

2003 | SAMMANDRAG

- Gradvis förbättrad efterfrågan under året.
- Orderingången ökade med 7 procent.
- Faktureringen uppgick till 1 154 (1 113).
- Resultatet efter finansnetto blev 18,0 Mkr (4,8 exklusive nedskrivningar).
- Kassaflödet var 74,8 Mkr (116,2).
- Vinsten per aktie efter schablonskatt uppgick till 1,45 kr (0,62 exklusive nedskrivningar).
- Investeringarna uppgick till 55 Mkr (18).
- Utdelningen föreslås höjd till 1,50 kr (1,00).

ARTIKLAR OM BEIJER ALMA 2003

2003-01-09	Upsala Nya Tidning "Habia Cable får högre riktvärden"
2003-01-27	Börsveckan "Beijer Almas beredskap är god"
2003-02-28	Smålandsposten "Fjädrar på export från Växjö"
2003-02-06	Upsala Nya Tidning "Habia Cable varslar 18"
2003-03-04	Värmlands Folkblad "Fjädrar ger jobb i glesbygden"
2003-04-29	Smålandsposten "Lesjöfors blir herre i eget hus"
2003-10-10	Upsala Nya Tidning "Habia Cable vill anställa 20 under hösten"
Oktober 2003	Stolta Stad - Mölndal "2002 års miljöpris tilldelades Elimag Göteborg AB"
2003-12-15	Börsveckan "Vändning i sikte för Beijer Alma"
2003-12-17	Teknikföretagen-Direkt "Snabbare tull underlättar affärer"

BOLAGSANALYSER UNDER 2003

2003-02-04	Seasonality to play its part, Alfred Berg ABN AMRO Research
2003-02-17	Alfred Berg Small-cap guide, Alfred Berg ABN AMRO Research
2003-04-25	Solid performance expected in Lesjöfors, Alfred Berg ABN AMRO Research
Juni 2003	Small Cap Guide, Kaupthing Bank
2003-08-05	Focus on cost reductions in Habia Cable, Alfred Berg ABN AMRO Research
2003-08-11	Positiv trend har inletts, Avanza
2003-09-29	Alfred Berg Small-cap guide, Alfred Berg ABN AMRO Research
2003-10-01	Telecommunications equipment, Alfred Berg ABN AMRO Research
2003-10-01	Telecommunications equipment sector report, Alfred Berg ABN AMRO Research
December 2003	Small Cap Guide, Kaupthing Bank

INFORMATIONSTILLFÄLLEN

Beijer Alma lämnar ekonomisk information gällande 2004 vid följande tillfällen:

17 mars	Bolagsstämma
29 april	Delårsrapport
18 augusti	Halvårsrapport
22 oktober	Delårsrapport
Februari 2005	Bokslutskommuniké
Mars 2005	Årsredovisning

INNEHÅLL

Detta är Beijer Alma	4
Aktivt ägande ökar ansvarstagandet	5
<i>Anders Wall – Styrelsens ordförande</i>	
2003 – tydlig återhämtning i flera verksamheter	6
<i>Bertil Persson – VD och koncernchef</i>	
Affärsidé och värdeskapande	8
Omvärld och marknad	10
Miljöarbete	12
Beijer Alma-aktien	14
10 år i sammandrag	16
Lesjöfors AB	18
Habia Cable AB	24
Elimag AB	30
AB Stafsjö Bruk	34
Förvaltningsberättelse	39
Resultaträkningar	41
Balansräkningar	42
Förändringar av eget kapital	44
Kassaflödesanalyser	45
Noter	46
Revisionsberättelse	56
Styrelse, ledning och revisor	58
Definitioner	60
Adresser	61

DETTA ÄR BEIJER ALMA

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

BEIJER ALMA AB

LESJÖFORS AB

HABIA CABLE AB

ELIMAG AB

AB STAFSJÖ BRUK

Lesjöfors AB, en fullsortimentsleverantör av standard- och specialproducerade industri-fjädrar, tråd och banddetaljer. Bolaget är en dominerande aktör i Norden och ett av de större företagen i sin bransch i Europa. Lesjöfors bedriver tillverkning i Sverige, Danmark, Finland och Lettland. Omsättningen 2003 var 572,3 Mkr. Antalet anställda var 423.

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 2003 var 416,8 Mkr. Antalet anställda var 349.

Elimag AB bedriver höghastighetsbearbetning i aluminium till kunder inom telekom, försvar och annan högteknologisk industri. Omsättningen 2003 var 68,4 Mkr. Antalet anställda var 56.

AB Stafsjö Bruk utvecklar, tillverkar och marknadsför skjutspjällsventiler för processindustrin. Bolaget är internationellt verksamt med egna försäljningskontor i Tyskland och Kina samt ett nätverk av försäljningsagenter i cirka 30 länder. Omsättningen 2003 var 95,1 Mkr. Antalet anställda var 62.

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

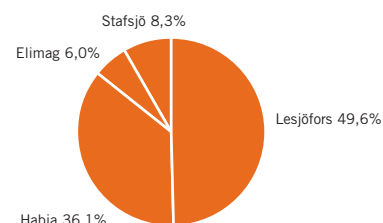
NYCKELTAL

	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning, Mkr	1 154	1 113	1 320	1 133	1 031
Resultat efter finansnetto, Mkr	18,0	4,8 ¹⁾	2,0	110,1	75,7
Eget kapital per aktie, kr	50	51	64	60	53
Utdelning per aktie, kr	1,50 ²⁾	1,00	2,00	4,00	3,50

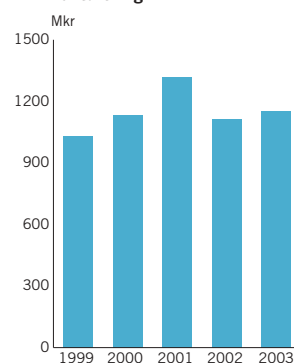
¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

²⁾ Av styrelsen föreslagen utdelning

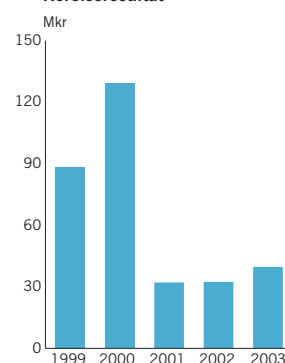
Dotterbolagens andel av total fakturering



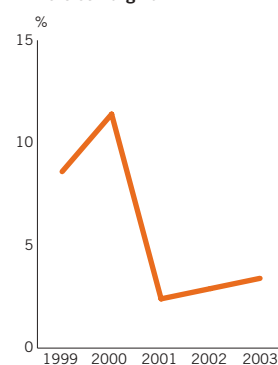
Fakturering



Rörelseresultat



Rörelsemarginal



Närvarande ägare, ärlighet och öppenhet är grundstenar i en god företagskultur. Utvecklingen i näringslivet på senare tid har klargjort vikten av just god företagskultur. Som jag ser det ger synliga och aktiva ägare även bättre förutsättningar för styrning och ansvarstagande. Detta i kontrast till det så kallade ansiktslösa kapitalet där styrningen kan bli passiv och ansvaret anonymt, bland annat därför att företagsledningen saknar en tydlig motpart i det löpande arbetet.

Även om närvarande och engagerade ägare förbättrar styrning och kontroll vill jag också betona hur viktigt det är med ansvarsfördelning. Verkställande direktören svarar för den dagliga ledningen inom de ramar styrelsen fastställt. Relationen ska självklart vara öppen, men VD måste ändå ha mandat att driva den operativa verksamheten utan inblandning från ägarna. Via ansvarsfördelning har Beijer Alma kunnat anpassa verksamheten på ett bra sätt.


