92,9
Eget kapital per aktie, kr	51	64	60	53	49
Utdelning per aktie, kr	1,00 ²⁾	2,00	4,00	3,50	3,25

¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

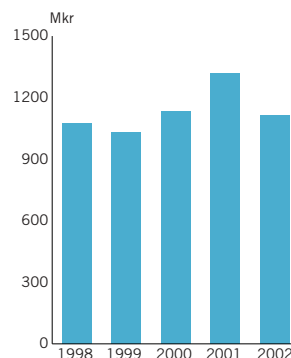
²⁾ Av styrelsen föreslagen utdelning



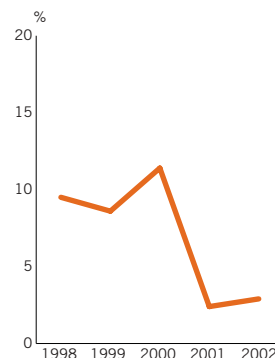
Rörelseresultat



Fakturering



Rörelsemarginal



Inom Beijer Alma har arbetet med att säkra kostnads-effektivitet och konkurrenskraft präglat en stor del av verksamheten under 2002. Liksom många andra företag har vi påverkats av den kraftiga nedgången inom telekommunikationssektorn. Vi har tagit konsekvenserna av förändringarna i marknaden och arbetat med kostnadsanpassningar och effektiviseringar under året. Resultaten har heller inte låtit vänta på sig. Beijer Almas finansiella ställning är stark idag, vilket är en betydelsefull grundsten i vårt framtida arbete. Översynen gör att våra koncernbolag är välstrukturerade och uppvisar hög beredskap vid en uppgång i marknaden. Jag vill samtidigt betona att det handlar om *när* det vänder, inte *om*. I tider med en svag konjunktur kan den aspekten ibland glömmas bort. Men tillfällig pessimism får aldrig överskugga det faktum att företaget är en långsiktig verksamhet, där svängningar i konjunkturen hör till vardagen.

FRAMSYNTA OCH DIVERSIFIERADE

Beijer Alma står således starkt idag. Våra bolag har i flertalet fall väl etablerade positioner inom sina olika marknadssegment. Strävan efter att ta vara på möjligheter inom nya och väl definierade tillväxtområden är också en styrka. I koncernen finns det flera goda exempel på detta. Lesjöfors har sedan mitten av 1990-talet expanderat sin verksamhet inom affärsområdet Automotive på ett starkt sätt. Även Habias expansion inom områdena Försvar och Energi visar på den framsynthet som finns i koncernbolagen. Diversifieringen är dessutom betydelsefull i ett svagare konjunkturläge. Riskspridningen förbättras om verksamheten bedrivs inom flera kärnområden. Å andra sidan ställer arbetet med diversifiering större krav. Finansiell beredskap, god marknadskännedom och duktigt ledarskap är baskrav för bolag som verkar inom marknadssegment, där den internationella konkurrensen är hård. Våra koncernbolag har visat att de kan leva upp till dessa krav. De har hög teknisk kompetens, innovationskraft och dessutom förmåga till snabb anpassning. Vid behov ser de också till att knyta till sig nödvändig extern spetskompetens. Ett konkret exempel är Habias center för forskning och utveckling i Uppsala, där närheten till akademisk grundforskning ger extra skärpa åt verksamheten. Även om Beijer Alma står väl rustat finns det viktiga områden där vi måste bli ännu starkare. Jag tänker i första hand på internationaliseringen och säljarbetet. Under 2002 har det också gjorts förstärkningar i säljorganisationen i flera



bolag och dessa satsningar fortsätter. Framgångsrik försäljning är och förblir en nyckelkompetens för att utveckla marknadspositionerna ytterligare.

MÅNGA UTMANINGAR

Det brukar heta att ledarskap är svårare i dåliga i tider. De långsiktiga utmaningarna är större och den dagliga agendan ofta mer komplex. Under 2002 har ledarna i våra företag visat att de – trots komplicerade frågor – klarat kraven på både anpassning och utveckling. Många medarbetare har fått lämna företaget, vilket alltid är svåra och tunga beslut. Ändå har vi lyckats slå vakt om verksamheten med sikte på långsiktig utveckling. Jag vill därför framföra ett stort tack till koncernledning, dotterbolagschefer och övriga medarbetare i koncernen, som bidragit till att Beijer Alma genomfört ett år av omställningar på ett bra sätt.

Anders Wall

Styrelsens ordförande

2002 – ETT ÅR AV AKTIV KONSOLIDERING

2002 blev det andra året i rad med negativ försäljningsutveckling för Beijer Alma. I början av året pekade dock flera indikatorer på att den negativa trenden brutits. I våra koncernbolag ökade orderingången samtidigt som orderstockarna växte. Dessutom såg vi en ökad aktivitet från telekomkunder, sannolikt som ett resultat av att lagernivåerna började nå balans. För vissa telekomkomponenter återupptogs leveranserna återigen efter att ha legat nere under merparten av 2001. Även i omvärlden ökade aktiviteterna. Den samlade orderingången för svenska företag steg under årets första månader. Uppgången blev emellertid kortvarig. Redan i maj bröts den positiva trenden och orderingången började återigen sjunka. Resten av året kännetecknades av en svag efterfrågan.

Den fortsatta makroekonomiska utvecklingen i Sverige och omvärlden kommer att ha en avgörande betydelse för efterfrågeutvecklingen. Jag vill därför ägna några rader åt att ge min syn på det ekonomiska läget inför innevarande år.

SVAG KONJUNKTUR

Den för Sverige och övriga Europa viktiga tyska ekonomin är inne i en djup lågkonjunktur med stora strukturella problem. Aktiviteten i den tyska ekonomin påverkas också negativt av en fastlåst penning- och finanspolitik. Även i den amerikanska ekonomin är det stor risk för lägre efterfrågan. Det gäller särskilt den viktiga konsumtionsefterfrågan, som kan påverkas av att amerikanska konsumenter idag har en rekordhög skuldsättning. Dessutom riskerar svenska företag att drabbas av den försvagade dollarkursen. I Sverige hotas efterfrågan av högre skatter, men också av en stigande arbetslöshet efter de stora varsel som lagts under 2002. Sammantaget innebär detta att jag bedömer förutsättningarna för en förbättrad efterfrågan under 2003 som relativt dåliga.

KRAV PÅ LÄGRE KOSTNADER

Tillverkningsindustrin i västvärlden kännetecknas av ett lågt kapacitetsutnyttjande. Det skapar en påtaglig prispress, vilket i sin tur ökar trycket på lägre produktionskostnader. Denna pris- och kostnadspress resulterar i utflyttning av produktion och arbetstillfällen till lågkostnadsländer. I dagsläget pågår en omfattande utflyttning av arbetsintensiv produktion, dels till Asien – och särskilt då Kina – dels till Östeuropa och speciellt Baltikum.

Även företagen inom Beijer Almakoncernen präglas av prispressen i marknaden. För att möta denna prispress etablerar Beijer Almakoncernens bolag komponentförsörjning och tillverkning i lågkostnadsländer. Som enda specialkabeltillverkare i världen har Habia numera pro-

duktion i Kina. En allt större del av produktionen av telekomprodukter sker i denna fabrik. I början av 2003 startar även Lesjöfors tillverkning av vissa telekomkomponenter i Kina. Dessutom planerar företaget utflyttning av arbetsintensiv produktion till Baltikum. Stafsjö förlägger en allt större del av sin materialförsörjning till lågkostnadsländer. Det kan inte uteslutas att företaget också kommer att flytta ut slutmontering av ventiler i framtiden.

Nedgången inom främst telekomsektorn under senare år visar på betydelsen av en diversifierad verksamhet, som minskar beroendet av enskilda branscher, kunder eller produkter. Inom Beijer Almakoncernen har vissa företag och affärsområden haft ett stort beroende av enskilda kunder. För koncernen som helhet har dock beroendet delvis balanserats av övriga verksamheter.

Lesjöfors är ett bra exempel på diversifiering av produkter och kunder inom ett väl avgränsat teknikområde. Trots att den totala efterfrågan försämrades för Lesjöfors visade företaget en anmärkningsvärd resultatuppgång under 2002. Det beror dels på att affärsområde Automotive visade en stark tillväxt som till en del kompenserade den svaga efterfrågan i övriga delar av bolaget, dels på kostnadsneddragningar.

FÖRBÄTTRAD FINANSIELL STYRKA

Generellt sett har vi haft ett mycket starkt fokus på kostnadskontroll i hela koncernen. Det har lett till stora personalneddragningar, både under 2001 och 2002. Under 2002 minskade det genomsnittliga antalet anställda med 115 personer, vilket motsvarar 11 procent.

Målet är att anpassa kostnaderna till den efterfrågan vi ser för respektive bolag. I en marknad med en lång period av fallande efterfrågan innebär detta att kostnadsnivån successivt justeras till varje nytt läge. Vår strävan är således att hela tiden anpassa verksamheten till en nivå där vi når lönsamhet. I vissa fall är förändringen i efterfrågan så dramatisk att det inte går att nå balans genom personalneddragningar och lägre löpande kostnader. Så var det i Elimag under hösten 2002. Vi hade under året löpande anpassat organisationen till en allt svagare orderingång från telekomsektorn, som var företagets största kundgrupp. Möjligheten att ytterligare dra ner kostnaderna begränsades av stora avskrivningar på maskiner med låg beläggning. Vi valde då att göra en justering av värdet på anläggningstillgångarna för att nå balans i löpande avskrivningskostnader i förhållande till beläggningsläget. Åtgärden blev särskilt angelägen eftersom vi inte såg någon snabb förbättring i efterfrågan.

Kostnadsänkningar i kombination med låga investeringar och neddragning av rörelsekapital har givit ett



kraftigt positivt kassaflöde och förbättrad finansiell styrka. Investeringarna ska även fortsättningsvis hållas på en låg nivå. Under 2000 och i början av 2001 genomfördes stora investeringar, vilket resulterade i en betydande överskapacitet. Under 2003, liksom under 2002, fokuserar koncernbolagen i Beijer Alma därför på att fylla befintlig kapacitet.

ÖKADE SÄLJINSATSER

Under 2003 kommer det makroekonomiska läget sannolikt inte att utvecklas på ett sätt som ger en allmänt förbättrad efterfrågan. Det finns heller inga tecken på att telekomsektorn skulle stå inför en snar vändning. Det innebär att resultatförbättringar under 2003 måste komma från fortsatt kostnadskontroll.

Våra verksamheter håller hög klass. Alla bolag fokuserar på kvalitet, såväl i produkt som i leveransprecision och i övriga kontakter med kunderna. Den tekniska nivån håller genomgående världsklass i alla koncernens bolag. Det gångna året har dessutom säljinsatserna förstärkts i flera bolag. Under högkonjunkturen i slutet av 90-talet

fylldes tillverkningskapaciteten utan större säljansträngningar. Det var snarare kapaciteten som utgjorde begränsningen. Nu krävs återigen ett systematiskt och engagerat säljarbete. Trots stora personalneddragningar har vi i flera fall utökat säljstyrkan för att möjliggöra en ökad marknadsnärvaro. Med satsningar på produktutveckling, hög kvalitet, kostnadseffektiv produktion och hög säljaktivitet har vi goda möjligheter att stärka marknadspositionerna i våra bolag.

Bertil Persson
VD och koncernchef

AFFÄRSIDÉ OCH VÄRDESKAPANDE

"ATT FÖRVÄRVA, ÄGA OCH UTVECKLA SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG MED GOD TILLVÄXTPOTENTIAL."

Så lyder Beijer Almas affärsidé. Koncernen strävar efter att skapa starka och konkurrenskraftiga företagsgrupper inom valda marknadssegment. Detta sker genom ett aktivt strategi- och utvecklingsarbete i de befintliga företagen, till exempel i frågor som rör marknad, produktion, kompetens och ledarskap. Inriktningen i affärsidén kan även innefatta kompletterande företagsförvärv. Det övergripande målet är att dotterbolagen ska utvecklas till internationellt framgångsrika företag. De ska kännetecknas av högt teknikkunnande samt vara inriktade på konkurrenskraftiga produkter, som ger kritiska volymer och skalfördelar inom produktion och försäljning.

Beijer Almas aktieägare ska erbjudas en attraktiv värdeutveckling. Långsiktigheten och fokuseringen på tillväxt och lönsamhet är bärande delar i denna målsättning. Aktieägarvärdet skapas genom att Beijer Almas styrkor kombineras med koncernbolagens olika tillgångar. Det innebär att Beijer Almas affärskompetens och finansiella resurser – i förening med koncernbolagens marknads- och industrikunnande – skapar en stark drivkraft i verksamheten.

INRIKTNING PÅ KOMPONENTTILLVERKNING

Via investeringar och nyförvärv har Beijer Alma utvecklats till en koncern med inriktning på komponenttillverkning. Verksamheten riktas idag mot flera olika branscher, till exempel mobil telekom, försvarsindustri, eftermarknad fordon samt mot processindustri. Den största enskilda branschen är mobil telekom, som 2002 svarade för cirka 17 procent av Beijer Almas omsättning. Affärsvolymerna inom telekom har sjunkit under de senaste två åren. Dessutom var tillväxten under slutet av 1990-talet och 2000 sannolikt högre än vad som kan förväntas i framtiden. Långsiktigt bedöms denna sektor ändå erbjuda goda möjligheter till utveckling och tillväxt.

Underleverantörerna är ofta mindre och medelstora företag, som levererar till ett fåtal stora kunder. Under kommande år väntas omfattande strukturomvandlingar bland dessa underleverantörer. En av drivkrafterna är kundernas krav på internationalisering, som gör att underleverantörer måste kunna erbjuda produktionsresurser på allt fler lokala marknader runt om i världen. Förutom flexibla produktionslösningar handlar kundkraven även om kompetens, innovationsförmåga och finansiell styrka. För att leva upp till kraven följer Beijer Alma branschens utveckling noga. Koncernen kommer också att exploatera de möjligheter som uppstår, till exempel vad gäller förvärv eller andra offensiva åtgärder som kan stärka dess tillväxt och intjäningsförmåga. Som komponenttillverkare levererar Beijer Almas koncernbolag komponenter till så kallade systemleverantörer som befinner sig högre upp i förädlingsprocessen mot slutanvändarna. Koncernbolagens nivå i förädlingskedjan är vald med eftertanke. Den innebär dels att produkterna från koncernbolagen bygger på den kärna av kompetenser och erfarenheter som de utvecklat genom åren, dels att Beijer Alma tydligt avgränsat koncernens aktiviteter så de inte konkurrerar med kundernas egna verksamheter.

RISKSPRIDNING

Även om koncernens bolag är inriktade på komponenttillverkning så är diversifieringen mellan branscher, kunder och produkter viktig för att inte koncernen ska drabbas allvarligt om enstaka branscher eller kunder utvecklas oförmånligt. De senaste årens nedgång inom telekomindustrin tydliggör just betydelsen av effektiv riskspridning.

ARTIKLAR OM BEIJER ALMA 2002

- 2002-01-14 Börsveckan
"Anders Wall och tre gånger Beijer"
- 2002-03-18 Börsveckan
"Bantade kostnader lyfter Beijer Alma"
- 2002-04-18 Dagens Industri
"Lesjöfors dämpar stötarna"
- 2002-11-25 Börsveckan
"Beijer Almas svaga vinst döljer guldägg och chanser"

BOLAGSANALYSER UNDER 2002

- 2002-02-08 Beijer Alma Company Result
Alfred Berg Fondkommission AB
- 2002-07/08 OTC-placeraren
- 2002-08-12 Beijer Alma Company Result
Alfred Berg Fondkommission AB
- 2002-11-01 Beijer Alma News Flash
Alfred Berg Fondkommission AB
- 2002-12 Small Cap Guide
Bankaktiebolaget JP Nordiska

AFFÄRSIDÉ OCH VÄRDESKAPANDE

AKTIV STYRNING

Beijer Alma är en industrikoncern med tydligt tillväxtfokus och enhetlig affärsinriktning. Detta gör att koncernen kan utveckla erfarenheter och kompetenser som utnyttjas i hela verksamheten. Varje koncernbolag arbetar efter en egen affärsmodell. Vid behov av resurser eller kompetens kan Beijer Alma ge stöd för att utveckla innehållet i affärsmodellen. Den aktiva styrningen syftar till att skärpa konkurrensförmågan. Därmed stärks också dotterbolagens förmåga att uppnå och bibehålla positioner som internationellt framgångsrika företag. Styrning och samverkan gör även Beijer Almas koncernbolag till attraktivare arbetsplatser, vilket förbättrar möjligheterna att rekrytera och knyta spetskompetens till verksamheten.

ANSVARSFÖRDELNING

De enskilda dotterbolagen verkar som självständiga företag. Det finns en tydlig ansvarsfördelning mellan koncernledningen i Beijer Alma och dotterbolagsledningarna, vilka är helt ansvariga för det operativa arbetet. I samarbete med ledningarna i dotterbolagen driver koncernledningen dock strategiska frågor inom områden som rör övergripande affärs- och organisationsutveckling.

LÅNGSIKTIGT INNEHAV

Inom Beijer Alma är långsiktighet ett nyckelbegrepp. Bolag förvärvas inte med sikte på att de ska avyttras. Målet är istället att skapa långsiktigt framgångsrika företagsgrupper som kännetecknas av hög tillväxt och lönsamhet. De ingående underkoncernerna drivs dock som om de vore börsnoterade, vilket bland annat innebär att de har egna, kompletta ledningsfunktioner. Denna princip underlättar för eventuella, framtida särnoteringar. En sådan särnotering kan övervägas om det vid någon tidpunkt bedöms vara till fördel för både det aktuella bolaget och för Beijer Alma och dess aktieägare.

TILLGÅNG TILL KAPITALMARKNADEN

Beijer Alma ger investerare tillgång till en unik koncern bestående av etablerade, onoterade dotterbolag med verksamhet inom intressanta tillväxtområden. För Beijer Alma ger tillgången till kapitalmarknaden finansiella resurser för tillväxt. Även koncernbolagen ges en indirekt tillgång till kapitalmarknaden. Det gör att utveckling och tillväxt kan finansieras på ett sätt som annars inte hade varit möjlig. De allt hårdare kundkraven på till exempel flexibla produktionslösningar, innovationsförmåga och finansiell styrka kan därigenom mötas på ett effektivare sätt. Koncernbolagens exponering mot kapitalmarknaden gör dessutom att krav och förväntningar från investerare, analytiker och media tydliggörs. Med tydliga krav från ägare och omvärld skapas ett affärsklimat kring bolagen, som kännetecknas av utveckling och tillväxt.

TYDLIG EKONOMISK INFORMATION

Kommunikationsarbetet gentemot kapitalmarknaden bygger på tydlig och öppen information om Beijer Alma och om dotterbolagen. Målet är en likvid handel i den noterade aktien, som ger möjlighet till regelbunden analys samt en korrekt värdering av koncernen.

Aktuell ekonomisk information om Beijer Alma kan alltid erhållas via koncernens hemsida – www.beijer-alma.se

OMVÄRLD OCH MARKNAD

FOKUS PÅ INDUSTRIELLA KUNDER

Beijer Almas koncernbolag är främst underleverantörer av komponenter till företag som levererar kompletta produkter och system. Merparten av produktionen avser komponenter som används i investeringsvaror i diverse industriapplikationer. En begränsad del av tillverkningen omfattar produkter, som används direkt av slutkonsument. Ett sådant exempel är produktionen av chassifjädrar inom Lesjöfors. I denna verksamhet produceras och marknadsförs chassifjädrar avsedda för eftermarknaden för personbilar och lätta fordon.

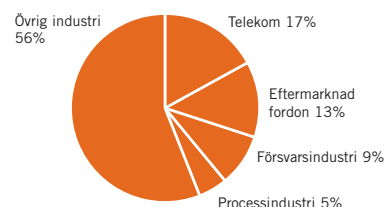
Koncernens kunder återfinns i en rad olika branscher. Stora kundsegment är systemtillverkare inom telekomsektorn, försvarsindustrin, processindustrin samt övriga industrier som tillverkar industriinvesteringsvaror. Under 2002 svarade mobil telekom för cirka 17 procent av omsättningen, följt av eftermarknad fordon 13 procent, försvarsindustri 9 procent samt processindustri 5 procent. Den resterande delen, 56 procent, hänförs till olika globala industrigenrar, till exempel transport- och bilindustrin, kraftgenerering och konsumentelektronik.

Företagen i Beijer Almakoncernen exporterar sina produkter över hela världen. De mest betydelsefulla marknaderna finns dock i Europa och Asien.

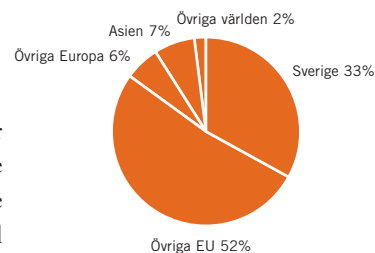
SVAG EFTERFRÅGAN ÖVERLAG

I Sverige präglades inledningen av 2002 av en återhämtning efter försvagningen under 2001. Orderingången visade tillväxt fram till början av sommaren 2002. Därefter vände orderingången till den svenska industrin återigen ner. Beijer Almas koncernbolag följde den allmänna utvecklingen. Återhämtningen under början av året var relativt generell över de flesta branscher. Den omfattade såväl försäljningen till telekomkunder som försäljningen till kunder inom den övriga industrin. Nedgången under hösten drabbade huvudsakligen efterfrågan inom övrig industri, medan telekomvolymerna stabiliserades på en relativt låg nivå.

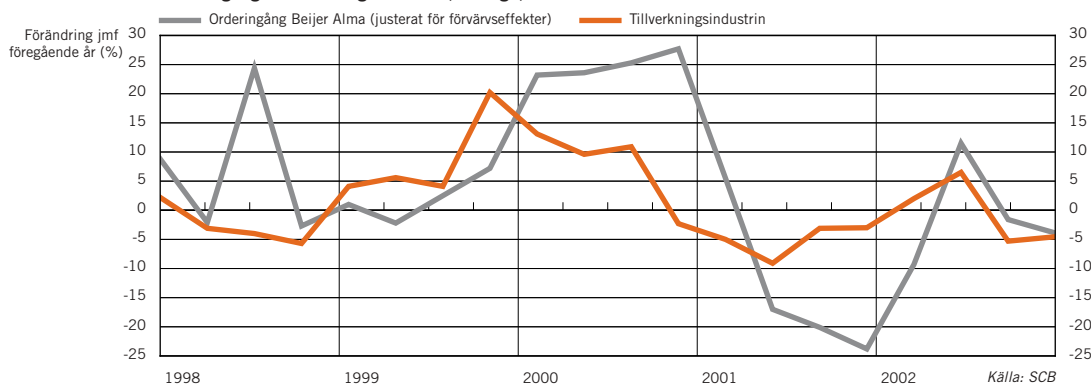
Fördelning av kunder per segment



Geografisk fördelning av försäljningen



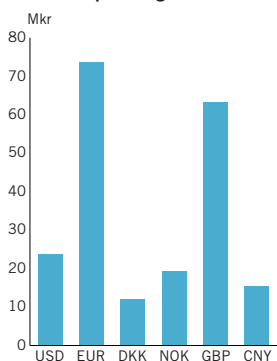
Orderingång i tillverkningsindustrin, Sverige, 1998 – 2002



Under 2002 tyngdes den europeiska tillväxten av att den tyska marknaden hade en mycket svag utveckling – en marknad som dessutom är viktig för svensk exportindustri. Tyskland är den enskilt viktigaste exportmarknaden för både Habia och Stafsjö. Sammantaget svarar Tyskland för 13 procent av koncernens totala försäljning. BNP-tillväxt i Tyskland blev under 2002 0,4 procent¹⁾ och för hela EU-området 0,9 procent¹⁾.

