ÅRSREDOVISNING 2001

BEIJER • ALMA

BOLAGSSTÄMMA

TID OCH PLATS

Ordinarie bolagsstämma hålls onsdagen den 20 mars 2002, klockan 18.00, i MIC-aulan, 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 8 mars 2002,

- 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 15 mars 2002 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 8 mars 2002.

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 2,00 kr per aktie. Som avstämningsdag för utdelning föreslås måndagen den 25 mars 2002. Beslutar bolagsstämman enligt förslaget, beräknas utdelning komma att utsändas via VPC med början torsdagen den 28 mars 2002.

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 6 mars 2002 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 2002 vid följande tillfällen:

20 mars	Bolagsstämma
29 april	Kvartalsrapport
9 augusti	Halvårsrapport
30 oktober	Kvartalsrapport
Februari 2003	Bokslutskommuniké
Mars 2003	Årsredovisning

2001 I SAMMANDRAG

- Faktureringen uppgick till 1 320 Mkr (1 133).
- Resultat efter finansnetto blev 2,0 Mkr (110,1).
- Vinst per aktie efter schablonskatt uppgick till 0,28 kr (19,06).
- Investeringar exklusive företagsförvärv uppgick till 116 Mkr (114).
- Utdelningen föreslås sänkt till 2,00 kr (4,00).
- Största enskilda affärssegment var telekom, som svarade för 19 procent (27) av faktureringen.
- Den kraftiga nedgången inom telekom påverkade försäljning och resultat negativt.
- Åtgärdsprogram och omstruktureringar, för att anpassa kostnaderna till lägre efterfrågan, har genomförts.
- Förvärvet av Elimag AB genomfördes under året.

INNEHÅLL

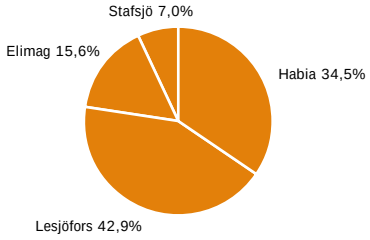
Detta är Beijer Alma	6
Långsiktighet – en avgörande förmåga	7
VD har ordet	8
Affärsidé och värdeskapande	10
Omvärld och marknad	12
Beijer Alma-aktien	14
10 år i sammandrag	16
Habia Cable AB	18
Lesjöfors AB	24
Elimag AB	30
AB Stafsjö Bruk	34
Förvaltningsberättelse	39
Resultaträkningar	41
Balansräkningar	42
Kassaflödesanalyser	44
Noter	45
Revisionsberättelse	52
Styrelse, ledning och revisor	54
Definitioner	56
Adresser	57

VERKSAMHETSBERÄTTELSE 2001

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.

Dotterbolagens andel av total fakturering



Koncernen omfattar främst branschledande teknologibolag med god tillväxtpotential. 2001 bestod Beijer Alma av följande helägda dotterbolag:

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 2001 var 454,8 Mkr. Antalet anställda var 407.

Lesjöfors AB, en fullsortimentsleverantör av standard- och specialproducerade industrifjädrar, 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 2001 var 566,1 Mkr. Antalet anställda var 483.

Elimag AB bedriver höghastighetsbearbetning i aluminium samt montering till kunder inom telekom, försvar, medicinsk utrustning och annan högteknologisk industri. Omsättningen 2001 var 205,8 Mkr. Antalet anställda var 121.

AB Stafsjö Bruk utvecklar, tillverkar och marknadsför skjutspjällsventiler för processindustrin. Bolaget är internationellt verksamt och säljer sina produkter globalt. Omsättningen 2001 var 91,4 Mkr. Antalet anställda var 62.

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

NYCKELTAL

	2001	2000	1999	1998	1997
Nettoomsättning, Mkr	1 320	1 133	1 031	1 072	940
Resultat efter finansnetto, Mkr [1]	2,0	110,1	75,7	92,9	87,5
Eget kapital per aktie, kr	64	60	53	49	43
Utdelning per aktie, kr	2,00 [2]	4,00	3,50	3,25	3,00

[1] Exklusive jämförelsestörande poster
[2] Av styrelsen föreslagen utdelning

ARTIKLAR OM BEIJER ALMA

2001-01-22 Ekonomi24
”Fler förvärv väntar vildvuxet Beijer”

2001-02-14 Ekonomi24
”Rekordvinst för Beijer Alma”

2001-02-28 Affärsvärlden
”Anders Wall knappar in”

2001-03-22 Dagens Industri
”Beijer räknar med bättre resultat”

2001-03-30 Upsala Nya Tidning
”Beijer Alma ökar vinsten”

2001-05-14 Börsveckan
”Beijer Alma oförtjänt tråkig aktie”

2001-06-25 Veckans Affärer
”Flera ben stöttar i telekomraset”

2001-08-09 Ekonomi24
”Telekomkrisen slår mot Beijer Alma”

2001-08-10 Dagens Industri
”Telekomkris slår mot Beijer Alma”

BOLAGSANALYSER UNDER 2001

2001-02-15 Beijer Alma Company Update,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-06-20 Telecom equipment suppliers,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-06 Telecom Small Cap,
Nordiska Fondkommission AB

2001-08-01 Beijer Alma Forecast,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-08-22 Telecom sub-suppliers,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-09-18 Small Cap Guide,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-10-23 Beijer Alma Forecast,
Alfred Berg Fondkommission AB

2001-10-25 Beijer Alma News Flash,
Alfred Berg Fondkommission AB

I arbetet med företagande och näringslivsutveckling är långsiktighet ett nyckelord. Med tanke på de kraftiga konjunkturförändringarna under 2001 känns det angeläget att i år betona vikten av just långsiktighet.

Under drygt fyrtio år har jag arbetat i ledande positioner i olika branscher och företag. Förståelsen för svängningar uppåt och nedåt i konjunkturen har därmed blivit en del av vardagen. Under 2001 har den drastiska nedgången inom främst telekom påverkat Beijer Alma negativt. Det gör förmågan till långsiktighet extra viktig. Konkret syftar jag på förmågan att behålla lugnet, göra korrekta analyser, fatta rätt beslut och inte minst – att ta vara på de nya möjligheter som faktiskt uppstår.

I en fallande marknad gäller det att – förutom en översyn av kostnadsnivåerna – utnyttja tillfället för konsolidering inom produktion, marknad och försäljning. Lågkonjunkturer skapar en form av andrum som företagen bör använda för att öka sin marknadsnärvaro eller sina säljaktiviteter, det vill säga nyttiga och framsynta insatser som kan vara svåra att hinna med i tider av högkonjunktur. Förutsättningen är dock att detta sker i samklang med det kostnadsfokus och den finansiella styrka, som också måste prägla varje framgångsrik verksamhet.

KONKURRERA MED KUNSKAP

Inom Beijer Alma är också aktiv produkt- och produktionsutveckling en del av långsiktigheten. Under de gångna åren har vi dels tagit fram en rad nya produkter, dels ökat teknikinnehållet i vårt befintliga sortiment. Det mest aktuella exemplet på långsiktig utvecklingskraft är Habia Cables nya Forsknings- och Utvecklingscenter i Uppsala. Denna enhet samverkar dessutom med en rad olika specialister vid Uppsala Universitet, vilket ytterligare stärker innovationsförmågan. Vad gäller produktionsutveckling orienterar sig Beijer Alma mot en allt mer kapitalintensiv produktion med ökat teknikinnehåll. Det sker i en tid då insikten om att Sverige inte kan konkurrera med personalintensiv verkstadsproduktion växer. I dag tycks företag, politiker och fackförbund vara eniga om att hög kompetens samt kunskapsintensiva och teknikorienterade produkter är bärande delar av vår framtida konkurrenskraft.

Långsiktighet förutsätter ofta också balans. Frågan är särskilt aktuell via Beijer Almas samarbete med de stora systemleverantörerna i telekombranschen – ett samarbete som annars tenderar att helt styras utifrån den ena partens behov. Att uppträda mera samlat och strukturerat gentemot systemleverantörerna kommer att bli viktigare i framtiden. Kunskapen om dessa kunders verkliga krav och behov måste förbättras, till exempel genom att utbytet av affärsinformation effektiviseras och verifieras på ett bättre sätt. Jag utesluter heller inte att vi kommer att se nya industriella strukturer bland komponentleverantörerna, för att dessa ska kunna möta och hantera telekomkundernas krav på ett mera jämbördigt sätt.

Låt mig avslutningsvis framföra ett hjärtligt tack till företagsledning, medarbetare och aktieägare i Beijer Alma. 2001 blev ett motgångens år, fyllt av svåra beslut och hårt arbete. Men genom de åtgärder som vidtagits är jag övertygad om att Beijer Alma står väl rustat för att möta den tillväxt som kommer.

Anders Wall
Styrelsens ordförande

ÖKAD KONKURRENSKRAFT PÅ EN SVAGARE MARKNAD

2001 blev ett år som präglades av stora scenförändringar, både för Beijer Alma och för komponenttillverkare i stort. I början av året hade vi höga förväntningar på tillväxt. Det första kvartalet blev dessutom ett starkt kvartal sett både till volym- och resultatutveckling. Förutom en stark utveckling baserades de höga förväntningarna även på positiva prognoser från våra kunder samt på det faktum att flera stora ramavtal tecknades i slutet av 2000. Detta medförde att vi gjorde stora investeringar i anläggningar och personal, vilket höjde såväl produktionskapaciteten som nivån på de fasta kostnaderna.

TAPP I EFTERFRÅGAN

Under årets andra kvartal skedde dock en markant förändring. Den svaga utvecklingen inom telekomprodukter fick till följd att efterfrågan sjönk drastiskt i hela förädlingskedjan. Konsekvensen för komponentleverantörerna blev nära nog en kollaps i efterfrågan. En grundläggande orsak var att den höga nivån på komponentleveranserna under slutet av 2000 sannolikt inte motsvarades av underliggande kundbehov. De resulterade istället i lageruppbyggnad hos framför allt systemleverantörer och kontraktstillverkare, men till viss del även hos komponentleverantörerna. De höga lagernivåerna har inneburit att behovet av nyproduktion varit lågt under året. Den snabba och oväntade utvecklingen speglas också i Beijer Almas resultat för 2001. Faktureringen uppgick till 1 320 Mkr (1 133). Resultatet efter finansnetto blev 2,0 Mkr (110,1).

Genom den svaga marknadsutvecklingen har också vårt interna arbete förskjutits – från en inriktning på expansion och tillväxt, till fokus på kostnads- och strukturåtgärder. Vi såg tidigt vad som höll på att hända och kunde därför snabbt möta nedgången med kostnadssänkningar såväl i form av personalneddragningar som omstruktureringar av verksamheten.

Även om det gångna året präglats av kostnads- och strukturåtgärder ligger Beijer Almas långsiktiga strategi fast. Vi ska vara en underleverantörsgrupp, som består av konkurrenskraftiga komponenttillverkare. Vårt fokus ligger på kunder i branscher med god tillväxtpotential. Telekom är exempel på en sådan bransch. Många av de åtgärder som genomförts under året bidrar till att stärka vår konkurrenskraft. Vi är idag välinvesterade. Vi har dessutom genomfört omfattande kostnadsbesparingar, vilket gör att Beijer Alma är väl positionerat när konjunkturen vänder uppåt.

FORTSATT STRUKTUROMVANDLING

Via förvärvet av Elimag AB kom Beijer Alma att medverka i strukturomvandlingen inom komponentleverantörsbranschen. Under 2001 har vi ägnat mycket kraft och resurser åt att vidareutveckla detta förvärv. Vi har genomfört en kraftfull omstrukturering av Elimag Stockholm. Vi har även byggt ut kapaciteten och deltagit i en omorganisation av Elimag Göteborg.

Förutom genomförandet av tidigare beslutade investeringsprogram har arbetet under 2001 inriktats på att anpassa kostnaderna till det nya efterfrågeläget. De största personalminskningarna har gjorts inom Lesjöfors. 150 personer har lämnat bolaget. Habia har reducerat sin personal och genomfört arbetstidsförkortningar motsvarande cirka 40 tjänster. I Elimag har personalen reducerats inom främst Stockholmsverksamheten, där antalet anställda minskat från 60 till 19 personer. Sammanlagt innebär detta att antalet anställda inom koncernen minskat med cirka 20 procent till 1 006 anställda vid årets utgång.

BRED EXPONERING

Effekterna av försvagningen inom telekomindustrin visar samtidigt hur sårbar underleverantörsbranschen i Sverige är. Många bolag är små och därtill beroende av en enda kund och av en eller ett fåtal produkter. Om efterfrågan sjunker kraftigt tappar dessa underleverantörer på kort tid en stor del av sin försäljning. Under 2001 har det dessutom hänt att kunder lagt ner hela produktlinjer, vilket fått dramatiska effekter för de underleverantörer som drabbats.

Det är viktigt att poängtera att Beijer Alma inte är ensidigt exponerat mot en bransch eller en kund. Detta är en styrka som ger bolaget god förmåga att stå emot förändringar på olika marknader. Ändå gick vi in i 2001 med en försäljningsandel till mobil telekom motsvarande cirka 30 procent av den totala faktureringen. I den kollaps vi sett inom denna sektor har det varit svårt att kompensera en så stor försäljningsandel inom övriga kundsegment. Arbetet med att öka försäljningen inom andra kundområden intensifierades och med tanke på att en stor andel av vår försäljning ligger utanför telekom är förutsättningarna goda. Jag tänker då främst på en vidareutveckling inom branscher som till exempel medicinteknik, försvars-, transport- och kärnkraftsindustrin, där våra bolag redan är etablerade.

En annan omständighet som långsiktigt gynnar Beijer Alma är trenden mot produktion med högre kapitalinnehåll. Vår kraftiga kapacitetsutbyggnad under senare år har skett med sikte på högteknologiska kunder. Dessa investeringar har lett till ökade kostnader för avskrivningar och räntor. Resultatet blir också att en traditionellt sett personalintensiv produktion successivt ersätts av en mera kapitalintensiv produktionsapparat. Den högre fasta kostnadsnivån kräver förvisso högre försäljningsvolymer för att nå lönsamhet. På kort sikt minskar också flexibiliteten jämfört med mer personalintensiv produktion. På längre sikt kommer det dock sannolikt inte vara lönsamt att bedriva produktion med högt löneinnehåll i Sverige eller i länder med likartad kostnadsstruktur. Kapitalkostnaden är däremot relativt jämförbar i alla delar av världen. Det innebär att Beijer Almas inriktning på produktion med högt kapitalinnehåll skapar förutsättningar för en ökad konkurrenskraft i framtiden.

STRATEGIN LIGGER FAST

Avslutningsvis vill jag understryka att vår strategi ligger fast. Beijer Alma ska vara en företagsgrupp som består av konkurrenskraftiga komponenttillverkare. Vi strävar efter att utveckla starka relationer till kunder som kan erbjuda tillväxt och lönsamhet. Trots den just nu svaga utvecklingen bedömer vi att de branscher vi arbetar inom har stor tillväxtpotential. Vi strävar även efter att bibehålla bredden i verksamheten. Därigenom kan vi förhindra att vi blir beroende av ett fåtal produkter, kunder eller marknader.

Att kalla sig komponenttillverkare innebär samtidigt att vi definierar Beijer Almas position i värdekedjan. Det gör att vi kan undvika intressekonflikter med våra kunder. Sammantaget utgör våra bolag därmed ett starkt och trovärdigt alternativ, som professionella underleverantörer till kunder med höga krav på kvalitet och precision.

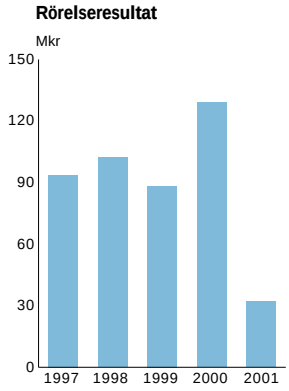
Stockholm i februari 2002

Bertil Persson
Vd och koncernchef

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

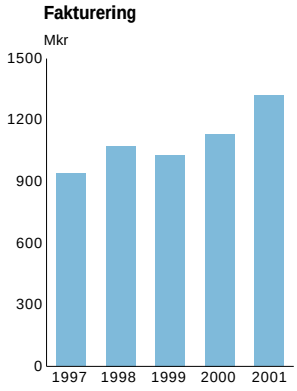
Så lyder Beijer Almas affärsidé. Koncernen strävar efter att skapa starka och konkurrenskraftiga företagsgrupper inom valda marknadssegment. Detta sker genom ett aktivt strategi- och utvecklingsarbete i de befintliga företagen, till exempel i frågor som rör marknad, produktion, kompetens och ledarskap. Inriktningen i affärsidén kan även innefatta kompletterande företagsförvärv, vilket senast tydliggjordes under 2001 då Elimag AB förvärvades. 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.