Det visar de senaste årens utveckling. År 2000 var ett toppår i svensk ekonomi som även gav Beijer Alma en snabb expansion och god lönsamhet. Därpå följde en kraftig nedgång inom bland annat telekom, som drabbade våra koncernbolag och ledde till kostnadsanpassningar och kassaflödesförstärkande aktiviteter. Nedgången i ekonomin och på börsen innebar att aktieägarnas förmögenhet och avkastning minskade. Då vidtogs åtgärder som tryggade verksamheten kortsiktigt, men som bibehöll förmågan att växa med en stigande marknad. För att hantera svängningar krävdes att bolagets finanser var starka och att ägarna kunde agera aktivt och långsiktigt. När marknaden nu återigen tycks vända uppåt kan våra bolag dra nytta av de effektiviseringar som styrelse och ledning genomfört tillsammans.

ÖPPENHETEN VIKTIG

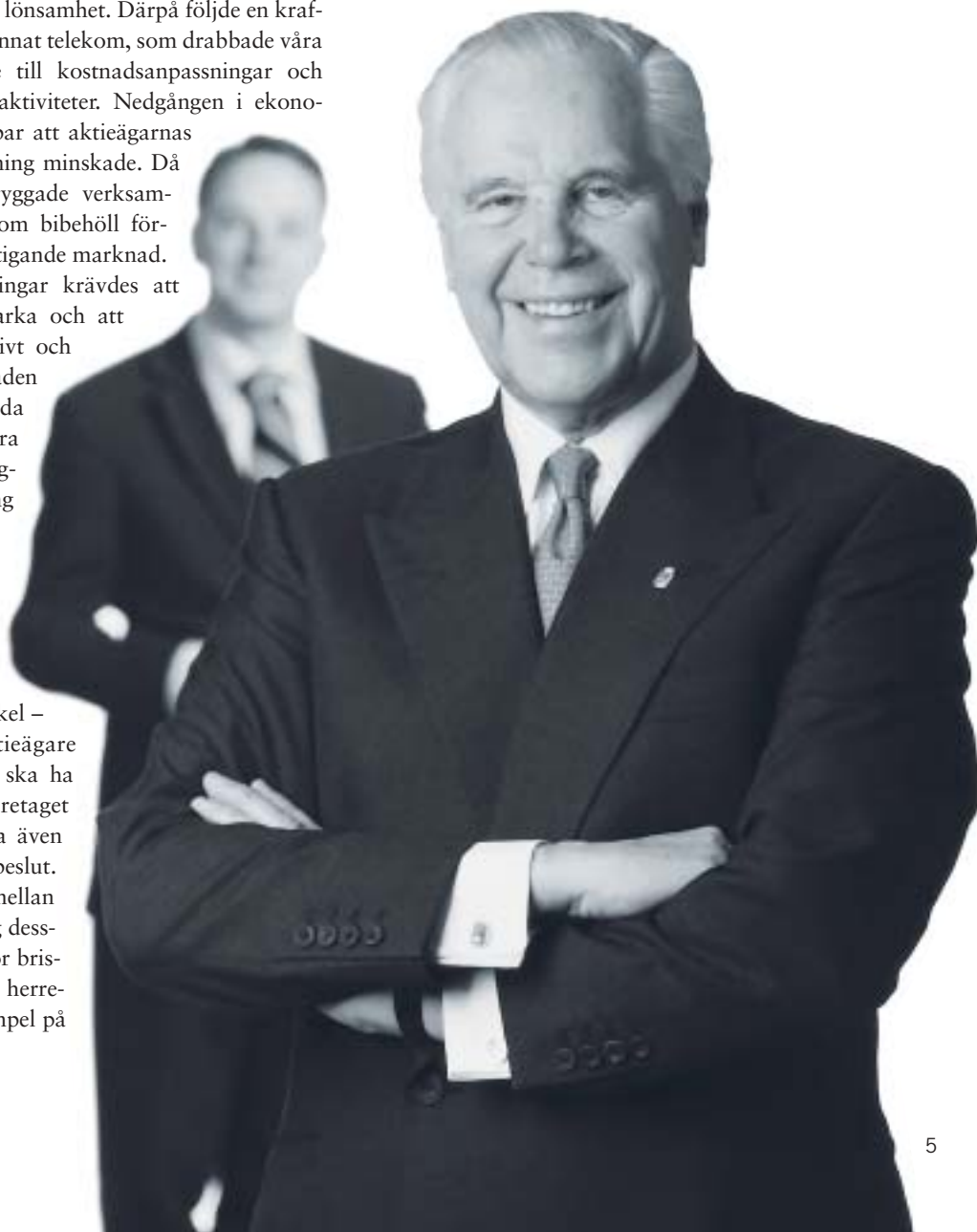
Den aktiva styrningen måste naturligt också förankras i en bredare ägarkrets. Orsaken är enkel – respekten för alla aktieägare måste upprätthållas. De ska ha chans att utvärdera företaget och de större ägarna ska även kunna delta i viktigare beslut. En uttalad öppenhet mellan styrelse och ägare tror jag dessutom minskar riskerna för brister, slarv och den typ av herrelösa beteende vi sett exempel på under senare år.

Styrelsens eget arbete är en annan grundsten i ansvarstagandet. Inom Beijer Alma har vi en brett sammansatt styrelse, där industriell och finansiell kompetens finns representerad. Styrelsen sammanträder minst sex gånger per år och tar aktiv del i koncernens utveckling, till exempel via regelbundna besök på våra dotterbolag och därtill hörande diskussioner om verksamhetens utveckling. Genom att hålla sig välinformerad kan styrelsen agera med snabbhet och kraft när omständigheterna så kräver.

Avslutningsvis vill jag framföra mitt och övriga styrelseledamöters tack till såväl vår koncernledning som alla övriga medarbetare. Deras arbetsinsatser har varit utomordentligt goda under 2003 – ett år som ställt stora krav på anpassningsförmåga och framåtblickande.



Anders Wall, Styrelsens ordförande



2003 – TYDLIG ÅTERHÄMTNING I FLERA VERKSAMHETER

För flera av Beijer Almas bolag markerar 2003 något av ett trendbrott. Efter en svag inledning steg efterfrågan gradvis under året. Den ökade orderingången resulterade i förbättrad framförhållning. Tidigare var planeringshorisonten några veckor fram i tiden, men nu omfattade orderböckerna i flera bolag en till två månaders produktion. Förbättringen var dock inte jämnt fördelad. Den avsåg i första hand de verksamheter som inriktas mot mobil telekom. Inom övriga segment var efterfrågan relativt oförändrad.

Allra tydligast var förbättringen i Habia. Företaget är idag en världsledande leverantör av kabel till basstationsantennor för mobil telefoni. Inom detta område har bolaget mött en kraftigt ökad efterfrågan från flertalet kunder under andra halvan av 2003. Även inom Elimag såg vi en viss förbättring i efterfrågan. I Lesjöfors har utvecklingen inom affärsområde Banddetaljer – ett område som bland annat innefattar detaljer till mobiltelefoner – varit särskilt positiv. Dessutom har vi upplevt en markant förbättring inom investeringar för massa- och pappersindustrin, vilket är Stafsjös viktigaste marknadssegment.