¹⁾ OECD, prognos, december 2002

Valutaexponering



Nettot av intäkter och kostnader i de viktigaste valutorna för koncernens bolag. Beloppen är omräknade till svenska kronor. För fullständig redovisning, se not 32 på sidan 55.

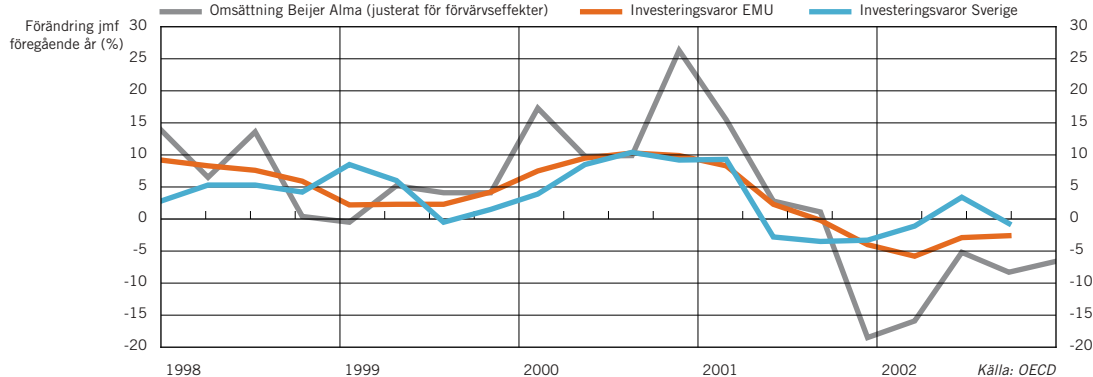
I Asien är Kina den viktigaste marknaden för koncernens bolag och svarar för 3,4 procent av den totala försäljningen. Utflyttningen av produktion från högkostnads-länder till Kina driver tillväxten i landet. Under 2002 uppgick den kinesiska BNP-tillväxten till cirka 8 procent²⁾.

Den nordamerikanska marknaden är för närvarande av mindre betydelse för Beijer Almakoncernens bolag. Visserligen har Habia, Lesjöfors och Stafsjö försäljning till regionen, men exporten till Nordamerika utgjorde endast 1,2 procent av koncernens totala försäljning.

KOPPLING TILL BRANSCHUTVECKLINGEN

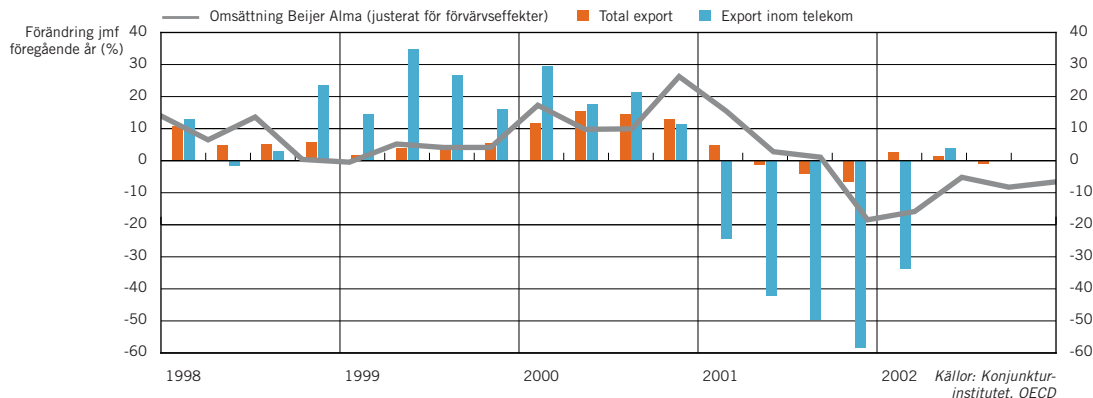
Beijer Almas koncernbolag arbetar huvudsakligen med komponenter till investeringsvaror. Därför har efterfrågan och produktion av denna typ av produkter en avgörande betydelse för bolagens försäljningsutveckling. Diagrammet nedan visar produktionen av investeringsvaror i Sverige och EMU-området i relation till Beijer Almakoncernens försäljningsutveckling.

Industriproduktionsindex för investeringsvaror, 1998 – 2002



Koncernens försäljning av telekomrelaterade produkter drivs huvudsakligen av den globala investeringsaktiviteten inom telekomsystem. Beijer Almakoncernens bolag levererar komponenter till systemleverantörer och är därmed beroende av att dessa får beställningar på nya system. Diagrammet nedan visar kvartalsvis förändring i den svenska exporten av telekomprodukter och total export i relation till Beijer Almas försäljningsutveckling.

Svensk export, 1998 – 2002



²⁾ National Bureau of Statistics in China, prognos, december 2002

MILJÖARBETE

Eftersom verksamheten inom koncernbolagen skiljer sig åt baseras miljöarbetet på förutsättningarna i respektive företag. Miljöansvaret är således delegerat, men innebär samtidigt att varje bolag gör regelbundna avrapporteringar till styrelsen i Beijer Alma. Styrelsen tillser även att koncernbolagen utarbetar och reviderar de riktlinjer och den miljöpolicy, som är aktuella för respektive verksamhet.

LESJÖFORS

Miljöcertifiering

Lesjöfors AB bedriver produktion vid sju anläggningar. Tre av dessa är miljöcertifierade enligt ISO 14001 medan ytterligare två väntas bli certifierade under 2003.

Miljömål

Vid de certifierade verksamheterna tas miljömål fram en gång per år. Målen baseras på de miljöaspekter som identifierats som betydande. Vid Industrifjädrar i Herrljunga samt Tråddetaljer i Nordmarkshyttan har arbetet inriktats på att förbättra utfallet av materialskrot. Verksamheten inom Fjädrar i Lesjöfors har fokuserat miljöarbetet på att minska deponifractionen samt på att förbättra utfallet av materialskrot.

Miljötillstånd

Anläggningarna i Herrljunga, Lesjöfors, Nordmarkshyttan, Vagnhärad samt Vällingby är anmälningspliktiga. Lesjöfors Banddetaljer i Värnamo och Vagnhärad är tillståndspliktiga. Tillstånden gäller sedan 1998. Verksamheten vid Lesjöfors A/S i danska Brøndby, är miljögodkänd av Brøndby kommun.

Resursutnyttjande

Detta är ett prioriterat arbetsområde för Lesjöfors. Vid de miljöcertifierade enheterna har Lesjöfors i samtliga fall klarat de interna målen för materialskrot. I Herrljunga/Nordmarkshyttan var målsättningen max 9 procent skrot medan utfallet blev 8,7 procent. I Lesjöfors var målet för materialskrot satt till max 5,3 procent och utfallet blev 5,1 procent.

Avfall och restprodukter

Avfall sorteras i mellan fem och sju fraktioner vid de olika fabrikena. De största sammanlagda fraktionerna är vått slipavfall och deponi.

Kemiska produkter och råmaterial

Vid de certifierade verksamheterna används inte ämnen som är medtagna i Kemikalieinspektionens begränsningsdatabas. Detta mål har uppnåtts genom tidigare prioriteringar i miljöarbetet.

HABIA CABLE

Miljöcertifiering

Habia Cable ABs svenska verksamhet är sedan 2000 certifierad enligt ISO 14001. På längre sikt planerar företaget även att certifiera övriga delar av verksamheten.

Miljömål

Inom Habia Cable sätts övergripande och långsiktiga miljömål på koncernledningsnivå. Dessa mål bryts sedan ned till respektive process- eller produktionsställe. Under 2002 har arbetet med materialresursutnyttjande prioriterats. Målsättningen är att öka materialutnyttjandegraden till 80 procent fram till 2004.

Miljötillstånd

Habia Cable i Söderfors innehar produktionstillstånd, som utfärdats av Länsstyrelsen. För produktionen i Tyskland (Norderstedt) och Kina (Changzhou) krävs i dagsläget inte några myndighetstillstånd.

Resursutnyttjande

Sedan 2001 följs materialutnyttjandet upp på månadsbasis. Vid fabriken i Söderfors har materialutnyttjandegraden höjts till 72 procent under 2002. Changzhou-fabriken nådde under 2002 ett materialutnyttjande på 85 procent. Detta har uppnåtts genom att fabriken främst arbetar med halvfabrikat.

Avfall och restprodukter

Vid anläggningen i Söderfors källsorteras avfallet i ungefär 15 fraktioner. Målet är att separera restprodukterna så de kan materialåtervinnas i så stor utsträckning som möjligt. Verksamheten i Söderfors är deponifri sedan hösten 2001. Vid fabriken i Norderstedt har restprodukthanteringen inte kommit lika långt. Skrot från tillverkningen återvinns dock. Produktionen i Changzhou genererar endast små mängder avfall och skrot.

Kemiska produkter och råmaterial

I verksamheten förekommer idag cirka 600 olika kemiska produkter, inklusive polymerer, pigment och kemikalier. I främst pigmenten förekommer substanser som finns med på Kemikalieinspektionens så kallade OBS-lista eller i dess begränsningsdatabas. Det handlar bland annat om blykromat och nickel. Via ett samarbete med företagets leverantörer anstränger sig Habia att försöka byta ut de produkter som förekommer på denna lista.

ELIMAG*Miljöcertifiering*

Arbetet med att certifiera Elimag Göteborg AB enligt ISO 14001 pågår och beräknas vara slutfört under 2003.

Miljömål

Ett viktigt miljömål för 2002 har varit att minska användningen av skärvätska. För att klara målet har företaget bytt leverantör av skärvätska. Den nya skärvätskan kan användas under dubbelt så lång tid som tidigare, vilket kraftigt minskat de volymer företaget använder. Den nya produkten minskar även förbrukningen av skärvätska i förhållande till mängden bearbetad aluminium.

Miljötillstånd

Elimag Göteborg innehar tillstånd för verksamheten sedan 2000. Saltbadslödningen är i dagsläget förlagd till lokaler som tidigare disponerats av Ericsson Microwave Systems i Mölndal. Verksamheten sker därför inom ramen för ett tillstånd, som är kopplat till detta företag. Samtliga villkor i tillståndet är uppfyllda.

Avfall och restprodukter

Elimag har en relativt långt driven källsortering av restprodukter, bland annat finns en fraktion med komposterbart avfall. Avfall till deponi förekommer inte. Produktionen baseras på bearbetande tillverkning, vilket ger en stor mängd aluminiumskrot. Genom den höga renheten hanterar entreprenören för materialskrot denna fraktion separerat från annat aluminiumavfall.

Kemiska produkter

Elimag använder endast en produkt, som finns registrerad i OBS-listan. Den aktuella produkten används i mycket liten skala och någon ersättning finns idag inte tillgänglig på marknaden. Inom företaget pågår ett ständigt arbete för att försöka hitta och använda mindre miljöfarliga produkter.

STAFSJÖ BRUK*Miljöcertifiering*

Diskussion om eventuell miljöcertifiering enligt ISO 14001 pågår. Om ett beslut fattas kommer arbetet att inledas med en miljökonsekvensutredning.

Miljömål

AB Stafsjö Bruk bedriver inte någon tillståndspliktig verksamhet. Produktionen har liten påverkan på miljön. Företaget har därför inga separata miljömål. Arbetet som rör miljöfrågor hanteras inom ramen för ordinarie verksamhetsplanering.

Miljötillstånd

Stafsjö Bruk bedriver endast anmälningspliktig verksamhet. Företaget gör en årlig rapportering av kemikalieförbrukning, transporter samt av hanteringen av farligt avfall.

Avfall och restprodukter

Företagets produkter består till övervägande del av återvinningsbart material. Materialåtervinningen omfattar skärspånor, syrafast stål, utslitna hårdmetallskär samt papper, wellpapp och mjukplast. Till kategorin farligt avfall hör emulgerande oljor samt smörj- och hydrauloljor. De leverantörer som hanterar farligt avfall från Stafsjö har relevanta myndighetstillstånd.

Kemiska produkter och råmaterial

Företaget hanterar traditionella verkstadsförbrukningskemikalier, till exempel skäroljor, avfettningsmedel, rengöringskemikalier och färger. Utsläppen av kemikalier till luft har minskat. Det beror dels på att företaget investerat i en så kallad thinnerdestillator, dels på att alltmer av det material som köps in redan är ytbehandlat. Förändrade rutiner och långt driven återvinning innebär att behovet av att skicka använd förtunning på destruktion upphört.

	Lesjöfors			Habia Cable			Elimag			Stafsjö Bruk		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Elenergiförbrukning, MWh	8 900	9 500	8 000	5 390	8 440	8 640	1 500	1 600	2 870	1 700	1 700	1 700
Oljeförbrukning, m ³	157	180	164	–	–	–	–	–	–	77	97	111
Gasolförbrukning, ton	464	467	485	20	42	45	–	–	–	–	–	–
Materialåtervinning, ton	1 754	1 501	1 068	172	237	208	i.u.	301	232	97	63	63
Avfall, deponi/brännbart, ton	115	100	151	300	203	111	7	6	6	i.u.	i.u.	i.u.

Kommentar

Lesjöfors	Ökningen av deponiavfall 2001–2002 beror på ändrad klassificering av vått slipavfall hos avfallsentreprenörer (tidigare materialåtervinning).
Habia Cable	Den kraftiga ökningen av elenergiförbrukning 2000–2001 beror på ökad produktionskapacitet. Den kraftiga minskningen av avfall 2000–2002 beror på ökad intern källsortering samt bättre nyttjande av materialresurser. Ökningen av gasolförbrukning 2000–2001 beror på gasolldrift av nyinstallerad reningsanläggning i Söderfors.
Elimag	Elförbrukningen ökade kraftigt 2001–2002 beroende på tidigare felaktig mätare.

BEIJER ALMA-AKTIE

STÖRSTA ÄGARE

	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Antal röster	Aktiekapital, %	Röster, %
Anders Wall med familj och bolag						
inkl Beijerinvest AB	1 245 040	733 000	512 040	7 842 040	13,8	41,2
Svolder	893 500		893 500	893 500	9,9	4,7
SEB Fonder	824 000		824 000	824 000	9,1	4,3
Kjell & Märta Beijers Stiftelse	571 950		571 950	571 950	6,3	3,0
Livförsäkrings AB Skandia	525 040		525 040	525 040	5,8	2,8
Lannebo Fonder	483 600		483 600	483 600	5,4	2,5
Anders Walls Stiftelser	438 220	140 400	297 820	1 701 820	4,9	9,0
Sjätte AP-fonden	329 000		329 000	329 000	3,6	1,7
Kjell Beijers 80-årsstiftelse	275 400		275 400	275 400	3,1	1,4
Didner & Gerge Aktiefond	267 600		267 600	267 600	3,0	1,4
Göran W Huldgtren med familj och bolag	199 470	101 400	98 070	1 112 070	2,2	5,8
Fjärde AP-fonden	118 000		118 000	118 000	1,3	0,6
Per Olsson	75 000		75 000	75 000	0,8	0,4
Sven Boode med familj	65 610	62 340	3 270	626 670	0,7	3,3
Övriga	2 711 870	72 860	2 639 010	3 367 610	30,1	17,9
Summa	9 023 300	1 110 000	7 913 300	19 013 300	100	100

Antalet aktieägare uppgår till 2 183 st. Andelen institutionellt ägande av kapitalet är 45,7 procent och av rösterna 28,6 procent. Andelen utländskt ägande av kapitalet är 2,1 procent och av rösterna 1,0 procent.

Källa: Aktieboken den 30 december 2002

ÄGARSTRUKTUR

Storleksklasser	Antal ägare	Andel ägare, %	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Andel aktier, %	Andel röster, %
1 - 500	1 268	58,1	250 654	630	250 024	2,78	1,35
501 - 1 000	471	21,6	369 174	600	368 574	4,09	1,97
1001 - 2 000	206	9,4	340 900	1 200	339 700	3,78	1,85
2 001-5 000	126	5,8	432 328	14 430	417 898	4,79	2,96
5 001- 10 000	45	2,1	332 036	42 000	290 036	3,68	3,73
10 001- 20 000	27	1,2	415 548	26 800	388 748	4,61	3,45
20 001- 50 000	19	0,9	574 100	46 000	528 100	6,36	5,20
50 001-100 000	6	0,3	398 240	56 340	341 900	4,41	4,76
100 001 -	15	0,7	5 910 320	922 000	4 988 320	65,50	74,73
Summa	2 183	100	9 023 300	1 110 000	7 913 300	100	100

Källa: Aktieboken den 30 december 2002

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

År	Ökning av aktiekapital, kkr	Totalt aktiekapital, kkr	Ökning av antal aktier, st	Totalt antal aktier, st	
1993	Ingående balans	0	53 660	0	2 146 400
1993	Apportemission vid förvärv av G & L Beijer Import & Export AB i Stockholm	6 923	60 583	276 900	2 423 300
1993	Nyemission	30 291	90 874	1 211 650	3 634 950
1994	Apportemission vid förvärv av AB Stafsjö Bruk	5 000	95 874	200 000	3 834 950
1996	Konvertering av förlagslån	47	95 921	1 875	3 836 825
1997	Konvertering av förlagslån	2 815	98 736	112 625	3 949 450
1998	Konvertering av förlagslån	1 825	100 561	73 000	4 022 450
2000	Konvertering av förlagslån	30	100 591	1 200	4 023 650
2001	Apportemission vid förvärv av Elimag Industri AB	11 750	112 341	470 000	4 493 650
2001	Split 2:1		112 341	4 493 650	8 987 300
2001	Konvertering av förlagslån	388	112 729	31 000	9 018 300
2002	Konvertering av förlagslån	62	112 791	5 000	9 023 300

AKTIEDATA

	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Vinst per aktie beräknat på genomsnittligt antal aktier										
efter 28 % schablonskatt, kr	0,62	0,32	9,53	6,65	8,31	7,84	6,94	5,82	3,94	1,83
efter verklig skatt, kr	-8,65	1,36	9,01	5,59	7,65	5,43	7,52	6,72	4,66	2,00
Eget kapital per aktie, kr	51	64	60	53	49	44	40	33	27	23
Utdelning per aktie, kr	1,00 ¹⁾	2,00	4,00	3,50	3,25	3,00	2,50	2,00	1,50	1,00
Utdelningsandel, %	161	625	42	44	37	36	27	33	39	84
Direktavkastning, %	2,6	2,9	3,6	4,1	3,6	2,6	3,8	5,8	4,8	3,1
Börskurs periodens slut, kr	38,20	69,00	110,50	84,50	91,00	113,50	65,00	34,50	31,50	32,50
Högsta börskurs, kr	78,00	134,50	115,00	91,00	112,50	120,00	66,00	37,75	41,50	37,50
Lägsta börskurs, kr	33,90	45,00	72,00	70,00	67,50	57,50	32,00	26,50	27,50	12,19
P/e-tal vid årets slut	62	216	11,6	10,9	9,6	13,7	9,4	5,9	8,0	17,8
Kassaflöde per aktie, kr	12,88	-9,51	-3,76	7,24	4,71	5,94	3,55	0	0	0
Utgående antal aktier ²⁾	9 610 180	9 610 180	8 470 180	8 470 180	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900	7 269 900
Genomsnittligt antal aktier ²⁾	9 610 180	9 610 180	8 470 180	8 328 420	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900	7 653 234	4 734 162

¹⁾ Av styrelsen föreslagen utdelning.

²⁾ Inklusive utestående konvertibler och personaloptioner.

Beijer Alma-aktien introducerades 1987 på dåvarande Stockholms Fondbörs OTC-lista. I juli 2000 fördes aktien över till O-listan genom att listorna slogs samman.

Under 2002 föll Beijer Alma-aktiens börskurs med 45 procent. Stockholm All-Share index föll med 37,4 procent. Den högsta kursen, 78 kr, noterades den 17 respektive 19 april och den lägsta noteringen var 33,90 kr den 10 oktober 2002. Sista betalkurs vid årets slut var 38,20 kr (69) vilket motsvarar ett börsvärde på 344 Mkr.

Antalet aktieägare vid årets slut var 2 183. Av dessa svarade institutionella ägare för 45,7 procent av kapitalet och 28,6 procent av rösterna. Utländska ägares innehav uppgick till 2,1 procent av kapitalet och 1,0 procent av rösterna.

Under året omsattes totalt 814 565 aktier vilket motsvarar 9 procent av utestående aktier.

EMISSIONER

Vid årets ingång fanns 9 018 300 aktier i Beijer Alma. Konvertibla förlagsbevis på nominellt 435 000 kronor har under året konverterats till 5 000 aktier. Antalet aktier har således ökat med 5 000 till 9 023 300.

AKTIEKAPITALET

Per den 31 december 2002 uppgick aktiekapitalet i Beijer Alma till 112,8 (112,7) Mkr. Antalet aktier var 9 023 300 fördelat på 1 110 000 A-aktier och 7 913 300 B-aktier. Samtliga aktier har ett nominellt värde om 12,50 kr och lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Varje aktie av serie A medför tio röster och varje aktie av serie B en röst.

KONVERTIBELT FÖRLAGSLÅN

Den 6 maj 1999 emitterades ett femårigt konvertibelt förlagslån om nominellt 37,0 Mkr till anställda i koncernen. Konverteringskurs är 87 kr. Lånet förfaller den 6 maj 2004 och konvertering kan ske från 6 maj 1999 till 22 april 2004. Räntan på lånet löper med Stibor 360 dagar minus 1 procent. Per bokslutsdagen innehar ett dotterbolag konvertibla förlagslån om nominellt 9 142 kkr motsvarande 105 080 aktier. Under 2002 konverterades förlagslån till 5 000 B-aktier. Vid full konvertering av förlagslån ökar antalet B-aktier i Beijer Alma med 386 880 aktier. Detta motsvarar en ökning av aktiekapitalet med 4,1 procent och av röstetalet med 2,0 procent.

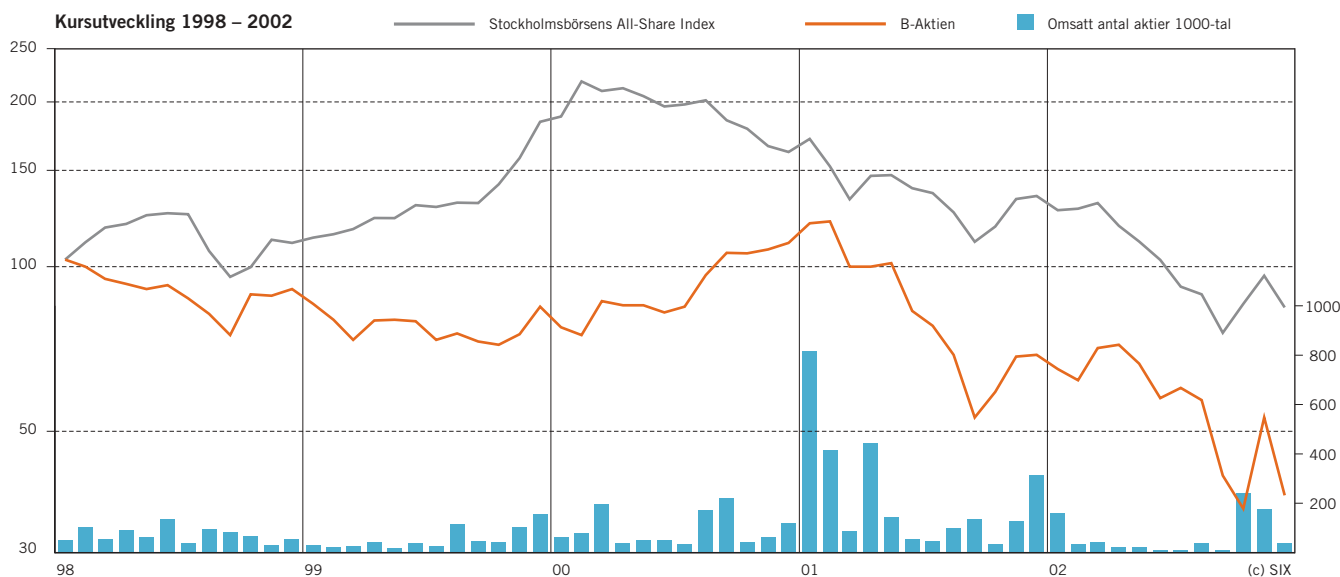
PERSONALOPTION

Under år 2001 beslutades om ett optionsprogram till ledande befattningshavare inom koncernen. Optionerna medför rätt att under tiden 1 maj 2001 – 30 november 2005 teckna nya B-aktier för 105 kronor.