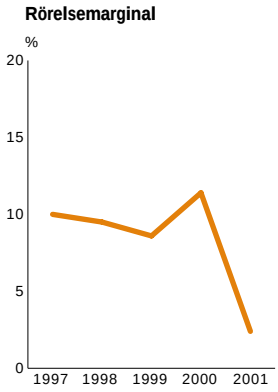


INRIKTNING PÅ KOMPONENTTILLVERKNING

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, medicinteknik, eftermarknad fordon samt mot processindustri. Den största enskilda branschen är mobil telekom, som 2001 svarade för cirka 19 procent av Beijer Almas omsättning. Affärsvolymerna inom telekom har sjunkit under senare tid. Denna sektor bedöms ändå erbjuda goda möjligheter till utveckling och tillväxt i framtiden.



Underleverantörerna i framför allt telekombranschen är ofta mindre och medelstora företag, som levererar till ett fåtal mycket stora systemleverantörer. 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 alltfler 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 erbjudandet 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.



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 koncernbolagens affärsmodeller. 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 säljas. 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.

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. Ett exempel på detta är att förvärvet av Elimag 2001 finansierades genom nyemitterade aktier. 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 på korrekt värdering av koncernen.

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

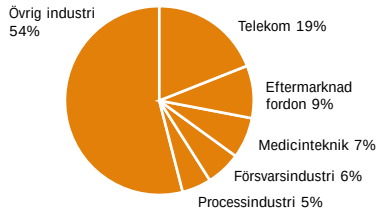
BEIJER ALMA I OMVÄRLDEN

Beijer Almas koncernbolag arbetar i huvudsak med industrikunder. Den största enskilda branschen är idag mobil telekom som står för cirka 19 procent av omsättningen, följt av eftermarknad fordon (9 procent), medicinteknik (7 procent), försvarsindustri (6 procent) samt processindustri (5 procent). Den resterande delen (54 procent) hänförs till olika typer av industriföretag över hela världen, till exempel inom transport- och bilindustrin, kraftgenerering och konsumentelektronik.

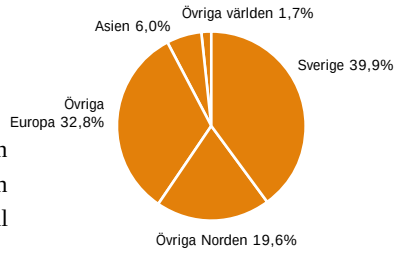
Genom denna spridning undviker koncernen det stora beroendet av en viss bransch, kund eller produkt, som annars är vanligt bland många underleverantörer på den svenska verkstadsmarknaden. Det gäller såväl underleverantörer på fordonsmarknaden som inom telekomindustrin.

2001 präglades av en allmän konjunkturavmattning. För Beijer Almas del började denna avmattning inom telekomsektorn under första kvartalet och spreds vidare till övrig industri under tredje och fjärde kvartalet. Vissa dotterbolag och verksamhetsområden har dock en svag koppling till den allmänna konjunkturen. Det gäller till exempel Stafsjös verksamhet inom pappers- och massaindustrin samt Lesjöfors Automotive inom eftermarknad fordon.

Fördelning av kunder per segment



Geografisk fördelning av försäljningen



UTVECKLINGSTRENDER PER MARKNADSSEGMENT

Telekom

Det första kvartalet 2001 var efterfrågan fortsatt stark inom Habia och Elimag, medan Lesjöfors märkte av en tydlig avmattning. En entydig vändning skedde dock i april och försvagningen fortsatte sedan under resten av året. Den minskade efterfrågan ledde till överkapacitet och ökande prispress. I kundrelationerna har fokus flyttats från leveransförmåga till kostnads- och kapitaleffektiv produktion och logistik. För att klara de nya målen har många kunder fördjupat samarbetet med sina viktigaste underleverantörer. Detta har i flera fall gynnat Beijer Almas dotterbolag och delvis kompenserat för den totala nedgången i efterfrågan. Samtidigt har kapitalrationaliseringen lett till korta ordercykler och krav på hög flexibilitet i produktionen.

För att vara fortsatt konkurrenskraftig måste produktionen ske på rätt plats och med rätt teknik. I vissa fall kan detta innebära en flyttning av produktionen till länder med ett lägre kostnadsläge. Flera av Beijer Almas verksamheter är dock kapitalintensiva. Det gör att den direkta kostnadsfördelen med produktion i länder med lägre lönekostnader är begränsad. En utlokalisering kan dock ändå vara motiverad, till exempel av logistiska eller handelspolitiska skäl.

Medicinteknik

Inom medicinteknik är Beijer Alma verksamt på den svenska marknaden via främst dotterbolaget Elimag, som bland annat monterar röntgenutrustning och operationsbord. Verksamheten kräver kvalitets- och säkerhetscertifieringar samt kompetens inom komplexa montage. Det är samtidigt en arbetsintensiv verksamhet, som utsätts för ökande krav på produktion i länder med lägre lönekostnader.

Processindustri
Via Stafsjö är Beijer Alma exponerat mot processindustrin och då i synnerhet mot den allt globalare pappers- och massaindustrin. I takt med att denna industri konsoliderats under senare år har de kraftiga cyklerna i investeringarna avtagit. Det har gjort Stafsjös marknad mera stabil, vilket även inneburit att verksamheten utvecklats i positiv riktning under andra halvåret 2001. Nya pappersbruk har projekterats i framför allt Kina och Sydamerika medan det främst genomförts underhållsinvesteringar i Europa. Stafsjös främsta konkurrensmedel är det starka varumärket, den höga kvaliteten och det väl utbyggda distributionssystemet. För att möta konkurrensen från lågpriskonkurrenter pågår dock ett kontinuerligt arbete med att reducera tillverkningskostnaderna.

Försvarsindustri
Både Habia och Elimag har försäljning till den internationella försvarsindustrin, vilket ger en relativt lång framförhållning. Många leveranser är dock av projektkaraktär. Det gör att volymerna kan variera väsentligt över tiden. En underleverantör bör därför sträva efter att minska beroendet av enstaka projekt genom en diversifierad projektportfölj. Försvarsindustrin är även en marknad som ställer stora krav på teknikhöjd och kvalitet. Dessa krav spelar därmed en viktig roll i de båda bolagens utveckling inom andra krävande kundsegment. Framgångarna för svensk försvarsindustri – bland annat med JAS 39 Gripen – innebär att efterfrågan på Elimags och Habias produkter ökar. Habia är dessutom väl etablerat på den europeiska marknaden.

Eftermarknad fordon
Lesjöfors Automotive producerar och distribuerar utbytesfjädrar och sportsatser till personbilar, vans och jeepar. Marknaden är relativt stabil och korrelerad med bilparkens ålder, vilket gör att den har en tendens att ligga i motfas relativt den allmänna konjunkturen. Lesjöfors är ett av de ledande europeiska företagen i sin nisch. De viktigaste konkurrensmedlen är det breda sortimentet, den effektiva logistiken och skalfördelarna inom produktionen.

VALUTAEXPONERING
Koncernens bolag har en stor del av sin fakturering utanför Sverige och en betydande del av tillverkningen i Europa och Asien. I tabellen nedan framgår nettoexponeringen 2001, 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

	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD
Habia Cable	9,6	31,5	–	–	43,9	16,9	4,2	6,0	-12,1
Lesjöfors	3,7	32,7	-12,4	22,0	33,6	–	–	–	–
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 prognostiserade valutaflöde. Målsättningen är att balansera tillgångar och skulder i utländsk valuta.

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	41,3
SEB Fonder	913 300		913 300	913 300	10,1	4,8
Svolder	756 000		756 000	756 000	8,4	4,0
Kjell & Märta Beijers Stiftelse	566 050		566 050	566 050	6,3	3,0
Livförsäkrings AB Skandia	525 040		525 040	525 040	5,8	2,8
Anders Walls Stiftelser	438 220	140 400	297 820	1 701 820	4,9	9,0
Lannebo Fonder	442 100		442 100	442 100	4,9	2,3
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
Andra AP-fonden	206 700		206 700	206 700	2,3	1,1
Göran W Huldtgren med familj och bolag	199 470	101 400	98 070	1 112 070	2,2	5,9
Per Olsson	200 000		200 000	200 000	2,2	1,1
Fjärde AP-fonden	118 000		118 000	118 000	1,3	0,6
Sven Boode med familj	65 610	62 340	3 270	626 670	0,7	3,3
Övriga	2 738 370	72 860	2 665 510	3 394 110	30,4	17,7
Summa	**9 018 300**	**1 110 000**	**7 908 300**	**19 008 300**	**100**	**100**

Antalet aktieägare uppgår till 2 221 st. Andelen institutionellt ägande av kapitalet är 54,0 procent och av rösterna 32,5 procent.
Andelen utländskt ägande av kapitalet är 1,0 procent och av rösterna 0,9 procent.

Källa: Aktieboken den 28 december 2001

ÄGARSTRUKTUR

Storleksklasser	*Antal aktier*	*Andel aktier, %*	*Antal ägare*	*Andel ägare, %*
1 - 500	254 063	2,8	1 284	57,7
501 - 1 000	376 465	4,2	483	21,8
1001- 2 000	353 870	3,9	210	9,5
2 001-5 000	429 643	4,8	127	5,7
5 001- 10 000	312 352	3,5	45	2,0
10 001- 20 000	479 347	5,3	31	1,4
20 001- 50 000	612 600	6,8	21	1,0
50 001-100 000	304 040	3,4	4	0,2
100 001 -	5 895 920	65,3	16	0,7
Summa	**9 018 300**	**100**	**2 221**	**100**

Källa: Aktieboken den 28 december 2001

AKTIEKAPITALETS 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

AKTIEDATA

	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992
Vinst per aktie beräknat på genomsnittligt antal aktier										
efter 28 % schablonskatt, kr	0,28	9,53	6,65	8,31	7,84	6,94	5,82	3,94	1,83	-2,34
efter verklig skatt, kr	1,46	9,01	5,59	7,65	5,43	7,52	6,72	4,66	2,00	-3,16
Eget kapital per aktie, kr	64	60	53	49	44	40	33	27	23	19
Utdelning per aktie, kr	2,00 [1]	4,00	3,50	3,25	3,00	2,50	2,00	1,50	1,00	0
Utdelningsandel, %	714	42	44	37	36	27	33	39	84	0
Direktavkastning, %	2,9	3,6	4,1	3,6	2,6	3,8	5,8	4,8	3,1	0
Börskurs periodens slut, kr	69,00	110,50	84,50	91,00	113,50	65,00	34,50	31,50	32,50	17,00
Högsta börskurs, kr	134,50	115,00	91,00	112,50	120,00	66,00	37,75	41,50	37,50	38,00
Lägsta börskurs, kr	45,00	72,00	70,00	67,50	57,50	32,00	26,50	27,50	12,19	10,50
P/e-tal vid årets slut	246	11,6	10,9	9,6	13,7	9,4	5,9	8,0	17,8	neg
Operativt kassaflöde per aktie, kr	-5,60	-3,76	7,24	4,71	5,94	3,55	0	0	0	0
Utgående antal aktier [2]	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	4 292 800
Genomsnittligt antal aktier [2]	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	4 292 800

[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 2001 föll Beijer Alma-aktiens börskurs med 37,9 procent. Stockholm All-Share index föll med 16,9 procent. Den högsta kursen, 134,50 kr, noterades den 20 februari och den lägsta noteringen var 45 kr den 11 september 2001. Sista betalkurs vid årets slut var 69 kr (111) vilket motsvarar ett börsvärde på 622 Mkr.

Antalet aktieägare vid årets slut var 2 221. Av dessa svarade institutionella ägare för 54 procent av kapitalet och 32,5 procent av rösterna. Utländska ägares innehav uppgick till 1 procent av kapitalet och 0,9 procent av rösterna.

Under året omsattes totalt 2 715 519 aktier vilket motsvarar 30 procent av utestående aktier.

EMISSIONER

Vid årets ingång fanns 4 023 650 aktier i Beijer Alma. Vid förvärvet av Elimag gjordes en riktad nyemission som ökade antalet aktier med 470 000. Konvertibla förlagsbevis på nominellt 2 697 000 kronor har under året konverterats till 15 500 aktier. Totalt innebär detta att antalet aktier ökat med 485 500 till 4 509 150. En split 2:1 under året fördubblade antalet aktier till 9 018 300 st.

AKTIEKAPITALET

Per den 31 december 2001 uppgick aktiekapitalet i Beijer Alma till 112,7 (100,6) Mkr. Antalet aktier var 9 018 300 fördelat på 1 110 000 A-aktier och 7 908 300 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 2001 konverterades förlagslån till 31 000 B-aktier. Vid full konvertering av förlagslån ökar antalet B-aktier i Beijer Alma med 391 880 aktier. Detta motsvarar en ökning av aktiekapitalet med 4,3 procent och av röstetalet med 2,1 procent.

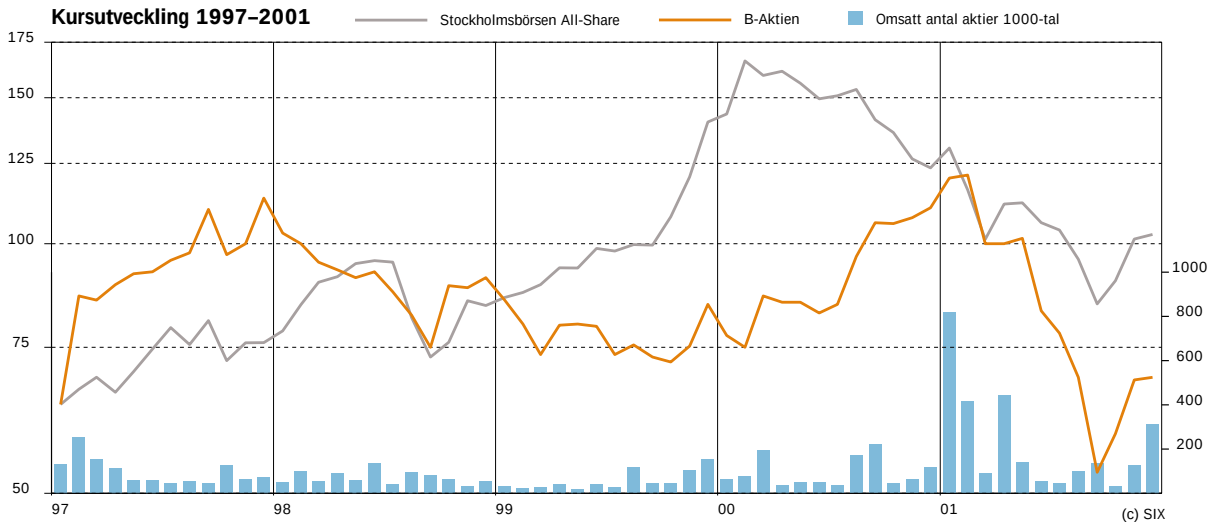
PERSONALOPTION

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 2 kr per aktie delas ut till aktieägarna för räkenskapsåret 2001, motsvarande en direktavkastning på B-aktiens slutkurs 69 kr den 28 december 2001 om 2,9 procent. Målet är att utdelningen långsiktigt skall utgöra cirka en tredjedel av Beijer Almas genomsnittliga resultat efter schablonskatt, dock alltid med beaktande av koncernens långsiktiga finansieringsbehov.