ÖKAD PRISPRESS

Även om volymerna ökat har detta skett till sämre marginaler än tidigare. Det beror på att priserna pressats under de senaste åren. Alla koncernens verksamheter är utsatta för prispress som kan kopplas till överkapacitet, konkurrens från lågkostnadsländer samt oförmånliga valutärörelser. Överkapaciteten är tydligast inom de verksamheter som är inriktade mot mobil telekom. De omfattande investeringar som genomfördes under 2000 och 2001 har – i kombination med fallande efterfrågan – resulterat i en stor överkapacitet.

Samtliga verksamheter inom koncernen påverkas av konkurrens från lågkostnadsländer, främst från östra Europa och Asien. Lönekostnaderna i dessa länder kan vara under tio procent av den västeuropeiska nivån. Härtill kommer den senaste tidens dollarförsvagning. Denna försvagning har påverkat konkurrenskraften negativt gentemot amerikanska företag eller företag i andra länder, som knutit sin valuta till den amerikanska dollarn.

Prispressen innebär att Beijer Almakoncernen måste fokusera på kostnadseffektivitet för att återställa och behålla tidigare lönsamhetsnivåer. Koncernens bolag har löpande anpassat kostnaderna för att möta försämrade efterfrågan och prispress. Under de senaste två åren har antalet anställda i koncernen minskat med 196 personer, vilket motsvarar 18 procent av antalet anställda före neddragningarna. Den totala omkostnadsmassan minskade under samma tidsperiod med 133 Mkr eller 16 procent. Neddragningarna har givit en högre produktivitet. Fakturering per anställd har ökat från 1,2 Mkr 2001 till 1,3 Mkr 2003. Denna siffra väntas förbättras ytterligare under 2004.

Det går dock inte att möta prispress och hårdare konkurrens med enbart högre effektivitet och lägre omkostnader i befintliga verksamheter. Koncernens företag måste dessutom satsa på produktion i lågkostnadsländer. Habia etablerade tidigt en fabrik i Kina. Företaget är fortfarande den enda kabelproducenten inom sitt produktområde med tillverkning i Kina. Etableringen ger fördelar vad avser produktionskostnader, men även logistik. Det beror på att en stor del av den kabel som produceras i Kina också levereras inom landet.

Habias fabrik har samtidigt blivit en inkörsport till Kina för övriga bolag i koncernen. Idag bedriver såväl Lesjöfors som Stafsjö verksamhet i Habias lokaler. Under 2003 etablerade Lesjöfors dessutom en fabrik i Liepaja i Lettland. Avsikten är att successivt flytta allt mer av den arbetsintensiva produktionen till denna fabrik.

RESULTAT VIA AKTIVT ÄGANDE

Trots kostnadsanpassningar och produktion i Kina har resultatutvecklingen i Habia inte motsvarat förväntningarna. För 2003 blev resultatet före skatt -13,4 Mkr. Under 2000 och 2001 investerade företaget i utökad produktionskapacitet samtidigt som organisationen byggdes ut för att möta en väntad efterfrågeökning. Den förväntade volymexpansionen förbyttes dock i en kraftig nedgång. Beijer Alma har tillsammans med Habias ledning arbetat aktivt med att återställa bolagets lönsamhet. Det har resulterat i en genomgång av kostnadsstruktur, rörelsekapital samt affärs- och styrsystem. Arbetet utmynnade i ett åtgärdsprogram, som initierades under våren 2003. Programmet innebar bland annat ytterligare kostnadsneddragningar. Åtgärder vidtogs också för att reducera lager, vilket resulterade i nedskrivningsbehov om 10 Mkr.

Genomförda åtgärder – i kombination med en förbättrad efterfrågan på bolagets produkter – innebar att Habia under fjärde kvartalet kunde visa ett resultat som uppgick till 10,2 Mkr. Det motsvarar en rörelsemarginal om 9 procent. Arbetet med att säkerställa bolagets lönsamhet kommer att fortsätta under 2004. Habia är väl positionerat med konkurrenskraftiga produkter, moderna produktionsanläggningar samt en internationell säljorganisation. Förutsättningarna är därför goda för att bolaget uthålligt ska visa ett bra resultat.

Lesjöfors har bidragit med ett mycket bra resultat. Rörelsemarginalen blev 10,5 procent. Det är fortsatt segmenten Industri- och Chassifjädrar som visar en stabil volymutveckling och bra resultat. I dessa affärsområden finns intressanta produktsegment med god lönsamhet och i vissa fall även hög tillväxt. Ett sådant exempel är Chassifjädrar. Under en tioårsperiod har Chassifjädrar utvecklats från en marginell verksamhet till en affär som svarar för mer än 25 procent av Lesjöforskoncernens totala försäljning och uppvisar hög lönsamhet. Lesjöfors är marknadsledande i Europa vad gäller försäljning av chassifjädrar utanför originalsegmentet.

STÄRKT FINANSIELL STÄLLNING

Förutom kostnadsanpassningar i koncernbolagen har stor kraft lagts på att stärka Beijer Almas finansiella ställning. Kassaflöde och minskad skuldsättning har varit huvudfokus. Arbetet har resulterat i två år med positivt kassaflöde, 116 Mkr under 2002 och 75 Mkr under 2003. Därmed har nettoskuldsättningen de senaste två åren minskat med 193 Mkr, från 580 Mkr vid utgången av 2001 till 387 Mkr vid utgången av 2003. Detta har uppnåtts genom minskad rörelsekapitalbindning och låga investeringar. Under 2003 var investeringarna 55 Mkr. Det kan jämföras med avskrivningarna som under samma period var 90 Mkr. Även under 2004 kommer vi att vara restriktiva med nya investeringar. Fortsättningsvis kommer vi att fokusera på att fylla befintlig kapacitet, särskilt inom telekom där det fortfarande finns betydande överkapacitet.

Finansiell styrka är viktig för att vi med trovärdighet ska kunna bedriva det aktiva ägande som kännetecknar Beijer Alma. Genom finansiell stabilitet ger vi dotterbolagen en uthållighet i besvärliga tider. De får också möjlighet att utveckla produkter och bedriva marknads-satsningar, som skulle varit svåra att genomföra som självständiga företag.

Under det andra halvåret 2003 har vi upplevt en återhämtning inom telekom – en utveckling där Beijer Almakoncernens bolag i flera fall är vinnare. Våra bolag är exponerade mot segment som uppvisar en markant återhämtning. Dessutom har flera konkurrenter slagits ut eller försvagats i den tidigare marknadsnedgången. I våra bolag möter kunderna leverantörer med en finansiellt sund ägare, obruten satsning på produktutveckling och marknadsbearbetning samt höga krav på kvalitet i produkter och service.

Beijer Almakoncernens strategi är att – till en bas av relativt stabil verksamhet – addera affärer med en högre förväntad tillväxt. Det är framför allt kunder och produkter inom telekomområdet som förväntas bidra med en högre tillväxt. Under de senaste åren har detta segment snarare bidragit negativt till koncernens tillväxt och lönsamhet. Under andra halvåret 2003 verkar dock den negativa

trenden ha brutits, vilket bekräftas av att telekomsegmentet återigen bidrog positivt till volymutveckling och lönsamhet inom flera av koncernens verksamheter. Det är rimligt att anta att mobil telekom återigen blir en stark drivkraft. Det innebär att strategin med en stabil basverksamhet – och en begränsad andel telekom – resulterar i en högre genomsnittlig tillväxt under kommande år.

Bertil Persson
VD och koncernchef



AFFÄRSIDÉ OCH VÄRDESKAPANDE



Långsiktighet, riskspridning och aktivt ägande är nyckelord inom Beijer Alma-koncernen. I detta avsnitt ger VD och koncernchef Bertil Persson en fördjupad beskrivning av koncernens affärsidé, struktur och arbete med värdeskapande.