Vid full teckning medför detta en ökning av antalet B-aktier med 200 000 aktier.

UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLITIK

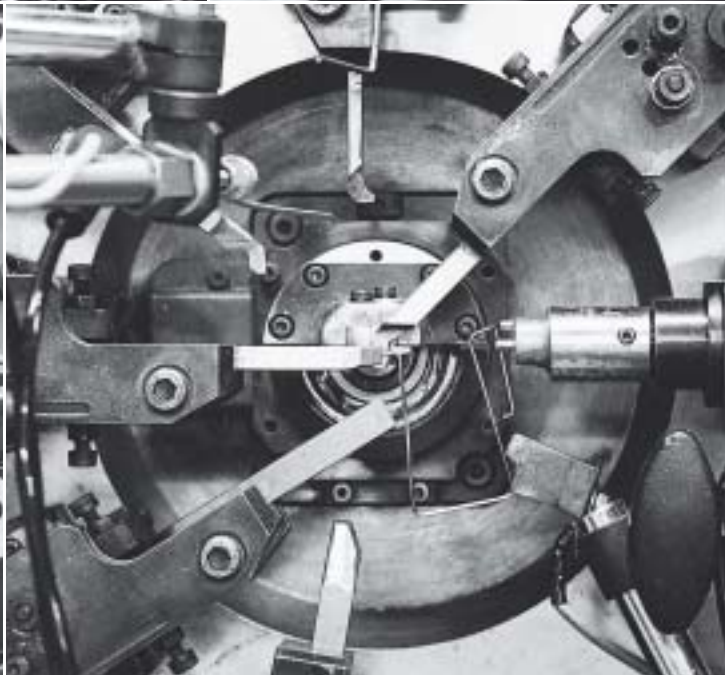
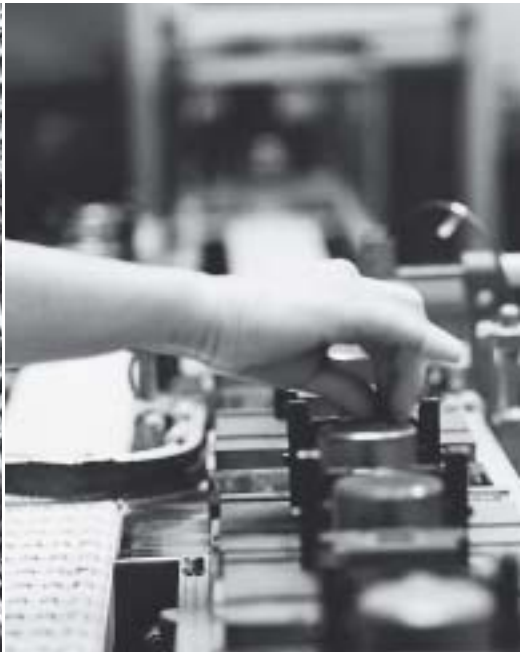
Styrelsen och verkställande direktören föreslår att 1 kr per aktie delas ut till aktieägarna för räkenskapsåret 2002, motsvarande en direktavkastning på B-aktiens slutkurs 38,20 kr den 30 december 2002 om 2,6 procent. Målet är att utdelningen långsiktigt skall utgöra cirka en tredjedel av Beijer Almas genomsnittliga resultat efter schablon-skatt, dock alltid med beaktande av koncernens långsiktiga finansieringsbehov.



10 ÅR I SAMMANDRAG

Mkr

	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993
Nettoomsättning	1 115,3	1 320,2	1 132,5	1 031,0	1 072,2	939,9	834,7	1 008,5	801,3	545,6
Rörelseresultat	32,4	32,3	129,1	88,3	102,2	93,6	81,9	71,2	49,0	27,7
Finansnetto	-27,6	-30,3	-19,0	-12,6	-9,3	-6,1	-5,4	-7,4	-7,8	-15,7
Resultat efter finansnetto	4,8	2,0	110,1	75,7	92,9	87,5	76,5	63,8	41,2	12,0
Jämförelsestörande poster	-99,9	-	9,6	13,0	5,1	4,7	20,5	-	-	-
Resultat före skatt	-95,1	2,0	119,7	88,7	98,0	92,2	97,0	63,8	41,2	12,0
Bokslutsdispositioner	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Skatt	11,1	10,3	-38,3	-33,5	-32,8	-45,2	-21,8	-11,0	-6,0	-2,6
Redovisat resultat	-84,0	12,3	81,4	55,2	65,2	47,0	75,2	52,8	35,2	9,4
Anläggningstillgångar	657,5	839,3	603,8	444,6	440,8	290,0	258,5	177,2	167,3	137,4
Omsättningstillgångar	519,0	590,0	541,1	424,1	425,0	360,8	310,8	311,8	298,5	233,8
Eget kapital	458,3	577,4	482,3	424,7	397,8	350,3	307,9	247,8	207,9	167,5
Långfristiga skulder och avsättningar	519,9	629,7	421,0	246,7	257,1	123,0	125,2	102,2	118,3	99,8
Kortfristiga skulder	198,3	222,2	241,6	197,3	210,9	177,5	136,2	139,0	139,6	103,9
Balansomslutning	1 176,5	1 429,3	1 144,9	868,7	865,8	650,8	569,3	489,0	465,8	371,2
Kassaflöde efter investeringar	116,2	-85,8	-172,7	50,7	-122,9	2,6	-3,3	-	-	-
Avskrivningar	96,6	86,8	64,3	54,7	42,0	31,1	25,4	26,9	21,6	18,3
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	18,3	116,0	114,0	69,6	66,1	49,0	31,0	46,0	27,0	11,8
Sysselsatt kapital	967,9	1 189,3	875,5	645,4	627,8	451,6	407,8	335,8	313,8	265,9
Nettoskuld	462,4	579,8	375,4	180,7	195,9	65,1	61,2	53,2	70,1	59,5
<i>Nyckeltal, %</i>										
Bruttomarginal	30,7	29,0	35,3	32,4	31,9	34,6	31,7	33,0	34,8	39,1
Rörelsemarginal	2,9	2,5	11,4	8,6	9,5	10,0	9,8	7,1	6,1	5,1
Vinstmarginal	0,4	0,1	9,7	7,3	8,7	9,3	9,2	6,3	5,1	2,2
Soliditet	39	40	42	49	46	54	54	51	45	45
Andel riskbärande kapital	43	44	46	53	50	58	59	54	48	48
Nettoskuldsättningsgrad	101	100	78	43	49	19	20	21	34	36
Avkastning på eget kapital	0,7	0,3	17	13	18	19	20	20	16	8
Räntetäckningsgrad, ggr	1,2	1,1	6,1	6,9	8,9	11,4	8,2	5,4	4,3	1,5
Medeltal antal anställda, st	940	1 092	943	851	728	609	537	587	567	516





Kjell-Arne Lindbäck
VD, Lesjöfors AB

LESJÖFORS – EN KOMPLETT LEVERANTÖR

Lesjöforskoncernen är en fullsortimentsleverantör av fjädrar, tråd och banddetaljer. Företaget har Norden som största marknad. De viktigaste konkurrensfördelarna är högt tekniskt kunnande och fokusering på totalkvalitet. Sammantaget lägger detta grunden för nöjda kunder och lönsam tillväxt.

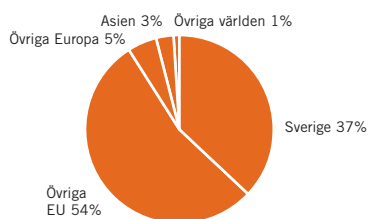
Verksamheten är organiserad i tre olika affärsområden – Industrifjädrar, Banddetaljer och Automotive (eftermarknadsprodukter för bilar och lätta fordon). Industrifjädrar är det största enskilda affärsområdet, som 2002 svarade för 39 procent av försäljningen. Produkterna i koncernen används inom de flesta typer av industrier, till exempel verkstad, elektronik och telekom. Bland kunderna återfinns företag som ABB, Ericsson och Atlas Copco.

2002 I SAMMANDRAG – SVAG EFTERFRÅGAN

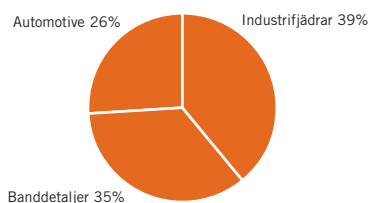
Faktureringen under 2002 uppgick till 546 Mkr (566) medan rörelsemarginalen var 9,6 procent (6,7). Rörelseresultatet för året blev 52,4 Mkr (37,7). År 2002 präglades totalt sett av svag efterfrågan. Det gäller särskilt marknaden för telekomprodukter. Under året reducerades lagren hos flera viktiga kunder väsentligt. Det fick till följd att leveranser återigen kom igång, om än på en låg nivå. Utöver detta strukturella problem skedde en allmän försvagning av efterfrågan inom övrig industri, vilket påverkade försäljningsutvecklingen negativt. Försäljningen av produkter till eftermarknad för fordon ökade med 18 procent, vilket kompenserat för en del av nedgången inom andra affärsområden. Sammantaget minskade Lesjöforskoncernens fakturering med cirka 4 procent.

Under 2001 och 2002 har företaget anpassat kostnaderna till rådande marknadsförutsättningar. Detta har främst skett via kraftiga personalminskningar samt genom samordning och koncentration av verksamheter. Som en följd har resultatet, trots en volymminskning, förbättrats med drygt 45 procent. Den positiva utvecklingen inom affärsområdet Automotive har också bidragit till resultatförbättringen.

Geografisk fördelning av total fakturering



Affärsområdenas andel av total fakturering



ORGANISATION – ETABLERING I USA

Arbetet med att inrikta verksamheten mot tillväxtområden, ökad teknisknivå och högre andel egna produkter har fortsatt. Andelen nya kunder inom området Automotive har ökat. Lesjöfors har etablerats på USA-marknaden via en egen säljorganisation samt med lager och distribution i San Diego, Kalifornien.

Företaget arbetar kontinuerligt på att värdera nya affärsmöjligheter inom sina kärnområden, både via förvärv och egen utveckling. Bedömningen är att en betydande del av den framtida expansionen kommer att ha sin grund i sådana projekt. Företaget etablerar även tillverkning i lågkostnadsländer. För närvarande pågår uppbyggnad för tillverkning av produkter till mobiltelefoner i Kina. Dessutom utvärderas alternativa möjligheter till produktion i Baltikum.

Investeringstakten i Lesjöfors har det senaste decenniet varit mycket hög. Det försämrade marknadsläget har dock gjort att investeringsnivåerna minskat under 2001 och 2002. Genom överkapacitet i produktionen väntas Lesjöfors dessutom hålla en relativt låg investeringstakt under de närmaste åren.

VERKSAMHETEN – TEKNISKT KUNNANDE OCH TOTALKVALITET

Affärsidén inom Lesjöfors är att vara ett kundorienterat serviceföretag som tillgodoser kundernas kompletta behov av fjädrar och banddetaljer. Detta sker dels via standardsortiment, dels genom produkter som utvecklats för specifika behov. För att skapa nöjda kunder och lönsam tillväxt fokuserar företaget på tekniskt kunnande och totalkvalitet.

Av den totala försäljningen omfattar cirka 8 procent (20) telekomindustrin, 29 procent (25) utgörs av egna produktkoncept medan 63 procent (55) innefattar övrig tillverkningsindustri.

Lesjöforskoncernen har åtta tillverkande enheter i Sverige, Danmark och Finland. Företaget har också egna säljbolag i Norge, Finland, England, Tyskland och Nederländerna. Distributörer finns på ytterligare ett antal marknader. Antalet anställda är cirka 430. Samtliga företag är kvalitetscertifierade enligt ISO 9002 och 9001. Flera av företagen är miljöcertifierade enligt ISO 14000.

Fjädrar, tråd och bandedetaljer från Lesjöfors tillverkas i de flesta dimensioner – från mikrodetaljer för bland annat telekomindustrin till grova varmlindade fjädrar för exempelvis järnvägsvagnar och till offshore-industrin. För att tillgodose kundkraven på kvalitet, service och precision krävs ett kontinuerligt utvecklingsarbete, som kombineras med kvalificerad maskinutrustning och hög kompetens hos medarbetarna. Lesjöfors mål är att vara ledande inom de affärs- och produktområden där företaget verkar.

Lesjöfors Industrifjädrar arbetar med tillverkning, lagerhållning och distribution av standardfjädrar och kundspecifika produkter. Tillverkningen täcker tråddimensioner från 0,04 mm till 65 mm och omfattar både kallindade och varmlindade fjädrar. Konkurrenskraften baseras på sortiment, kvalitet och servicegrad. Produkterna används inom i stort sett hela industrisektorn. Lesjöfors har ett brett sortiment av lagerförda standardfjädrar och gasfjädrar, som distribueras till slutkund inom 24 timmar. Försäljning sker till stor del via en egen produktkatalog. Marknadsandelen i Norden är cirka 30 procent. Försäljningen inom Industrifjädrar uppgick 2002 till 241 Mkr (243).

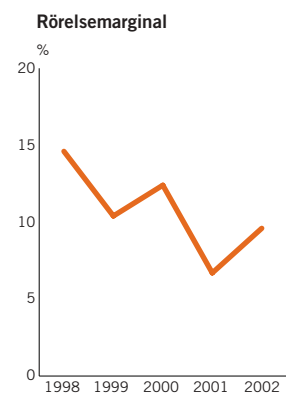
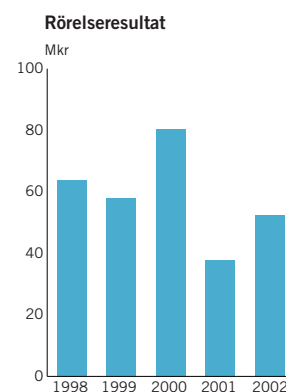
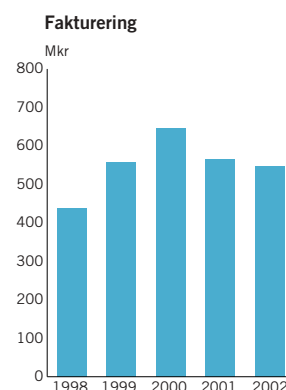
Lesjöfors Bandedetaljer omfattar tillverkning av bandedetaljer och bladfjädrar i dimensionsområdet 0,10 till 4 mm. Företaget har ett teknikcentrum för utveckling av verktyg och produktionskoncept i Danmark, dessutom bedrivs verktygsutveckling vid respektive fabrik. De viktigaste framgångsfaktorerna är tillgång till kvalificerad verktygsutveckling, teknikkompetens samt höga kvalitets- och servicenivåer. Kunderna är system- och komponentleverantörer inom telekom- och elektronikbranschen samt inom övrig industri. Försäljningen inom Bandedetaljer uppgick 2002 till 161 Mkr (202).

Lesjöfors Automotive tillverkar chassifjädrar och gasfjädrar för bilar och lätta fordon. De största konkurrensfördelarna är kvalitet, sortiment och servicegrad. Kunderna är aktörer inom eftermarknad för fordon. Distributionen sker från centrallager i Sverige, Tyskland och England. Lesjöfors har marknadens bredaste sortiment av egentillverkade chassifjädrar och TÜV-godkända sänksatser för europeiska och asiatiska bilar samt för gasfjädrar. Försäljningen inom Automotive uppgick 2002 till 144 Mkr (121).

MARKNAD OCH KONKURRENTER – EN LEDANDE AKTÖR

Lesjöfors är ett av Europas ledande fjäderföretag. Det dominerande marknadsområdet är Norden. Företaget är underleverantör till företag inom verkstads-, elektronik- och telekomindustrin. Relationerna till kunderna är långsiktiga och bygger ofta på gemensamt utvecklingsarbete med komplexa verktygslösningar och höga krav på produktionssystem och kvalitet. Lesjöfors är även en ledande leverantör av egna produkter till företag som arbetar med reservdelar och biltillbehör i Europa och övriga världen.

Marknaden för Industrifjädrar och Bandedetaljer är mycket bred. Konkurrenterna är oftast mindre företag som arbetar mot en lokal kundkrets. I exempelvis Tyskland finns flera hundra lokala aktörer i branschen. Konkurrentbilden är likartad i England och i övriga länder i Europa. Kunderna vill i allt högre grad ha leverantörer som tar större ansvar för deras totala produktbehov och tekniska lösningar. Dessa omständigheter öppnar stora tillväxtpotentialer för Lesjöfors. Företaget är en av få branschaktörer, som



siktat mot att vara en global fullsortimentsleverantör. Inom Industrifjädrar är Lesjöfors ett av de ledande företagen i Europa.

Marknadsutvecklingen för Lesjöfors produkter är i dagsläget starkt relaterad till utvecklingen inom tillverkande industri, telekom samt inom eftermarknaden för fordon. Marknaden för telekomprodukter har varit fortsatt svag under 2002. I kombination med en svag utveckling inom övrig industri har detta gjort att den totala faktureringsvolymen minskat för andra året i rad. Det kan jämföras med en obruten expansion under de föregående 10 åren – en expansion som uppgått till mer än 20 procent per år. För eftermarknadsprodukterna ökar efterfrågan när tillväxten i den allmänna ekonomin avtar. Det handlar då om ett ökat behov av reservdelar för fordon. Övriga affärsområden följer i stort den allmänna industriproduktionens utveckling.

Vad gäller konjunkturkänslighet har Lesjöfors ett väl balanserat utbud av produkter och tjänster. Det ger relativt sett en lägre känslighet för nedgångar jämfört med många andra underleverantörsrelaterade verksamheter. Företagets mål är att växa mer än den genomsnittliga tillväxten inom respektive område. Det ska uppnås genom fokusering mot tillväxtområden, större andel egna produkter och ökad geografisk marknads-spridning.

KVALITET – NY ISO-CERTIFIERING

Kvalitet är ett starkt prioriterat område inom Lesjöforskoncernen. System för total-kvalitetsuppföljning med mätning och ständiga förbättringar av viktiga processer och kvalitetsmål är införda i samtliga tillverkande enheter. Kraftfulla förbättringar har uppnåtts i flera av bolagen. Arbetet med att certifiera företagen enligt nya ISO-standarderna pågår och kommer att vara helt avslutad under 2003.

MILJÖ

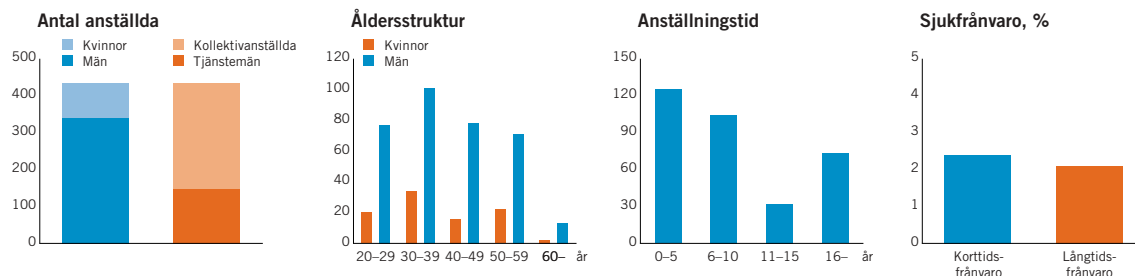
Lesjöfors har infört miljöledningssystem i verksamheten och arbetar ständigt med att förbättra verksamhet och system. Satsningen omfattar bland annat utbildning av personal i miljöfrågor och införande av fler och bättre rutiner för materialåtervinning. Målet är att alla enheter ska ha certifierade miljöledningssystem som uppfyller kraven i standarden ISO 14001 under 2004. För närvarande är tre av Lesjöforskoncernens bolag certifierade. Rutiner och mätningar har införts även på de företag som inte är certifierade.

IT

Utnyttjandet av de möjligheter som IT skapar är en strategiskt prioriterad fråga för Lesjöfors. Ett konkret exempel på detta är de nya, gemensamma affärssystemen för samtliga enheter. Under 2002 implementerades systemet i allt väsentligt på alla svenska produktionsenheter. Systemet möjliggör rationell kommunikation med kunderna. Det ger även möjlighet till samordnad hantering av affärer och projekt mellan företagets fabriker. Under året har säkerheten i denna informationshantering höjts genom installation av backup-system som körs i separat hårdvara. Lesjöfors arbetar även vidare med uppgradering av företagets hemsida, vilket ytterligare ska förbättra kommunikationen med kunderna.

LESJÖFORS AB

PERSONAL



UTSIKTER INFÖR 2003

Lesjöfors position är stark och företaget står väl rustat inom alla verksamhetsområden. Genomförda kostnadsanpassningar i kombination med reducerade lager hos kunder inom telekom gör att företaget går starkt ur den kris som präglat 2001 och 2002.

Osäkerheten kring den allmänna industrikonjunkturen är dock stor, vilket gör att en prognos för 2003 blir osäker. Bedömningen är att 2003 blir i stort sett oförändrad jämfört med 2002. Det faktum att Lesjöfors väsentligt rationaliserat verksamheten ger förutsättningar för resultatlyft när ekonomin återigen vänder uppåt.

NYCKELTAL

Mkr	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	546,4	566,1	645,9	556,3	437,0
Kostnad sålda varor	-361,6	-387,5	-436,2	-380,6	-282,7
Bruttoresultat	184,8	178,6	209,7	175,7	154,3
Försäljningskostnader	-80,6	-80,1	-71,8	-65,7	-54,8
Administrationskostnader	-51,8	-60,8	-57,5	-52,1	-35,6
Rörelseresultat	52,4	37,7	80,4	57,9	63,9
Rörelsemarginal, %	9,6	6,7	12,4	10,4	14,6
Finansnetto	-6,3	-6,7	-7,7	-7,6	-6,4
Resultat efter finansnetto	46,1	31,0	72,7	50,3	57,5
Avskrivningar ingår med	43,9	40,2	39,1	35,6	25,1
Investeringar exklusive företagsförvärv	13,3	23,5	49	40	38
Avkastning sysselsatt kapital, %	13	9	22	18	24
Medeltal antal anställda, st	434	483	543	539	385



Foto: Urban Nilsson

Lesjöfors Automotive är en ledande aktör i Europa vad gäller utbytesfjädrar för fordon. Nyckeln till dessa framgångar har varit sortimentsutveckling, katalogisering, leveranser från lager och effektiv distribution. Idag säljs företagets chassi- och gasfjädrar på 53 marknader runt om i världen.