10 ÅR I SAMMANDRAG

Mkr

	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992
Nettoomsättning	1 320,2	1 132,5	1 031,0	1 072,2	939,9	834,7	1 008,5	801,3	545,6	504,3
Rörelseresultat	32,3	129,1	88,3	102,2	93,6	81,9	71,2	49,0	27,7	3,8
Finansnetto	-30,3	-19,0	-12,6	-9,3	-6,1	-5,4	-7,4	-7,8	-15,7	-20,4
Resultat efter finansnetto	2,0	110,1	75,7	92,9	87,5	76,5	63,8	41,2	12,0	-16,6
Jämförelsestörande poster	–	9,6	13,0	5,1	4,7	20,5	–	–	–	-2,5
Resultat före skatt	2,0	119,7	88,7	98,0	92,2	97,0	63,8	41,2	12,0	-19,1
Bokslutsdispositioner	–	–	–	–	–	–	–	–	–	-1,6
Skatt	10,3	-38,3	-33,5	-32,8	-45,2	-21,8	-11,0	-6,0	-2,6	0,6
Redovisat resultat	12,3	81,4	55,2	65,2	47,0	75,2	52,8	35,2	9,4	-20,1
Anläggningstillgångar	829,9	603,8	444,6	440,8	290,0	258,5	177,2	167,3	137,4	147,6
Omsättningstillgångar	590,0	541,1	424,1	425,0	360,8	310,8	311,8	298,5	233,8	213,5
Eget kapital	577,4	482,3	424,7	397,8	350,3	307,9	247,8	207,9	167,5	97,0
Långfristiga skulder och avsättningar	620,3	421,0	246,7	257,1	123,0	125,2	102,2	118,3	99,8	172,8
Kortfristiga skulder	222,2	241,6	197,3	210,9	177,5	136,2	139,0	139,6	103,9	91,3
Balansomslutning	1 419,9	1 144,9	868,7	865,8	650,8	569,3	489,0	465,8	371,2	361,1
Operativt kassaflöde	-53,4	-31,8	60,3	37,9	47,8	28,5	–	–	–	–
Kassaflöde efter investeringar	-267,3	-172,7	50,7	-122,9	2,6	-3,3	–	–	–	–
Avskrivningar	86,8	64,3	54,7	42,0	31,1	25,4	26,9	21,6	18,3	16,6
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	116,0	114,0	69,6	66,1	49,0	31,0	46,0	27,0	11,8	10,0
Sysselsatt kapital	1 189,3	875,5	645,4	627,8	451,6	407,8	335,8	313,8	265,9	260,0
Nettoskuld	579,5	375,4	180,7	195,9	65,1	61,2	53,2	70,1	59,5	136,6
Nyckeltal, %										
Bruttomarginal	29,0	35,3	32,4	31,9	34,6	31,7	33,0	34,8	39,1	39,6
Rörelsemarginal	2,5	11,4	8,6	9,5	10,0	9,8	7,1	6,1	5,1	0,3
Vinstmarginal	0,1	9,7	7,3	8,7	9,3	9,2	6,3	5,1	2,2	neg
Soliditet	41	42	49	46	54	54	51	45	45	27
Andel riskbärande kapital	44	46	53	50	58	59	54	48	48	30
Skuldsättningsgrad	94,5	74	52	58	29	34	37	52	57	175
Avkastning på eget kapital	0,3	17	13	18	19	20	20	16	8	neg
Avkastning på sysselsatt kapital	3,3	17	14	20	23	23	24	18	14	5
Räntetäckningsgrad, ggr	1,1	6,1	6,9	8,9	11,4	8,2	5,4	4,3	1,5	neg
Medeltal antal anställda, st	1 092	943	851	728	609	537	587	567	516	547

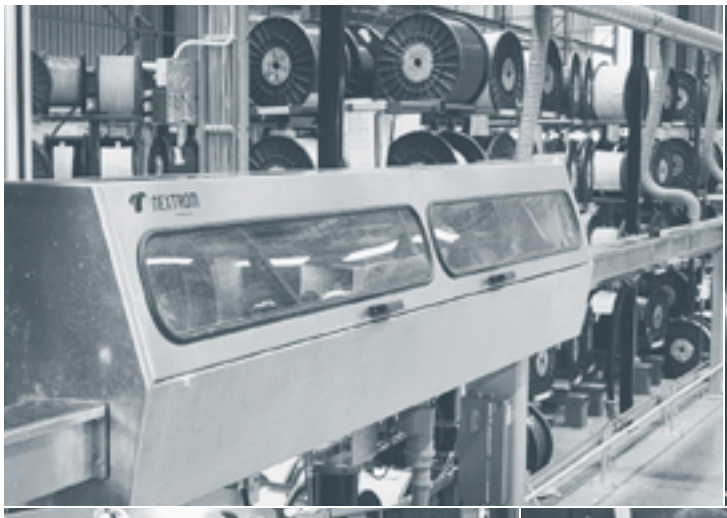
DOTTERBOLAGEN

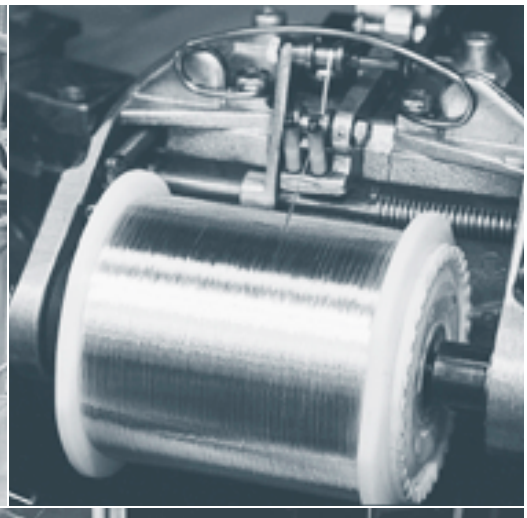
HABIA CABLE AB

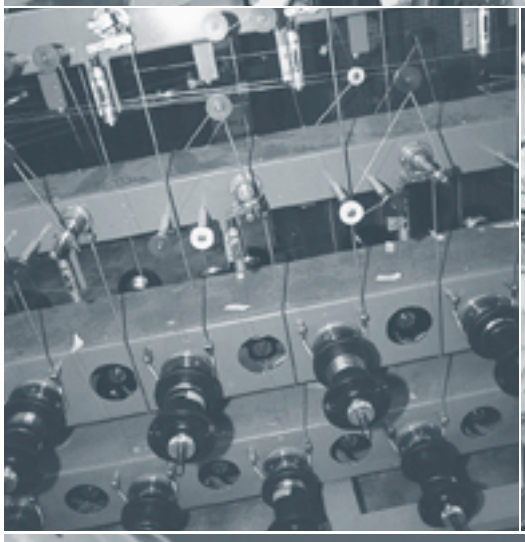
LESJÖFORS AB

ELIMAG AB

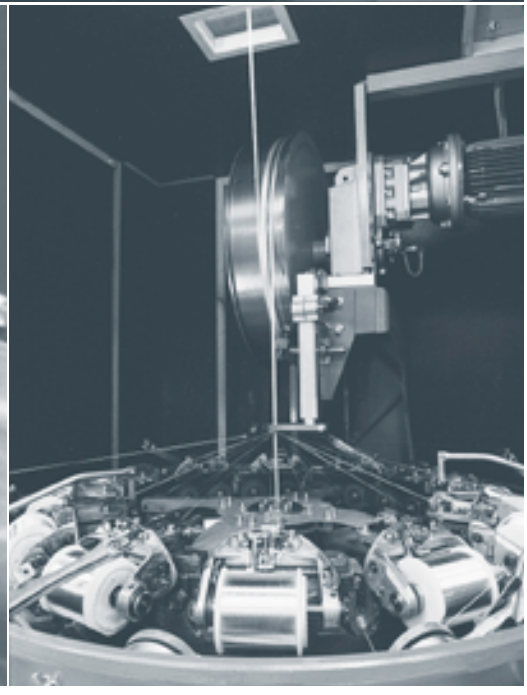
AB STAFSJÖ BRUK


TEXTRON





bia Cable IEC KCB-2



Kaj Samlin
VD, Habia Cable AB

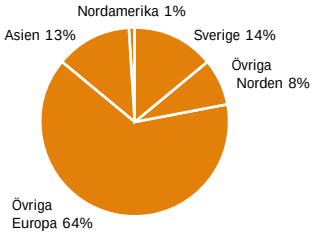
HABIA CABLE – EN LEDANDE KABELPRODUCENT

Habia Cable utvecklar, tillverkar och marknadsför kundanpassade kablar och kabelsystem för krävande industriella applikationer. Bolaget har en global inriktning och är i dag en av Europas ledande tillverkare inom sitt segment. Verksamheten är organiserad i sex affärsområden. Det största affärsområdet är telekom, som står för 35 procent av företagets omsättning. Habia viktigaste konkurrensfördelar är hög service och hög teknisk kompetens samt en global organisation. Företagets produkter säljs idag på ett 30-tal olika geografiska marknader världen över. Den största marknaden är Tyskland följd av Sverige. Mer än 85 procent av företagets totala försäljning sker i dagsläget utanför Sverige.

2001 I SAMMANDRAG - SVAG UTVECKLING

Faktureringen under 2001 uppgick till 455 Mkr (400) medan rörelsemarginalen var 3,2 procent (12,6). Rörelseresultatet för året blev 14,6 Mkr (50,2). Den mycket svaga konjunkturen inom telekom under årets tre sista kvartal hade en starkt negativ inverkan på bolagets fakturering och resultat. Detta blev särskilt kännbart eftersom Habia färdigställde en ny telekomfabrik i Söderfors under första kvartalet 2001 – en investering som uppgick till 86 miljoner kronor. Den nya anläggningen är högproduktiv och sannolikt en av världens modernaste och mest miljövänliga anläggningar i sitt slag. Mot bakgrund av den svaga utvecklingen har kapacitetsutnyttjandet i den nya anläggningen varit lågt. De omfattande satsningarna under 2001 innebär även att investeringstakten under kommande år sänks. Den starka nedgången inom telekom ledde till att Habia tvingades säga upp 34 medarbetare i slutet av året. Övriga fem affärsområden kan dock uppvisa en positiv utveckling, detta trots den kraftiga nedgången i ekonomin.

Geografisk fördelning av total fakturering



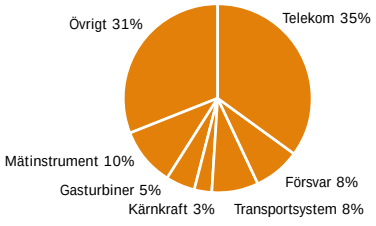
MARKNADS- OCH FÖRSÄLJNINGSSTRATEGI - TVÅ NYA AFFÄRSOMRÅDEN

Habia har produktionsanläggningar i Sverige, Tyskland och Kina. Försäljningen sker via egna säljbolag i 15 länder i Europa, Asien och Nordamerika. Antalet anställda vid årets slut var 390.

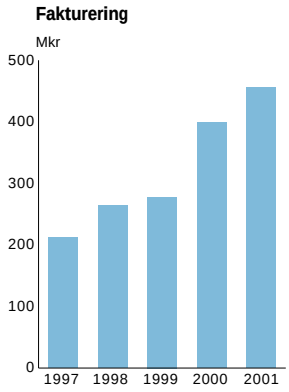
Habias försäljningsstrategi bygger bland annat på att företaget kan erbjuda bästa tänkbara service åt kunderna. Med service avses tekniska lösningar, snabba svar på frågor samt korta och säkra leveranstider. För att klara detta har företaget skapat en säljorganisation med egen personal i 15 länder. Denna organisation består av såväl tekniska säljare som av specialutbildade konstruktörer. Sedan ett antal år har företaget koncentrerat sina resurser till stora kunder inom fyra olika affärsområden. Samtidigt pågår arbetet med att minska beroendet av enskilda affärsområden, vilket inneburit att två nya områden tillkommit under året. Därmed arbetar företaget idag inom sex olika affärsområden:

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

Affärsområdenas andel av total fakturering

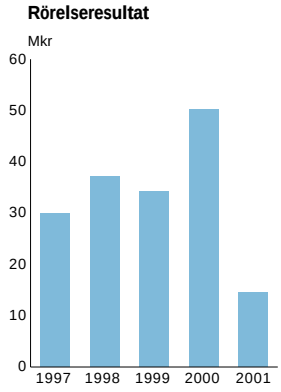


Telekom (mobil telekom) är idag företagets största affärsområde. För framgångsrik bearbetning av detta globala affärsområde krävs lokal närvaro i Europa, Asien, samt i Nord- och Sydamerika. Habia är väl positionerat, både geografiskt och produktmässigt. Företaget har etablerat en mycket stark position som leverantör av koaxialkablar till denna industri. Under året har Habia lagt mycket kraft på att specificera in företagets produkter hos samtliga stora aktörer inom infrastrukturutrustning för mobil telekom, både vad gäller basstationer och antenner. Trots den mycket svaga konjunkturen inom telekom svarade affärsområdet för 35 procent av företagets totala omsättning.



Försvar är ett affärsområde där Habia sedan länge har en stark position, särskilt vad gäller marina applikationer i Europa. Under de senaste åren har en helt ny produktfamilj av så kallade tvärförnätade material utvecklats. De nya materialen har förstärkt företagets position inom marina applikationer. Dessutom har konkurrenskraften inom militär telekom, stridsfordon och flyg ökat. De nya produkterna har tagits emot mycket väl på marknaden med viktiga order i Sverige, Storbritannien, Frankrike, Nederländerna och Tyskland som följd. Under 2001 stod affärsområdet för 8 procent av den totala omsättningen.

Transportsystem är ett relativt nytt affärsområde inom Habia, som omfattar tåg och civilt flyg. Tillväxtpotentialen är betydande genom den pågående utbyggnaden av infrastrukturen för publika transporter runt om i världen. Under första halvåret 2002 lanserar företaget en ny konkurrenskraftig produktfamilj för tågsystem, som väntas få stor betydelse för affärsområdets utveckling under kommande år. Under 2001 stod affärsområdet för 8 procent av den totala omsättningen.



Kärnkraft är tekniskt sett ett mycket krävande affärsområde, där Habia sedan länge har en stark position i Europa. Inom detta område finns dock den stora tillväxten i framför allt Asien. Företaget har därför lagt mycket kraft på att etablera sig på denna marknad. Under senare delen av året har viktiga order tagits i både Korea och Indien. Affärsområdet stod 2001 för 3 procent av den totala omsättningen.

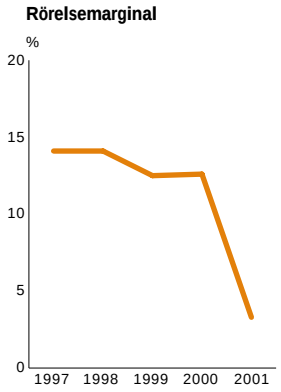
Gasturbiner är ett nytt affärsområde. Habia har dock verkat på denna marknad sedan några år tillbaka. Företaget har hittills fokuserat på marknaderna i Europa och Asien, vilket varit framgångsrikt. I nästa steg kommer Habia att också börja bearbeta den nordamerikanska marknaden. Under 2001 stod affärsområdet för 5 procent av den totala omsättningen.

Mätinstrument har under en rad av år varit en viktig marknad för Habia. Företaget har levererat produkter till tillverkare av mätinstrument världen över. Genom lanseringen av nya halogenfria, tvärförnätade produkter har satsningen utökats, vilket inneburit att detta segment gjorts till ett eget affärsområde. Under 2001 stod detta område för 10 procent av den totala omsättningen.

MARKNAD OCH KONKURRENTER - FÅ GLOBALA AKTÖRER

Habias konkurrentbild är skiftande, dels vad gäller olika affärsområden, dels beroende på geografisk marknad. Några få konkurrenter är globala liksom Habia, men på varje större marknad finns i regel en eller flera lokala konkurrenter som huvudsakligen verkar inom sina närområden. De viktigaste konkurrenterna inom telekomsektorn är schweiziska Huber+Suhner, franska Nexans (före detta Alcatel) samt de två amerikanska före-

tagen 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 - ÖKAD RENODLING

Inriktningen på sex affärsområden har påverkat såväl arbetssättet som organisationens struktur inom Habia. Den renodling av produktionen som påbörjades under 2000 har fortsatt. Företaget har idag två fabriker för telekomprodukter i Sverige och Kina. Två andra fabriker i Sverige och Tyskland hanterar övriga affärsområden eftersom dessa områden har produkter som ur produktionshänseende är likartade.

PRODUKTION – 3 000 OLIKA KABELTYPER

Habia har arbetat med kabeltillverkning i mer än 50 år. Numera tillverkar företagets tre fabriker sammantaget cirka 3 000 olika kabeltyper per år. Den svenska fabriken som ligger i Söderfors erbjuder det bredaste utbudet och står även för cirka två tredjedelar av företagets samlade produktion.

Habias kablar är tillverkade för krävande applikationer. Förutom kvaliteten i trådens ledande egenskaper måste kablarnas olika skyddshöljen klara en rad olika miljöbetingelser. Det kan handla om allt från radioaktiv strålning, kemikalier och vibrationer, till nötning, brand och vatten. Vikt, elasticitet och elektriska prestanda är andra egenskaper som är avgörande för kablarnas kvalitet. Förmågan att klara olika temperaturer är också en betydelsefull egenskap. Vissa av de kabeltyper Habia idag tillverkar måste till exempel klara temperaturer från -200 till +400 grader.

Produktionsarbetet inom Habia präglas av snabbhet och flexibilitet. Det gäller såväl organisation som arbetssätt. Konkret innebär detta hög leveransberedskap, korta leveranstider samt förmåga att utveckla och snabbt anpassa verksamheten till nya produktionsmönster.

Företaget utvecklar kontinuerligt nya kabeltyper. Den höga utvecklingstakten innebär att ungefär en fjärdedel av Habias sortiment förnyas varje år. Produktionen är i hög grad kundorderstyrd. Kundförfrågningar som rör standardiserade produkter ska besvaras inom 24 timmar. För att klara dessa korta svarstider arbetar Habia i en decentraliserad organisation, där tekniker och säljingenjörer finns nära kunden. Mera komplexa förfrågningar hanteras ofta av Habias produktexperter i Söderfors eller av företagets enhet för forskning och utveckling i Uppsala. Under de senaste tre åren har Habia gjort omfattande satsningar för att ytterligare stärka företagets kompetens, främst via nyrekryteringar. Genom att antalet specialister utökats kan företaget hantera tekniska specifikationer och andra kundkrav på ett både snabbare och effektivare sätt.

FORSKNING OCH UTVECKLING - NY ANLÄGGNING INVIGD

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

I Uppsala har ett nytt modernt laboratorium invigts under året. Företaget har gjort betydande satsningar i såväl medarbetarkompetens som i avancerade instrument för materialanalys. Kunskapen om konkurrenternas produkter är lika nödvändig som vet-

skapen om de egna produkternas för- och nackdelar. Tyngdpunkten i den nya anläggningen har därför lagts på att utrusta laboratoriet med instrument för karaktärisering av polymerer. I laboratoriet finns även utrustning för beredning av polymerblandningar där unika egenskaper kan genereras genom att blanda olika plast- och gummimaterial med varandra.