Beskriv er affärsidé

BERTIL PERSSON: Beijer Alma är en industrigrupp. Affärsidén är att äga och utveckla en grupp av små och medelstora onoterade industriföretag. Vår strategi bygger på att Beijer Alma ska vara 100-procentig ägare eller huvudägare av de bolag som ingår i gruppen. Basen i koncernen är traditionella industriföretag. Det är bolag som i flera fall har en god lönsamhet, men låg tillväxt. För att addera tillväxt till våra verksamheter har vi valt att fokusera delar av verksamheten mot områden där vi anser att den framtida tillväxtpotentialen är högre. Ett sådant område är telekom. På lång sikt tror vi att denna inriktning gynnar värdetillväxten i koncernen.

Vad skiljer er från ett private equity-bolag?

BP: I linje med affärsidén ska vi vara långsiktiga ägare av våra bolag. Detta skiljer oss från private equity-bolagen. Där ligger affärsidén istället i att sälja de bolag som man äger, så kallade exits, och därigenom skapa kapitalvinster. Vi anser att långsiktigheten i vårt ägande adderar ett värde till våra bolag. Bolagen sköts inte för att kortsiktigt maximera ett exitvärde, utan för att bygga en långsiktigt hållbar vinstutveckling.

Kan inte Beijer Alma liknas vid ett traditionellt investmentbolag?

BP: Investmentbolagen består huvudsakligen av innehav i andra noterade bolag. Skillnaden är att Beijer Alma äger och utvecklar onoterade bolag, oftast som 100-procentig ägare. Det ger oss ökad möjlighet att uppträda som en aktiv ägare och påverka utvecklingen i bolagen vi äger. Dessutom ger det aktieägarna i Beijer Alma en unik investeringsmöjlighet, som är svårare att kopiera på aktie marknaden.

Vad bidrar ni konkret med till dotterbolagen – var ligger värdeskapandet?

BP: En viktig del av värdeskapandet ligger i det aktiva ägandet. Genom att arbeta nära bolagen med mål, uppföljning och styrning bidrar Beijer Alma till värdeskapande i koncernbolagen. Små och medelstora företag har inte alltid tillgång till samma managementresurser som större företag. Detta gäller även för våra dotterbolag. Beijer Alma kan därför bidra med kompetens och erfarenhet, till exempel inom företagsledning, styrning och finansiella frågor.

Att tillhöra en större och finansiellt starkare grupp ger dessutom stabilitet och uthållighet i våra bolag. Under de senaste årens lågkonjunktur har vi sett hur fristående konkurrenter till våra bolag drabbats av finansiella problem och i flera fall försvunnit från marknaden. Genom att tillhöra en finansiellt stabil grupp har våra bolag utvecklats också i lågkonjunkturen.

Ni talar ofta om aktivt ägande. Kan du ge ett exempel på hur ni bedrivit aktivt ägande?

BP: Ett exempel är arbetet med att anpassa Elimag till det svaga efterfrågeläget inom telekomsektorn. Vi arbetade mycket aktivt med Elimags ledning för att anpassa bolaget till de nya marknadsförutsättningarna. Konkreta åtgärder identifierades och dessa resulterade sedan i ett antal aktiviteter. En ny säljorganisation byggdes upp. Säljstrategier skapades och de administrativa systemen utvecklades. Förändringarna innebar också att arbetsstyrkan i det närmaste halverades samtidigt som en ny ledningsstruktur med färre chefsnivåer infördes. Under hela processen hade vi ett nära samarbete mellan Elimags ledning och Beijer Alma.

Under 2003 har ett liknande arbete genomförts i Habia. Även här har bolaget anpassats till den svagare telekommarknaden. Kostnadsmassan har sänkts i bolaget. Dessutom har affärssystemen omstrukturerats och rapporterings- och styrrutiner förändrats. Samtidigt har projekt initierats för att minska rörelsekapitalet i bolaget.

Vilken ansvarsfördelning har ni mellan Beijer Alma och ledningen i ett dotterbolag?

BP: Beijer Almas medarbetare går aldrig in i det operativa arbetet i dotterbolagen. Det sköts alltid av dotterbolagens ledningar. Däremot ägnar ledningen i Beijer Alma mycket kraft åt att driva styrnings- och strategifrågor i bolagen.



Beijer Almas ledning driver också frågor om organisatorisk struktur och bemanning av ledande positioner. Dotterbolagen är organiserade med kompletta ledningsgrupper, som formellt rapporterar till styrelsen för respektive bolag.

Är Beijer Alma ett konglomerat?

BP: Om man med konglomerat menar ägande av flera olika verksamheter kan man beskriva Beijer Alma på detta sätt. Beteckningen konglomerat har ofta en negativ klang. Jag vill istället se vår konglomeratliknande struktur som någonting positivt. Den ger oss en riskspridning. De positiva effekterna av denna riskspridning har vi sett de senaste åren. Genom att äga flera företag med delvis olika inriktning har vi kunnat stabilisera effekterna av konjunkturnedgången. Det gäller speciellt den stora nedgången inom de delar av koncernen som varit exponerade mot telekomsektorn. Samtidigt ska man komma ihåg att det finns en röd tråd och ett fokus i vår koncernstruktur. På senare år har vi genomgått en renodling. Tidigare ägde vi bolag inom såväl handel som industri. Idag är koncernen inriktad på tillverkande industriföretag. Våra företag är dessutom underleverantörer till andra företag som tillverkar den slutliga produkten.

Varför fokuserar ni på industriföretag och underleverantörer?

BP: De bolag vi ägt under lång tid har ett ursprung som underleverantörer. Det finns alltså en kultur och en kompetens inom detta område i koncernen. Denna inriktning har bidragit till flera år av hög tillväxt och god lönsamhet för koncernens bolag. Det finns starka skäl till att detta också kan upprepas i framtiden. Dessutom är det viktigt att välja vilken roll man skall spela i värdekedjan. Om man finns på olika nivåer i värdekedjan ökar risken att man tidvis konkurrerar med sina kunder. För att undvika detta har vi definierat vårt fokus på underleverantörsnivån. Vi upplever att detta stärker marknadspositionen för våra bolag och därmed också skapar värde för våra aktieägare.

Varför är inte dotterbolagen börsnoterade?

BP: Idag är samtliga våra bolag för små för att vara noterade på börsen. Det gör att vart och ett av bolagen skulle få väldigt liten uppmärksamhet och sannolikt leva en tynande tillvaro på börsen. Det innebär dock inte att våra

bolag aldrig kan börsnoteras. Om det skulle visa sig att en notering skulle vara bättre för något bolag – och för Beijer Almas aktieägare – kommer vi givetvis att överväga en notering.

Intresset för Beijer Almas aktie har varit lågt de senaste åren. Vari ligger värdet i att vara börsnoterad?

BP: Börsnoteringen ger Beijer Alma, och indirekt alla koncernens bolag, tillgång till kapitalmarknaden. Det ger oss möjlighet att finansiera organisk och förvärvad tillväxt via en kapitalmarknad som skulle vara svårtillgänglig för oss om vi inte vore börsnoterade. Denna finansieringsmöjlighet använde vi oss av senast 2001 då vi förvärvade Elimag.

Vi kan konstatera att det låga intresset under en längre tid har resulterat i en dålig likviditet. Detta är ett problem som vi delar med många företag, framför allt små och medelstora. De senaste årens börsnedgång har generellt minskat intresset för aktier. Omsättningen på börsen har gått ned. Det har drabbat alla noterade bolag, men de mindre bolagen har drabbats hårdast. Beijer Almas exponering mot telekomsektorn har ytterligare bidragit till att minska intresset för aktien under en period.