Automotive är ett av tre affärsområden inom Lesjöfors. Kunderna är bildeldistributörer på eftermarknaden för fordon. Sortimentet består av chassifjädrar/utbytesfjädrar och gasfjädrar för europeiska och japanska bilar. Chassifjädrarna är den bärande detaljen i fjädringssystemet för fordon, medan gasfjädrarna används för att till exempel hålla upp bakluckan på en bil. Gasfjädrarna har ingått i sortimentet sedan slutet av 1990-talet och är ett snabbt växande segment. Lesjöfors har idag marknadens bredaste utbud av egentillverkade utbytesfjädrar för fordon. Bakom denna position ligger ett decennium av arbete med främst sortimentsutveckling och effektivare distribution.

STANDARDISERAT SORTIMENT

Det var 1992 som förändringsarbetet inom Lesjöfors Automotive påbörjades. Då var omsättningen 8 Mkr. Sortimentet bestod av cirka 4 000 olika artiklar. Det var en stor andel kundstyrda lösningar. Skillnaderna i tekniskt utförande var små och många lösningar var avsedda för samma applikation. Det gav en komplex produktionsprocess med små serier och långa leveranstider.

– Vi genomförde därför en omfattande standardisering av sortimentet samtidigt som vi påbörjade en utvecklingsprocess av nya artiklar för att möta efterfrågan i hela Europa. Målet var ett katalogiserat sortiment anpassat för den europeiska marknaden, som vi offensivt kunde marknads-

föra och styra kunderna mot. Det skulle i sin tur ge en mer rationell produktion med större serier per artikelnummer. Trots ett väl anpassat sortiment kunde vi reducera antalet artiklar med mer än 50 procent, berättar Stefan Engdahl, affärsområdesansvarig inom Lesjöfors Automotive.

Parallellt med sortimentsarbetet gjordes stora satsningar på försäljning och distribution. Målet var att inleda långsiktiga samarbeten med ledande reservdelsdistributörer på nya marknader. Under 1990-talets första hälft var siktet inställt på Skandinavien, där Automotive snabbt tog cirka 90 procent av eftermarknaden för chassifjädrar.

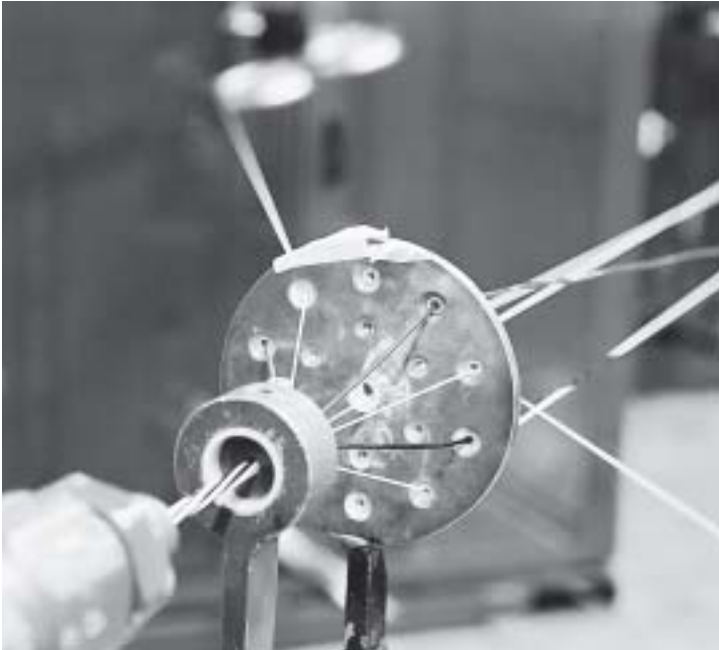
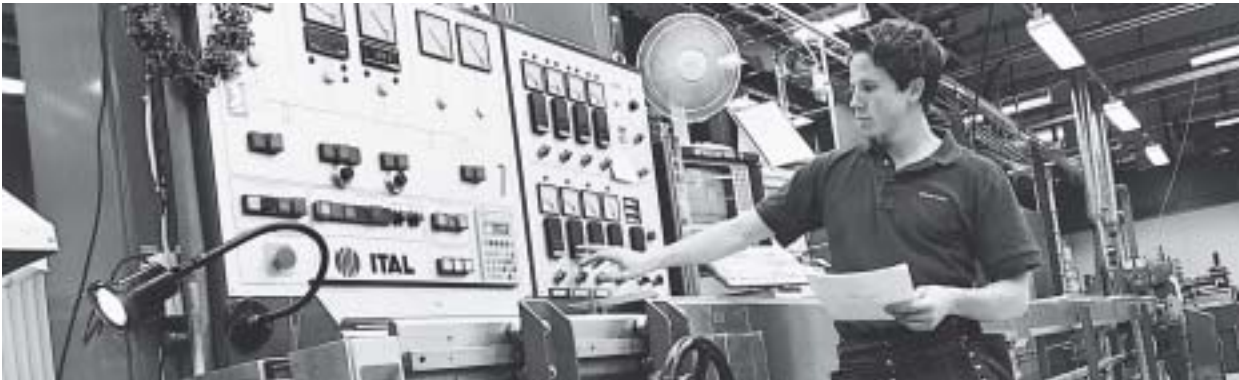
– 1996 förvärvades konkurrentföretaget Kilen Industri AB i Strängnäs. Det blev också starten på vår expansion i övriga Europa, berättar Stefan Engdahl. Vi deltog i internationella mässor och lade mycket kraft på att hitta lämpliga distributörer på marknaderna utanför Skandinavien.

I dagsläget har affärsområdet Automotive bolag i Tyskland, Storbritannien, Nederländerna och USA. På tio år har omsättningen ökat till 144 Mkr. Samtliga chassifjädrar tillverkas vid fabriken i Lesjöfors och skickas därefter till företagets centrallager i Växjö.

– Anläggningen är ett logistikcenter för hela affärsområdet som lagerhåller, distribuerar både internt och externt, samt sammanställer affärsområdets hela behov av fjädrar för produktion. Med denna typ av organisation har vi kunnat anpassa ledtiderna efter våra kunders behov.

Under 2002 etablerade Automotive verksamhet i USA. Det är en långsiktig satsning som utgår från San Diego i Kalifornien.

HABIA CABLE AB





Kaj Samlin
VD, Habia Cable AB

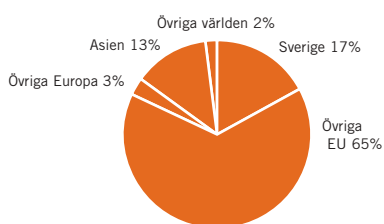
HABIA CABLE – EN LEDANDE KABELPRODUCENT

Habia Cable är specialiserat på utveckling, tillverkning och marknadsföring av kundanpassade kablar och kabelsystem för krävande industriella applikationer. Inom sitt segment är Habia idag en av de ledande tillverkarna i Europa. Företaget har ett globalt fokus och en försäljning på mer än 30 marknader världen över. De viktigaste konkurrensfördelarna är hög service och teknisk kompetens samt en global organisation. Verksamheten bedrivs i sex affärsområden. Telekom är det största området och står för 30 procent av företagets omsättning. Habias samlade exportandel är hög, 83 procent av den totala försäljningen sker utanför Sverige.

2002 I SAMMANDRAG – SVAG TELEKOMMARKNAD

Faktureringen under 2002 uppgick till 403 Mkr (454) medan rörelsemarginalen var 2,7 procent (3,2). Rörelseresultatet för året blev 10,9 Mkr (14,6). Den fortsatt mycket svaga konjunkturen inom telekom under året hade en starkt negativ inverkan på bolagets fakturering och resultat. Tyskland är Habias största enskilda marknad och den svaga ekonomiska utvecklingen där är kännbar för bolaget. Försäljningen i Tyskland minskade med 46 Mkr jämfört med 2001.

Geografisk fördelning av total fakturering

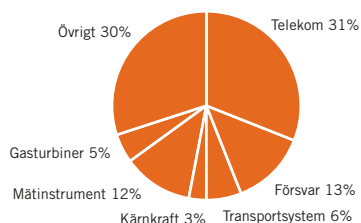


MARKNADS- OCH FÖRSÄLJNINGSTRATEGI – BETONING PÅ SERVICE

Habias produktionsanläggningar finns i Sverige, Tyskland och Kina. Företaget har även egna säljbolag i Europa, Asien och Nordamerika. Försäljningsstrategin bygger bland annat på snabb och effektiv kundservice. Med service menas tekniska lösningar, snabb respons på kundförfrågningar samt korta och säkra leveranstider. För att klara service-målen har företaget en säljorganisation med egen personal i 15 länder. Organisationen består av både tekniska säljare och specialutbildade konstruktörer. Habia inriktar idag resurserna på stora kunder inom sex olika affärsområden.

- Telekom
- Försvar
- Transportsystem
- Kärnkraft
- Gasturbiner
- Mätinstrument

Affärsområdenas andel av total fakturering



För att slå vakt om riskspridningen pågår ett ständigt arbete för att minska beroendet av enskilda affärsområden. Telekom (mobil telekom) är det största affärsområdet. För att nå framgång inom detta globala affärsområde krävs lokal närvaro i Europa, Asien, samt i Nord- och Sydamerika. Företaget är väl positionerat, både geografiskt och produktmässigt. Under 2002 har Habia tagit betydande marknadsandelar vad gäller kablar till antenner för basstationer. Ökade marknadsandelar har tagits i både Europa och Asien. Under året har till exempel antalet antenkunder i Kina ökat från två till åtta. Trots den mycket svaga konjunkturen inom telekom svarade affärsområdet för 31 procent av företagets totala omsättning. Orsaken är främst den starka utvecklingen för produkter till antenner.

Försvar är ett affärsområde där Habia sedan länge har en stark position. Under senare år har en ny produktserie av så kallade tvärförnätade material utvecklats. Med de nya materialen har företagets position inom området försvarsapplikationer förstärkts ännu mer. Produkterna har fått ett positivt mottagande på marknaden. Ett exempel på detta var den brittiska order för militär telekom, som Habia fick i slutet av 2002. Uppdraget ger betydande leveranser under minst 5 år och är samtidigt en bra referensorder för Habia. Under 2002 har området Försvar haft en mycket stark tillväxt och svarade för 13 procent av företagets totala omsättning.

HABIA CABLE AB

Transportsystem omfattar tåg och civilt flyg. Den pågående utbyggnaden av infrastrukturen för publika transporter i världen ger en betydande tillväxtpotential. I slutet av 2002 lanserade företaget en ny konkurrenskraftig produktserie för tågssystem. Den nya produktserien bygger på tvärförnätade material. Lanseringen är resultatet av den satsning på egen materialutveckling, som Habia startade för några år sedan. De nya materialen väntas få stor betydelse för utvecklingen inom Transportsystem under kommande år. Under 2002 svarade affärsområdet för 6 procent av den totala omsättningen.

Kärnkraft är ett område där Habia sedan länge har en stark position i Europa. Tekniskt sett är det ett mycket krävande affärsområde. Tillväxten inom kärnkraftsindustrin finns framför allt i Asien. Därför har företaget lagt mycket kraft på att etablera sig på denna marknad. Under andra halvåret av 2002 fick Habia stora uppdrag till kärnkraftverk, dels i Indien som är en ny marknad för företaget, dels i Sydkorea. Båda dessa länder har stora program för kärnkraftsutbyggnad. De order som erhållits är därför viktiga för framtiden. I slutet av året fick Habia dessutom sin första order från den amerikanska kärnkraftsindustrin. Affärsområdet svarade 2002 för 3 procent av den totala omsättningen.

Gasturbiner är ett relativt nytt affärsområde inom Habia. Arbetet har hittills inriktats på marknader i Europa och Asien, vilket varit framgångsrikt. Sedan en tid tillbaka har Habia även börjat bearbeta den nordamerikanska marknaden. Företaget har också utvecklat ett nytt konkurrenskraftigt koncept. Det bygger på leveranser av kablage i stället för kablar, vilket gör installationen hos kund betydligt billigare. Dessa leveranser påbörjas under det första kvartalet 2003. Under 2002 svarade affärsområdet för 5 procent av den totala omsättningen.

Mätinstrument har länge varit en betydelsefull marknad. Habia är idag en global leverantör åt tillverkare av mätinstrument. Lanseringen av halogenfria, tvärförnätade produkter har bidragit till att stärka Habias positioner inom området. Under 2002 svarade detta affärsområde för 12 procent av den totala omsättningen.

MARKNAD OCH KONKURRENTER – FÅ GLOBALA AKTÖRER

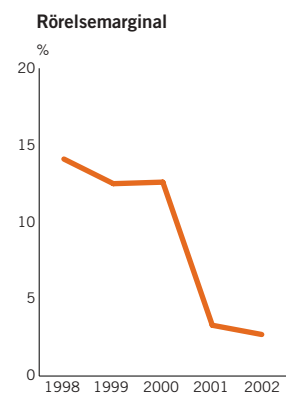
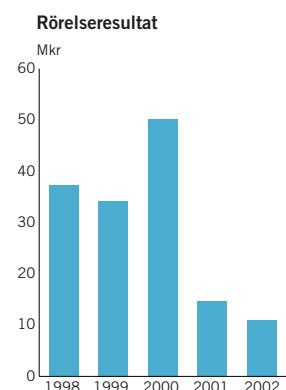
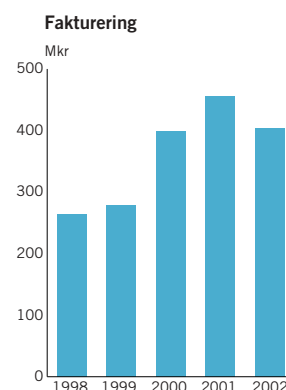
Konkurrentbilden inom Habia är skiftande beroende på vilka affärsområden och geografiska marknader som avses. Några få konkurrenter är liksom Habia globala. På varje större marknad finns det också lokala konkurrenter, som främst verkar inom sina närområden. Inom telekomsektorn är de viktigaste konkurrenterna schweiziska Huber+Suhner, franska Nexans (före detta Alcatel) samt de två amerikanska företagen Belden och Harbour Industries. För övriga affärsområden är de viktigaste konkurrenterna brittiska Brand Rex samt de två amerikanska företagen Tyco/Raychem och W.L. Gore Wire and Cable.

ORGANISATION – ANPASSNING TILL LÄGRE OMSÄTTNING

Under året har organisationen anpassats till den rådande konjunktursituationen. Anpassningen har berört samtliga delar av organisationen och fortsätter även under 2003. Det återstående anpassningsarbetet berör framför allt produktionsenheterna i Europa och beräknas vara slutförda under det första kvartalet 2003. Efter strukturåtgärderna kommer Habia att ha cirka 320 anställda. Det är en minskning med 20 procent sedan konjunkturedgången inleddes under andra kvartalet 2001.

PRODUKTION – BRETT UTBUD

Kabeltillverkningen har funnits inom Habia i mer än 50 år. Företagets tre fabriker tillverkar sammantaget cirka 3 000 olika kabeltyper varje år. Den svenska fabriken ligger



i Söderfors och erbjuder det bredaste utbudet. Den står även för cirka två tredjedelar av den samlade produktionen.

Företagets kablar är utvecklade för krävande applikationer. Kvaliteten i trådens ledande egenskaper måste var hög. Samtidigt ska kablarnas skyddshöljen klara många olika miljöbetingelser, till exempel radioaktiv strålning, kemikalier, vibrationer samt nötning, brand och vatten. Andra egenskaper som är avgörande för kablarnas kvalitet är vikten, elasticiteten och den elektriska prestandan. Förmågan att klara olika temperaturer är också viktig. Några av kabeltyperna måste klara temperaturer från -200 till +400 grader.

Produktionsarbetet kännetecknas av snabbhet och flexibilitet, både vad gäller organisation och arbetssätt. I vardagen innebär detta hög leveransberedskap, korta leveranstider samt förmåga att utveckla och snabbt anpassa sig till nya produktionsmönster.

Nya kabeltyper utvecklas hela tiden. Eftersom utvecklingstakten är hög förnyas varje år ungefär en fjärdedel av sortimentet. Produktionen är till stor del kundorderstyrd. Kundförfrågningar som gäller standardprodukter besvaras inom ett dygn. För att hålla de korta responstiderna är organisationen decentraliserad, vilket innebär att tekniker och säljingenjörer finns nära kunden. Mer komplexa förfrågningar hanteras ofta av Habias produktexperter eller av specialisterna inom forskning och utveckling, som finns i Söderfors och Uppsala. På senare år har Habia satsat stort för att stärka företagets kompetens ännu mer. I takt med att antalet specialister ökat kan företaget hantera tekniska specifikationer och andra kundkrav på ett snabbare och effektivare sätt.

FORSKNING OCH UTVECKLING – FÅNGA FÖRÄNDRINGAR

Forskning och utveckling är en väsentlig del i företagets strategi, särskilt som ambitionen är att vara ledande inom utvalda applikationsområden. FoU-arbetet tar sikte på långsiktig produkt- och materialutveckling, men också på att snabbt anpassa verksamheten till marknadens förändringar. Att utvecklingstakten är hög framgår av företagets nuvarande produktsortiment. Det består till mer än hälften av produkter som utvecklats under de senaste tre åren.

KVALITETS- OCH MILJÖARBETET

Under 2002 har företagets kvalitets- och miljösäkringsorganisationer samordnats till en enhet. Målet är att nå bättre intern effektivitet samtidigt som nivån på både kvalitets- och miljösäkringsarbetet ska höjas. Detta är viktigt för att Habia ska kunna behålla sin ledande position vad gäller kvalitet och miljö.

IT

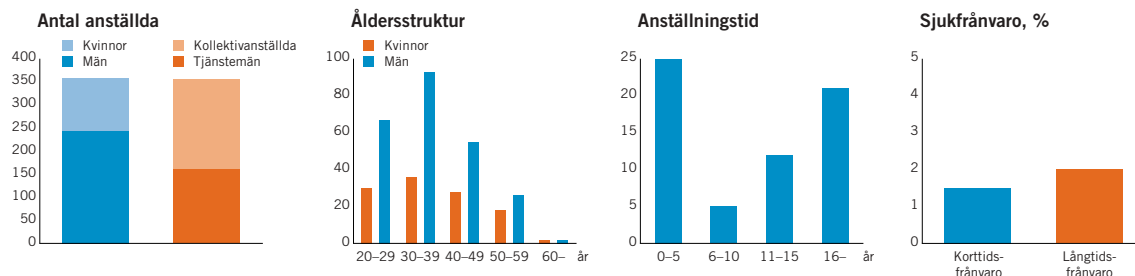
Internet används dels i marknads- och försäljningsarbetet, dels för att ge utvalda kunder mer specificerad information. Dessa kunder kan numera använda ett särskilt sökverktyg för att lokalisera exakt var i produktions- och distributionskedjan deras order finns.

RISKER

Den höga andelen försäljning till telekomsektorn ger Habia en stor exponering mot utvecklingen på denna marknad. För att minska riskerna har Habia under 2002 fortsatt arbetet med att bredda både kund- och produktbasen inom telekom. Samtidigt har arbetet intensifierats med att förbättra företagets positioner inom övriga affärsområden.

HABIA CABLE AB

PERSONAL



UTSIKTER FÖR 2003

Under senare delen av föregående år skedde en stark avmattning i den allmänna konjunkturen, särskilt i Tyskland. Detta faktum – samt den stora osäkerheten inom telekomindustrin – gör det svårt att lämna tillförlitliga prognoser för 2003. Habia upplever dock en viss optimism inför det nya året, främst genom de nya material och produkter som introducerats inom flertalet affärsområden.

NYCKELTAL

Mkr	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	402,8	454,8	399,5	277,8	264,2
Kostnad sålda varor	-279,3	-302,3	-242,2	-170,0	-159,1
Bruttoresultat	123,5	152,5	157,3	107,8	105,1
Försäljningskostnader	-77,5	-95,6	-74,5	-50,8	-46,1
Administrationskostnader	-26,4	-32,4	-25,1	-17,4	-16,9
Forskning och utveckling	-8,6	-9,9	-7,5	-5,0	-4,9
Rörelseresultat	10,9	14,6	50,2	34,2	37,2
Rörelsemarginal, %	2,7	3,2	12,6	12,5	14,1
Finansnetto	-10,6	-13,3	-7,1	-2,4	-2,2
Resultat efter finansnetto	0,4	1,3	43,1	32,2	35,0
Avskrivningar ingår med	28,5	23,3	18,2	11,3	9,3
Investeringar exklusive företagsförvärv	3,1	47,8	62	26	21
Avkastning sysselsatt kapital, %	3	4	23	24	>30
Medeltal antal anställda, st	366	407	337	218	198



Hög kompetens inom produktutveckling är en av styrkorna inom Habia. Det handlar om ett lagarbete, där specialister inom materialutveckling och elektricitet samverkar med konstruktörer och tekniker. Under 2002 resulterade detta lagarbete i lanseringen av sex nya kabelprodukter.

Knutpunkterna för Habias utvecklingsarbete är Uppsala och Söderfors. På dessa orter finns företagets specialister inom forskning och utveckling. Det handlar om sammanlagt tio personer, som fokuserar på utvecklingsarbete.

– Vi arbetar med elektrisk mätteknik och försöker bland annat finna nya metoder för att optimera kablarnas elektriska egenskaper vad gäller överföring och skärmning av signaler vid högre frekvenser, berättar Hans Forsgren, FoU-chef inom Habia. Inom materialutveckling fokuserar vi på de polymerer som används som isolering i kablarna. Egenskaper som kemisk resistens och värmetålighet kan förbättras genom att skapa nya bindningar via elektronbestrålning.

FoU-enheten i Uppsala har sex medarbetare och är inriktad på just materialutveckling. Under 2001 gjordes en omfattande satsning på denna enhet, både tekniskt och kompetensmässigt. Avancerade mätinstrument är viktiga hjälpmedel i de materialanalyser som görs. Resultaten samlas i en informationsbank för att sedan kunna omsättas i utvecklingsarbetet.

– Habia har även ett tekniskt samarbete med Uppsala Universitet, berättar Hans Forsgren. På så sätt har båda parter tillgång till instrument och annan teknisk utrustning i respektive laboratorier.

ETT LAGARBETE

Inom Habia är produktutveckling ett lagarbete – ett lagarbete som ska resultera i att minst tre nya produkter tas fram varje år. Specialisterna inom FoU-enheten arbetar i nära samverkan med företagets konstruktörer och tekniker. Utvecklingsarbetet är dessutom nära länkat till Habias sex affärsområden.

– Varje område har en marknadsansvarig som också fångar upp de kundbehov, som utvecklingsarbetet ska ta sikte på, förklarar Hans Forsgren. Därefter sätter vi ihop en projektgrupp med ansvar för att den nya produkten kan tas fram och produceras.

Numera utgår FoU-verksamheten från en modell som kallas Aggregate Planning. Med utgångspunkt i parametrar som innovationsgrad och resursanvändning ger modellen riktlinjer för hur arbetet bör bedrivas. Att ta fram en ny kabeltyp tar minst sex månader. Det händer allt oftare att kunderna tar direktkontakt med Habia för att få hjälp med att ta fram en viss kabeltyp.

– Det beror sannolikt på den breda kompetens vi idag kan erbjuda, säger Hans Forsgren. Med vassare kompetens följer att kundernas förtroende för vårt utvecklingsarbete successivt ökat.