IT - KUNDSERVICE VIA INTERNET

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

Under året har ett projekt inom elektronisk handel startats upp i samarbete med några utvalda kunder. Elektronisk handel är alltjämt en liten del av Habias försäljningsverksamhet, men detta område bedöms ändå ha en intressant potential för framtiden. Under 2001 har Habia även lanserat en ny och förbättrad hemsida.

KVALITETS- OCH MILJÖARBETET - EFFEKTIV RENING

Under året har stora ansträngningar gjorts för att fullt ut processinrikta företagets verksamhet. Detta har bland annat resulterat i att produktionsenheterna i Sverige och Tyskland certifierats enligt den nya iso 9001:2000 standarden.

På miljöområdet har en ny reningsanläggning för kolväten tagits i drift. Den nya anläggningen är den effektivaste som finns på marknaden och ger mer än 99,5 procents rening. Arbetet med avfallshantering har också fortsatt. Som ett resultat av dessa insatser är anläggningen i Söderfors i dag helt deponeringsfri, vilket innebär att allt avfall kan återanvändas.

RISKER - EXPONERING MOT TELEKOM

Den höga andelen försäljning till telekomsektorn gör att Habia har en stor exponering gentemot utvecklingen på denna marknad. För att minska exponeringen har Habia under 2001 dels breddat kundbasen inom telekom, dels ökat antalet affärsområden från fyra till sex. Parallellt med detta har företaget under 2001 introducerat ett antal nya material och produkter, som bygger på tvärförnätningsteknik. Dessa produktnyheter ger en ökad konkurrenskraft inom flertalet av Habias affärsområden.

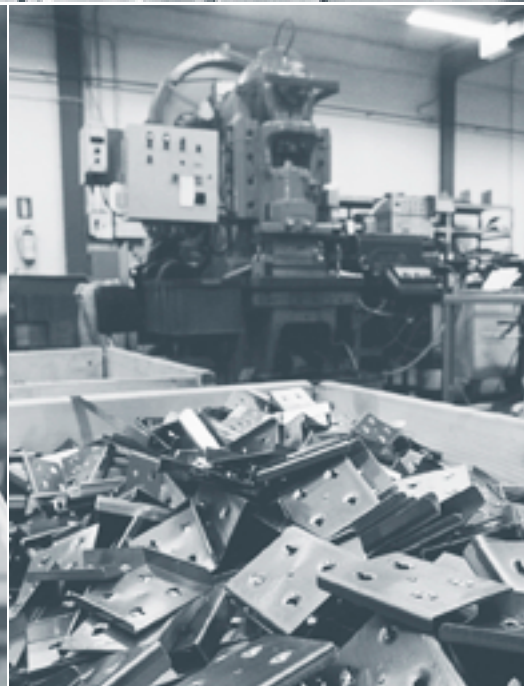
UTSIKTER FÖR 2002 - ÖKAD OPTIMISM

Under det andra halvåret 2001 skedde en stark avmattning i den allmänna konjunkturen. Detta faktum – samt den stora osäkerheten inom telekomindustrin – gör det svårt att lämna tillförlitliga prognoser för 2002. Habia upplever dock en viss optimism inför det nya året, främst genom de nya material och produkter som introducerades inom flertalet affärsområden.

NYCKELTAL

Mkr	2001	2000	1999	1998	1997
Nettoomsättning	454,8	399,5	277,8	264,2	212,7
Kostnad sålda varor	-302,3	-242,2	-170,0	-159,1	-123,5
Bruttoresultat	152,5	157,3	107,8	105,1	89,2
Försäljningskostnader	-95,6	-74,5	-50,8	-46,1	-40,4
Administrationskostnader	-32,4	-25,1	-17,4	-16,9	-14,8
Forskning och utveckling	-9,9	-7,5	-5,0	-4,9	-4,1
Rörelseresultat	14,6	50,2	34,2	37,2	29,9
Rörelsemarginal, %	3,2	12,6	12,5	14,1	14,1
Finansnetto	-13,3	-7,1	-2,4	-2,2	-1,9
Resultat efter finansnetto	1,3	43,1	32,2	35,0	28,0
Avskrivningar ingår med	23,3	18,2	11,3	9,3	7,4
Investeringar exkl företagsförvärv	47,8	62	26	21	20
Avkastning sysselsatt kapital, %	4	23	24	>30	>30
Medeltal antal anställda, st	407	337	218	198	167

OK



Kjell-Arne Lindbäck
VD, Lesjöfors AB

LESJÖFORS – EN KOMPLETT LEVERANTÖR

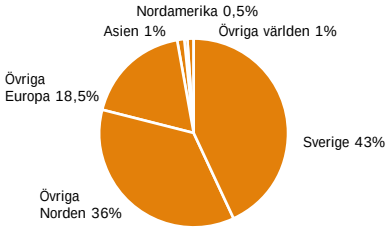
Lesjöforskoncernen är en fullsortimentsleverantör av fjädrar, tråd och banddetaljer med Norden som största marknad. Företagets främsta konkurrensmedel är högt tekniskt kunnande samt fokusering på totalkvalitet, vilket lägger grunden för nöjda kunder och lönsam tillväxt. Verksamheten är organiserad i tre affärsområden som fokuserar på industrifjädrar, banddetaljer samt på eftermarknadsprodukter för bilar och andra fordon. Det största enskilda affärsområdet är Industrifjädrar, som står för 44 procent av försäljningen. Koncernens produkter används inom de flesta industrigrenar, till exempel verkstad, elektronik och telekom. Bland Lesjöfors kunder återfinns företag som ABB, Ericsson och Atlas Copco.

2001 I SAMMANDRAG – LÄGRE RESULTATNIVÅ

Faktureringen under 2001 uppgick till 566 Mkr (646) medan rörelsemarginalen var 7 procent (13). Rörelseresultatet för året blev 37,7 Mkr (80,4). Som en följd av marknadsutvecklingen inom främst telekom har resultatnivån jämfört med tidigare år försämrats väsentligt. I slutet av 2000 byggde prognoserna från företagets kunder på en kraftig marknadstillväxt. I efterhand visar analyserna tvärtom att en stor del av Lesjöfors produktion under 2000 samlades i kundernas varulager, vilket innebar att leveranserna under 2001 i stort sett avstannade. Därtill ska läggas att betydande lager av färdiga produkter också skapats vid Lesjöfors egna enheter.

Utöver dessa strukturella problem har det även varit en allmän försvagning av efterfrågan inom övrig industri – främst under andra halvåret – som påverkat försäljningsutvecklingen negativt. Sammantaget har detta medfört att Lesjöforsgruppen för första gången på tio år redovisar en nedgång i faktureringen. Till största del ligger försämringen inom bandområdet, där koncernen redovisar förhållandevis stora förluster. Den affärsmässiga balans som finns i Lesjöforsgruppen gör dock att koncernen som helhet kan redovisa ett positivt resultat.

Geografisk fördelning av total fakturering



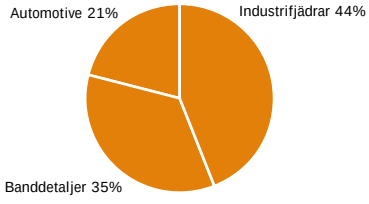
ORGANISATION – FOKUS PÅ TILLVÄXTOMRÅDEN

I slutet av 2000 var verksamheten anpassad för att klara förväntningar om fortsatt tillväxt. Det har medfört att koncernen under året haft stor överkapacitet inom främst bandområdet. Under våren genomfördes kraftiga anpassningar av organisationen. Det har inneburit att personalen minskats med 150 personer, vilket motsvarar cirka 25 procent av den totala personalstyrkan. Koncernens tre danska bolag har samordnats till ett bolag. Åtgärderna har givit kraftfulla synergieffekter, bland annat vad gäller organisation och lokaler. Till största del har neddragningarna skett inom bandområdet, där kostnaderna sänkts med sammanlagt 20 procent. Med dessa åtgärder har förlustnivån inom bandområdet reducerats väsentligt. Vid ingången till 2002 förväntas bandverksamheten därmed ge ett nollresultat. I det fall efterfrågan inte ökar enligt plan kommer ytterligare anpassningar att genomföras.

Arbetet med att fokusera verksamheten mot tillväxtområden, ökad tekniknivå och högre andel egna produkter har fortsatt. Som ett led i dessa strävanden har finstansverksamheten i Värnamo samt krokverksamheten i Danmark avyttrats. Inom koncernen pågår ständigt arbetet med att värdera nya affärsmöjligheter inom kärnområdena, dels via förvärv, dels genom egen utveckling. En väsentlig del av Lesjöfors framtida expansion kommer att ha sin grund i sådana projekt.

Investeringstakten i företaget har de senaste åren varit mycket hög. I dagsläget har koncernen kapacitet för den tillväxt som förväntas, vilket kommer att sänka investeringstakten under 2002.

Affärsområdenas andel av total fakturering



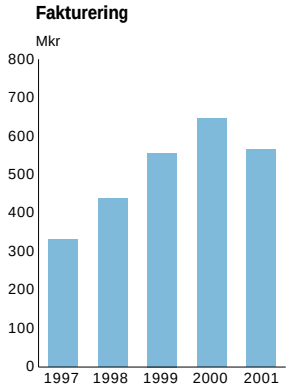
VERKSAMHETEN – ETT KUNDORIENTERAT SERVICEFÖRETAG

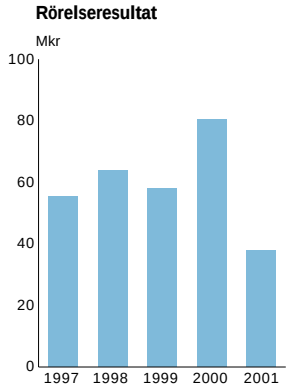
Lesjöfors affärsidé är att vara ett kundorienterat serviceföretag som tillgodoser kundernas kompletta behov av fjädrar och banddetaljer, både via standardsortiment och produkter utvecklade för specifika behov. Koncernen tillverkar fjädrar samt tråd och banddetaljer i de flesta dimensioner, från mikrodetaljer för bland annat telekomindustrin till grova varmlindade fjädrar för till exempel järnvägsvagnar och offshore-industrin. För att uppfylla kundernas krav på kvalitet, service och precision bedriver Lesjöfors ett kontinuerligt utvecklingsarbete, som kombineras med kvalificerad maskinutrustning och hög kompetensnivå hos personalen.

Idag är Lesjöfors ett av Europas ledande fjäderföretag med Norden som det dominerande marknadsområdet. Under de senaste åren har Lesjöfors flyttat fram positionerna även på övriga europeiska marknader. Det långsiktiga målet är att ytterligare stärka dessa positioner och växa mer än konkurrenterna. Konkret sker detta genom fokusering mot tillväxtområden, en ökad andel egna produkter samt ökad geografisk marknadsspridning.

Lesjöfors har nio tillverkande enheter i Sverige, Danmark och Finland samt egna säljbolag i Norge, Finland, Storbritannien, Tyskland och Nederländerna. Distributörer finns på ytterligare ett tjugotal marknader för främst eftermarknadsprodukter. Vid utgången av 2001 uppgick antalet anställda till cirka 450 personer. Samtliga enheter inom koncernen är kvalitetscertifierade enligt iso 9002 och 9001.

Lesjöfors verksamhet är organiserad i tre affärs- och sex produktområden. Inom samtliga områden är målsättningen att etablera ledande positioner. Detta uppnås genom att fokusera på tre framgångsfaktorer – brett sortiment, hög kvalitet och hög servicegrad.

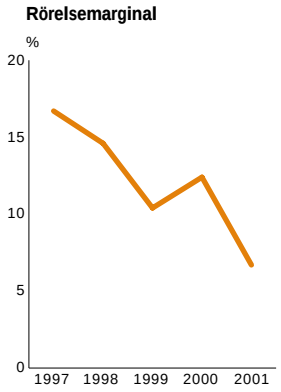




Lesjöfors Industrifjädrar arbetar med tillverkning, lagerhållning och distribution av standardfjädrar och kundspecifika produkter. Tillverkningen täcker tråddimensioner från 0,04 mm till 65 mm och omfattar både kallindade och varmlindade fjädrar. Kunderna återfinns inom i stort sett hela industrisektorn. Lesjöfors har ett brett sortiment av lagerförda standardfjädrar och gasfjädrar, som distribueras till slutkund inom 24 timmar. Företagets marknadsandel i Norden uppgår till cirka 25 procent. Försäljningen inom Lesjöfors Industrifjädrar uppgick 2001 till 243 Mkr (239).

Lesjöfors Banddetaljer omfattar tillverkning av banddetaljer och bladfjädrar i dimensionsområdet 0,10 till 4 mm. Teknikcentra för utveckling av verktyg och produktionskoncept finns i Danmark samt vid varje fabrik. Kunderna är system- och komponentleverantörer inom telekom- och elektronikbranschen samt inom övrig industri. Nyckeln till Lesjöfors framgång inom detta område är tillgång till kvalificerad verktygsutveckling, teknikkompetens samt höga kvalitets- och servicenivåer. Försäljningen inom Lesjöfors Banddetaljer uppgick 2001 till 193 Mkr (268).

Lesjöfors Automotives verksamhet omfattar chassifjädrar och gasfjädrar för bilar och tyngre fordon. Kunderna är företag inom eftermarknaden för fordon. Distributionen sker från centrallager i Sverige, Tyskland, Nederländerna och Storbritannien. Lesjöfors har marknadens bredaste sortiment av egentillverkade chassifjädrar och TÜV-godkända sänksatser för europeiska och asiatiska bilar samt för gasfjädrar. Försäljningen inom Lesjöfors Automotive uppgick 2001 till 121 Mkr (135).



MARKNAD OCH KONKURRENTER - FÅ STORA AKTÖRER

Lesjöfors har ett väl balanserat utbud av produkter och tjänster. I relation till många andra underleverantörer gör detta Lesjöfors mindre känsligt för svängningar i konjunkturen. Koncernen är en betydande underleverantör till telekom- och elektronikindustrin. Relationerna till dessa kunder är långsiktiga. I många fall bygger de också på ett gemensamt utvecklingsarbete med komplexa verktygslösningar och höga krav på produktionssystem och kvalitet.

Marknaden för industrifjädrar och banddetaljer är mycket bred och omfattar de flesta industrigrenar. Inom området industrifjädrar är Lesjöfors ett av de ledande företagen i Europa. Konkurrenterna är ofta små och lokala företag. I till exempel Tyskland finns det mer än 300 aktörer som till övervägande del arbetar mycket lokalt. Konkurrensbilden är likartad på andra marknader världen över. För eftermarknadsprodukter är marknaden och aktörerna ofta globala. Lesjöfors har en ledande position vad gäller utbytesfjädrar för fordon och har marknadens bredaste egentillverkade sortiment. Flera av företagets konkurrenter agerar som handelshus, utan egen tillverkning och utveckling.

Företagets kunder söker i allt högre grad efter leverantörer som kan ta ett större ansvar för deras totala produktbehov och tekniska lösningar. Dessa faktorer skapar fortsatt goda möjligheter för Lesjöfors. Koncernen är ett av få företag som siktar på att bli en global fullsortimentsleverantör med fokusering mot industrin och tillväxtbranscher samt egna produktkoncept.

I dagsläget är marknadsutvecklingen för Lesjöfors produkter starkt relaterad till utvecklingen inom telekomsektorn samt inom den allmänna industriproduktionen. Inom telekom resulterade den omfattande lageruppbyggnaden hos kunderna i en kraftig nedgång under 2001. Dessa lager bedöms vara förbrukade under det första halvåret 2002, vilket väntas innebära att företagets leveranser åter ökar i volym under andra halvåret. För eftermarknadsprodukterna är utvecklingen mera stabil. Det finns en tendens till ökad efterfrågan när tillväxten i den allmänna ekonomin avtar. Det handlar då om att tillgodose behovet av reservdelar för fordon, som brukar öka i takt med att nybilsförsäljningen minskar. Övriga affärsområden följer i stort den allmänna industriproduktionens utveckling.

KVALITET – STÄNDIGA FÖRBÄTTRINGAR

Kvalitetsfrågorna har högsta prioritet inom koncernen. Det övergripande målet är att Lesjöfors ska vara en kvalitetsleverantör, som alltid minst presterar på den nivå som kunderna förväntar. Arbetet med kvalitetsutveckling pågår kontinuerligt. Ett program för totalkvalitet finns etablerat på samtliga enheter och bland all personal. Ambitionen är att samtliga företag i koncernen på sikt ska uppvisa samma kvalitetsnivåer i sina verksamheter. Under året har kraftfulla steg tagits i denna riktning. Det handlar till exempel om fokus på ständiga förbättringar, statistisk kvalitetskontroll och övervakning av processer. Med hjälp av bland annat visionsystem – då produkterna granskas med hjälp av kamerateknik – arbetar Lesjöfors kontinuerligt mot uppfyllande av nollfelsstrategin.

MILJÖ – FLER MILJÖLEDNINGSSYSTEM

Lesjöfors har påbörjat arbetet med att etablera miljöledningssystem i företagets verksamheter. Dessa insatser innefattar bland annat utbildning av personal i miljöfrågor samt införande av fler och bättre rutiner för materialåtervinning. Målsättningen är att alla enheter senast 2003 ska ha certifierade miljöledningssystem, som uppfyller kraven i standarden iso 14001. Tre av koncernens enheter har genomgått miljöcertifiering under 2001.