Under hösten 2003 har åtgärder vidtagits för att öka likviditeten och förhoppningsvis därmed även intresset för aktien. I november tecknades ett avtal med Remium Securities, som innebär att de ska vara likviditetsgarant för Beijer Alma-aktien. Under den korta tid som avtalet varit i kraft har skillnaden mellan köp- och säljkurs minskat och andelen dagar med avslut ökat. Intresset för aktien har sannolikt även gynnats av att Beijer Alma under andra halvan av 2003 uppvisat ett förbättrat resultat.

Kommer ni att göra några förvärv eller avyttringar?

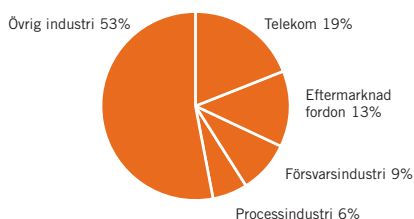
BP: Vi kan inte utesluta att Beijer Alma genomför ytterligare förvärv i framtiden. Man ska heller inte underskatta den möjlighet till organisk tillväxt som finns i flera av våra dotterbolag. Under 2000 och 2001 genomfördes stora investeringar, huvudsakligen inom telekomområdet. Utnyttjandet av den kapacitet som då skapades är ännu lågt. Det finns alltså stora möjligheter för koncernen att växa genom att fokusera på ett högre utnyttjande av genomförda investeringar.

Det kan även bli aktuellt att avyttra verksamheter, såväl hela som delar av våra innehav, om en förändring av ägandet skulle gynna företagets långsiktiga utveckling.

INDUSTRIELLA KUNDER DOMINERAR

Koncernbolagen i Beijer Alma är i flera fall underleverantörer av komponenter till företag som levererar kompletta produkter och system. Produktionen avser i huvudsak komponenter som används i investeringsvaror i diverse industriapplikationer. En begränsad del av tillverkningen gäller produkter som används direkt av slutkonsument. Ett sådant exempel är Lesjöfors produktion av chassifjädrar. I denna verksamhet produceras och marknadsförs chassifjädrar för eftermarknaden för personbilar och lätta fordon.

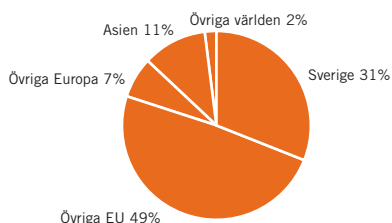
Fördelning av kunder per segment



Koncernens kunder återfinns i en rad olika branscher. Till de största kundsegmenten hör systemtillverkare inom telekomsektorn, försvarsindustrin, processindustrin samt övriga industrier som tillverkar investeringsvaror. Under 2003 svarade mobil telekom för cirka 19 procent av omsättningen, följt av eftermarknad fordon 13 procent, försvarsindustri 9 procent samt processindustri 6 procent. Den övriga delen – 53 procent – hänförs till globala industrigrenar som transport- och bilindustrin, kraftgenerering och konsumentelektronik.

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

Geografisk fördelning av försäljningen

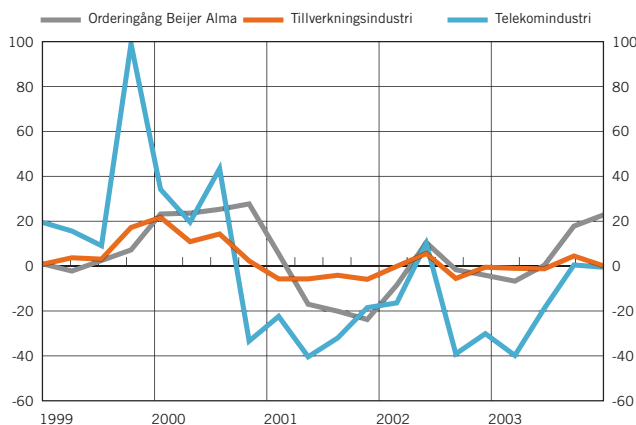


ÖKANDE EFTERFRÅGAN

Vid inledningen av året var efterfrågeläget i den svenska industrin svagt. Den avmattning som präglade senare delen av 2002 fortsatte också under det första halvåret 2003. Under andra halvåret märktes dock en förbättring i efterfrågan. Förändringen var mest påtaglig inom telekomsektorn. Försäljningen av mobiltelefoner ökade och försäljningen av systemprodukter vände upp från låga nivåer. Marknadsutvecklingen gynnade Beijer Almas koncernbolag. Det tydliggörs genom den relativt kraftiga återhämtning som skedde i ordergång och fakturering under det andra halvåret.

Ordergång i tillverkningsindustrin, Sverige, 1999 – 2003

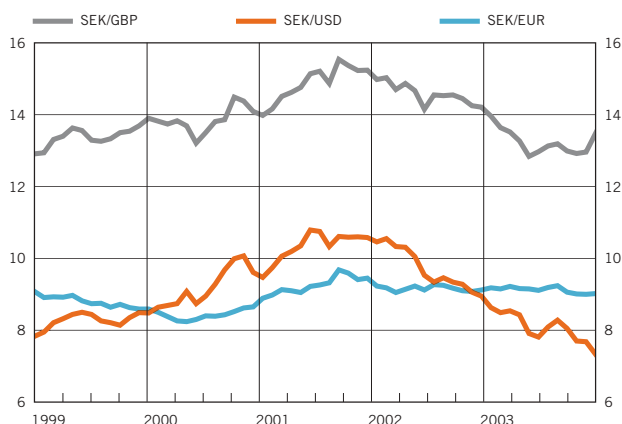
Förändring jämfört med föregående år (%)



Källa: SCB

Den europeiska ekonomin påverkades fortsatt negativt av den svaga konjunkturen i Tyskland. Trots detta förbättrades koncernens ordergång också i Tyskland. Det beror framför allt på att viktiga kunder inom telekomområdet ökade sin efterfrågan, framför allt på kabelprodukter från Habia. Totalt svarar Europa för 87 procent av koncernens fakturering. Tyskland är det största

Valutakurser, 1999 – 2003



Källa: OECD

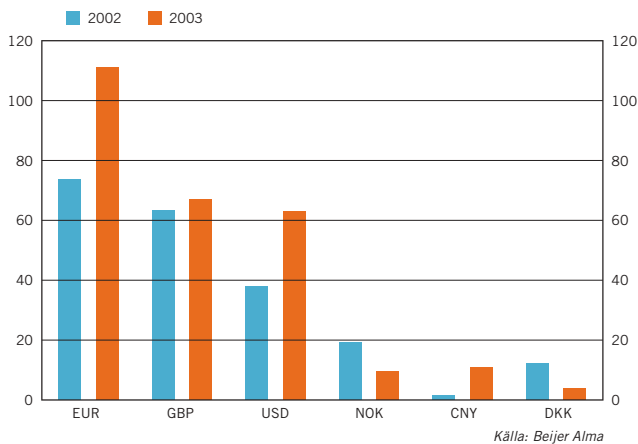
enskilda exportlandet och svarade för 15 procent av koncernens fakturering. BNP-tillväxten i Tyskland uppgick till 0,0 procent under 2003 och till 0,7 procent i hela EU-området.¹⁾

Den kinesiska marknaden fortsätter att visa en stark tillväxt. Under 2003 uppgick den kinesiska BNP-tillväxten till cirka 8,4 procent.¹⁾ Av koncernens totala fakturering under året levererades 7,4 procent till kunder i Kina. Betydelsen av den kinesiska marknaden underskattas dock eftersom leveranserna ofta går via producenter av slutprodukter i Europa och övriga världen.