Lars Lundh
VD, Elimag AB

ELIMAG – EN LEDANDE KOMPONENTTILLVERKARE

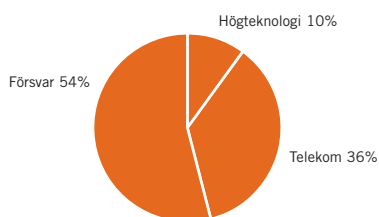
Elimag är en av Sveriges ledande aktörer inom höghastighetsbearbetning i aluminium. Verksamheten fokuserar på försvarsrelaterade produkter, infrastrukturprodukter för mobil telekom och precisionsdetaljer för övrig högteknologisk industri. Elimags produkter ingår bland annat i radar- och övervakningssystem, militära som civila telekommunikationssystem, flyg- och missilssystem, satellitsystem samt mättekniska applikationer för industriellt bruk.

2002 I SAMMANDRAG – PÅVERKAN FRÅN TELEKOM

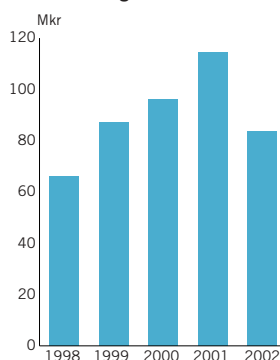
Under det första kvartalet 2002 minskade Beijer Almakoncernen sitt ägande till 50 procent av aktierna i Elimag Stockholm. Verksamheten inom Elimag koncentrerades därmed till anläggningen i Göteborg och jämförelsetalen avser endast denna verksamhet. Faktureringen under 2002 uppgick till 83,7 Mkr (114,5). På grund av att en svag efterfrågan från telekomsektorn ledde till ett mycket lågt kapacitetsutnyttjande skrevs anläggningens värden ned med 52,1 Mkr. Rörelseresultatet för året, exklusive dessa nedskrivningar, blev -11,8 Mkr (-0,4). Försäljningsandelarna per segment fördelas på följande sätt: försvar 54 procent, telekom 36 procent samt övrig högteknologisk industri 10 procent. Jämfört med 2001 minskade försäljningen inom telekom med 42 procent och inom försvar med 11 procent medan segmentet högteknologi ökade något. Kraftigt minskade investeringar inom telekomsektorn var den främsta orsaken till Elimags försämrade fakturerings- och resultatutveckling under året.

Under året har Elimag anpassat verksamheten till en lägre faktureringsnivå. Resultatet av strukturåtgärderna får full effekt i början av 2003. De lägre volymerna inom telekom har samtidigt skapat en ökad konkurrens om kunderna, som lett till pressade priser på marknaden. Under året har förnyade avtal tecknats med de större kunderna inom försvar och telekom. Det innebär att Elimag bibehåller sin marknadsposition, trots den fortsatt svaga utvecklingen inom telekom.

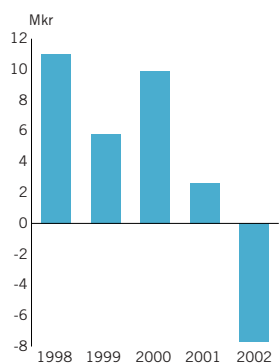
Affärsrådenas andel av total fakturering



Fakturering



Rörelseresultat



VERKSAMHETEN – KOSTNADSEFFEKTIVA LÖSNINGAR

Elimags affärsidé är att verka som en ledande leverantör på den europeiska marknaden för precisionsdetaljer i aluminium. Genom ett helhetsåtagande tillgodoses kundens behov av kompletta produkter/delsystem. Elimag verkar inom tre marknadssegment – telekom, försvar och högteknologi. Segmentet högteknologi står för rymd-, flyg-, medicinteknisk- och övrig högteknologisk industri.

Basen i verksamheten utgörs av datastyrda fleroptionsmaskiner för bearbetning i aluminium. Tillverkningsmetoden kallas höghastighetsbearbetning, eller HSM (High Speed Machining). Metoden bygger på ett snabbroterande verktyg, som kan prestera upp till 30 000 varv per minut. Maskinerna arbetar simultant längs fem axlar och utför tredimensionell bearbetning.

Höghastighetsbearbetning i kombination med företagets unika kompetens inom saltbadslödnings – en teknik för sammanfogning av aluminium – ger kostnadseffektiva konstruktionslösningar för kunden. Exempel på Elimags saltbadslödda komponenter är radarelement, elektronikchassin och manöverpaneler, som bland annat ingår i radarapplikationer och i det svenska JAS-systemet.

Verksamheten bedrivs vid Elimags anläggning i Göteborg, som har 73 medarbetare. Konkurrenskraften baseras på en modern maskinpark, hög kompetens, kundspecifika tekniklösningar, lång erfarenhet av komplexa produkter samt på väl utvecklade kvalitetssystem och hög service. Arbetet med kvalitetssystemet har lett fram till en certifiering enligt ISO 9001. Under 2003 är målet att även uppfylla kraven enligt miljöledningssystemet ISO 14001.

MARKNADS- OCH KONKURRENTSITUATION – STÖRRE PRISPRESS

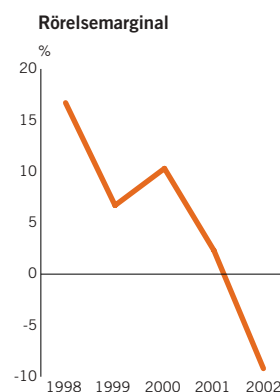
Inom varje marknadssegment – telekom, försvar och högteknologi – tar företaget ett helhetsansvar gentemot kunden. Detta ansvar omfattar allt från prototyp och förserie till serierproduktion inklusive ytbehandling och montering. För att ytterligare stärka konkurrenskraften möter Elimag också kundens krav på produktions- och utvecklingsstöd tidigt i samarbetsprocessen. Dessa kundkrav tillgodoser Elimag genom företagets samlade teknik-, inköps- och logistikkompetens samt via ett väl utvecklat nät av underleverantörer.

Som en direkt följd av telekomindustrins minskade efterfrågan kan konkurrenssituationen idag betecknas som köparens marknad med pressade priser. Trots ett ökat utbud av leverantörer väljer de större kunderna ändå att bibehålla samarbetet med sina etablerade leverantörer. Marknadsutvecklingen har gjort att flera aktörer valt att ändra sin affärsinriktning genom att gå in i andra marknader med en förändrad produktionsstrategi.

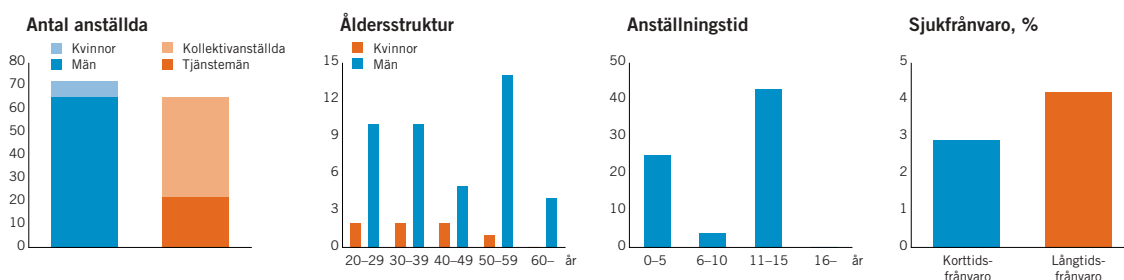
Den snabba tekniska utvecklingen inom HSM under 1990-talet bromsas sannolikt upp. Orsaken är främst vikande volymer inom telekomsektorn. Det har skapat en stor överkapacitet av HSM, som håller tillbaka nyinvesteringar, vilket gör att nuvarande teknisk nivå sannolikt kommer att vara oförändrad under de närmaste 4-6 åren. Under perioden kommer istället tekniken att utvecklas mot nya och bättre produktionsmetoder för optimalt utnyttjande av HSM-konceptet.

Intresset för saltbadslödnig har ökat markant under 2002. Främsta skälet är en mer offensiv marknadsföring av metoden samt kundernas behov av billiga och snabba produktionsmetoder.

Snabb prototypframtagning är också ett viktigt konkurrensmedel gentemot nya kunder för att på sikt konkurrera om större serierproduktion.



PERSONAL



NYCKELTAL

Mkr	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	83,7	114,5	96,0	87,0	65,9
Kostnad sålda varor	-74,9	-93,4	-74,3	-71,2	-45,8
Bruttoresultat	8,8	21,1	21,7	15,8	20,1
Försäljningskostnader	-3,9	-5,7	-3,9	-2,9	-3,1
Administrationskostnader	-12,6	-12,8	-7,9	-7,1	-6,0
Rörelseresultat ¹⁾	-7,7	2,6	9,9	5,8	11,0
Rörelsemarginal, % ¹⁾	-9,2	2,3	10,3	6,7	16,7
Finansnetto	-4,1	-3,0	-0,9	-0,8	-1,0
Resultat efter finansnetto ¹⁾	-11,8	-0,4	9,0	5,0	10,0
Avskrivningar ingår med	14,9	12,1	6,1	5,0	3,0
Investeringar exklusive företagsförvärv	0,4	72,3	26,0	9,0	20,0
Avkastning sysselsatt kapital, %	neg	6,2	21,2	12,6	36,5
Medeltal antal anställda, st	73	90	73	67	65

¹⁾ exklusive nedskrivningar



Täta och hållfasta fogar med hög värme- och ledningsförmåga. Det är styrkan med saltbadslödning – en tillverkningsmetod för aluminiumkomponenter som används inom Elimag.

Saltbadslödning bygger på att flera aluminiumkomponenter löds samman till en helhet. Metoden har länge använts för militära applikationer, främst inom radar- och mikrovågteknik. Numera kommer saltbadslödning till nytta inom allt fler områden där aluminium är grundmaterialet i mekaniska konstruktioner, till exempel inom telekom- och elektronikindustrin.

– Elimag har gedigen erfarenhet av att saltbadslöda komplicerade strukturer. Vi tillverkar exempelvis antennelement till flygande radarutrustning för övervakning och tidig förvarning, berättar Lars Lundh, VD för Elimag.

– Vår styrka ligger i helhetsåtagandet mot kunden, fortsätter han. Tillsammans med kundens konstruktörer produktionsanpassar vi produkten. I nästa steg tar vi över hela processen för att bearbeta, saltbadslöda och verifiera produkten mot kundens krav.

KOSTNADSEFFEKTIV METOD

En av de viktigaste fördelarna med saltbadslödning är att också fogarna i en komponent består av aluminium. Materialet får då samma egenskaper, till exempel vad gäller elektrisk- och värmeledningsförmåga. Sammanfogningen sker i ett enda moment, vilket gör att materialet inte utsätts för några lokala temperaturskillnader med oönskade deformationer som följd.

– Saltbadslödning är i många fall en kostnadseffektiv metod, säger Lars Lundh. Att försöka tillverka motsvarande produkter genom svarvning och fräsning skulle bli väldigt dyrt. Vissa produkter går heller inte att tillverka på något annat sätt än via saltbadslödning.

Tekniken bakom saltbadslödning utvecklades under andra världskriget och introducerades av Ericsson i Sverige på 1960-talet. Elimag har använt saltbadslödning sedan 1989. Idag svarar saltbadslödning för cirka 15 procent av den årliga beläggningen.

ÖKAD ANVÄNDNING

Inför en saltbadslödning prepareras först fogytorna med ett lodämne (rent aluminium). Det kan antingen bestå av en pläterad aluminiumplåt, aluminiumpulver, eller också av en folie av aluminium. I ett första steg fixeras och förvärms komponenterna vid 550 grader. Därefter sänks de ned i själva saltbadet, som består av klorider och fluorider. Saltbadet håller cirka 600 grader. När komponenterna sänkts ned i saltbadet smälter och reagerar lodämnet samman med aluminiumbitarna. De bildar då en homogen yta, som sedan får svalna på ett kontrollerat sätt.

– Aluminium blir ett allt vanligare konstruktionsmaterial i många branscher. Det gör att också saltbadslödning har en spännande potential för framtiden, säger Lars Lundh. En av våra styrkor ligger inom prototyp tillverkning och korta serier, men även i större serier är metoden ett kostnadseffektivt alternativ till traditionella bearbetningsmetoder och gjutning.

AB STAFSJÖ BRUK





Magnus Westher
VD, AB Stafsjö Bruk

STAFSJÖ BRUK – EN PÅLITLIG KVALITETSLEVERANTÖR

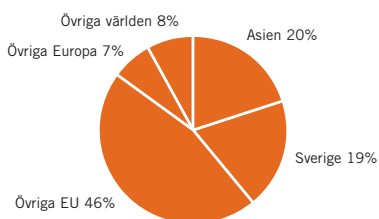
AB Stafsjö Bruk utvecklar, tillverkar och marknadsför ventiler för avstängning och reglering av flöden inom processindustrin. Företagets starkaste konkurrensfördelar är hög produktkvalitet vad gäller funktion och livslängd, korta leveranstider, effektiv support samt global marknadstäckning. De största kundsegmenten är massa- och pappersindustrin samt anläggningar inom vatten- och avloppshantering, som svarar för 65 respektive 15 procent av Stafsjöes försäljning. Bland kunderna återfinns företag som Stora Enso, Metso Paper, Voith och Holmen Paper.

2002 I SAMMANDRAG – NEDGÅNG I NORDAMERIKA OCH EUROPA

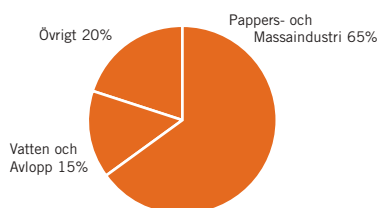
Faktureringen under 2002 uppgick till 82 Mkr (91). Rörelseresultatet för året blev -3,8 Mkr (4,1). Investeringsnivån har varit låg under hela året inom massa- och pappersindustrin. Det är främst i Nordamerika och i Europa som investeringarna hållits tillbaka. Nyinvesteringarna i Sydamerika och Asien ökar, men inte i tillräcklig utsträckning för att kompensera nedgången i Nordamerika och Europa. Detta har sammantaget inneburit en väsentligt lägre fakturering för Stafsjö än förväntat.

Utbudet av ventiler är fortsatt betydligt större än efterfrågan. Det ger en kontinuerlig prispress, som gynnar producenter från lågkostnadsländer. För Stafsjöes del har denna utveckling varit tydligast i Tyskland och Centraleuropa. Det är också på den tyska marknaden, som Stafsjö påverkats mest av det dåliga konjunkturläget. På grund av den svaga konjunkturen har de ökade säljinsatserna endast lett till bibehållen försäljningsnivå. På flertalet europeiska marknader har konjunkturläget dock givit en väsentligt lägre försäljning än väntat. Marknaderna i Kina och Japan uppvisar en fortsatt god utveckling. Samtidigt har massa- och pappersindustrin i Sydostasien åter börjat investera, trots en flerårig finansiell kris. Genom intensifierat marknadsarbete har försäljningen på den svenska hemmamarknaden ökat jämfört med förra året.

Geografisk fördelning av total fakturering



Affärsområdenas andel av total fakturering



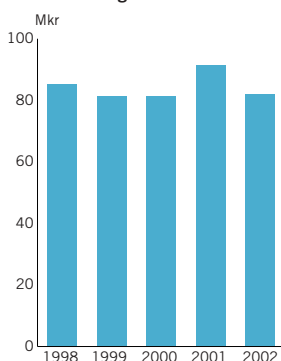
VERKSAMHETEN – SÄLJKONTOR I KINA OCH TYSKLAND

Stafsjöes största kundsegment är massa- och pappersindustrin samt anläggningar inom vatten- och avloppshantering. Produktutbudet av ventiler är därmed huvudsakligen inriktat på flöden, som innehåller fasta partiklar. Av den årliga produktionen på cirka 12 000 ventiler är merparten tillverkade i syrafast stål eller andra korrosionsbeständiga material, till exempel Titan eller Hastelloy. All produktutveckling samt merparten av produktionen sker i Stavsjö. En ökande andel av företagets komponenter tillverkas dock hos underleverantörer i Asien. Försäljning sker direkt från Stafsjö, genom egna säljkontor i Kina och Tyskland samt via cirka 30 representanter spridda över alla kontinenter.

Stafsjö har en drygt 100-årig historia som leverantör av ventiler till processindustrin. Genom åren har företaget byggt upp ett mycket starkt varumärke med betoning på pålitlighet och kvalitet. Förutom produkternas funktion och livslängd är kort leveranstid samt global närvaro starka konkurrensfördelar. Av den totala omsättningen är drygt 80 procent kopplad till försäljning på exportmarknader. Flertalet av de större investeringarna inom massa- och pappersindustrin är globala projekt. I dessa projekt deltar maskinbyggare – så kallade OEMs – som är baserade i olika länder. Mot den bakgrunden är det en stor fördel att Stafsjö kan delta med lokal närvaro vid de olika delleveranserna till slutkund. Stafsjö har 63 anställda. Med en relativt låg personalomsättning har företaget byggt upp en gedigen kompetens vad gäller produktutveckling, produktion och kundbehov.

Sedan maj 2002 ska ventiler som säljs inom EU uppfylla tryckkärlsdirektivet (PED) och även CE-märkas därefter. Huvudmålet med direktivet är att öka personsäkerheten

Fakturering



AB STAFSJÖ BRUK

och även samordna tidigare nationella regler. Certifieringsarbetet innebär att produkternas kvalitet och hållfasthet för olika tryckklasser säkerställs. Stafsjö har genomfört detta arbete och är certifierade.

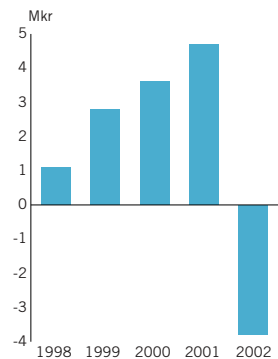
MARKNAD OCH KONKURRENTER – STARKARE FÖRSÄLJNINGSSATSER

För standardapplikationer och större volymuppdrag har priskonkurrensen varit fortsatt hård. Även för den dagliga försäljningen samt för de mer avancerade applikationerna har prisnivåerna pressats nedåt. Detta ger ytterligare fokus på insatserna att reducera kostnader.

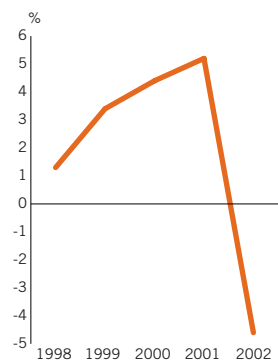
Arbetet med att bredda produktportföljen och hitta nya kundsegment fortgår. Lanseringen av en bredare produktportfölj till befintliga kundsegment har hittills begränsats till ett fåtal geografiska marknader. Detta har gjorts för att säkerställa kontrollen över logistik och lagerutveckling. Produktportföljen kommer dock att utökas successivt till fler marknader. Vad gäller nya kundsegment genomförs referensinstallationer samtidigt som Stafsjö marknadsför varumärket hos kunder där företaget ännu ej är etablerat.

I flera av Stafsjös viktigaste kundsegment har behovet av ventiler stagnerat. En annan trend är att kunderna allt oftare väljer enklare ventiler från producenter i lågkostnadsländer. Detta innebär att prispressen ökar även för producenter av högvärdiga ventiler. Under året har marknadsförings- och försäljningsarbetet varit kraftfullt med deltagande på ett flertal stora internationella mässor. Ett stort antal potentiella kunder med behov av högvärdiga ventiler har identifierats. Utvecklingsarbetet har också fått ett delvis nytt fokus. Stafsjö lägger nu mer kraft på utveckling av konkurrenskraftiga produkter för kunder som väljer ventiler från lågkostnadsländer. Målsättningen är att skapa ett sortiment där både högvärdiga och lågvärdiga ventiler kan bidra till Stafsjös konkurrenskraft.

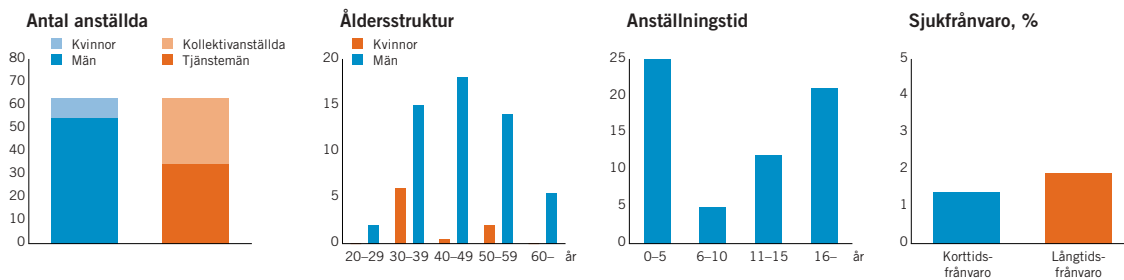
Rörelseresultat



Rörelsemarginal



PERSONAL



NYCKELTAL

Mkr	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	81,9	91,4	81,3	81,3	85,3
Kostnad sålda varor	-55,1	-58,7	-54,1	-56,3	-60,9
Bruttoresultat	26,8	32,7	27,2	25,0	24,4
Försäljningskostnader	-19,3	-17,3	-13,4	-10,8	-12,1
Administrationskostnader	-11,3	-10,7	-10,2	-11,4	-11,2
Rörelseresultat	-3,8	4,7	3,6	2,8	1,1
Rörelsemarginal, %	-4,6	5,2	4,4	3,4	1,3
Finansnetto	-0,9	-0,6	-0,5	-1,2	-1,3
Resultat efter finansnetto	-4,7	4,1	3,1	1,6	-0,2
Avskrivningar ingår med	4,5	4,6	3,6	3,4	2,3
Investeringar exklusive företagsförvärv	1,5	2	3	2	4
Avkastning sysselsatt kapital, %	neg	12	7	5	2
Medeltal antal anställda, st	63	62	56	53	58



Tyskland och Kina är två betydelsefulla marknader för Stafsjö. Omkring en tredjedel av företagets produkter levereras till dessa två länder. I båda länderna finns numera egna försäljningskontor, som bidrar till att effektivisera det lokala marknadsarbetet.

Tyskland svarar för 21 procent av Stafsjös försäljning och är samtidigt en av företagets äldsta marknader. Stafsjös produkter har sålts i Tyskland sedan mitten av 1950-talet. Idag är den största kundkategorin pappersbruk, som står för två tredjedelar av försäljningen. Den näst största kategorin är vatten och avlopp. Stafsjös ventiler för avstängning och reglering används också inom andra processindustrier, till exempel i kemiindustri och granulathantering.

– Bland de tyska kunderna har vi sett flera nya och intressanta användningsområden för våra produkter. I nästa steg hoppas vi kunna föra dessa idéer vidare till nya marknader, berättar Magnus Westher, VD för Stafsjö Bruk.

Förutom slutkunderna inom industrin arbetar Stafsjö även mot så kallade maskinbyggare, som bygger och levererar hela maskinanläggningar åt processindustrin. Düsseldorf är knutpunkten i Stafsjös tyska verksamhet. Här finns ett säljkontor med sex medarbetare. Kontoret drivs i egen regi sedan hösten 2000.

– Vi ville bredda bearbetningen av den tyska marknaden och valde då att satsa på en egen försäljningsorganisation, säger Magnus Westher. Idag ser vi att detta var ett riktigt beslut. Även om den tyska ekonomin är svag just nu har vi lyckats öka marknadsandelen för våra produkter.