IT – GEMENSAMT AFFÄRSSYSTEM

Utnyttjandet av de möjligheter som IT skapar är en strategiskt prioriterad fråga inom Lesjöfors. Ett konkret projekt inom detta område är införandet av ett gemensamt affärssystem för samtliga enheter. Under 2002 väntas det nya systemet vara implementerat på samtliga svenska produktionsenheter. Det möjliggör rationellare kommunikation med kunderna samt skapar förutsättningar för en samordnad hantering av affärer och projekt mellan koncernens fabriker Den väsentliga kommunikationen internt – och i allt högre grad även externt – sker numera elektroniskt. Denna informationshantering har säkrats via installation av nya system och fasta kommunikationslinjer. Samtidigt pågår arbetet med att bygga ut Lesjöfors hemsida på Internet samt för att förbereda koncernen för e-handel, främst då vad gäller standardprodukter.

UTSIKTER INFÖR 2002 – ETT STARKARE LESJÖFORS

Lesjöfors position är stark och koncernen står väl rustad inom alla verksamhetsområden. Omfattande kostnadsanpassningar har genomförts under året. I kombination med att lagren av produkter hos kunder inom telekom minskar gör detta att koncernen går stärkt ur den krisartade marknadsutveckling som präglat 2001.

Osäkerheten kring den allmänna industrikonjunkturen är dock stor, vilket gör att en prognos för 2002 blir osäker. Möjligheterna till försäljnings- och resultattillväxt under 2002 bedöms dock som goda.

NYCKELTAL

Mkr	2001	2000	1999	1998	1997
Nettoomsättning	566,1	645,9	556,3	437,0	332,1
Kostnad sålda varor	-387,5	-436,2	-380,6	-282,7	-203,4
Bruttoresultat	178,6	209,7	175,7	154,3	128,7
Försäljningskostnader	-80,1	-71,8	-65,7	-54,8	-42,5
Administrationskostnader	-60,8	-57,5	-52,1	-35,6	-30,8
Rörelseresultat	37,7	80,4	57,9	63,9	55,4
Rörelsemarginal, %	6,7	12,4	10,4	14,6	16,7
Finansnetto	-6,7	-7,7	-7,6	-6,4	-3,8
Resultat efter finansnetto	31,0	72,7	50,3	57,5	51,6
Avskrivningar ingår med	40,2	39,1	35,6	25,1	15,6
Investeringar exkl företagsförvärv	23,5	49	40	38	33
Avkastning sysselsatt kapital, %	9	22	18	24	>30
Medeltal antal anställda, st	483	543	539	385	275

Bengt-Göran Persson
VD, Elimag AB

ELIMAG – EN LEDANDE KOMPONENTTILLVERKARE

Elimagkoncernen består av Elimag Göteborg AB samt av Elimag Stockholm AB. Elimag Göteborg är en av Sveriges ledande aktörer inom höghastighetsbearbetning i aluminium. Företaget är komponenttillverkare med fokus på försvarsrelaterade produkter, infrastrukturprodukter för mobil telekom samt komponenter för rymdindustrin. De starkaste konkurrensfördelarna är hög teknisk kompetens samt en modern maskinpark.

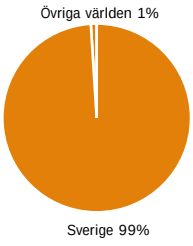
Elimag Stockholm är kontraktstillverkare av komplexa produkter till kunder på den medicintekniska marknaden. Företagets största kund är Siemens-Elema.

2001 I SAMMANDRAG - ÖKAD FAKTURERING

Faktureringen under 2001 uppgick till 206 Mkr (180) medan rörelsemarginalen var -4,5 procent (1,4). Rörelseresultatet för året blev -9,2 Mkr (2,5). Inom Elimag Göteborg ökade faktureringen. Trots minskad efterfrågan inom telekom ökade faktureringen även till denna kundgrupp. Branschen har kännetecknats av en nationell överkapacitet med lägre priser som följd. Även om utvecklingen varit svag har företaget kunnat dra nytta av sin marknadsposition. Sammantaget har Elimag Göteborg därmed klarat nedgången väsentligt bättre än många konkurrenter. Företaget har även genomfört kapacitetsinvesteringar till ett värde av cirka 70 Mkr, vilket kommer att sänka investeringstakten under kommande år.

Försäljningen inom Elimag Stockholm har präglats av pressade priser, främst genom de kostnadsrationaliseringar som företagets kunder genomfört. För att möta den svagare lönsamheten och bolagets ineffektiva struktur har en större omorganisation av Stockholmsverksamheten genomförts. Komponenttillverkningen har avyttrats, vilket inneburit att antalet medarbetare reducerats från 60 till 19 personer. Efter dessa strukturåtgärder är Elimag Stockholm en renodlad monteringsverksamhet. Omstruktureringarna har medfört stora kostnader under året och bidrar därmed till att verksamheten redovisar betydande förluster. Totalt sett har dock marknaden för medicinteknisk utrustning varit stabilare än övrig industri under 2001. Elimag Stockholms huvudkund är Siemens-Elema, som under året stod för 86 procent av den samlade faktureringen.

Geografisk fördelning av total fakturering

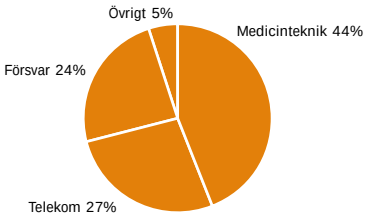


VERKSAMHETEN - HELHETSANSVAR GENTEMOT KUNDEN

Elimag Göteborg är en av Sveriges ledande industrier inom höghastighetsbearbetning i aluminium. Tekniken används för applikationer som ställer krav på korta ledtider och hög precision. Höghastighetsbearbetning kombineras med företagets unika kompetens inom saltbadslödning – en teknik för sammanfogning av aluminium – vilket ger kostnadseffektiva konstruktionslösningar för kunden. Bland företagets saltbadslödda komponenter kan nämnas radarelement och elektronikchassin, som bland annat ingår i JAS-systemet. Inom telekom tillverkas och levereras i första hand basstations- och antennära komponenter.

Elimag Göteborg verkar inom marknadssegmenten telekom, försvar och högteknologi, där sistnämnda kundsegment står för rymd-, flyg-, medicinteknisk- och övrig högteknologisk industri. Segmenten försvar respektive telekom är omsättningsmässigt lika stora och svarar för cirka 90 procent av omsättningen. Inom varje segment tar företaget ett helhetsansvar gentemot kunden, som omfattar allt från prototyp och förserie till ren serieproduktion inklusive ytbehandling och viss montering. Verksamheten bedrivs vid företagets anläggning i Mölndal. Elimag Göteborg har sammanlagt 76 anställda.

Affärsområdenas andel av total fakturering



Oavsett segment utgår Elimag Göteborgs produktstrategi alltid ifrån kundens behov. Kundens krav tillgodoses genom företagets samlade teknik-, inköps- och logistik-

kompetens samt via ett väl utvecklat nät av underleverantörer. Elimags åtaganden säkerställs dessutom genom ett effektivt kvalitetssystem, toppmodern maskinpark, flexibel organisation och korta beslutsvägar. I framtiden kommer företagets arbete främst att inriktas på kunder med seriemässiga produkter. Det långsiktiga målet är att uppnå balans mellan respektive marknadssegment för att därigenom minimera konjunktursvängningar på marknaden.

Elimag Stockholm bildades 1999 då Elimagkoncernen förvärvade en intern produktionsenhet av Siemens-Elema. Elimag Stockholm arbetar med montering av bland annat röntgen- och intensivvårdsutrustning. Denna utrustning produceras av Siemens-Elema i Sverige för den internationella marknaden. Elimag Stockholm har 19 anställda.

MARKNAD OCH KONKURRENTER - STARKA POSITIONER

Elimag Göteborg verkar i huvudsak på den nordiska marknaden. Företaget har traditionellt en stark marknadsposition gentemot försvarsindustrin, där nya och repetitiva order utgör grunden. Under de kommande åren bedöms omsättningen vara relativt stabil. Produkterna ingår i både internationella och nationella vapensystem – till exempel JAS 39 Gripen och ERIEYE – och utgörs främst av komponenter till sensorer och elektronikkapsling. Den senaste tidens utveckling har även lett till att Elimag Göteborg producerat testserier av mekanikstrukturer till försvarsindustrin, vilka väntas kunna övergå i serieproduktion under kommande år.

Inom telekom verkar Elimag Göteborg på den svenska marknaden där Ericsson är den dominerande kunden. De senaste årens kraftiga tillväxt har dock avmattats, främst genom minskade eller uppskjutna investeringar i den mobila infrastrukturen världen över. Trenden pekar mot färre utvecklingsprojekt samtidigt som fokuseringen på existerande produkter ökar, främst vad gäller kostnad och funktionalitet.

Marknaden för kontraktstillverkning av medicinteknisk utrustning väntas ha en volymmässigt positiv utveckling under 2002. Det stabila kundsegmentet lockar till sig nya aktörer, vilket väntas öka prispressen. För att stärka positionerna har Elimag Stockholm utvecklat en ny strategi. Den bygger på samarbete med partners inom plåt, svets och skärande bearbetning, vilket är verksamheter företaget tidigare bedrev i egen regi. Den nya strategin ger större flexibilitet och ökar möjligheterna att agera konkurrenskraftigt på marknaden.

ORGANISATION - ÖKAD FLEXIBILITET

Under 2001 genomförde Elimag Göteborg en större omorganisation. Arbetet syftade främst till att öka företagets tillväxt. Stabs- och linjeorganisationen har avvecklats och ersatts av en processorienterad organisation, där fokuseringen på kvalitet och leveranssäkerhet ökat. En väsentlig effekt av organisationsförändringen är att företagets leveransförmåga avsevärt förbättrats. Den processorienterade organisationen har inneburit att många medarbetare fått bredare befattningsansvar, vilket väntas öka flexibiliteten.

KVALITET OCH MILJÖ - EFFEKTIVA KONKURRENSMEDEL

Företaget är certifierat enligt iso 9002. I samband med årets organisationsförändring har också kvalitetssystemet inom Elimag Göteborg vidareutvecklats. I det nya systemet har fler medarbetare praktiskt ansvar för kvalitetsarbetet. Resultaten visar att antalet reklamationer minskat sedan det nya arbetssättet infördes, detta trots att affärsvolymen samtidigt ökat.

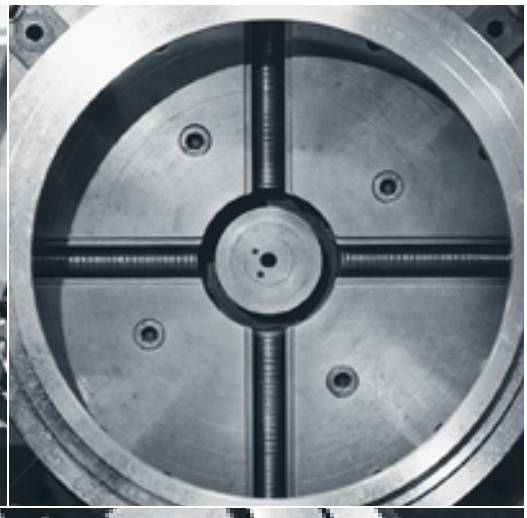
Under året återupptogs även arbetet med en miljöcertifiering enligt iso 14000. Detta

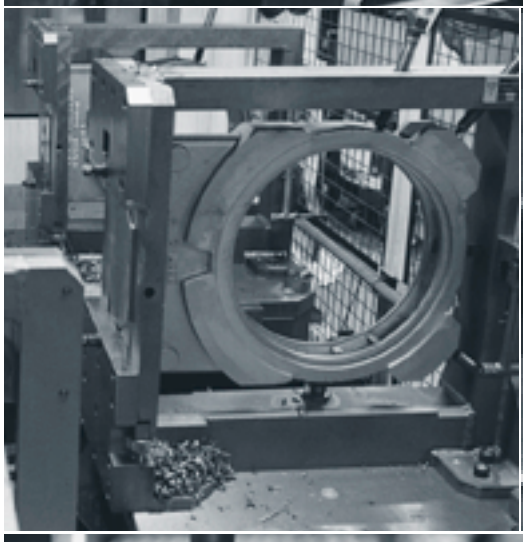
certifieringsarbete beräknas vara klart under det första kvartalet 2002. Då väntas även arbetet med den nya iso-standarden påbörjas.

Elimag Stockholm är kvalitetscertifierat enligt iso 9001:2000. Under 2002 färdigställs arbetet med att uppfylla kraven enligt Good Manufacturing Practice (GMP). Det är ett krav som amerikanska myndigheter ställer på medicinteknisk utrustning som ska marknadsföras i USA. GMP kommer att bli ett konkurrensmedel för Elimag Stockholm.

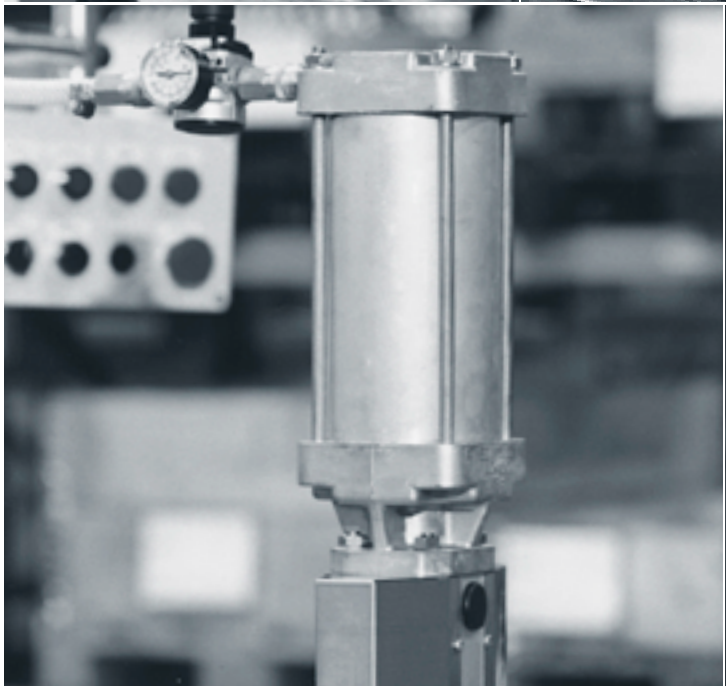
UTSIKTER FÖR 2002 - NYA KUNDSEGMENT

Elimag Göteborg har 2001 genomfört betydande investeringar för fortsatt tillväxt. Grunden i företagets framtida konkurrenskraft är den höga tekniska kompetensen och den moderna maskinparken i kombination med hög produktionskapacitet. Fokus kommer att ligga på sektorerna telekom och försvar. Tillväxt ska uppnås genom att dels försvara volymerna hos nuvarande kunder, dels attrahera nya kunder inom befintliga marknadssegment. Inom medicinteknik ska Elimag Stockholm främst sträva efter att växa via nya kunder.





PN8 DN600 14408
STAFSJÖ 60333



Magnus Westher
VD, AB Stafsjö Bruk

STAFSJÖ BRUK – EN PÅLITLIG KVALITETSLEVERANTÖR

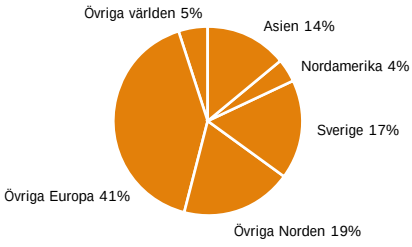
AB Stafsjö Bruk utvecklar, tillverkar och marknadsför ventiler för avstängning och reglering av flöden inom processindustrin. Företagets starkaste konkurrensfördelar är hög produktkvalitet vad gäller funktion och livslängd, korta leveranstider, effektiv support samt global marknadstäckning. De största kundsegmenten är massa- och pappersindustrin samt anläggningar inom vatten- och avloppshantering, som står för 64 respektive 15 procent av Stafsjös försäljning. Bland kunderna återfinns företag som Stora Enso, Metso, Purac, Holmen Paper, YIT och SCA.

2001 I SAMMANDRAG – ÖKANDE MARKNADSANDELAR

Faktureringen under 2001 uppgick till 91 Mkr (81) medan rörelsemarginalen var 5,2 procent (4,4). Rörelseresultatet för året blev 4,1 Mkr (3,1). På Stafsjös huvudmarknader inom vatten- och avloppshantering – norra Europa och Kanada – har efterfrågan på ventiler minskat. Den svaga utvecklingen på dessa marknader gjorde att efterfrågan på företagets nya produkter – som introducerades hösten 2000 – blev sämre än väntat. Generellt sett ökar dock intresset för Stafsjös nya produkter och efterfrågan har stigit under senare delen av 2001. Det innebär att Stafsjö tagit marknadsandelar på en stagnerande marknad. De lägre volymerna har även gjort att många europeiska konkurrenter inom vatten- och avloppshantering tvingats genomföra personalnedskärningar.