Valutakursrörelserna har påverkat företagets konkurrenskraft under det senaste året. Det är framför allt USD och valutor knutna till USD, som sjunkit kraftigt i värde under 2003. Detta minskar de europeiska företagens konkurrenskraft jämfört med företag som har sina kostnader baserade i USD eller i valutor knutna till USD. Många asiatiska länder, däribland Kina, har ensidigt knutit sin valuta till USD. Dessutom påverkas värdet på försäljningen till dessa länder i många fall negativt. Det beror på att intäkten i utländsk valuta blir mindre värd i SEK.

Valutaexponering, Mkr

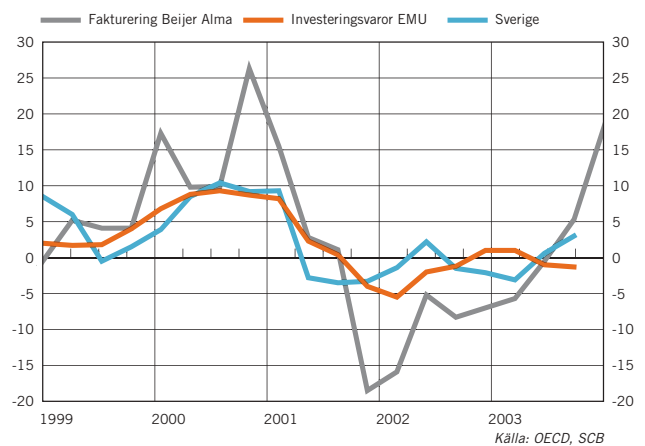
Nettot av intäkter och kostnader i de viktigaste valutorna för koncernens bolag. Beloppen är omräknade till svenska kronor. För fullständig redovisning, se not 33 på sidan 55



BRANSCHUTVECKLING STYR FÖRSÄLJNINGEN

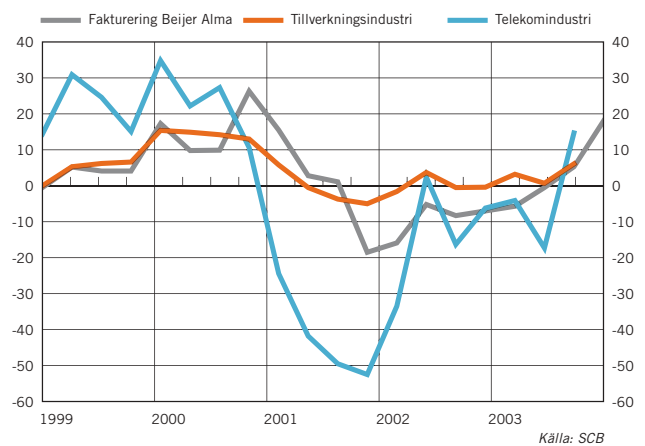
Koncernbolagen inom Beijer Alma arbetar huvudsakligen med komponenter till investeringsvaror. Efterfrågan och produktion av denna typ av produkter har därmed en avgörande betydelse för försäljningsutvecklingen i bolagen. Nedanstående diagram visar produktionen av investeringsvaror i Sverige och EMU-området i relation till Beijer Almakoncernens försäljningsutveckling.

Industriproduktionsindex för investeringsvaror, 1999 – 2003
Förändring jämfört med föregående år (%)



Koncernens försäljning av telekomrelaterade produkter drivs huvudsakligen av den globala investeringsaktiviteten inom telekomsystem. Beijer Almakoncernens bolag levererar komponenter till systemleverantörer och är därmed beroende av att dessa får beställningar på nya system. I nedanstående diagram redovisas kvartalsvis förändring i den svenska exporten av telekomprodukter samt total export i relation till försäljningsutvecklingen för Beijer Alma.

Svensk varuexport, 1999 – 2003
Förändring jämfört med föregående år (%)



¹⁾ Källa: OECD Economic Outlook No 74, december 2003

MILJÖARBETE

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

LESJÖFORS AB

Miljöcertifiering

Lesjöfors AB har produktion vid åtta anläggningar. Fyra av dessa är miljöcertifierade enligt ISO 14001. Lesjöfors Stockholms Fjädrar AB är certifierat sedan juni 2003 medan Lesjöfors Banddetaljer i Värnamo och Vagnhärad väntas bli certifierade under 2004.

Miljömål

De certifierade verksamheterna beslutar miljömål en gång per år. Målen bygger på de miljöaspekter som bedöms vara betydande. Vid Industrifjädrar i Herrljunga och Tråddetaljer i Nordmarkshyttan har arbetet inriktats på att förbättra utfallet av materialskrot. Lesjöfors Fjädrar AB har fokuserat på att minska deponi och reducera energiförbrukning. Lesjöfors Stockholms Fjädrar AB har arbetat med att reducera kemikalier och deponi.

Miljötillstånd

Anläggningarna i Herrljunga, Nordmarkshyttan, Vagnhärad och Vällingby är anmälningspliktiga. Lesjöfors Banddetaljer i Värnamo är tillståndspliktigt. Tillståndet gäller sedan 1998. Från 2004 är Lesjöfors Fjädrar AB tillståndspliktigt. Verksamheten vid Lesjöfors A/S i danska Brøndby är miljögodkänd av Brøndby kommun.

Resursnyttjande

Resursutnyttjande är ett prioriterat arbetsområde för enheterna inom Lesjöfors AB. I fabriken i Herrljunga och Nordmarkshyttan var målsättningen maximalt 8 procent materialskrot. Utfallet blev 7,9 procent. I Lesjöfors Fjädrar AB var målen maximal deponi ¹⁾ 2,5 procent, energiförbrukning ²⁾ maximalt 0,7 procent. Målen uppnåddes inte till 100 procent. Ett aktivt arbete med dessa mål ska också pågå under 2004. Lesjöfors Stockholms Fjädrar AB hade som mål att reducera antalet kemikalier från 35 till 25 stycken samt även minska deponi från 80 till 20 m³. Båda målen uppfylldes.

Avfall och restprodukter

Vid de olika fabriken sorteras avfallet i mellan fem och sju fraktioner. Vått slipavfall och deponi är de största sammanlagda fraktionerna.

Kemiska produkter och råmaterial

Vid de certifierade verksamheterna används inte ämnen som är medtagna i Kemikalieinspektionens OBS-lista. Det pågår ett löpande arbete för att hitta mindre miljöpåverkande kemikalier.

¹⁾ deponi kg/utlevererade kg fjädrar

²⁾ kwh/utlevererade kg fjädrar

HABIA CABLE AB

Miljöcertifiering

Sedan 2000 är Habia Cable ABs svenska verksamhet certifierad enligt ISO 14001. På sikt planeras även en certifiering av övriga delar av verksamheten.

Miljömål

Övergripande målsättningar beslutas på koncernledningsnivå. Målen bryts sedan ned till respektive process- eller produktionsställe. Under 2003 har arbetet med materialresursnyttjande haft fortsatt prioritet. Målet är att öka materialnyttjandegraden till 80 procent senast 2004. Detta har under 2003 uppnåtts vid anläggningen i Söderfors. För 2004 är målet att öka nyttjandegraden med ytterligare 5 procent.

Miljötillstånd

Habia Cable i Söderfors har ett produktionstillstånd, som utfärdats av Länsstyrelsen i Uppsala Län. För produktionen i Tyskland och Kina krävs i dagsläget inte motsvarande myndighetstillstånd.