KINA – EN EXPANSIV MARKNAD

Till Kina kom Stafsjö i slutet av 90-talet. Redan efter något år etablerades ett säljkontor, som idag har tre medarbetare. Kunderna består nästan helt och hållet av pappersbruk. Många av bruken finns i industriregionerna kring Shanghai och Hong Kong.

– I dagsläget är Kina den enda pappers- och massamarknaden i världen som expanderar. Därför är det just nu många aktörer som konkurrerar med oss, berättar Magnus Westher.

– Förtroende är ett nyckelord i försäljningsarbetet på den kinesiska marknaden, fortsätter han. Det gäller att bygga långsiktiga relationer om försäljningen ska ge resultat. Eftersom vi funnits i landet några år har vi hunnit skaffa oss värdefulla nätverk och erfarenheter.

Stafsjös produkter säljs dels till slutkunder i Kina, dels till maskinbyggare som levererar anläggningar till den kinesiska marknaden. Det innebär att drygt 10 procent av Stafsjös totala försäljning når den kinesiska marknaden.

Årsredovisning för Beijer Alma AB (publ), organisationsnummer 556229-7480, avseende räkenskapsåret 1/1 – 31/12 2002.

STYRELSEBERÄTTELSE

Utöver det konstituerande styrelsesammanträdet har styrelsen under året hållit 7 ordinarie protokollförda sammanträden.

I enlighet med aktiebolagslagens regler följer styrelsearbetet en arbetsordning vilken bland annat reglerar följande:

- vilka ärenden som skall behandlas av styrelsen
- antal ordinarie styrelsesammanträden
- de olika frågor som skall behandlas på respektive sammanträde
- revisorernas rapportering till styrelsen.

Inom Beijer Almas styrelse finns inga speciella utskott eller kommittéer utan alla frågor behandlas av styrelsen i sin helhet.

STRATEGI- OCH STRUKTURFRÅGOR

Under andra kvartalet 2001 uppstod en markant försämring av efterfrågan. Denna svaga efterfrågan har sedan bestått under år 2002. Den svaga efterfrågesituationen har medfört att arbetet har inriktats mot att sänka kostnaderna för att nå lönsamhet vid de lägre fakturerings- och produktionsnivåerna. Detta har bland annat inneburit en låg investeringsnivå och kostnadsbesparingar. Genomsnittligt antal anställda har under året reducerats med 152 personer till 940 personer.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernen

Koncernens nettoomsättning var 1 115 Mkr (1 320) en minskning med 16 procent. I jämförbara enheter var minskningen 8 procent. Andelen utlandsförsäljning var 67 procent (60). Orderingen var 1 131 Mkr (1 224). I jämförbara enheter sjönk orderingen med 1 procent.

I kvartalsbokslutet i september 2002 gjordes en nedskrivning av anläggningstillgångar med 94,9 Mkr samt en reservering för omstruktureringkostnader med 5 Mkr. Dessa åtgärder avser dotterbolaget Elimag AB och redovisas i koncernen som jämförelsestörande poster. Skälet är att den svaga efterfrågan från telekomsektorn har lett till att det vid rådande efterfrågesituation inte går att nå lönsamhet enbart genom fortsatta nedskärningar av personalkostnader och andra omkostnader. Den stora överkapaciteten i maskinell utrustning innebär att det krävs en anpassning av maskinvärdena för att nå lönsamhet. Av nedskrivningen avser 42,8 Mkr kvarvarande goodwill från förvärvet och 52,1 Mkr maskinvärden i Elimag.

Resultatet efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster enligt ovan på 99,9 Mkr, var 4,8 Mkr (2,0). Detta motsvarar en vinst per aktie efter schablonskatt på 0,62 kr (0,32). Resultatet efter skatt var -84,0 Mkr (12,3).

Dotterbolagen

Lesjöfors, som är en fullsortimentsleverantör av industrifjädrar, chassifjädrar och banddetaljer, fakturerade 546 Mkr (566) en minskning med 3 procent. Inom affärsområde Banddetaljer, med bland andra telekomkunder, minskade faktureringen med 14 procent. Affärsområde Automotive, vars försäljning går till eftermarknaden för personbilar, ökade faktureringen med 18 procent. Det tredje affärsområdet, Industrifjädrar, hade en faktureringsminskning med 2 procent. Orderingen för Lesjöfors ökade med 3 procent till 542 Mkr (526). Resultatet var 46,1 Mkr (31,0).

Habia Cable, som tillverkar specialkabel, minskade faktureringen med 11 procent till 403 Mkr (455). Den svaga allmänna investeringskonjunkturen och den svaga telekomsektorn har påverkat Habia negativt. Tyskland är Habias största enskilda marknad och den svaga ekonomiska utvecklingen där är kännbar för bolaget. Försäljningen i Tyskland minskade med 46 Mkr jämfört med 2001. Orderingen var 419 Mkr (422) och resultatet var 0,4 Mkr (1,3).

Elimag har genom en riktad nyemission minskat sitt ägande i kontraktstillverkningen av medicinsk teknik som bedrivs i Stockholm. Denna redovisas från och med 2002 som andelar i intressebolag. I Elimag bedrivs härefter enbart höghastighetsbearbetning i aluminium. Faktureringen i jämförbara enheter har minskat med 27 procent till 84 Mkr främst på grund av en svag efterfrågan från telekomsektorn. Orderingen minskade med 19 procent. Maskinvärden har, som nämnts, skrivits ned med 52,1 Mkr. Resultatet, exklusive denna nedskrivning, var -11,8 Mkr.

Stafsjö Bruk, som tillverkar skjutspjällsventiler till främst processindustrin, fakturerade 82 Mkr (91), en minskning med 10 procent. Orderingen var 84 Mkr (89). Resultatet var -4,7 Mkr (4,1).

Moderbolaget

Moderbolaget, som inte har någon extern försäljning, redovisar ett resultat, inklusive utdelningar från koncernföretag, på -22,7 Mkr (-4,1). Detta resultat har belastats med nedskrivningar av aktierna i Elimag med 70,3 Mkr. Moderbolagets redovisade resultat var -19,8 Mkr (2,0).

INVESTERINGAR

Investeringar var 18 Mkr (116). Några företagsförvärv har ej skett under 2002.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

FINANSIERING OCH LIKVIDITET

Under året minskade räntebärande skulder med 102 Mkr och kassamedlen ökade med 15 Mkr. Nettoskuldssättningen minskade således med 117 Mkr.

Det operativa kassaflödet efter investeringar var 116,2 Mkr (-85,8). Soliditeten var 39 procent (40). Tillgänglig likviditet, det vill säga summan av kassamedel och beviljade men ej utnyttjade checkkrediter, var 275 Mkr (239).

RÄNTABILITET

Avkastningen på genomsnittligt sysselsatt kapital var 3,3 procent (3,4). Det genomsnittliga egna kapitalet förräntades med 0,7 procent (0,3). I båda dessa avkastningstal avses resultatet exklusive jämförelsestörande poster.

PERSONAL

Genomsnittligt antal anställda var 940 personer (1 092). Av dessa är 711 män (842) och 229 kvinnor (250). Av personalen arbetade 628 (733) i Sverige och 312 (359) utomlands. Antalet anställda har successivt reducerats under året och var vid balansdagen 909 (1 006) personer. Arbetsställen, lönesummor med mera framgår av Not 1.

STYRELSENS SAMMANSÄTTNING

På ordinarie bolagsstämma 2002 avgick Jan-Erik Wikström av åldersskäl. Bertil Persson avgick ur styrelsen och nyvaldes som suppleant. Till ordinarie ledamöter invaldes Marianne Nivert och Johan Norman. Styrelsen presenteras i Not 2.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Bolaget har cirka 2 000 aktieägare. Störste ägare är Anders Wall med familj och bolag med 41,2 procent av rösterna och 13,8 procent av kapitalet. Andra större ägare är Svolder med 9,9 procent av kapitalet, SEB Fonder, 9,1 procent, Kjell & Märta Beijers Stiftelse, 6,3 procent, Livförsäkrings AB Skandia, 5,8 procent samt Lannebo Fonder, 5,4 procent. Under året har Didner & Gerge Aktiefond förvärvat aktier motsvarande 3,0 procent av kapitalet.

MILJÖ

Lesjöfors bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken vid produktionsenheterna i Värnamo och Vagnhärad. Vidare

föreligger anmälningsplikt enligt miljöbalken för samtliga svenska tillverkningsenheter av fjäder- och bandprodukter, som genom sin produktionsprocess, exempelvis lindning, slipning, målning med mera, påverkar den yttre miljön.

Habia Cable bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken vid produktionsanläggningen i Söderfors. Verksamheten där påverkar miljön genom utsläpp av flyktiga kolväten i luft, utsläpp av processvatten samt genom generering av avfall.

Elimag Göteborg AB bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken. Antalet maskinarbetsplatser, förvaring av kemiska produkter och farligt avfall, utmärkning av dagvattenbrunnar, hanteringen av fast avfall och bullernivåer regleras.

Stafsjö Bruk bedriver ej någon tillståndspliktig verksamhet.

UTSIKTER FÖR ÅR 2003

Den svaga efterfrågan under 2002 bedöms bestå under i vart fall inledningen av 2003. Kostnadsnivån och den finansiella ställningen har successivt förbättrats under året. Koncernens bolag går in i 2003 med en betydligt lägre kostnadsnivå än vid föregående årsskifte. Vid en efterfrågeökning är koncernens bolag väl positionerade.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till bolagsstämmans förfogande stående vinstmedel:

kk	
Balanserade vinstmedel	37 118
Årets resultat	-19 773
Summa	17 345
disponeras enligt följande:	
Till aktieägarna lämnas utdelning om 1 krona per aktie	9 023
I ny räkning balanseras	8 322
Summa	17 345

Koncernens fria kapital uppgår till 159 909 kkr. Inga överföringar till bundna fonder föreslås.

Uppsala den 6 februari 2003

Anders Wall
Styrelsens ordförande

Anders G. Carlberg

Thomas Halvorsen

Göran W Hultgren

Marianne Nivert

Johan Norman

Johan Wall

Bertil Persson
Verkställande direktör

RESULTATRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
Nettoomsättning	3	1 115 262	1 320 226	–	–
Kostnader sålda varor		-772 983	-937 818	–	–
Bruttoresultat		342 279	382 408	–	–
Försäljningskostnader		-185 540	-203 980	–	–
Administrationskostnader	4	-118 916	-147 585	-20 612	-30 013
Övriga rörelseintäkter		–	–	9 467	10 178
Jämförelsestörande poster	5	-99 941	–	-70 267	–
Intäkter från andelar i koncernföretag	6	–	–	64 900	22 400
Intäkter från andelar i intresseföretag	7	-5 410	1 490	–	–
Rörelseresultat	8	-67 528	32 333	-16 512	2 565
Ränteintäkter och liknande intäkter		3 344	5 390	1 970	1 279
Räntekostnader och liknande kostnader		-30 933	-35 718	-8 189	-7 964
Resultat efter finansnetto	9	-95 117	2 005	-22 731	-4 120
Bokslutsdispositioner		–	–	45	1 033
Resultat före skatt		-95 117	2 005	-22 686	-3 087
Skatt på årets resultat	10	11 133	10 263	2 913	5 108
ÅRETS RESULTAT		-83 984	12 268	-19 773	2 021
Resultat per aktie före utspädning		-9,31	1,36	-2,19	0,22
Resultat per aktie efter utspädning		-8,65	1,36	-1,97	0,29

BALANSRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2002	2001	2002	2001
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Goodwill	11	107 708	169 090	–	–
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Mark och markanläggningar	12	12 861	13 116	–	–
Byggnader	13	160 360	166 385	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar	14	313 865	405 568	–	–
Inventarier, verktyg och installationer	15	31 754	55 675	746	1 278
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Uppskjutna skattefordringar	16	10 567	9 389	14	–
Övriga fordringar		7 076	7 310	–	–
Andra värdepappersinnehav	17	8 808	7 895	6 183	5 358
Andelar i intresseföretag	18	4 476	4 820	–	–
Andelar i koncernföretag	19	–	–	276 378	346 645
Summa anläggningstillgångar		657 475	839 248	283 321	353 281
Omsättningstillgångar					
Varulager	20	251 648	289 531	–	–
<i>Fordringar</i>					
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	21	13 014	20 485	2 830	4 072
Kundfordringar		183 439	223 729	–	–
Fordringar hos koncernföretag		–	–	181 936	128 974
Skattefordringar		938	2 432	2 663	1 825
Övriga fordringar		22 780	21 824	–	870
Kassa och bank		47 171	32 037	34	27
Summa omsättningstillgångar		518 990	590 038	187 463	135 768
SUMMA TILLGÅNGAR		1 176 465	1 429 286	470 784	489 049

BALANSRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Mödrbolaget	
		2002	2001	2002	2001
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	22				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		112 791	112 729	112 791	112 729
Övrigt bundet eget kapital		185 577	203 616	156 598	156 225
Summa bundet eget kapital		298 368	316 345	269 389	268 954
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver/Balanserade vinstmedel		243 893	248 793	37 118	49 074
Årets resultat		-83 984	12 268	-19 773	2 021
Summa fritt eget kapital		159 909	261 061	17 345	51 095
Summa eget kapital		458 277	577 406	286 734	320 049
Obeskattade reserver	23	–	–	–	45
Avsättningar					
Avsättningar för skatter	24	43 483	56 869	–	–
Avsatt till pensioner och liknande förpliktelser	25	7 195	7 398	–	–
Summa avsättningar		50 678	64 267	–	–
Långfristiga skulder					
Checkkredit	26	220 954	253 119	113 969	93 497
Skulder till kreditinstitut	27	224 825	289 084	–	2 749
Konvertibelt förlagslån	28	23 458	23 215	32 600	32 357
Summa långfristiga skulder		469 237	565 418	146 569	128 603
Kortfristiga skulder					
Skulder till koncernföretag		–	–	28 505	27 371
Leverantörsskulder		61 649	61 429	232	210
Skatteskulder		–	–	–	–
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	29	74 745	96 632	3 670	3 401
Skulder till kreditinstitut		33 146	39 058	4 500	9 000
Övriga kortfristiga skulder		28 733	25 076	574	370
Summa kortfristiga skulder		198 273	222 195	37 481	40 352
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 176 465	1 429 286	470 784	489 049
Ställda panter	30	692 868	744 071	114 261	115 261
Ansvarsförbindelser	31	7 328	3 810	11 775	9 775

KASSAFLÖDESANALYSER

BELOPP I KKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Den löpande verksamheten				
Rörelseresultat	32 413	32 333	53 755	2 565
Avskrivningar	96 617	86 830	463	479
Finansnetto	-27 589	-30 328	-6 219	-6 685
Aktuella skatter	-3 014	2 958	-1 441	-3 726
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital och investeringar	98 427	91 793	46 558	-7 367
Förändring av varulager	18 858	-22 979	-	-
Förändring av fordringar	28 469	63 900	-51 688	-8 673
Förändring av kortfristiga skulder	-11 654	-77 464	-2 871	-11 827
Kassaflöde från den löpande verksamheten	134 100	55 250	-8 001	-27 867
Investeringsverksamheten				
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	783	-5 623	-	-
Investering i materiella anläggningstillgångar	-18 310	-140 058	69	-1 378
Investering i aktier i dotterbolag	-	-	-	-5 018
Placeringar i övriga aktier	-571	2 279	-825	1 233
Investering i övriga finansiella anläggningstillgångar	232	2 364	-	-
Ökning/minskning av kortfristiga finansiella placeringar	-	-	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-17 866	-141 038	-756	-5 163
Finansieringsverksamheten				
Nyemission	435	2 697	435	2 697
Amortering av långfristiga skulder	-80 295	111 087	17 966	34 737
Erhållet/lämnat koncernbidrag och ägartillskott	-	-	8 400	31 550
Utbetald utdelning	-18 037	-35 953	-18 037	-35 953
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-97 897	77 831	8 764	33 031
FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL	18 337	-7 957	7	1
Likvida medel vid årets början	32 037	17 788	27	26
Kursdifferens i likvida medel	-3 177	90	-	-
Avyttrade/Förvärvade kassamedel	-26	22 116	-	-
Likvida medel vid årets slut	47 171	32 037	34	27
Ej utnyttjade checkkrediter	226 959	206 956	36 031	56 503
Tillgänglig likviditet	274 130	238 993	36 065	56 530

TILLÄMPADE REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER**Allmänt**

Beijer Alma ABs årsredovisning har upprättats enligt Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

Från och med detta räkenskapsår tillämpas Redovisningsrådets nya rekommendationer

- RR 1:00 Koncernredovisning
- RR 15 Immateriella tillgångar
- RR 16 Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventuell tillgångar
- RR 17 Nedskrivningar
- RR 21 Lånekostnader
- RR 23 Upplýsingar om närstående

Implementeringen har inte medfört någon väsentlig effekt på resultat eller finansiell ställning. I redovisningen har inte redovisningsrekommendationens RR 1:00 övergångsregler avseende omräkning av goodwill tillämpats.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där Beijer Alma AB direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden, vilket innebär att dotterbolagens egna kapital vid förvärvet, fastställt som skillnaden mellan tillgångarnas och skuldernas verkliga värden, elimineras i sin helhet. I koncernens egna kapital ingår härigenom endast den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

Om det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna överstiger det i förvärsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet. Resultat från under året sålda bolag har inkluderats i koncernens resultaträkning för tiden fram till tidpunkten för avyttringen.

Beijer Alma ABs samtliga utländska dotterbolag klassificeras som självständiga dotterbolag. Dagskursmetoden tillämpas för omräkning av deras bokslut vilket innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

När moderföretaget eller annat koncernföretag i Beijer Almakoncernen företagit säkringsåtgärd för att balansera och skydda mot kursdifferenser på en nettoinvestering i ett självständigt dotterföretag, förs kursdifferensen på säkringsinstrumentet direkt till eget kapital, till den del den motsvaras av en under året ditförd omräkningsdifferens för dotterföretaget.

Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet.

Intresseföretagsredovisning

Som intresseföretag betraktas de företag som inte är dotterföretag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar minst 20 procent av rösterna för samtliga andelar.

I koncernens bokslut redovisas andelar i intresseföretag enligt kapitalandelsmetoden. Andelar i ett intresseföretag redovisas till anskaffningsvärde med justering för koncernens andel av förändringen i intresseföretagets nettotillgångar, inklusive goodwill (efter avdrag för ackumulerade avskrivningar). I koncernens resultaträkning ingår som intäkt koncernens andel av intresseföretagets resultat. Ej utdelad ackumulerad vinstandel hänförlig till intresseföretag redovisas i koncernbalansräkningen som kapitalandelsfond under bundna reserver. Orealiserade internvinster elimineras med den på koncernen belöpande andelen av vinsten.

I moderbolagets bokslut redovisas andelar i intresseföretag till anskaffningsvärde. Som intäkt från intresseföretag redovisas endast erhållen utdelning av vinstmedel som intjänats efter förvärvet.

Utländska valutor

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall valutasäkringsåtgärd genomförts, t ex terminssäkring, används terminskursen. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avstakurs.

Vid valutasäkring av framtida budgeterade flöden omvärderas inte säkringsinstrumenten vid förändrade valutakurser. Hela effekten av förändringar i valutakurserna redovisas i resultaträkningen när säkringsinstrumenten förfaller till betalning.

Intäkter

Försäljning av varor redovisas vid leverans av produkter till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljning redovisas netto efter moms och rabatter. I koncernredovisningen elimineras koncernintern försäljning.

Inkomstskatter

Redovisade inkomstskatter innefattar skatt som skall betalas eller erhållas avseende aktuellt år och justeringar avseende tidigare års aktuella skatt, förändringar i uppskjuten skatt samt andel i intressebolags skatt.

Värdering av skatteskulder/fordringar sker till nominella belopp enligt respektive lands skatteregler och skattesatser som är beslutade eller som är aviserade och med stor säkerhet kommer att fastställas.

Skatteeffekter av poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas i resultaträkningen. Skatteeffekter av poster som redovisas direkt mot eget kapital, redovisas mot eget kapital.

Uppskjuten skatt beräknas på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. De temporära skillnaderna har huvudsakligen uppkommit genom avskrivning av fastigheter, strukturkostnader och skattemässiga underskott.

Uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag eller andra framtida skattemässiga avdrag redovisas i den utsträckning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot överskott vid framtida beskattning. Uppskjuten skatteskuld som hänförs till investeringar i dotterbolag och intresseföretag redovisas inte i koncernredovisning då moderbolaget i samtliga fall kan styra tidpunkten för återföring av de temporära skillnaderna och det inte bedöms sannolikt att en återföring sker inom överskådlig framtid.

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

Fordringar

Fordringar upptas till det belopp som efter individuell prövning beräknas bli betalt.

Varulager

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på balansdagen.

Anläggningstillgångar

Materiella och immateriella anläggningstillgångar skrivs av systematiskt över tillgångens bedömda nyttjandeperiod. När tillgångarnas avskrivningsbara belopp fastställs, beaktas i förekommande fall tillgångens restvärde.

Linjär avskrivningsmetod används för samtliga typer av tillgångar. Följande avskrivningstider tillämpas:

Goodwill	10–20 år
Kontorsbyggnader	25–40 år
Industribyggnader	20–40 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	2–10 år
Inventarier, verktyg och installationer	2–10 år

Forsknings- och utvecklingsarbeten

Utgifter för forsknings- och utvecklingsarbeten kostnadsförs löpande när de uppkommer. Kundorderbaserad forskning och utveckling redovisas som kostnad i samband med fakturering av varor och tjänster.

Finansiella leasingavtal

När leasingavtal innebär att koncernen, som leasetagare, i allt väsentligt åtnjuter de ekonomiska förmånerna och bär de ekonomiska riskerna som är hänförliga till leasingobjektet, redovisas objektet som en anläggningstillgång i koncernbalansräkningen. Motsvarande förpliktelse att i framtiden betala leasingavgifter redovisas som skuld.

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen upprättas enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar.

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 1 PERSONAL

Arbetsställen	Antal anställda		2002			2001			
	2002	2001	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt	
SVERIGE									
<i>Moderbolaget</i>									
Uppsala	3	3							
Stockholm	4	4							
<i>Dotterbolagen</i>									
Filipstad	84	63							
Göteborg	72	92							
Herrljunga	67	59							
Karlstad	9	11							
Nyköping	54	54							
Stockholm	39	88							
Strängnäs	2	9							
Sundsvall	1	4							
Tierp	199	234							
Trosa	16	33							
Uppsala	4	-							
Värnamo	54	70							
Växjö	20	9							
Summa Sverige	628	733							
			UTLANDET						
			Danmark	80	27	107	113	35	148
			Finland	20	5	25	19	5	24
			Norge	4	2	6	4	2	6
			Belgien	1	1	2	1	1	2
			Frankrike	4	2	6	4	2	6
			Nederländerna	6	2	8	14	4	18
			Polen	-	2	2	-	2	2
			Storbritannien	21	7	28	18	7	25
			Tyskland	76	20	96	79	21	100
			Hongkong	1	3	4	2	2	4
			Kina	16	10	26	16	6	22
			USA	1	1	2	1	1	2
			Summa utlandet	230	82	312	271	88	359
			TOTALT			940			1 092

Av antalet anställda är 711 män (842) och 229 kvinnor (250).