Inom massa- och pappersindustrin var investeringsnivån fortsatt låg för Stafsjös produkttyper. Situationen förbättrades dock under senare delen av året. Andelen mindre nyinvesteringar samt reparationer och utbyggnader ökade då kraftigt. För Stafsjös del skedde denna ökning främst i Centraleuropa och Kina. Andra marknader med fortsatt positiv utveckling är Finland och Japan medan Sverige, Storbritannien, Frankrike och Sydostasien haft en svagare utveckling än väntat. För standardapplikationer och större volymuppdrag har priskonkurrensen varit hård. Prisnivåerna i den dagliga försäljningen samt för de mera avancerade applikationerna har dock kunnat bibehållas.

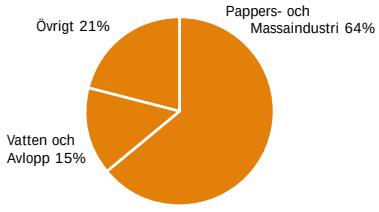
Geografisk fördelning av total fakturering



VERKSAMHETEN - HÖG KUNDANPASSNING

Stafsjö har en drygt 100-årig historia som leverantör av ventiler till processindustrin. Varje år producerar företaget cirka 12 000 ventiler. Merparten av dessa är tillverkade i syrafast stål eller andra korrosionsbeständiga material, som till exempel Titan och Hastelloy. En av Stafsjös ledande produkter är skjutspjällsventiler för pappers- och massaindustrin. Genom åren har företaget skapat ett mycket starkt och välkänt varumärke. Idag har Stafsjö 62 medarbetare med gedigen kompetens inom kundanpassad produktutveckling och produktion. Såväl produktutvecklingen som större delen av produktionen sker i Stavsjö. En ökande andel av företagets komponenter tillverkas dock hos underleverantörer i Asien.

Affärsområdenas andel av total fakturering

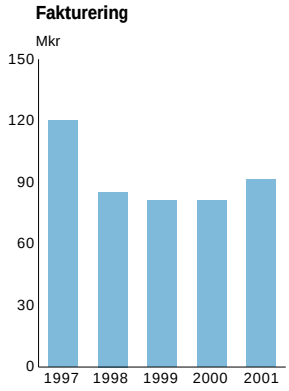


Stafsjös produkter säljs idag på cirka 30 olika marknader, vilket gör att exportandelen motsvarar cirka 83 procent av företagets omsättning. Försäljningen sker dels direkt från Stafsjö, dels genom egna säljkontor i Kina och Tyskland samt via ett trettiotal säljrepresentanter på samtliga kontinenter världen över. Flertalet av de större investeringarna inom massa- och pappersindustrin är globala projekt, där maskinbyggare – så kallade OEMs – som är baserade i olika länder deltar. Detta skapar fördelar för Stafsjö, som kan delta med lokal närvaro vid de olika delleveranserna till slutkunderna.

På den tyska marknaden har det säljbolag som Stafsjö förvärvade 2000 strukturerats om. Bolaget har en ny ledning och har även fått ökade säljresurser under året. Kunskapen om den tyska marknaden har därmed fördjupats. Som en effekt av detta

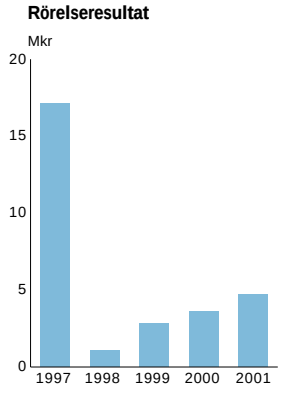
väntas en kraftig volymökning, vilket på sikt kan innebära att Tyskland blir Stafsjös största geografiska marknad.

Under det senaste året har en ny marknads- och försäljningsstrategi tillämpats. Den syftar till att till bredda produktportföljen och hitta fler kundsegment, vilket ska minska det starka beroendet av massa- och pappersindustrin. Den nya strategin baseras på kundernas behov av paketlösningar, som består av flera olika ventiltyper från samma leverantör. Stafsjös nya koncept inom detta område kallas Value Line. Det bygger på att företaget köper in bland annat standardprodukter från andra tillverkare, som kombineras i ett gemensamt koncept under Stafsjös eget varumärke. Value Line innebär även att Stafsjö tar totalansvar för att konceptet lever upp till kundernas kvalitets- och servicekrav.



MARKNAD OCH KONKURRENTER – TILLVÄXT I ASIEN

För Stafsjös produkttyper är den globala tillväxten inom massa- och pappersindustri respektive vatten- och avloppshantering mellan 2 och 4 procent per år. Denna relativt svaga tillväxt gör att Stafsjö främst kan växa genom att ta marknadsandelar från sina konkurrenter. Ett exempel på detta är europamarknaden för skjutspjällsventiler. Här har Stafsjö tagit marknadsandelar på bekostnad av centraleuropeiska tillverkare. Den största tillväxten sker just nu i Asien, där särskilt Kina kan nämnas. Samtliga större aktörer riktar därför intresset mot dessa marknader, vilket ger en hård priskonkurrens i de stora projekt som genomförs. Inom massa- och pappersindustri konkurrerar Stafsjö med företag som Lohse, Keystone och Orbinox. På marknaden för vatten- och avloppshantering är de främsta konkurrenterna Erhart, Sistag och Trueline. Konkurrenter med bas i Nord- och Sydamerika är främst verksamma på sina hemmamarknader samt ibland i Asien, men återfinns sällan på EU-marknaden.



IT - BÄTTRE GLOBAL KOORDINERING

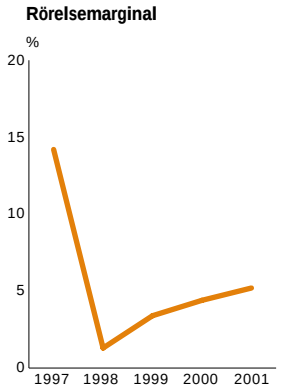
Under året har fokus legat på uppbyggnad av en ny hemsida på Internet samt på ett Extranet för kontakter med affärspartners. Via detta Extranet ska återförsäljarna ges tillgång till konfidentiell kommersiell och teknisk information. Stafsjö ska också kunna sköta samordningen av globala projekt via denna nätplats. En E-handelslösning som var tänkt att lanseras under 2001 är framskjuten. Skälet är att merparten av företagets stora kunder visat svagt intresse för e-handel. I dagsläget är det endast det egna säljbolaget i Tyskland som lägger sina order direkt i Stafsjös administrativa system. Under kommande år förväntas även några av de större återförsäljarna börja tillämpa dessa rutiner.

KVALITETS- OCH MILJÖARBETET – NY ORGANISATION

Sedan 1993 är Stafsjö kvalitetscertifierat enligt iso 9001. Under 2001 har en särskild enhet för kvalitetsansvar inrättats. Kvalitetssystemet kommer att byggas ut. Detta ska ytterligare öka säkerheten i företagets uppföljningar av eventuella kvalitetsavvikelser. Ett annat stort projekt tar sikte på PED – EUs nya tryckkärlsdirektiv och påföljande säkerhetskrav om CE-märkning av ventiler. Från och med 29 maj 2002 måste alla ventiler som säljs inom EU följa PED och reglerna om CE-märkning. Förberedande arbete inför miljöcertifiering enligt iso 14001 pågår. Certifieringen beräknas vara genomförd under 2003.

RISKER - HANTERA RISKER I EXPANSIONEN

Merparten av alla affärer i främmande valutor är terminssäkrade. Med den nya strategin att bredda produktportföljen följer nya risker. Detta främst på grund av ökat färdigvarulager samt genom att uppbyggnaden av nya distributionskanaler kan vara mer resurskrävande än förväntat.



UTSIKTER FÖR 2002 - STARK KOSTNADSFOKUSERING

På den asiatiska marknaden väntas behovet av ventiler inom massa- och pappersindustrin öka, främst då i Kina. Företaget har tillräcklig marknadsnärvaro och kompetens för att konkurrera om den förväntade tillväxten i detta område. Däremot har Stafsjö ännu inte nått acceptans för företagets VA-ventil (vatten och avlopp). För Stafsjös traditionellt sett starka VA-marknader – EU och Kanada – väntas en positiv utveckling under 2002. Därmed kan företaget återhämta de minskade volymerna från 2001, särskilt med hjälp av nya och mer konkurrenskraftiga VA-ventiler. I Storbritannien har samarbete inletts med en ny distributör, vilket väntas öka försäljningen på denna marknad. Jämte effektivare marknads- och försäljningsinsatser kommer Stafsjö att göra fortsatt kraftfulla satsningar för att sänka produktionskostnaderna. Dessa kostnadssänkningar ska genomföras med bibehållen kvalitet. Det handlar om att utveckla en kostnadseffektivare produktion, dels beträffande egna metoder, dels vad gäller underleverantörer av gjutgods och färdiga komponenter/produkter.

NYCKELTAL

Mkr	2001	2000	1999	1998	1997
Nettoomsättning	91,4	81,3	81,3	85,3	120,3
Kostnad sålda varor	-58,7	-54,1	-56,3	-60,9	-80,5
Bruttoresultat	32,7	27,2	25,0	24,4	39,8
Försäljningskostnader	-17,3	-13,4	-10,8	-12,1	-11,0
Administrationskostnader	-10,7	-10,2	-11,4	-11,2	-11,7
Rörelseresultat	4,7	3,6	2,8	1,1	17,1
Rörelsemarginal, %	5,2	4,4	3,4	1,3	14,2
Finansnetto	-0,6	-0,5	-1,2	-1,3	-1,0
Resultat efter finansnetto	4,1	3,1	1,6	-0,2	16,1
Avskrivningar ingår med	4,6	3,6	3,4	2,3	2,3
Investeringar exkl företagsförvärv	2	3	2	4	3
Avkastning sysselsatt kapital, %	12	7	5	2	>30
Medeltal antal anställda, st	62	56	53	58	60

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE 2001

EKONOMISK REDOVISNING

Årsredovisning för Beijer Alma AB (publ), organisationsnummer 556229-7480, avseende räkenskapsåret 1/1 – 31/12 2001.

STYRELSEBERÄTTELSE

Utöver det konstituerande styrelsesammanträdet har styrelsen under året hållit 6 ordinarie och 4 extra 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

År 2000 präglades av en hög tillväxt i främst Habia men även i Lesjöfors. Detta medförde att beslut fattades om stora investeringar i såväl anläggningar som personal vilket höjde produktionskapaciteten och kostnadsnivån.

I början av 2001 fortsatte den starka efterfrågeutvecklingen. Under andra kvartalet skedde en markant förändring. Efterfrågan från telekomsektorn försämrades dramatiskt beroende på att tidigare höga leveranser från underleverantörerna inte motsvarats av underliggande kundbehov utan i stället lett till lageruppbyggnad hos våra kunder. Denna svaga efterfrågesituation har sedan bestått under året.

Genom den svaga efterfrågeutvecklingen har arbetet förskjutits från expansion och tillväxt till fokus på kostnads- och strukturåtgärder. Detta har bland annat inneburit att antalet medarbetare i koncernen minskats med 20 procent och att inga beslut fattats om nya investeringar under andra halvåret.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernen

Koncernens nettoomsättning var 1 320 Mkr (1 133), en ökning med 16 procent. I jämförbara enheter sjönk omsättningen med 2 procent. Genom förvärvet av Elimag sjönk andelen utlandsförsäljning till 60 procent. Exklusive Elimag var utlandsförsäljningen 71 procent (64). Orderingången var 1 224 Mkr (1 232). I jämförbara enheter minskade orderingången med 24 procent.

Resultat efter finansnetto var 2,0 Mkr (110,1). Detta motsvarar en vinst per aktie efter schablonskatt på 0,28 kr (9,53). Resultatet efter skatt var 12,3 Mkr (81,3), bland annat beroende på en laga kraftvunnen dom i en skatteprocess. Vinst per aktie efter verklig skatt var 1,46 kr.

Dotterbolagen

Habia Cable, som tillverkar specialkabel, ökade faktureringen med 14 procent till 455 Mkr (400). Habia har under slutet av år 2000 och början av år 2001 byggt ut kapaciteten kraftigt i den svenska produktionsanläggningen. Detta har medfört en högre kostnadsnivå och de tre senaste kvartalen har präglats av ett lågt kapacitetsutnyttjande. Orderingången minskade med 13 procent till 422 Mkr (483). Resultatet var 1,3 Mkr (43,1).

Lesjöfors, som tillverkar industrifjädrar, fakturerade 566 Mkr (646) en minskning med 12 procent. Inom affärsområde banddetaljer, som svarar för 39 procent av faktureringen, har efterfrågan varit mycket svag från telekomsektorn. Övriga delar av Lesjöfors har inte på samma sätt känt av den svaga efterfrågan. Orderingången minskade med 20 procent till 526 Mkr (661). Resultatet var 31,0 Mkr (72,7).

Elimag, som förvärvades i början av 2001, bedriver dels höghastighetsbearbetning i aluminium i sin Göteborgsfabrik, dels kontraktstillverkning av medicinsk teknik i Stockholm. Elimags fakturering var 206 Mkr (pro forma 180). Under årets första del genomfördes betydande kapacitetsinvesteringar i Göteborgsverksamheten och den svaga efterfrågeutvecklingen från telekomsektorn har givit ett lågt kapacitetsutnyttjande. Inom Elimag Stockholm har arbetet präglats av omstruktureringar för att nå balans mellan intäkter och kostnader. Orderingången var 186 Mkr (180). Elimags resultat, som belastats med betydande omstruktureringskostnader för Stockholmsdelen, var -12,9 Mkr.

Stafsjö Bruk, som tillverkar skjutspjällsventiler till främst processindustrin, ökade faktureringen till 91 Mkr (81). Orderingången var 89 Mkr (82). Den ökade faktureringen och orderingången beror huvudsakligen på att den tyska distributören förvärvades i slutet av år 2000. Resultatet var 4,1 Mkr (3,1).

Moderbolaget

Moderbolaget, som inte bedriver någon egen rörelse, redovisar ett resultat inklusive utdelningar på -4,1 Mkr (5,7). Därutöver har moderbolaget mottagit koncernbidrag med 31,6 Mkr (38,8).

INVESTERINGAR

Investeringar, exklusive företagsförvärv och leasing, var 116 Mkr (114). Samtliga investeringar var beslutade före halvårsskiftet 2001.

FINANSIERING OCH LIKVIDITET

Under året ökade långfristiga skulder med 197 Mkr. Av detta belopp avser 34 Mkr skuldsättning i det förvärvade Elimag och 59 Mkr finansiell leasing. Kassamedlen ökade med 15 Mkr.

Det operativa kassaflödet efter investeringar var -53 Mkr. På grund av en väsentligt lägre investeringstakt i slutet av året var fjärde kvartalets operativa kassaflöde +43 Mkr. Soliditeten var 41 procent (42). Tillgänglig likviditet, det vill säga summan av kassamedel och beviljade men ej utnyttjade checkkrediter, var 239 Mkr (218).

RÄNTABILITET

Avkastningen på genomsnittligt sysselsatt kapital var 3,3 procent (17). Det genomsnittliga egna kapitalet förräntades med 0,3 procent (17).

PERSONAL

Genomsnittligt antal anställda var 1 092 personer (943). Av dessa arbetade 733 (622) i Sverige och 359 (321) utomlands. Antalet anställda har successivt minskats under året och var vid årets utgång 1 006. Arbetsställen, lönesummor med mera framgår av Not 1.

STYRELSENS SAMMANSÄTTNING

På ordinarie bolagsstämma 2001 avgick Torsten Ekström ur styrelsen och den tidigare suppleanten Bertil Persson invaldes som ordinarie ledamot. Styrelsen presenteras i Not 2.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Bolaget har cirka 2 000 aktieägare. Största ägare är Anders Wall med familj och bolag med 41,3 procent av rösterna och 13,8 procent av kapitalet. Under året har Svolder AB förvärvat aktier motsvarande 8,4 procent av kapitalet och Lannebo Fonder 4,9 procent av kapitalet.

MILJÖ

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. För övriga verksamheter krävs inga tillstånd och deras miljöpåverkan bedöms som marginell.

UTSIKTER FÖR ÅR 2002

Den svaga efterfrågan som präglat 2001 förväntas bestå under inledningen av 2002. Koncernens bolag är välinvesterade och har en lägre kostnadsnivå än tidigare. Detta innebär att bolagen är väl positionerade när konjunkturen förbättras.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

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

Kkr	
Balanserade vinstmedel	49 074
Årets resultat	2 021
Summa	**51 095**

disponeras enligt följande:

Till aktieägarna lämnas utdelning om 2 kronor per aktie	18 037
I ny räkning balanseras	33 058
Summa	**51 095**

Koncernens fria kapital uppgår till 261 061 Kkr. Inga överföringar till bundna fonder föreslås.