Resursnyttjande

Materialutnyttjandet följs numera upp på månadsbasis. Vid fabriken i Söderfors uppgick materialutnyttjandegraden 2003 till 80 procent. Changzhou-fabriken nådde under 2003 ett materialutnyttjande tal på 92 procent. Detta har varit möjligt att uppnå genom att fabriken främst arbetar med halvfabrikat.

Avfall och restprodukter

Vid anläggningen i Söderfors görs en källsortering av avfallet i cirka 15 fraktioner. Målet är att separera restprodukterna så att de kan materialåtervinnas eller återanvändas i så stor utsträckning som möjligt. Under perioden 2000 till 2003 har återvinningsandelen ökat från 30 till 70 procent. Vid fabriken i tyska Norderstedt har restprodukthanteringen ännu inte drivits lika långt. Återvinning sker dock av skrot från tillverknings. Produktionen i Changzhou genererar mycket små mängder avfall och skrot.

Kemiska produkter och råmaterial

I verksamheten förekommer idag cirka 550 olika kemiska produkter, inklusive polymerer, pigment, kemikalier. I främst pigmenten – men även i några ledarmaterial – förekommer substanser som kommer att förbjudas i det kommande RoHS-direktivet.³⁾ De aktuella pigmenten byts successivt ut. Antalet pigment som förbjuds genom RoHS-direktivet har sedan 2000 minskats från 20 till 5. Arbetet fortgår och bedöms vara slutfört under 2004.

³⁾ RoHS-direktivet - EU-direktiv som börjar gälla 1 juli 2006. I direktivet förbjuds innehåll av bly, sexvärt krom, kvicksilver, kadmium samt vissa polybromerade substanser i elektriska och elektroniska produkter.

ELIMAG AB**Miljöcertifiering**

Arbetet med att certifiera Elimag Göteborg AB enligt ISO 14001 pågår och beräknas vara slutfört under 2005. Tidplanen har ändrats med hänsyn till flytt och pågående integration av företagets saltbadsanläggning. Nivån på miljöarbetet verifierades i juni 2003 då Elimag mottog Mölndal kommuns officiella miljöpris för 2002.

Miljömål

Det övergripande målet för 2003 har varit att erhålla ett nytt och utökat tillstånd för Elimags samlade verksamhet i Balltorp. Tillståndet var en förutsättning för flytt och integration av saltbadsanläggningen, som tidigare varit förlagd till Ericsson Microwave Systems i Mölndal.

Miljötillstånd

I juni 2003 erhöll Elimag Göteborg ett nytt tillstånd enligt miljöbalken. Tillståndet avser befintlig och utökad verksamhet inom nuvarande fastighet. Samtliga villkor i tillståndet är uppfyllda och flytten av saltbadsanläggningen kunde därför påbörjas i november 2003.

Avfall och restprodukter

Källsorteringen av restprodukter inom Elimag är relativt långt driven och omfattar bland annat en fraktion med komposterbart avfall. Det förekommer inte något avfall till deponi. Produktionen – som baseras på bearbetande tillverkning – ger en stor mängd aluminiumskrot. Eftersom renheten är hög hanterar entreprenören för materialskrot denna fraktion separerat från övrigt aluminiumavfall.

Kemiska produkter och råmaterial

Idag använder Elimag endast en produkt som finns registrerad i OBS-listan. Denna produkt används i mycket liten omfattning. Någon ersättning finns idag inte tillgänglig på marknaden. Företaget bedriver dock ett ständigt arbete för att hitta och använda mindre miljöfarliga produkter.

AB STAFSJÖ BRUK**Miljöcertifiering**

Inom AB Stafsjö Bruk utvärderas frågan om en miljöcertifiering enligt ISO 14001. Skulle ett beslut fattas inleds arbetet med en miljökonsekvensutredning.

Miljömål

Stafsjö bedriver inte någon tillståndspliktig verksamhet. Företagets produktion har en liten miljöpåverkan. Därför har Stafsjö inte några separata miljömål. Miljöfrågorna hanteras inom den ordinarie verksamhetsplaneringen.

Miljötillstånd

Stafsjö bedriver anmälningspliktig verksamhet. I en årlig rapport redovisas företagets kemikalieförbrukning, transporter och hantering av farligt avfall.

Avfall och restprodukter

De egna produkterna består främst av återvinningsbart material. Materialåtervinningen omfattar skärspånor, syrafast stål, utslitna hårdmetallskär samt papper, wellpapp och mjukplast. Farligt avfall är emulgerande oljor samt smörj- och hydrauloljor. Leverantörer som hanterar farligt avfall från Stafsjö har relevanta myndighetstillstånd.

Kemiska produkter och råmaterial

Företaget hanterar typiska verkstadsförbrukningskemikalier, till exempel skäroljor, avfettningsmedel, rengöringskemikalier och färger. Utsläppen av kemikalier till luft har minskat, främst via förbättrad miljöteknik och genom att alltmer av det material som köps in redan är ytbehandlat.

	Lesjöfors			Habia Cable			Elimag			Stafsjö Bruk		
	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
Elenergiförbrukning, MWh	9 500	9 183	9 224	8 440	8 640	8 252	1 600	2 870	3 550	1 700	1 700	1 850
Oljeförbrukning, m ³	180	164	149	–	–	–	–	–	–	97	111	101
Gasolförbrukning, ton	467	499	529	42	45	10	–	–	–	–	–	–
Materialåtervinning, ton	1 501	1 130	988	273	210	254	301	232	101	63	63	81
Avfall, deponi/brännbart, ton	674	677	314	203	111	99	6	6	5	i.u.	i.u.	37,5

Kommentar

Habia Cable Minskningen av gasolförbrukning 2002–2003 beror på ökad produktion och därmed ökad egengenerering av energi i reningsanläggningen
Elimag Elförbrukningen ökade kraftigt 2002 beroende på tidigare felaktigt mätare.

BEIJER ALMA-AKTIE

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 2003 steg Beijer Alma-aktiens börskurs med 75,4 procent. Stockholm All-Share index steg med 29,8 procent. Den högsta kursen, 72,00 kr, noterades den 12 december och den lägsta noteringen var 38,80 kr den 21 maj. Sista betalkurs vid årets slut var 67,00 kr (38,20) vilket motsvarar ett börsvärde på 605 Mkr.

Antalet aktieägare vid årets slut var 2 091. Av dessa svarade institutionella ägare för 56,3 procent av kapitalet och 33,9 procent av rösterna. Utländska ägares innehav uppgick till 2,0 procent av kapitalet och 0,9 procent av rösterna.

Under året omsattes totalt 1 112 942 aktier vilket motsvarar 14 procent av utestående B-aktier.

EMISSIONER

Vid årets ingång fanns 9 023 300 aktier i Beijer Alma. Inga emissioner gjordes under året varför antalet aktier var oförändrat vid årets utgång.

AKTIEKAPITALET

Per den 31 december 2003 uppgick aktiekapitalet i Beijer Alma till 112,8 Mkr (112,8). Antalet aktier var 9 023 300 fördelat på 1 110 000 A-aktier och 7 913 300 B-aktier. Samtliga aktier har ett nominellt värde om 12,50 kr och lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat. Varje aktie av serie A medför tio röster och varje aktie av serie B en röst.