Löner, ersättningar och sociala kostnader

Koncernen

I koncernens svenska enheter har ersättningar utbetalats enligt följande:

	2002	2001
Lön VD och styrelse	15 009	15 789
Tantiem, VD och styrelse	815	591
Sociala avgifter, VD och styrelse	10 929	9 753
varav pensionskostnader	5 029	3 639
Lön övriga	167 881	195 035
Sociala avgifter, övriga	71 772	78 451
varav pensionskostnader	12 984	12 647

Utomlands har löner och ersättningar utbetalats enligt följande:

	2002				2001							
	VD/Styrelse		Övriga		VD/Styrelse		Övriga					
	Lön	varav tantiem	soc. avg. pensionsk.	varav	Lön	soc. avg.	Lön	varav tantiem	soc. avg. pensionsk.	varav	Lön	soc. avg.
Danmark	1 045	-	45	43	46 753	256	1 950	-	123	118	58 328	333
Finland	1 229	178	367	166	5 635	1 313	1 226	179	348	161	5 853	1 755
Norge	792	-	204	-	1 748	450	706	116	210	-	1 580	406
Belgien	-	-	-	-	630	173	-	-	-	-	790	232
Frankrike	-	-	-	-	2 712	1 205	-	-	-	-	2 257	1 858
Nederländerna	-	-	-	-	3 506	986	743	-	80	80	6 151	920
Polen	-	-	-	-	427	130	-	-	-	-	457	303
Storbritannien	1 953	102	790	604	10 415	1 550	2 990	102	915	645	8 890	2 010
Tyskland	2 867	100	228	18	31 394	6 303	2 669	71	434	19	32 983	6 660
Hongkong	-	-	-	-	1 740	360	-	-	-	-	1 640	360
Kina	-	-	-	-	1 271	261	-	-	-	-	678	158
USA	-	-	-	-	1 190	145	-	-	-	-	771	104
Summa löner och ersättningar	7 886	380	1 634	831	107 421	13 132	10 284	468	2 110	1 023	120 378	15 099
Summa löner och ersättningar i Sverige enligt ovan	15 009	815	10 929	5 029	167 881	71 772	15 789	591	9 753	3 639	195 035	78 451
TOTALT KONCERNEN	22 895	1 195	12 563	5 860	275 302	84 904	26 073	1 059	11 863	4 662	315 413	93 550

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Moderbolaget	2002	2001
Lön VD och styrelse	3 954	4 763
Tantiem, VD och styrelse	–	–
Sociala avgifter, VD och styrelse	2 016	2 120
varav pensionskostnader	932	941
Lön övriga	3 057	3 356
Sociala avgifter, övriga	1 936	1 627
varav pensionskostnader	621	569

Anställningsförhållanden och ersättningar till ledande befattningshavare

Under 2002 har bl a följande kostnader belastat moderbolaget:

Verkställande direktören:

Lön inklusive bilförmån	2 645
Tantiem	–
Sociala avgifter	1 782
varav pensionskostnader	932

Verkställande direktörens anställningsavtal innehåller bland annat en uppsägningstid om två år från bolagets sida.

Styrelsens ordförande:

Styrelsearvode	260
Arvode enligt bolagsstämmbeslut	500
Sociala avgifter	184

Till övriga ledamöter i styrelsen har arvode utbetalats med sammanlagt 550.

Not 2 STYRELSE

Anders Wall, Med Dr h.c. Generalkonsul. Styrelseledamot sedan 1992 och styrelsens ordförande. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Beijerinvest AB, Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser, Konsul Th C Berghs Stiftelse, G & L Beijer Import & Export AB i Stockholm, Chemapol Scandinavia AB, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Morgongåva Företagspark AB. Styrelseledamot i Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, Innoventus Project AB, Scandinavian Life Science Venture (SLS), AB Stafsjö Bruk, Sponsor Stiftelseförvaltning AB, Uppsvenska Handelskammaren, Svenska Handelskammaren i London och USA m fl. Uppsala Universitets Hedersmedlem, ledamot IVA.

Anders G. Carlberg, VD Axel Johnson International AB. Styrelseledamot sedan 1997. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Elkem ASA, Sapa AB, SSAB, Sökl m fl.

Thomas Halvorsen, VD Fjärde AP-fonden. Styrelseledamot sedan 1992. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i AB Electrolux, AP Fastigheter AB m fl.

Göran W Huldgren, VD Scandecor Marketing AB. Styrelseledamot sedan 1983. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i LeanOn Group AB.

Marianne Nivert, Styrelseledamot sedan 2002. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i SSAB, Wallenstam Byggnads AB, Posten AB, Huddinge Universitetssjukhus AB, Systembolaget AB, Fjärde AP-fonden, Svensk Exportkredit AB, Chalmers Tekniska Högskolas Stiftelse och SNS.

Johan Norman, Styrelseledamot sedan 2002. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i Lundqvist Inredningar AB och Terminal Real Estate Sweden AB.

Johan Wall, Styrelsesuppleant 1997 – 2000, styrelseledamot sedan 2000. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i AB Ljungskogens Strandbad. Styrelseledamot i Anders Walls Stiftelser och styrelsesuppleant i Kjell & Märta Beijers Stiftelse.

Bertil Persson, VD och koncernchef Beijer Alma AB. Styrelsesuppleant 2000 – 2001, styrelseledamot 2001 – 2002, styrelsesuppleant sedan 2002. Övriga uppdrag: Styrelseledamot i AB Swedcarrier, AB Svensk Bilprovning m fl.

Not 3 NETTOOMSÄTTNING

	2002	2001
Sverige	367 189	525 980
Övriga EU	578 410	610 620
Övriga Europa	67 466	81 479
Asien	81 489	79 584
Övriga världen	20 708	22 563
TOTALT	1 115 262	1 320 226

Not 4 ADMINISTRATIONSKOSTNADER

I administrationskostnader ingår bland annat ersättning till revisorer enligt nedan.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB				
revisionsuppdrag	1 959	1 905	581	934
andra uppdrag	100	96 ¹⁾	–	– ¹⁾
Övriga revisorer				
revisionsuppdrag	1 257	1 422	–	–
andra uppdrag	372	359	–	–
TOTALT	3 688	3 782	581	934

¹⁾ Utöver kostnadsförda ersättningar finns aktiverade arvoden om 573 för utredningar hänförliga till gjorda företagsförvärv under 2001.

Not 5 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Avser Elimag AB				
Nedskrivning av goodwill	-42 824	–	–	–
Nedskrivningar av maskiner och inventarier	-52 117	–	–	–
Nedskrivning av andelar i koncernföretag	–	–	-70 267	–
Reservering för strukturstörningar	-5 000	–	–	–
TOTALT	-99 941	–	-70 267	–

Not 6 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Moderbolaget	
	2002	2001
Anteciperad utdelning från		
Habia Cable AB	34 500	–
Lesjöfors AB	30 000	–
Beijer Alma Industri AB (f d E. Bierregaard AB)	–	6 100
Shipping & Aviation Sweden AB	–	16 300
AIHUK AB	400	–
TOTALT	64 900	22 400

Not 7 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	2002	2001
Andel av intäkt från Pendax Holding AB	1 184	1 490
Realisationsvinst vid försäljning av andelar i Professional Genetics Laboratory AB	2 112	–
Förluster i och nedskrivning av aktier i Medical Device Technology AB (f d Elimag Stockholm)	-8 706	–
TOTALT	-5 410	1 490

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 8 RÖRELSERESULTAT

	Rörelseresultatet har belastats med avskrivningar enligt följande	
	2002	2001
Maskiner och andra tekniska anläggningar	59 908	50 783
Inventarier, verktyg och installationer	15 135	14 894
Byggnader	5 993	7 381
Markanläggningar	36	37
Goodwill	15 545	13 735
TOTALT	96 617	86 830

Nedskrivningar av goodwill och maskiner i Elimag, se not 5.

I moderbolaget har avskrivningar på inventarier, verktyg och installationer gjorts med 463 (479).

Not 9 RESULTAT EFTER FINANSNETTO

	Nettoomsättning		Resultat efter finansnetto	
	2002	2001	2002	2001
Lesjöfors	546 386	566 099	46 058	30 987
Habia Cable	402 829	454 769	402	1 342
Elimag	83 722	205 833	-11 763	-12 877
Stafsjö Bruk	81 937	91 361	-4 722	4 093
Moderbolag m m och koncerngemensamt	388	2 164	-25 151	-21 540
	1 115 262	1 320 226	4 824	2 005
Jämförelsestörande poster	-	-	-99 941	-
TOTALT	1 115 262	1 320 226	-95 117	2 005

Not 10 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skatt för perioden	-1 592	-12 184	-	-2 726
Andel i intresseföretags skatt	-115	-405	-	-
Temporära skillnader avseende				
obeskattade reserver	13 851	1 281	-	-
överavskrivningar	-954	-983	-	-
avsättningar för strukturkostnader	325	3 108	-	-
underskottsavdrag	657	4 304	14	-
nedskrivningar	383	-	-	-
Skatteeffekt av koncernbidrag	-	-	4 340	8 834
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-1 422	15 142	-1 441	-1 000
TOTALT	11 133	10 263	2 913	5 108

Skillnad mellan skattekostnad och aktuell skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Resultat före skatt	-95 117	2 005	-22 686	-3 087
28 % skatt	26 633	-562	6 352	864
Aktuell skatt för perioden	-1 592	-12 184	-	-2 726
Skillnadsbelopp	28 225	11 622	6 352	3 590

Specifikation av skillnadsbelopp

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Effekt av:				
skattemässig förlust som avräknats mot tidigare års utländska vinster	-3 108	3 108	-	-
goodwillavskrivningar	2 741	2 121	-	-
utländska skattesatser	1 397	1 107	-	-
ej avdragsgilla poster	3 849	6 245	506	236
nedskrivningar	28 224	-	19 675	793
ej skattepliktiga intäkter	-4 462	-380	-18 183	-6 273
koncernbidrag	-	-	4 340	8 834
Övrigt	-416	-579	14	-
TOTALT	28 225	11 622	6 352	3 590

Not 11 GOODWILL

	Koncernen	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	254 671	202 405
Inköp	100	47 253
Försäljningar	-	-
Omklassificeringar	-1 040	-
Omräkningsdifferenser	-2 340	5 013
Utgående ack. anskaffningsvärde	251 391	254 671
Ingående avskrivningar	57 392	44 017
Försäljningar	-	-
Omklassificeringar	-	-470
Årets avskrivningar	15 545	13 735
Omräkningsdifferenser	-267	110
Utgående avskrivningar	72 670	57 392
Ingående nedskrivningar	28 189	28 189
Årets nedskrivningar	42 824	-
Utgående ack. nedskrivningar	71 013	28 189
Utgående restvärde enligt plan	107 708	169 090

Goodwill om 42,8 Mkr hänförligt till förvärvet av Elimag har i sin helhet skrivits ned under året. Kvarvarande goodwill är hänförligt till företagsförvärv gjorda före 2001.

Goodwill som uppstått vid förvärv av företag med industriell tillverkning och egen marknadsorganisation skrivs som huvudregel av över 10 år i koncernen. För Isotech har efter särskild prövning avskrivningstiden fastställts till 20 år med beaktande av volym, tillverkningsteknik, produktsortiment, marknadsställning och bedömd framtida marknadspotential.

Not 12 MARK OCH MARKANLÄGGNINGAR

	Koncernen	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	13 395	12 831
Inköp	-	707
Försäljningar och utrangeringar	-	-562
Omklassificeringar	53	-
Omräkningsdifferenser	-219	419
Utgående ack. anskaffningsvärde	13 229	13 395
Ingående avskrivningar	279	407
Försäljningar och utrangeringar	-	-165
Omklassificeringar	53	-
Årets avskrivningar	36	37
Utgående ack avskrivningar	368	279
Utgående restvärde enligt plan	12 861	13 116
Bokfört värde mark i Sverige	5 727	6 111
Taxeringsvärde mark i Sverige	5 925	5 626

Not 13 BYGGNADER

	<i>Koncernen</i>	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	215 121	192 284
Inköp	2 338	26 544
Försäljningar och utrangeringar	-	-7 503
Omklassificeringar	-	-792
Omräkningsdifferenser	-1 213	4 588
Utgående ack. anskaffningsvärde	216 246	215 121
Ingående avskrivningar	48 736	43 931
Försäljningar och utrangeringar	1 582	-2 705
Omklassificeringar	-	-793
Årets avskrivningar	5 993	7 381
Omräkningsdifferenser	-425	922
Utgående ack. avskrivningar	55 886	48 736
Ingående uppskrivningar	-	549
Försäljningar och utrangeringar	-	-549
Årets avskrivningar på uppskrivet belopp	-	-
Utgående ack. uppskrivningar netto	-	-
Utgående restvärde enligt plan	160 360	166 385
Bokfört värde byggnader i Sverige	105 180	100 135
Taxeringsvärde byggnader i Sverige	34 033	29 501

Not 14 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

	<i>Koncernen</i>	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	654 373	470 859
Inköp	20 529	119 031
Försäljningar och utrangeringar	-27 997	-70 676
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	-4 143	86 979
Omklassificeringar	10 197	40 000
Omräkningsdifferenser	-3 228	8 180
Utgående ack. anskaffningsvärde	649 731	654 373
Ingående avskrivningar	248 805	215 565
Försäljningar och utrangeringar	-16 378	-53 043
Omklassificeringar	5 894	26 341
Årets avskrivningar	59 908	50 783
Omräkningsdifferenser	-1 460	9 159
Utgående ack. avskrivningar	296 769	248 805
Årets nedskrivningar	39 097	-
Utgående ack. nedskrivningar	39 097	-
Utgående restvärde enligt plan	313 865	405 568

Finansiella leasingavtal

I koncernens maskiner och andra tekniska anläggningar ingår finansiella leasingavtal enligt följande

	2002	2001
Anskaffningsvärden	61 728	66 823
Kvarvarande restvärde	49 377	58 854
Framtida minimileasingavgifter har följande förfallotidpunkter		
	2002	2001
Inom ett år	9 068	10 082
Senare än ett men inom fem år	28 272	34 352
Senare än fem år	11 467	22 184
	48 807	66 618

Not 15 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	<i>Koncernen</i>	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	105 733	84 530
Inköp	10 964	28 382
Försäljningar och utrangeringar	-8 778	-26 486
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	-2 712	17 158
Omklassificeringar	-1 432	-
Omräkningsdifferenser	-1 374	2 149
Utgående ack. anskaffningsvärde	102 401	105 733
Ingående avskrivningar	50 058	52 093
Försäljningar och utrangeringar	-6 830	-22 112
Omklassificeringar	-51	4 946
Årets avskrivningar	15 135	14 894
Omräkningsdifferenser	-685	237
Utgående ack. avskrivningar	57 627	50 058
Årets nedskrivningar	13 020	-
Utgående ack. nedskrivningar	13 020	-
Utgående restvärde enligt plan	31 754	55 675

Not 16 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

	2002	2001
Temporär fordran avseende underskottsavdrag	5 510	6 281
avsättningar för strukturkostnader	3 623	3 108
nedskrivningar	1 085	-
Övriga temporära skillnader	349	-
TOTALT	10 567	9 389

Not 17 ANDRA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	<i>Org.nr.</i>	<i>Kapitalandel, %</i>	<i>Säte</i>	<i>Bokfört värde</i>
Moderbolaget				
Innoventus Uppsala Life				
Science 1 KB ¹⁾	969677-8530	8	Uppsala	6 183
				6 183
Koncernen				
Drug Safety Inc. (f d PharmaSoft Inc.)		<1	Delaware, USA	0
Industrial Development & Investment AB	556518-9973	<1	Stockholm	2 553
Övrigt		-		72
Totalt				8 808

¹⁾ Utfästelse finns om investeringar på ytterligare 19 Mkr.

	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	12 200	10 307
Inköp	913	6 293
Omklassificeringar	-2 000	-4 400
Utgående ack. anskaffningsvärde	11 113	12 200
Ingående nedskrivningar	4 305	-
Omklassificeringar	-2 000	-
Årets nedskrivningar	-	4 305
Utgående ack. nedskrivningar	2 305	4 305
Utgående bokfört värde	8 808	7 895

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 18 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	Org.nr.	Kapitalandel, %	Säte	Bokfört värde
Koncernen				
Pendax Holding AB	556536-1457	36	Stockholm	4 276
Medeto Medical Device Technology AB	556444-9386	50	Stockholm	200
Totalt				4 476
		2002		2001
Ingående anskaffningsvärde	6 868			5 783
Resultatandel efter skatt	1 069			1 085
Inköp	6 133			-
Försäljningar	-888			-
Utgående ack. anskaffningsvärde	13 182			6 868
Ingående nedskrivningar	2 048			2 048
Försäljningar	-2 048			-
Årets nedskrivningar	8 706			-
Utgående ack. nedskrivningar	8 706			2 048
Utgående bokfört värde	4 476			4 820

Not 19 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Organisationsnummer	Antal	Säte	Bokfört värde	Justerat eget kapital
Habia Cable AB	556050-3426	500 000	Täby	87 576	159 646 ¹⁾
Lesjöfors AB	556001-3251	603 500	Karlstad	100 000	267 787 ²⁾
Elimag AB	556480-0133	50 000	Sundsvall	37 632	25 896
AB Stafsjö Bruk	556093-2112	45 000	Nyköping	21 354	19 018
AB Stockholms Rörsmede	556222-0482	10 000	Stockholm	2 560	2 651
Alma Nova Industri AB	556077-6022	60 000	Uppsala	14 780	15 187
Beijer Alma Industri AB	556210-3274	60 000	Uppsala	4 330	7 253
Aihuk AB	556218-4126	9 000	Uppsala	2 056	2 539 ³⁾
Shipping & Aviation Sweden AB	556500-0535	10 000	Uppsala	1 000	2 556
Bierrepac AB	556067-1793	4 000	Malmö	473	945
Beijer & Alma Industri & Handel AB	556551-9005	1 000	Uppsala	100	84
O-Pack AB	556201-8639	1 000	Stockholm	100	114
Care Pilot AB	556589-8235	153 846	Uppsala	4 417	4 695
TOTALT				276 378	

¹⁾ Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 34 500.

²⁾ Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 30 000.

³⁾ Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 400.

Samtliga bolag ägs till 100 procent.

	2002	2001
Anskaffningsvärde	351 800	238 639
Inköp	-	113 161
Utgående ack. anskaffningsvärde	351 800	351 800
Ingående nedskrivningar	5 155	600
Årets nedskrivningar	70 267	4 555
Utgående ack. nedskrivningar	75 422	5 155
Utgående bokfört värde	276 378	346 645

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Dotterbolagens andelsinnehav i koncernföretag

	Organisationsnummer	Procentuell andel	Säte	Bokfört värde
Alma Industri & Handel				
Fastigheter AB	556030-3686	100	Malmö	3 764
Habia Benelux BV		100	Breda, Nederländerna	1 020
Habia Cable Asia Ltd		100	Hongkong, Kina	55
Habia Cable China Ltd		100	Changzhou, Kina	8 480
Habia Cable GmbH		100	Düsseldorf, Tyskland	29 797
Habia Cable Inc.		100	New Jersey, USA	0
Habia Cable Isotec GmbH & Co KG		100	Norderstedt, Tyskland	81 295
Habia Cable Ltd.		100	Bristol, Storbritannien	3 614
Habia Cable NV/SA		100	Leuven, Belgien	439
Habia Cable Production AB	556095-2012	100	Söderfors	33 468
Habia Cable SA		100	Orleans, Frankrike	679
Habia Cable SP.Z O.O		100	Warszawa, Polen	310
Habia Cable Svenska AB	556240-7485	100	Täby	205
Beijer Alma Utvecklings AB	556230-9608	100	Uppsala	2 200
Lesjöfors Fjädrar AB	556063-5244	100	Filipstad	9 532
Lesjöfors Tråddetaljer AB	556207-6520	100	Filipstad	1 724
Lesjöfors Automotive AB	556335-0882	100	Strängnäs	24 000
Lesjöfors Stockholms Fjädrar AB	556062-9890	100	Stockholm	24 619
Lesjöfors Industrifjädrar AB	556593-7967	100	Herrljunga	10 500
Lesjöfors Banddetaljer AB	556385-2143	100	Trosa	2 000
Lesjöfors Banddetaljer i Värnamo AB	556204-0773	100	Värnamo	28 103
Lesjöfors Tool A/S		100	Köpenhamn, Danmark	577
Lesjöfors DK Fjedre A/S		100	Köpenhamn, Danmark	37 657
Lesjöfors A/S		100	Oslo, Norge	53
Oy Lesjöfors AB		100	Åminnefors, Finland	1 000
Lesjöfors Springs Oy		100	Åbo, Finland	1 492
Lesjöfors Springs Ltd.		100	Elland, Storbritannien	316
Lesjöfors Automotive Ltd.		100	Elland, Storbritannien	774
Lesjöfors Springs GmbH		100	Hagen, Tyskland	446
B & G Suspension B.V.		100	Almelo, Nederländerna	10
Lesjöfors North America Inc.		80	San Diego, USA	11
Buck Jeppesen Fjederfabrik A/S		100	Köpenhamn, Danmark	1 562
Stafsjö Armaturentechnik GmbH		100	Düsseldorf, Tyskland	5 216
Elimag Affärsutveckling AB	556283-1031	100	Mölnadal	2 465
Elimag Göteborg AB	556359-5640	100	Mölnadal	7 150
Elimag Ratio AB	556059-2486	100	Mölnadal	2 535
Elimag Mechatronics A/S		100	Bergen, Norge	103

Not 20 VARULAGER

	2002	2001
Råmaterial	85 884	108 581
Produkter i arbete	62 499	66 146
Färdigvaror	103 265	114 804
TOTALT	251 648	289 531

Not 21 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Leasingavgifter och hyror	3 862	5 398	-	-
Upplupna ränteutgifter	192	2 670	-	-
Övrigt	8 960	12 417	2 830	4 072
TOTALT	13 014	20 485	2 830	4 072

Not 22 EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt kapital
Koncernen 31/12 2000	100 591	107 010	274 721
Lämnad utdelning	-	-	-35 953
Nyemission	11 750	91 838	-
Konvertering av förlagslån	388	2 309	-
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	-	2 459	-2 459
Omräkningsdifferenser	-	-	12 484
Årets resultat	-	-	12 268
31/12 2001	112 729	203 616	261 061
Lämnad utdelning	-	-	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	-
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	-	-18 412	18 412
Omräkningsdifferenser	-	-	-17 543
Årets resultat	-	-	-83 984
31/12 2002	112 791	185 577	159 909

I bundna reserver ingår kapitalandelsfonder med -6 431 år 2002 och -117 år 2001.

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

	Aktiekapital	Överkursfond	Fritt kapital
Moderbolaget 31/12 2000	100 591	62 078	62 312
Lämnad utdelning	-	-	-35 953
Nyemission	11 750	91 838	-
Konvertering av förlagslån	388	2 309	-
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	-	-	22 715
Årets resultat	-	-	2 021
31/12 2001	112 729	156 225	51 095
Lämnad utdelning	-	-	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	-
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	-	-	11 160
Lämnat ägartillskott	-	-	-7 100
Årets resultat	-	-	-19 773
31/12 2002	112 791	156 598	17 345

Aktierna består av serie A och serie B. Av de olika aktieslagen finns utgivet:

	Aktier		Röster
A-aktier	1 110 000	å 10 röster	11 100 000
B-aktier	7 913 300	å 1 röst	7 913 300
TOTALT	9 023 300		19 013 300

Utöver dessa aktier finns dessutom ett konvertibelt förlagslån samt personaloptioner. Personaloptionerna har en teckningskurs på 105 kr och är utgivna till ledande befattningshavare inom koncernens företag.