Uppsala den 7 februari 2002

Anders Wall
Styrelsens ordförande

Anders G. Carlberg | Thomas Halvorsen | Göran W Huldtgren

Johan Wall | Jan-Erik Wikström | Bertil Persson
Verkställande direktör

BELOPP I KKR	*Koncernen*		*Moderbolaget*	
	2001	**2000**	**2001**	**2000**
Nettoomsättning, Not 3	1 320 226	1 132 521	–	–
Kostnader sålda varor	-937 818	-732 812	–	–
Bruttoresultat	**382 408**	**399 709**	**–**	**–**
Försäljningskostnader	-203 980	-162 317	–	–
Administrationskostnader, Not 4	-147 585	-110 196	-30 013	-18 478
Övriga rörelseintäkter	–	–	10 178	12 064
Intäkter från andelar i koncernföretag, Not 5	–	–	22 400	17 000
Intäkter från andelar i intresseföretag	1 490	1 900	–	–
Jämförelsestörande poster, Not 6	–	9 573	–	–
Rörelseresultat, Not 7	**32 333**	**138 669**	**2 565**	**10 586**
Ränteintäkter och liknande intäkter	5 390	2 695	1 279	1 298
Räntekostnader och liknande kostnader	-35 718	-21 708	-7 964	- 6 200
Resultat efter finansnetto, Not 8	**2 005**	**119 656**	**-4 120**	**5 684**
Bokslutsdispositioner	–	–	1 033	–
Resultat före skatt	**2 005**	**119 656**	**-3 087**	**5 684**
Skatt på årets resultat, Not 9	10 263	-38 314	5 108	2 898
ÅRETS RESULTAT	**12 268**	**81 342**	**2 021**	**8 582**

BALANSRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	**2000**	**2001**	**2000**
TILLGÅNGAR				
Anläggningstillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar				
Goodwill, Not 10	169 090	130 199	–	–
Materiella anläggningstillgångar				
Mark och markanläggningar, Not 11	13 116	12 424	–	–
Byggnader, Not 12	166 385	148 902	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar, Not 13	405 568	255 294	–	–
Inventarier, verktyg och installationer, Not 14	55 675	32 437	1 278	380
Finansiella anläggningstillgångar				
Övriga fordringar	7 310	9 674	–	–
Andra värdepappersinnehav, Not 15	12 715	14 901	5 358	6 591
Andelar i koncernföretag, Not 16	–	–	346 645	238 039
Summa anläggningstillgångar	**829 859**	**603 831**	**353 281**	**245 010**
Omsättningstillgångar				
Varulager, Not 17	289 531	234 764	–	–
Fordringar				
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	20 485	34 772	4 072	5 179
Kundfordringar	223 729	236 713	–	–
Fordringar hos koncernföretag	–	–	128 974	120 358
Skattefordringar	2 432	–	1 825	–
Övriga fordringar	21 824	17 056	870	1 531
Kassa och bank	32 037	17 788	27	26
Summa omsättningstillgångar	**590 038**	**541 093**	**135 768**	**127 094**
SUMMA TILLGÅNGAR	**1 419 897**	**1 144 924**	**489 049**	**372 104**

BELOPP I KKR	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	**2000**	**2001**	**2000**
EGET KAPITAL OCH SKULDER				
Eget kapital, Not 18				
Bundet eget kapital				
Aktiekapital	112 729	100 591	112 729	100 591
Övrigt bundet eget kapital	203 616	107 010	156 225	62 078
Summa bundet eget kapital	**316 345**	**207 601**	**268 954**	**162 669**
Fritt eget kapital				
Fria reserver/Balanserade vinstmedel	248 793	193 379	49 074	53 730
Årets resultat	12 268	81 342	2 021	8 582
Summa fritt eget kapital	**261 061**	**274 721**	**51 095**	**62 312**
Summa eget kapital	**577 406**	**482 322**	**320 049**	**224 981**
Obeskattade reserver, Not 19	–	–	45	1 078
Avsättningar				
Avsättningar för skatter, Not 20	47 480	44 911	–	–
Avsatt till pensioner och liknande förpliktelser	7 398	7 150	–	–
Summa avsättningar	**54 878**	**52 061**	**–**	**–**
Långfristiga skulder				
Checkkredit, Not 21	253 119	152 241	93 497	47 797
Skulder till kreditinstitut	289 084	191 655	2 749	11 749
Konvertibelt förlagslån, Not 22	23 215	25 004	32 357	34 320
Summa långfristiga skulder	**565 418**	**368 900**	**128 603**	**93 866**
Kortfristiga skulder				
Skulder till koncernföretag	–	–	27 371	36 669
Leverantörsskulder	61 429	91 724	210	1 095
Skatteskulder	–	32 515	–	1 542
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter, Not 23	96 632	75 754	3 401	3 688
Skulder till kreditinstitut	39 058	17 160	9 000	9 000
Övriga kortfristiga skulder	25 076	24 488	370	185
Summa kortfristiga skulder	**222 195**	**241 641**	**40 352**	**52 179**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	**1 419 897**	**1 144 924**	**489 049**	**372 104**
Ställda panter, Not 24	744 071	524 471	115 261	116 261
Ansvarsförbindelser, Not 25	3 810	2 697	9 775	10 845

KASSAFLÖDESANALYSER

BELOPP I KKR	*Koncernen*		*Moderbolaget*	
	2001	**2000**	**2001**	**2000**
Rörelseresultat	32 333	138 669	2 565	10 586
Avskrivningar som belastat rörelseresultatet	86 830	64 338	479	95
Finansnetto	-30 328	-19 013	-6 685	-4 902
Skatt	10 263	-38 314	5 108	2 898
Kassaflöde före förändring av rörelse-kapital och investeringar (cash earnings)	**99 098**	**145 680**	**1 467**	**8 677**
Förändring av rörelsekapital				
Kortfristiga fordringar ökning (-) minskning (+)	20 071	-58 260	-8 673	-4 853
Lager ökning (-) minskning (+)	-54 767	-80 923	–	–
Kortfristiga skulder minskning (-) ökning (+)	-19 446	44 366	-11 827	4 747
Valutakurseffekter på rörelsekapitalet	6 429	2 256	–	–
Effekter av företagsförvärv	11 170	28 682	–	–
Operativt kassaflöde före investeringar	**62 555**	**81 801**	**-19 033**	**8 571**
Nettoinvesteringar i anläggningar				
Andelar i koncernföretag ökning (-) minskning (+)	–	–	-108 606	-50 000
Övriga andelar ökning (-) minskning (+)	2 186	-8 039	1 233	-6 590
Maskiner och inventarier ökning (-) minskning (+)	-238 559	-88 475	-1 378	-158
Fastigheter ökning (-) minskning (+)	-25 593	-41 568	–	–
Långfristiga fordringar ökning (-) minskning (+)	2 364	-2 907	–	–
Goodwill ökning (-) minskning (+)	-52 626	-82 556	–	–
Valutakurseffekter på nettoinvesteringar	12 561	2 839	–	–
Effekter av företagsförvärv	124 804	107 076	–	–
Investeringar via finansiell leasing	58 854	–	–	–
Operativt kassaflöde efter investeringar (free cash flow)	**-53 454**	**-31 829**	**-127 784**	**-48 177**
Valutakurseffekter	-18 990	-5 095	–	–
Effekter av företagsförvärv	-135 974	-135 758	–	–
Finansiering via leasing	-58 854	–	–	–
Kassaflöde efter investeringar	**-267 272**	**-172 682**	**-127 784**	**-48 177**
Finansiella betalningar				
Nyemission	106 285	209	106 285	209
Lämnad utdelning	-35 953	-28 157	-35 953	-28 157
Mottagna koncernbidrag minskat med skatt som ej påverkat resultatet	–	–	22 716	27 918
Avsättningar ökning (+) minskning (-)	2 817	6 798	–	–
Långfristiga skulder ökning (+) minskning (-)	196 518	167 446	34 737	30 295
Omräkningsdifferens	11 854	4 208	–	–
Förändring av kassa och bank	**14 249**	**-22 178**	**1**	**-17 912**
Likvida medel vid årets ingång	17 788	39 966	26	17 938
Likvida medel vid årets slut	32 037	17 788	27	26
Ej utnyttjade checkkrediter	206 956	200 484	56 503	102 203
Tillgänglig likviditet	238 993	218 272	56 530	102 229

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 9 Inkomstskatter
- RR 11 Intäkter
- RR 12 Materiella anläggningstillgångar
- RR 13 Intresseföretag
- RR 18 Resultat per aktie

Bytet av redovisningsprincip har medfört en effekt på netto 62 kkr som minskat koncernens balanserade vinstmedel.

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 förvärvsanalysen 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 Alma-koncernen 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 dit förd 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 avistakurs.

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 hänför sig 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	2001	*Antal anställda* 2000
SVERIGE		
Moderbolaget		
Uppsala	3	3
Stockholm	4	3
Dotterbolagen		
Filipstad	63	62
Göteborg	92	–
Herrljunga	59	71
Karlstad	11	9
Nyköping	54	52
Stockholm	88	62
Strängnäs	9	12
Sundsvall	4	–
Tierp	234	191
Trosa	33	37
Värnamo	70	112
Växjö	9	8
Summa Sverige	**733**	**622**

Varav män 571 (467) och kvinnor 162 (155).

	2001			2000		
	Män	*Kvinnor*	*Totalt*	*Män*	*Kvinnor*	*Totalt*
UTLANDET						
Danmark	113	35	148	109	40	149
Finland	19	5	24	20	4	24
Norge	4	2	6	4	2	6
Belgien	1	1	2	2	1	3
Frankrike	4	2	6	5	2	7
Nederländerna	14	4	18	11	5	16
Polen	–	2	2	1	2	3
Storbritannien	18	7	25	19	8	27
Tyskland	79	21	100	66	11	77
Hongkong	2	2	4	–	–	–
Kina	16	6	22	5	3	8
USA	1	1	2	1	–	1
Summa utlandet	**271**	**88**	**359**	**243**	**78**	**321**
TOTALT			**1 092**			**943**

Av antalet anställda är 842 män (710) och 250 kvinnor (233).

Löner, ersättningar och sociala kostnader

Koncernen

I koncernens svenska enheter har ersättningar utbetalats enligt följande:

	2001	2000
Lön VD och styrelse	15 789	12 328
Tantiem, VD och styrelse	591	1 169
Sociala avgifter, VD och styrelse	9 753	6 953
Varav pensionskostnader	3 639	2 237
Lön övriga	195 035	157 739
Sociala avgifter, övriga	78 451	61 386
Varav pensionskostnader	12 647	8 154

Utomlands har löner och ersättningar utbetalats enligt följande:

	2001			2000		
	VD/Styrelse		**Övriga**	**VD/Styrelse**		**Övriga**
	Lön	*varav tantiem*		*Lön*	*varav tantiem*	
Danmark	1 950	–	58 328	2 509	68	46 530
Finland	1 226	179	5 853	1 042	120	5 282
Norge	706	116	1 580	558	21	1 330
Belgien	–	–	790	–	–	1 252
Frankrike	–	–	2 257	–	–	1 899
Nederländerna	743	–	6 151	678	–	4 316
Polen	–	–	457	–	–	485
Storbritannien	2 990	102	8 890	2 312	112	7 929
Tyskland	2 669	71	32 983	1 962	95	20 684
Hongkong	–	–	1 640	–	–	–
Kina	–	–	678	–	–	2 675
Singapore	–	–	–	–	–	549
USA	–	–	771	–	–	564
Summa löner och ersättningar	**10 284**	**468**	**120 378**	**9 061**	**416**	**93 495**
Summa löner och ersättningar i Sverige enligt ovan	**16 380**	**591**	**195 035**	**13 497**	**1 169**	**157 739**
TOTALT KONCERNEN	**26 664**	**1 059**	**315 413**	**22 558**	**1 585**	**251 234**

Moderbolaget

	2001	2000
Lön VD och styrelse	4 763	4 273
Tantiem, VD och styrelse	–	400
Sociala avgifter, VD och styrelse	2 120	2 019
Varav pensionskostnader	941	475
Lön övriga	3 356	2 429
Sociala avgifter, övriga	1 627	1 209
Varav pensionskostnader	569	410

Anställningsförhållanden och ersättningar till ledande befattningshavare

Under 2001 har bl a följande kostnader belastat moderbolaget:

Verkställande direktören:	
Lön inklusive bilförmån	2 744
Tantiem	–
Sociala avgifter	1 794
varav pensionskostnader	941

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

Styrelsens ordförande:	
Styrelsearvode	292
Arvode enligt bolagsstämmobeslut	875
Sociala avgifter	71

Till övriga ledamöter i styrelsen har arvode utbetalats med sammanlagt 852.

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, TradeARBED AB, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Innoventus AB, Morgongåva Företagspark AB, Centrum för Entreprenörskap och Företagsutveckling (CEF) vid Uppsala Universitet. Styrelseledamot i Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, AB Stafsjö Bruk, 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: Styrelseordförande i Munksjö AB. Styrelseledamot i Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Elkem ASA, Saba AB, SSAB m fl.

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

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

Jan-Erik Wikström, f d landshövding. Styrelseledamot sedan 1997. Övriga uppdrag: Styrelseordförande i Hotel Birger Jarl AB, Kungl. Dramatiska Teatern, Musik vid Siljan, Sponsor Stiftelseförvaltning AB, Sveriges Allmänna Konstförening, Verbum AB. Styrelseledamot i Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Drottningholmsteatern, Förvaltningsstiftelsen för Sveriges Television och Sveriges Radio, Svenskt Tenn AB.

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

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

Not 3 NETTOOMSÄTTNING

	2001	2000
Sverige	525 980	402 698
Övriga Norden	258 466	228 744
Övriga Europa	433 633	403 953
Asien	79 584	65 356
Övriga världen	22 563	31 770
TOTALT	**1 320 226**	**1 132 521**

Not 4 ADMINISTRATIONSKOSTNADER

I administrationskostnader ingår bland annat ersättning till revisorer enligt nedan.

	Koncernen		*Moderbolaget*	
	2001	2000	2001	2000
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB				
- revisionsuppdrag	1 905	1 029	934	155
- andra uppdrag [1]	96	252	–	–
Övriga revisorer				
- revisionsuppdrag	1 422	1 030	–	–
- andra uppdrag	359	274	–	–
TOTALT	**3 782**	**2 585**	**934**	**155**

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

Not 5 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

		Moderbolaget
	2001	2000
Anteciperad utdelning från AIHUK AB	–	2 000
Anteciperad utdelning från Beijer Alma Industri AB (f d E. Bierregaard AB)	6 100	2 000
Anteciperad utdelning från Shipping & Aviation Sweden AB	16 300	–
Anteciperad utdelning från AB Stafsjö Bruk	–	13 000
TOTALT	**22 400**	**17 000**

Not 6 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

	Koncernen		*Moderbolaget*	
	2001	2000	2001	2000
Nuvärdesberäknad SPP återbäring	–	10 912	–	–
Reavinst i Lesjöfors AB vid försäljning av rörelsen i Rånäs	–	5 000	–	–
Avtalspensionskostnader	–	-6 339	–	–
TOTALT	**–**	**9 573**	**–**	**–**

Not 7 RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet har belastats med avskrivningar enligt följande

	2001	2000
Maskiner och andra tekniska anläggningar	50 783	37 390
Inventarier, verktyg och installationer	14 894	10 531
Byggnader	7 381	5 511
Markanläggningar	37	42
Goodwill	13 735	10 864
TOTALT	**86 830**	**64 338**

I moderbolaget har avskrivningar på inventarier, verktyg och installationer gjorts med 479 (95).

Not 8 RESULTAT EFTER FINANSNETTO

	Nettoomsättning		*Resultat efter finansnetto*	
	2001	2000	2001	2000
Habia Cable	454 769	399 547	1 342	43 139
Lesjöfors	566 099	645 862	30 987	72 666
Elimag	205 833	–	-12 877	–
Stafsjö Bruk	91 361	81 301	4 093	3 063
Moderbolag m m och koncerngemensamt	2 204	5 811	-21 540	-8 785
Koncernen	**1 320 266**	**1 132 521**	**2 005**	**110 083**
Jämförelse-störande poster	–	–	–	9 573
TOTALT	**1 320 266**	**1 132 521**	**2 005**	**119 656**

Not 9 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		*Moderbolaget*	
	2001	2000	2001	2000
Aktuell skatt för året	-12 184	-31 429	-2 726	-8 249
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	15 142	–	-1 000	–
Skatteeffekt av koncernbidrag	–	–	8 834	11 147
Uppskjuten skatt, se specifikation nedan	6 429	–	–	–
Uppskjuten skatt avseende förändring av obeskattade reserver i koncernens företag	1 281	-6 553	–	–
Andel i intresse-företags skatt	-405	-332	–	–
TOTALT	**10 263**	**-38 314**	**5 108**	**2 898**

Not 9 ***Fortsättning***

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Specifikation av uppskjuten skatt				
Uppskjutna skattekostnader				
Temporära skillnader avseende skattemässiga överavskrivningar	-983	–	–	–
Uppskjutna skatteintäkter				
Temporära skillnader avseende avsättningar för strukturkostnader	3 108	–	–	–
Temporära skillnader avseende underskotts-avdrag	4 304	–	–	–
TOTALT	**6 429**	**–**	**–**	**–**

Not 10 GOODWILL

		Koncernen
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	202 405	120 248
Inköp	47 253	82 811
Försäljningar	–	-1 398
Omräkningsdifferenser	5 013	744
Utgående ack anskaffningsvärde	**254 671**	**202 405**
Ingående avskrivningar	44 017	33 552
Försäljningar	–	-478
Omklassificeringar	-470	–
Årets avskrivningar	13 735	10 864
Omräkningsdifferenser	110	79
Utgående avskrivningar	**57 392**	**44 017**
Ingående nedskrivningar	28 189	28 189
Utgående ack nedskrivningar	**28 189**	**28 189**
Utgående restvärde enligt plan	**169 090**	**130 199**

Goodwill med historiskt anskaffningsvärde på totalt 109 504 hänförligt till Isotec och Elimag skrivs av under en period om tjugo år. Härvid har bland annat beaktats volym, tillverkningsteknik, produktsortiment, marknadsställning och bedömd framtida marknadspotential.

Not 11 MARK OCH MARKANLÄGGNINGAR

		Koncernen
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	12 831	6 850
Inköp	707	6 443
Försäljningar och utrangeringar	-562	-467
Omräkningsdifferenser	419	5
Utgående ack anskaffningsvärde	**13 395**	**12 831**
Ingående avskrivningar	407	365
Försäljningar och utrangeringar	-165	–
Årets avskrivningar	37	42
Utgående ack avskrivningar	**279**	**407**
Utgående restvärde enligt plan	**13 116**	**12 424**
Bokfört värde mark i Sverige	6 111	5 438
Taxeringsvärde mark i Sverige	5 626	5 942

Not 12 BYGGNADER

		Koncernen
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	192 284	149 502
Inköp	26 544	46 626
Försäljningar och utrangeringar	-7 503	-3 429
Omklassificeringar	-792	–
Omräkningsdifferenser	4 588	-415
Utgående ack anskaffningsvärde	**215 121**	**192 284**
Ingående avskrivningar	43 931	31 311
Försäljningar och utrangeringar	-2 705	-1 421
Omklassificeringar	-793	10 079
Årets avskrivningar	7 381	5 425
Omräkningsdifferenser	922	-1 463
Utgående ack avskrivningar	**48 736**	**43 931**
Ingående uppskrivningar	549	635
Försäljningar och utrangeringar	-549	–
Årets avskrivningar på uppskrivet belopp	–	-86
Utgående ack uppskrivningar netto	**–**	**549**
Utgående restvärde enligt plan	**166 385**	**148 902**
Bokfört värde byggnader i Sverige	100 135	88 635
Taxeringsvärde byggnader i Sverige	29 501	34 646

Not 13 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

		Koncernen
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	470 859	395 408
Inköp	119 031	86 538
Försäljningar och utrangeringar	-70 676	-17 757
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	86 979	5 163
Omklassificeringar	40 000	-630
Omräkningsdifferenser	8 180	2 137
Utgående ack anskaffningsvärde	**654 373**	**470 859**
Ingående avskrivningar	215 565	178 594
Försäljningar och utrangeringar	-53 043	-7 792
Omklassificeringar	26 341	6 179
Årets avskrivningar	50 783	37 389
Omräkningsdifferenser	9 159	1 195
Utgående ack avskrivningar	**248 805**	**215 565**
Utgående restvärde enligt plan	**405 568**	**255 294**

Finansiella leasingavtal

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

	2001	2000
Anskaffningsvärden	66 823	–
Kvarvarande restvärde	58 854	–

Framtida minimileasingavgifter har följande förfallotidpunkter

Inom ett år	10 082	–
Senare än ett men inom fem år	34 352	–
Senare än fem år	22 184	–
	66 618	

Not 14 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

		Koncernen
	2001	2000
Ingående anskaffningsvärde	84 530	80 681
Inköp	28 382	17 115
Försäljningar och utrangeringar	-26 486	-12 464
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	17 158	814
Omklassificeringar	–	40
Omräkningsdifferenser	2 149	-1 656
Utgående ack anskaffningsvärde	**105 733**	**84 530**
Ingående avskrivningar	52 093	50 318
Försäljningar och utrangeringar	-22 112	-9 650
Omklassificeringar	4 946	2 174
Årets avskrivningar	14 894	10 530
Omräkningsdifferenser	237	-1 279
Utgående ack avskrivningar	**50 058**	**52 093**
Utgående restvärde enligt plan	**55 675**	**32 437**

Not 15 ANDRA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	Kapitalandel procent	*Bokfört värde*
Moderbolaget		
Nordpointer AB	2	0
Innoventus Uppsala Life Science 1 KB *)	8	5 358
		5 358
Koncernen		
Intresseföretag		
Pendax Holding AB	36	3 932
Övriga företag		
PharmaSoft Inc.	<1	0
Industrial Development & Investment AB	<1	2 456
Professional Genetics Laboratory AB	50	888
Övrigt	–	81
TOTALT		**12 715**

*) Utfästelse finns om investeringar på ytterligare 20 Mkr.

Not 16 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Org.nr.	*Antal*	*Säte*	*Bokfört värde*	*Justerat eget kapital*
Habia Cable AB	556050-3426	500 000	Täby	87 576	167 493
Lesjöfors AB	556001-3251	603 500	Karlstad	100 000	268 965
Elimag AB	556480-0133	50 000	Sundsvall	107 899	51 808
AB Stafsjö Bruk	556093-2112	45 000	Nyköping	21 354	22 613
AB Stockholms Rörsmide	556222-0482	10 000	Stockholm	2 560	2 621
Alma Nova Industri AB	556077-6022	60 000	Uppsala	14 780	14 952
Beijer Alma Industri AB	556210-3274	60 000	Uppsala	4 330	13 259 1)
Aihuk AB	556218-4126	9 000	Uppsala	2 056	4 224
Shipping & Aviation Sweden AB	556500-0535	10 000	Uppsala	1 000	17 576 2)
Bierrepac AB	556067-1793	4 000	Malmö	473	942
Beijer & Alma Industri & Handel AB	556551-9005	1 000	Uppsala	100	102
O-Pack AB	556201-8639	1 000	Stockholm	100	124
Care Pilot AB	556589-8235	153 846	Uppsala	4 417	4 475
TOTALT				**346 645**	

1) Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 6 100.
2) Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 16 300.

Samtliga bolag ägs till 100 procent.

Dotterbolagens andelsinnehav i koncernföretag

	Org.nr.	*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	Changqou, Kina	2 839
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	Warzawa, 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 Fjäder 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	37 080

Not 16 ***Fortsättning***

	Org.nr.	Procentuell andel	Säte	Bokfört värde
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	14 000
Buck Jeppesen Fjederfabrik A/S		100	Köpenhamn, Danmark	1 562
Stafsjö Armaturentechnik GmbH		100	Düsseldorf, Tyskland	5 216
Elimag Affärsutveckling AB	556283-1031	100	Mölndal	17 014
Elimag Göteborg AB	556359-5640	100	Mölndal	7 150
Elimag Ratio AB	556059-2486	100	Mölndal	7 000
Elimag Stockholm AB	556444-9386	100	Solna	1 012
Elimag Mechatronics A/S		100	Bergen, Norge	103

Not 17 VARULAGER

	2001	2000
Råmaterial	108 581	103 717
Produkter i arbete	66 146	49 398
Färdigvaror	114 804	81 649
TOTALT	**289 531**	**234 764**

Not 18 EGET KAPITAL

	Aktiekapital	*Bundna reserver*	*Fritt kapital*
Koncernen			
31/12 1999	**100 561**	**89 339**	**234 820**
Lämnad utdelning	–	–	-28 157
Konvertering av förlagslån	30	179	–
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	–	13 284	-13 284
Omräkningsdifferens	–	4 208	–
Årets resultat	–	–	81 342
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**

	Aktiekapital	*Överkursfond*	*Fritt kapital*
Moderbolaget			
31/12 1999	**100 561**	**61 899**	**53 969**
Lämnad utdelning	–	–	-28 157
Konvertering av förlagslån	30	179	–
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	–	–	27 918
Årets resultat	–	–	8 582
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**

Not 18 ***Fortsättning***

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

	Aktier		*Röster*
A-aktier	1 110 000	á 10 röster	11 100 000
B-aktier	7 908 300	á 1 röst	7 908 300
TOTALT	**9 018 300**		**19 008 300**

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	9 018 300
Konvertibla förlagsbevis	391 880
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 KSEK*	*Totalt aktiekapital KSEK*	*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

Not 19 OBESKATTADE RESERVER

Moderbolaget	2001	2000
Avskrivningar över plan	45	–
Periodiseringsfond	–	1 078
TOTALT	**45**	**1 078**

Not 20 AVSÄTTNINGAR FÖR SKATTER

	2001	2000
Temporär skuld avseende obeskattade reserver	53 851	44 911
Temporär fordran avseende underskottsavdrag	-6 281	–
Temporär fordran avseende avsättningar för strukturkostnader	-3 108	–
Temporär skuld avseende överavskrivningar	3 018	–
TOTALT	**47 480**	**44 911**

Not 21 CHECKKREDIT

	2001	2000
Koncernens limit	460 495	352 725
Moderbolagets limit	150 000	150 000

Not 22 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 391 880 stycken. Fram till bokslutsdagen har förlagslån om 2 905 800 kronor konverterats till 33 400 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 23 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		*Moderbolaget*	
	2001	2000	2001	2000
Upplupna personalkostnader	65 436	47 984	1 150	2 278
Upplupna räntor	2 039	1 566	1 074	1 229
Förutbetalda kostnader	3 227	216	–	–
Övrigt	25 930	25 987	1 177	181
TOTALT	**96 632**	**75 753**	**3 401**	**3 688**

Not 24 STÄLLDA PANTER

	Koncernen		*Moderbolaget*	
	2001	2000	2001	2000
Företagsinteckningar [1]	290 682	175 357	–	–
Fastighetsinteckningar [1]	84 147	58 620	–	–
Aktier [2]	297 526	286 494	112 261	112 261
Tillgångar med äganderättsförbehåll	68 716	–	–	–
Fordringar	3 000	4 000	3 000	4 000
TOTALT	**744 071**	**524 471**	**115 261**	**116 261**

[1] Avser skuld till kreditinstitut.
[2] Dessa är pantsatta för lån på 11 749 (20 749) och för checkkredit på 150 000 (150 000) varav 93 497 (47 797) har utnyttjats.

Not 25 ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen		*Moderbolaget* [1]	
	2001	2000	2001	2000
Borgen	681	2 566	6 775	6 845
Pensionsåtaganden	3 129	131	3 000 [2]	4 000 [2]
TOTALT	**3 810**	**2 697**	**9 775**	**10 845**

[1] Moderbolagets borgensförbindelser är tecknade för dotterbolag.
[2] Avser förpliktelser för pension till tidigare verkställande direktör.

Not 26 DEFINITIONER

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

Sysselsatt kapital
Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder.

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.

Soliditet
Eget kapital i relation till balansomslutning.

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

Skuldsättningsgrad
Räntebärande skulder i relation till eget kapital.

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

Rörelseresultat
Resultat före finansiella poster exklusive jämförelsestörande poster.

Operativt kassaflöde
Kassaflöde reducerat med effekter av företagsförvärv och försäljningar, finansiell leasing och effekter av valutakursomräkningar av utländska koncernföretag balansräkningar.

Nettoskuld
Räntebärande skulder med avdrag för räntebärande tillgångar.

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

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 2001. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig 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.

Uppsala den 14 februari 2002
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Hans Lindén
Auktoriserad revisor

STYRELSE, LEDNING, REVISOR, DEFINITIONER OCH ADRESSER

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, TradeARBED AB, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Innoventus AB, Morgongåva Företagspark AB, Centrum för Entreprenörskap och Företagsutveckling (CEF) vid Uppsala Universitet
Styrelseledamot i: Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, AB Stafsjö Bruk, 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
Styrelseordförande i: Munksjö AB
Styrelseledamot i: Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Elkem ASA, Sapa AB, SSAB 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

Jan-Erik Wikström *f 1932*
F d landshövding

Styrelseledamot sedan: 1997
Aktieinnehav: 1 000
Styrelseordförande i: Hotel Birger Jarl AB, Kungliga Dramatiska Teatern, Musik vid Siljan, Sponsor Stiftelse-förvaltning AB, Sveriges Allmänna Konstförening, Verbum AB
Styrelseledamot i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Drottningholmsteatern, Förvaltningsstiftelsen för Sveriges Television och Sveriges Radio, Svenskt Tenn AB

Johan Wall *f 1964*
VD Framtidsfabriken AB

Styrelsesuppleant: 1997–2000
Styrelseledamot sedan: 2000
Aktieinnehav: 1 000
Styrelseordförande i: AB Ljungskogens Strandbad.
Styrelseledamot i: Framtidsfabriken AB, Anders Walls Stiftelser
Styrelsesuppleant i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse

Bertil Persson *f 1961*
VD och koncernchef Beijer Alma AB

Styrelsesuppleant: 2000–2001
Styrelseledamot sedan: 2001
Aktieinnehav: 0
Köpoptioner: 200 000
Personaloptioner: 60 000
Styrelseledamot i: AB Swedcarrier, AB Svensk Bilprovning

Anders Wall

Jan-Erik Wikström

Anders G. Carlberg

Johan Wall

Thomas Halvorsen

Bertil Persson

Göran W Huldtgren

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Bertil Persson *f 1961*
VD och koncernchef

Anställd sedan: 2000
Aktieinnehav: 0
Köpoptioner: 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: 1 000
Personaloptioner: 20 000

Jan Olsson *f 1956*
Koncerncontroller

Anställd sedan: 1993
Aktieinnehav: 0
Konvertibla skuldebrev: 435 Kkr
Personaloptioner: 12 000

REVISOR

Revisionsbolaget
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

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

DEFINITIONER

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.
Kassaflöde efter investeringar	Kassaflöde efter förändringar i rörelsekapital och efter nettoinvesteringar inklusive företagsförvärv.
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar.
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.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Vinstmarginal	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Utdelningsandel	Utdelning i procent av resultat efter finansnetto belastat med 28 procent schablonskatt.
Resultat, vinst	Begreppet resultat och vinst avser, då inget annat anges, resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster.
Sysselsatt kapital	Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 procent 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.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansomslutning.
Vinst per aktie efter schablonskatt	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 procent skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.
Vinst per aktie efter verklig skatt	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för bokförd skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.
Skuldsättningsgrad	Räntebärande skulder i relation till eget kapital.
Räntetäckningsgrad	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.
Rörelseresultat	Resultat före finansiella poster exklusive jämförelsestörande poster.
Operativt kassaflöde	Kassaflöde reducerat med effekter av företagsförvärv och försäljningar, finansiell leasing och effekter av valutakursomräkningar av utländska koncernföretag balansräkningar.
Nettoskuld	Räntebärande skulder med avdrag för räntebärande tillgångar.
Andel riskbärande kapital	Summan av eget kapital, latent skatteskuld och minoriteter dividerat med balansomslutning.
Fakturering/försäljning	Begreppen fakturering och försäljning avser nettoomsättning då inget annat anges

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
förnamn.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

HABIA CABLE AB
Gribbylundsvägen 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
2nd Floor, A station
North Area
Creative Building
CN-NEW DISTRICT OF
CHANGZHOU
Kina 213022

Telefon +86-519-511 8010
Telefax +86-519-510 2998
E-post info.cn@habia.se

Försäljning

Habia Cable Svenska AB
Gribbylundsvägen 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

Vanha Porvoontie 229
FI-01380 VANTAA
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

Försäljningskontor

Westzeedÿk 106
NL-3106 AH ROTTERDAM
Nederländerna

Telefon +31-10-225 05 70
Telefax +31-10-225 00 07
E-post info.transport@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

ADRESSER

LESJÖFORS AB
Köpmannagatan 2
652 26 KARLSTAD

Telefon 054-13 77 50
Telefax 054-21 08 10
E-post info@lesjoforsab.com
förnamn.efternamn@
lesjoforsab.com
www.lesjoforsab.com

Lesjöfors Industrifjädrar

Lesjöfors
Stockholms Fjäder 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 +358-19-23 88 22
Telefax +358-19-23 87 22
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
i Värnamo AB
Expovägen 7
331 42 VÄRNAMO

Telefon 0370-69 45 00
Telefax 0370-69 45 99
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Banddetaljer AB
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.
Planthofsweg 47
NL-7601 PH ALMELO
Nederländerna

Telefon +31-546-45 47 47
Telefax +31-546-45 46 60
E-post info@bg-suspension.nl

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
Västerlånggatan 37
FI-20100 ÅBO
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

ELIMAG AB
Strandgatan 2
Box 330
851 05 SUNDSVALL

Telefon 060-16 64 60
Telefax 060-16 64 69
E-post info@elimag.se
förnamn.efternamn@elimag.se
www.elimag.se

Elimag Göteborg AB
Ålegårdsgatan 5
431 50 MÖLNDAL

Telefon 031-706 11 00
Telefax 031-706 11 09
E-post info@ elimag.se

Elimag Stockholm AB
Röntgenvägen 2
Box 1003
171 21 SOLNA

Telefon 08-56 84 49 00
Telefax 08-56 84 49 99
E-post info@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

Produktion: **HFK Helium Finansiell Kommunikation** Foto: **Urban Jörén, Sune Fridell** Tryck: **Alloffset**

BEIJER • ALMA

Beijer Alma AB (publ)
Forumgallerian, 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