Antalet aktier inklusive konvertibla förlagsbevis och personaloptioner framgår nedan:

Nuvarande antal aktier	9 023 300
Konvertibla förlagsbevis	386 880
Personaloptioner	200 000
TOTALT	9 610 180

Både de konvertibla förlagsbevisen och personaloptionerna ger rätt att teckna aktier av serie B.

Aktiekapitalets utveckling

År	Ökning av aktiekapital kkr	Totalt aktiekapital kkr	Ökning av antal aktier st	Totalt antal aktier st	
1993	Ingående balans	-	53 660	-	2 146 400
1993	Apportemission vid förvärv av G & L Beijer Import & Export AB i Stockholm	6 923	60 583	276 900	2 423 300
1993	Nyemission	30 291	90 874	1 211 650	3 634 950
1994	Apportemission vid förvärv av AB Stafsjö Bruk	5 000	95 874	200 000	3 834 950
1996	Konvertering av förlagslån	47	95 921	1 875	3 836 825
1997	Konvertering av förlagslån	2 815	98 736	112 625	3 949 450
1998	Konvertering av förlagslån	1 825	100 561	73 000	4 022 450
2000	Konvertering av förlagslån	30	100 591	1 200	4 023 650
2001	Apportemission vid förvärv av Elimag AB	11 750	112 341	470 000	4 493 650
2001	Split 2:1	-	112 341	4 493 650	8 987 300
2001	Konvertering av förlagslån	388	112 729	31 000	9 018 300
2002	Konvertering av förlagslån	62	112 791	5 000	9 023 300

Not 23 OBESKATTADE RESERVER

Moderbolaget	2002	2001
Avskrivningar över plan	-	45
Periodiseringsfond	-	-
TOTALT	-	45

Not 24 AVSÄTTNINGAR FÖR SKATTER

	2002	2001
Temporär skuld avseende obeskattade reserver	38 704	53 851
överavskrivningar	4 779	3 018
TOTALT	43 483	56 869

Not 25 AVSATT TILL PENSIONER OCH LIKANDE FÖRPLIKTELSE

	2002
Ingående värde	7 398
Ökad avsättning	216
Erlagt under perioden	-402
Valutakurseffekt	-17
Utgående värde	7 195

Not 26 CHECKKREDIT

	2002	2001
Koncernens limit	447 913	460 495
Moderbolagets limit	150 000	150 000

Not 27 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Belopp som förfaller senare än 5 år	102 999	131 219	-	-

Not 28 KONVERTIBELT FÖRLAGSLÅN

Den 6 maj 1999 emitterades ett femårigt konvertibelt förlagslån om 36 999 till anställda i koncernen. Konverteringskurs är 87 kronor och vid full konvertering ökar antalet B-aktier med 386 880 stycken. Fram till bokslutsdagen har förlagslån om 3 340 800 kronor konverterats till 38 400 B-aktier. Lånet förfaller den 6 maj 2004 och konvertering kan ske från 6 maj 1999 till 22 april 2004. Räntan på lånet är Stibor 360 dagar minus 1 procent. I enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR3 har konvertibelns lägre ränta i förhållande till marknadsräntan, som beräknats till 2 procent per år, förts till bundet eget kapital. Den redovisade låneskulden uppräknas under lånets löptid med två procents ränta så att det redovisade skuldbeloppet vid förfallotidpunkten överensstämmer med det nominella lånebeloppet. Per bokslutsdagen innehar det helägda dotterbolaget AIHUK AB konvertibla förlagsbevis om nominellt 9 142 som eliminerats i koncernen.

Not 29 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Upplupna personalkostnader	45 997	65 436	1 973	1 150
Upplupna räntor	1 132	2 039	1 029	1 074
Förutbetalda intäkter	14	3 227	-	-
Övrigt	27 602	25 930	668	1 177
TOTALT	74 745	96 632	3 670	3 401

Not 30 STÄLLDA PANTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Företagsinteckningar ¹⁾	253 196	290 682	–	–
Fastighetsinteckningar ¹⁾	97 167	84 147	–	–
Aktier ²⁾	295 197	297 526	112 261	112 261
Tillgångar med ägande- rättsförbehåll	45 308	68 716	–	–
Fordringar	2 000	3 000	2 000	3 000
TOTALT	692 868	744 071	114 261	115 261

¹⁾ Avser skulder till kreditinstitut

²⁾ Dessa är pantsatta för lån på 4 500 (11 749) och för checkkredit på 150 000 (150 000) varav 113 969 (93 497) har utnyttjats.

Not 31 ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen		Moderbolaget ¹⁾	
	2002	2001	2002	2001
Garantier	701	–	–	–
Borgen	4 500	681	9 775	6 775
Pensionsåtaganden	2 127	3 129	2 000 ²⁾	3 000 ²⁾
TOTALT	7 328	3 810	11 775	9 775

¹⁾ Av moderbolagets borgensförbindelser är 6 775 tecknade för dotterbolag och 3 000 för intresseföretag.

²⁾ Avser förpliktelser för pension till tidigare verkställande direktör.

Not 32 VALUTAEXPONERING OCH VALUTAPOLICY

I tabellen nedan framgår nettoexponeringen, det vill säga nettot av intäkter och kostnader i de viktigaste valutorna för koncernens bolag. Beloppen är omräknade till svenska kronor.

Nettoexponering i valutor omräknad till Mkr

2002	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD
Lesjöfors	3,6	37,0	14,0	20,2	36,2	–	–	–	–
Habia Cable	15,9	15,7	–	–	27,3	15,4	1,2	1,8	-3,4
Elimag	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Stafsjö Bruk	4,4	20,9	-1,8	-0,9	-0,2	–	–	–	–
Summa	23,9	73,6	12,2	19,3	63,3	15,4	1,2	1,8	-3,4
2001	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD
Lesjöfors	3,7	32,7	-12,4	22,0	33,6	–	–	–	–
Habia Cable	9,6	31,5	–	–	43,9	16,9	4,2	6,0	-12,1
Elimag	-1,8	-2,3	-0,2	–	-1,6	–	–	–	–
Stafsjö Bruk	3,5	15,5	-2,0	-1,0	-0,5	–	–	–	–
Summa	15,0	77,4	-14,6	21,0	75,4	16,9	4,2	6,0	-12,1

Vart och ett av dotterbolagen hanterar sin valutaexponering i samråd med moderbolaget. Normalt terminssäkras maximalt cirka 80 – 85 procent av upp till ett års prognosticerade valutaflöde. Målsättningen är att balansera tillgångar och skulder i utländsk valuta.

Not 33 TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Beijer Alma AB hyr lokaler av Heinge Konsult AB som ägs indirekt av Anders Wall. Under 2002 uppgick hyran till 975. Hyressättningen är baserad på marknadsmässiga villkor. Från och med våren 2003 hyr Beijer Alma AB direkt av fastighetsägaren.

Not 34 DEFINITIONER

Andel riskbärande kapital

Summan av eget kapital, latent skatteskuld och minoriteter dividerat med balansomslutning.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 % skatt, i relation till genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med tillägg för räntekostnader, i relation till genomsnittligt sysselsatt kapital.

Nettoskuld

Räntebärande skulder och räntebärande avsättningar med avdrag för räntebärande tillgångar.

Operativt kassaflöde

Kassaflöde reducerat med effekter av företagsförvärv och försäljningar, finansiell leasing och effekter av valutakursomräkningar av utländska koncernföretags balansräkningar.

Resultat per aktie

Vinst per aktie efter verklig skatt.

Resultat, vinst

Begreppet resultat och vinst avser, då inget annat anges, resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Rörelseresultat

Resultat före finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster.

Skuldsättningsgrad

Summan av räntebärande skulder och räntebärande avsättningar i relation till eget kapital.

Soliditet

Eget kapital i relation till balansomslutning.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder och icke räntebärande avsättningar.

Vinst per aktie efter schablonskatt

Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, med avdrag för 28 % skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.

Vinst per aktie efter verklig skatt

Redovisat resultat med avdrag för bokförd skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.

REVISIONSBERÄTTELSE

Till bolagsstämman i Beijer Alma AB Org nr 556229-7480

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Beijer Alma AB för år 2002. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag till vårt uttalande om ansvars-

frihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

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

Stockholm den 13 februari 2003
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Hans Lindén
Auktoriserad revisor

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR

STYRELSE

Anders Wall *f 1931*

Ordförande

Med Dr h.c. Generalkonsul

Styrelseledamot sedan: 1992

Aktieinnehav genom bolag och familj: 1 245 040

varav 733 000 A-aktier

Styrelseordförande i: Beijerinvest AB, Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser, Konsul Th C Berghs Stiftelse, G & L Beijer Import och Export AB i Stockholm, Chemapol Scandinavia AB, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Morgongåva Företagspark AB,

Styrelseledamot i: Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, Innoventus Project AB, Scandinavian Life Science Venture (SLS), AB Stafsjö Bruk, Sponsor Stiftelseförvaltning AB, Uppsvenska Handelskammaren, Svenska Handelskammaren i London och USA m fl

Uppsala Universitets Hedersmedlem, ledamot IVA

Anders G. Carlberg *f 1943*

VD Axel Johnson International AB

Styrelseledamot sedan: 1997

Aktieinnehav: 1 000

Styrelseledamot i: Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Elkem ASA, Sapa AB, SSAB, Säki m fl

Thomas Halvorsen *f 1949*

VD Fjärde AP-fonden

Styrelseledamot sedan: 1992

Aktieinnehav: 0

Styrelseledamot i: AB Electrolux, AP Fastigheter AB m fl

Göran W Huldtgren *f 1941*

VD Scandecor Marketing AB

Styrelseledamot sedan: 1983

Aktieinnehav genom bolag och familj: 199 470

Styrelseledamot i: LeanOn Group AB

Marianne Nivert *f 1940*

Styrelseledamot sedan: 2002

Aktieinnehav: 0

Styrelseledamot i: SSAB, Wallenstam Byggnads AB, Posten AB, Huddinge Universitetssjukhus AB, Systembolaget AB, Fjärde AP-fonden, Svensk Exportkredit AB, Chalmers Tekniska Högskolas Stiftelse och SNS

Johan Norman *f 1957*

Styrelseledamot sedan: 2002

Aktieinnehav: 55 000

Styrelseledamot i: Lundqvist Inredningar AB och Terminal Real Estate Sweden AB

Johan Wall *f 1964*

Styrelsesuppleant: 1997–2000

Styrelseledamot sedan: 2000

Aktieinnehav: 1 000

Styrelseordförande i: AB Ljungskogens Strandbad

Styrelseledamot i: Anders Walls Stiftelser

Styrelsesuppleant i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse

Bertil Persson *f 1961*

VD och koncernchef

Styrelsesuppleant: 2000–2001 och sedan 2002

Styrelseledamot: 2001–2002

Aktieinnehav: 0

Köpooptioner: 200 000

Personaloptioner: 60 000

Styrelseledamot i: AB Swedcarrier, AB Svensk Bilprovning m fl

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR



Anders Wall



Marianne Nivert



Anders G. Carlberg



Johan Norman



Thomas Halvorsen



Johan Wall



Göran W Hultgren



Bertil Persson

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Bertil Persson f 1961
VD och koncernchef

Anställd sedan: 2000
Aktieinnehav: 0
Köptioner: 200 000
Personaloptioner: 60 000

Jan Blomén f 1955
Ekonomichef

Anställd sedan: 1986
Aktieinnehav med familj: 40 000
Konvertibla skuldebrev: 435 Kkr
Personaloptioner: 20 000

Carl Modigh f 1972
Affärsutveckling

Anställd sedan: 2000
Aktieinnehav: 1 500
Personaloptioner: 20 000

Jan Olsson f 1956
Koncerncontroller

Anställd sedan: 1993
Aktieinnehav: 0
Konvertibla skuldebrev: 435 Kkr
Personaloptioner: 20 000

REVISOR

Revisionsbolaget
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Huvudansvarig revisor

Hans Lindén f 1948
Auktoriserad revisor
Revisor i Beijer Alma AB sedan 1999

DEFINITIONER

Andel riskbärande kapital	Summan av eget kapital, latent skatteskuld och minoriteter dividerat med balansomslutning.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 % skatt, i relation till genomsnittligt eget kapital.
Avkastning på sysselsatt kapital	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med tillägg för räntekostnader, i relation till genomsnittligt sysselsatt kapital.
Bruttomarginal	Bruttovinst i procent av faktureringen.
Direktavkastning	Årets utdelning i relation till börskurs vid årets slut.
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut före utspädning av utestående konvertibla förlagsbevis.
Fakturering/försäljning	Begreppen fakturering och försäljning avser nettoomsättning då inget annat anges.
Kassaflöde efter investeringar	Kassaflöde efter förändringar i rörelsekapital och efter nettoinvesteringar inklusive företagsförvärv.
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar.
Nettoskuld	Räntebärande skulder och räntebärande avsättningar med avdrag för räntebärande tillgångar.
Operativt kassaflöde	Kassaflöde reducerat med effekter av företagsförvärv och försäljningar, finansiell leasing och effekter av valutakursomräkningar av utländska koncernföretags balansräkningar.
Operativt kassaflöde per aktie	Operativt kassaflöde dividerat med genomsnittligt antal aktier.
P/E-tal per 31 december	Aktiens betalkurs dividerat med vinst per aktie efter 28 procent schablonskatt.
Resultat per aktie	Vinst per aktie efter verklig skatt.
Resultat, vinst	Begreppet resultat och vinst avser, då inget annat anges, resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster.
Räntetäckningsgrad	Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Rörelseresultat	Resultat före finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster.
Skuldsättningsgrad	Summan av räntebärande skulder och räntebärande avsättningar i relation till eget kapital.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansomslutning.
Sysselsatt kapital	Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder och icke räntebärande avsättningar.
Utdelningsandel	Utdelning i procent av resultat efter finansnetto belastat med 28 procent schablonskatt.
Vinstmarginal	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Vinst per aktie efter schablonskatt	Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, med avdrag för 28 % skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.
Vinst per aktie efter verklig skatt	Redovisat resultat med avdrag för bokförd skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.

BEIJER ALMA AB

Dragarbrunnsgatan 45
Forumgallerian
Box 1747
751 47 UPPSALA
Telefon 018-15 71 60
Telefax 018-15 89 87
E-post info@beijer-alma.se
fornamn.efternamn@beijer-alma.se
www.beijer-alma.se

Birger Jarlsgatan 6, 3tr
Box 7823
103 97 STOCKHOLM
Telefon 08-506 427 50
Telefax 08-506 427 77

LESJÖFORS AB

Köpmannagatan 2
652 26 KARLSTAD
Telefon 054-13 77 50
Telefax 054-21 08 10
E-post info@lesjoforsab.com
fornamn.efternamn@lesjoforsab.com
www.lesjoforsab.com

Lesjöfors Industrifjädrar

**Lesjöfors
Stockholms Fjädrar AB**
Jämtlandsgatan 62
162 60 VÄLLINGBY
Telefon 08-87 02 50
Telefax 08-87 63 50
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Industrifjädrar AB

Hudene
524 92 HERRLJUNGA
Telefon 0513-220 00
Telefax 0513-230 21
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Tråddetaljer AB

682 93 NORDMARKSHYTTAN
Telefon 0590-530 25
Telefax 0590-530 60
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Fjädrar AB

Kanalvägen 3
680 96 LESJÖFORS
Telefon 0590-60 81 00
Telefax 0590-310 31
E-post info@lesjoforsab.com

Oy Lesjöfors Ab

Valsverksvägen 115
FI-104 10 ÅMINNEFORS
Finland
Telefon +358-19-27 66 200
Telefax +358-19-27 66 230
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Banddetaljer

Lesjöfors A/S
Ringager 9-11
Postboks 362
DK-2605 BRØNDBY
Danmark
Telefon +45-46-95 61 00
Telefax +45-46-95 61 95
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Banddetaljer AB

Expovägen 7
331 42 VÄRNAMO
Telefon 0370-69 45 00
Telefax 0370-69 45 99
E-post info@lesjoforsab.com

Mölna Fabriksväg 8
610 72 VAGNHÄRAD

Telefon 0156-346 50
Telefax 0156-346 59
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Automotive

Lesjöfors Automotive AB
Rådjursvägen 8
352 45 VÄXJÖ
Telefon 0470-70 72 80
Telefax 0470-70 72 99
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Springs (UK) Ltd

Unit B6, Warhurst Road
Lowfield Business Park
Lowfield Way, Elland
GB-WEST YORKSHIRE HX5 9DF
England
Telefon
Automotive +44-1422-370 770
Industrifjädrar +44-1422-377 335
Telefax
Automotive +44-1422-377 233
Industrifjädrar +44-1422-373 336
E-post info@lesjoforsab.com

B+G Suspension B.V.

Twentepoort Oost 16
NL-7609 RG ALMELO
Nederländerna
Telefon +31-546-45 47 47
Telefax +31-546-45 46 60
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors North America, Inc.

7424 Trade Street
San Diego
CA 92121
USA
Telefon +1-858 935 0100
Telefax +1-858 348 3460
E-post info@lesjoforsna.com
www.lesjoforsna.com

Lesjöfors Springs GmbH

Sporbecker Weg 7
DE-58089 HAGEN
Tyskland
Telefon +49-2331-93 26 71
Telefax +49-2331-93 26 73
E-post lesjoefors@aol.com

Säljbolag

Lesjöfors Springs Oy
Hallimestarinkatu 19
FI-20780 KAARINA
Finland
Telefon +358-2-276 14 00
Telefax +358-2-235 56 89
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors A/S

Trondheimsveien 62
NO-2020 SKEDSMOKORSET
Norge
Telefon +47-63-87 10 60
Telefax +47-63-87 10 69
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Springs (UK) Ltd

Unit B6, Warhurst Road
Lowfield Business Park
Lowfield Way, Elland
GB-WEST YORKSHIRE HX5 9DF
England
Telefon
Automotive +44-1422-370 770
Industrifjädrar +44-1422-377 335
Telefax
Automotive +44-1422-377 233
Industrifjädrar +44-1422-373 336
E-post info@lesjoforsab.com

ADRESSER

HABIA CABLE AB

Gribbbylundsvägen 2, 2 tr
Box 5075
187 05 TÄBY
Telefon 08-630 74 40
Telefax 08-630 12 20
E-post info@habia.se
förnamn.efternamn@habia.se
www.habia.se

Produktion

Fabrik & försäljningskontor

Habia Cable Production AB

Tierpsvägen 8
815 75 SÖDERFORS
Telefon 0293-22 000
Telefax
fabrik 0293-307 51
försäljning 0293-307 50
E-post info.se@habia.se

Habia Cable Isotec GmbH

Oststrasse 91
DE-22844 NORDERSTEDT
Tyskland
Telefon +49-405-35 35 00
Telefax +49-405-35 35 035
E-post info.de@habia.se

Habia Cable China Ltd

No. 22 Heng Shan Road
Hi-Tech Park, New District
CN-CHANGZHOU 213022
Kina
Telefon +86-519-511 8010
Telefax +86-519-510 2998
E-post info.cn@habia.se

Försäljning

Habia Cable Svenska AB

Gribbbylundsvägen 2, 2 tr
Box 5075
187 05 TÄBY
Telefon 08-630 74 40
Telefax 08-630 12 20
E-post info.se@habia.se

Försäljningskontor

Faergeparken 23
DK-3600 FREDERIKSSUND
Danmark
Telefon +45-47-38 90 30
Telefax +45-47-38 90 31
E-post info.dk@habia.se

Teknologiapuisto 1
FI-61800 KAUAJOKI
Finland

Telefon +358-9-872 34 30
Telefax +358-9-851 14 46
E-post info.fi@habia.se

Prinsensgate 2

NO-1530 MOSS
Norge
Telefon +47-6920 7575
Telefax +47-6920 7576
E-post info.no@habia.se

Habia Cable Ltd

Short Way
Thornbury Industrial Estate
Thornbury
GB-BRISTOL BS35 3UT
England
Telefon +44-1454-41 25 22
Telefax +44-1454-41 61 21
E-post info.uk@habia.se

Försäljningskontor

156B High Road
Beeston
GB-NOTTINGHAM NG9 2LN
England
Telefon +44-115-925 2877
Telefax +44-115-925 2899
E-post info.nuclear@habia.se

Habia Cable NV/SA

Groenveldstraat 13
BE-3001 LEUVEN
Belgien
Telefon +32-16-20 74 96
Telefax +32-16-20 75 45
E-post info.be@habia.se

Habia Cable SA

94, avenue Denis Papin
FR-45800 SAINT JEAN DE BRAYE
Frankrike
Telefon +33-238-22 15 70
Telefax +33-238-22 15 79
E-post info.fr@habia.se

Habia Cable BV

Voorerf 33
NL-4824 GM BREDA
Nederländerna
Telefon +31-76-541 64 00
Telefax +31-76-541 82 89
E-post info.nl@habia.se

Habia Cable SP.Z O. O.

Ul. Rydygiera 8
PL-01-793 WARSZAWA
Polen
Telefon +48-22-832 47 80
Telefax +48-22-633 84 93
E-post info.pl@habia.se

Habia Cable GmbH

Schorlemerstrasse 36
DE-405545 DÜSSELDORF
Tyskland
Telefon +49-211-90 17 10
Telefax +49-211-39 17 17
E-post info.de@habia.se

Försäljningskontor

Zeppelinstrasse 5/1
DE-89231 NEU-ULM
Tyskland
Telefon +49-731-704 79 50
Telefax +49-731-704 79 599

Habia Cable Asia Ltd

Room 1701
Tai Yau Building
181 Johnston Road
HK-WANCHAI
Hongkong
Telefon +852-2591 1375
Telefax +852-2838 0229
E-post info.hk@habia.se

Habia Cable Japan

#309, 5-4-1 Shinjuku
Shinjuku-ku
JP-TOKYO 160-0022
Japan
Telefon +81-3-5367 6178
Telefax +81-3-5367 6179
E-post info.jp@habia.se

Habia Cable Korea

S.T.P.C. Ltd.
5 F Kyobo Bldg 1-16
Pyollyang-dong,
Kwachon City
KR-KYONGGIDO 427-040
Korea
Telefon +82-2-504 66 74
Telefax +82-2-504 6675
E-post info.kr@habia.se

Habia Cable Inc.

116 Village Boulevard
Suite 200
PRINCETON
NJ 08540-5799
USA
Telefon +1-609-951 2289
Telefax +1-609-734 4382
E-post info.us@habia.se

ELIMAG AB

Ålegårdsgatan 5
431 50 MÖLNDAL
Telefon 031-706 11 00
Telefax 031-706 11 09
E-post info@elimag.se
www.elimag.se

AB STAFSJÖ BRUK

618 95 STAVSJÖ
Telefon 011-39 31 00
Telefax 011-39 30 67
E-post info@stafsjo.se
förnamn.efternamn@stafsjo.se
www.stafsjo.com

Försäljningskontor

AB Stafsjö Bruk

Beijing Representative Office
Room 1003, Kelun Building
12 A Guanghua Road
Chaoyang District
CN-BEIJING 100020
Kina
Telefon +86-10-6581 8466
Telefax +86-10-6581 2250

Stafsjö Armaturentechnik GmbH

Am Schüttenhof 5
DE-40472 DÜSSELDORF
Tyskland
Telefon +49-211-9654 100
Telefax +49-211-9654 150

BEIJER • ALMA

Beijer Alma AB (publ)
Forungallerian, Dragarbrunnsgatan 45
Box 1747, 751 47 Uppsala
Telefon 018-15 71 60
Telefax 018-15 89 87
E-post info@beijer-alma.se
www.beijer-alma.se