KONVERTIBELT FÖRLAGSLÅN

Den 6 maj 1999 emitterades ett femårigt konvertibelt förlagslån om nominellt 37,0 Mkr till anställda i koncernen. Konverteringskurs är 87 kr. Lånet förfaller den 6 maj 2004 och konvertering kan ske från 6 maj 1999 till 22 april 2004. Räntan på lånet löper med Stibor 360 dagar minus 1 procent. Per bokslutsdagen innehar ett dotterbolag konvertibla förlagslån om nominellt 9 577 kkr motsvarande 110 080 aktier. Under 2003 har inte några förlagslån konverterats till aktier. Vid full konvertering av förlagslånet 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

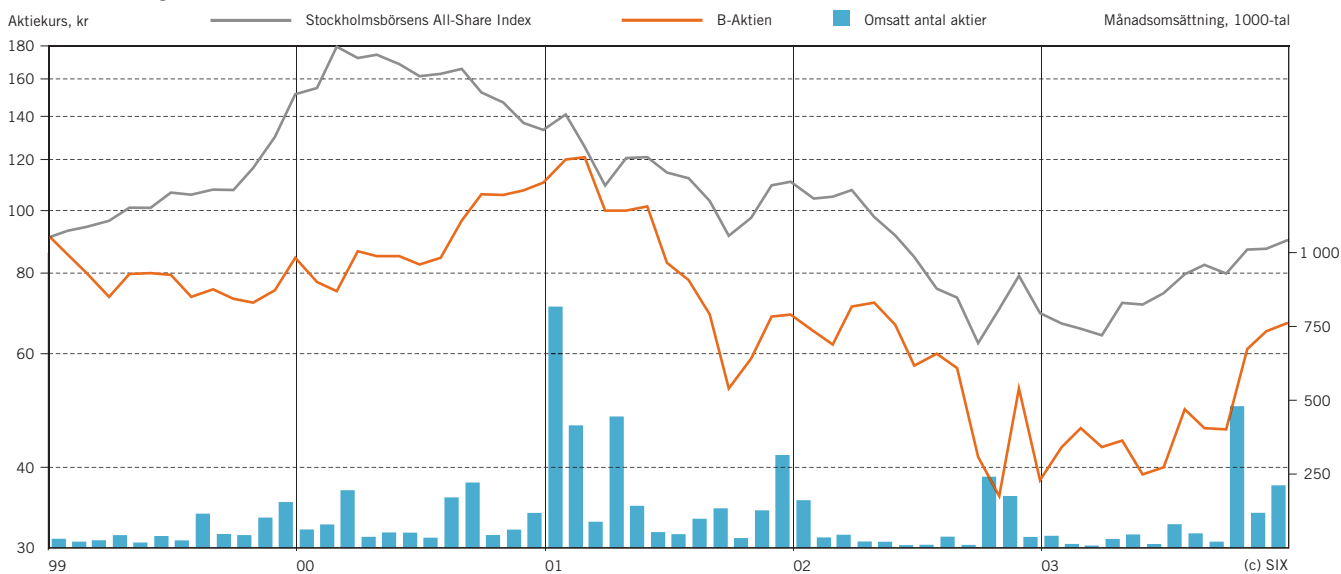
Under år 2001 beslutades om ett optionsprogram till ledande befattningshavare inom koncernen. Optionerna medför rätt att under tiden 1 maj 2001 – 30 november 2005 teckna nya B-aktier för 105 kronor.

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

UTDELNING OCH UTDELNINGSPOLITIK

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att 1,50 kr per aktie delas ut till aktieägarna för räkenskapsåret 2003, motsvarande en direktavkastning på B-aktiens slutkurs 67,00 kr den 30 december 2003 om 2,2 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.

Kursutveckling 1999 – 2003



BEIJER ALMA-AKTIE

STÖRSTA ÄGARE

	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Antal röster	Aktiekapital, %	Röster, %
Anders Wall med familj och bolag	1 245 040	733 000	512 040	7 842 040	13,8	41,2
Svolder	810 000		810 000	810 000	9,0	4,3
SEB Fonder	749 000		749 000	749 000	8,3	3,9
Kjell & Märta Beijers Stiftelse	578 950		578 950	578 950	6,4	3,0
Livförsäkrings AB Skandia	525 040		525 040	525 040	5,8	2,8
Didner & Gerge Aktiefond	474 800		474 800	474 800	5,3	2,5
Lannebo Fonder	451 600		451 600	451 600	5,0	2,4
Anders Walls Stiftelser	435 920	145 200	290 720	1 742 720	4,8	9,2
Kjell Beijers 80-årsstiftelse	272 900		272 900	272 900	3,0	1,4
Robur Fonder	208 000		208 000	208 000	2,3	1,1
Göran W Hultgren med familj och bolag	199 470	101 400	98 070	1 112 070	2,2	5,9
Carnegie Fonder	158 000		158 000	158 000	1,8	0,8
Fjärde AP-fonden	118 000		118 000	118 000	1,3	0,6
Per Olsson	75 000		75 000	75 000	0,8	0,4
Sven Boode med familj	64 610	62 340	2 270	625 670	0,7	3,3
Övriga	2 656 970	68 060	2 588 910	3 269 510	29,5	17,2
TOTALT	9 023 300	1 110 000	7 913 300	19 013 300	100	100

Antalet aktieägare uppgår till 2 091 st. Andelen institutionellt ägande av kapitalet är 56,3 procent och av rösterna 33,9 procent. Andelen utländskt ägande av kapitalet är 2,0 procent och av rösterna 0,9 procent.

Källa: Aktieboken den 30 december 2003

ÄGARSTRUKTUR

Storleksklasser	Antal ägare	Andel ägare, %	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Andel aktier, %	Andel röster, %
1 – 500	1 220	58,3	240 491	630	239 861	2,67	1,29
501 – 1 000	442	21,1	346 588	600	345 988	3,84	1,85
1 001 – 2 000	198	9,5	329 097	1 200	327 897	3,65	1,79
2 001 – 5 000	120	5,7	415 480	14 430	401 050	4,60	2,87
5 001 – 10 000	44	2,1	324 336	51 600	272 736	3,59	4,15
10 001 – 20 000	27	1,3	411 148	12 400	398 748	4,56	2,75
20 001 – 50 000	18	0,9	542 700	46 000	496 700	6,02	5,03
50 001 – 100 000	6	0,3	378 240	56 349	321 900	4,19	4,66
100 001 –	16	0,8	6 035 220	926 800	5 108 420	66,88	75,61
TOTALT	2 091	100	9 023 300	1 110 000	7 913 300	100	100

Källa: Aktieboken den 30 december 2003

AKTIEKAPITALET'S UTVECKLING

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

AKTIEDATA

	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Vinst per aktie beräknat på genomsnittligt antal aktier										
efter 28 % schablonskatt, kr	1,45	0,62	0,32	9,53	6,65	8,31	7,84	6,94	5,82	3,94
efter verklig skatt, kr	0,88	-8,65	1,36	9,01	5,59	7,65	5,43	7,52	6,72	4,66
Eget kapital per aktie, kr	50	51	64	60	53	49	44	40	33	27
Utdelning per aktie, kr	1,50 ¹⁾	1,00	2,00	4,00	3,50	3,25	3,00	2,50	2,00	1,50
Utdelningsandel, %	103	161	625	42	44	37	36	27	33	39
Direktavkastning, %	2,2	2,6	2,9	3,6	4,1	3,6	2,6	3,8	5,8	4,8
Börskurs periodens slut, kr	67,00	38,20	69,00	110,50	84,50	91,00	113,50	65,00	34,50	31,50
Högsta börskurs, kr	72,00	78,00	134,50	115,00	91,00	112,50	120,00	66,00	37,75	41,50
Lägsta börskurs, kr	38,80	33,90	45,00	72,00	70,00	67,50	57,50	32,00	26,50	27,50
P/e-tal vid årets slut	46	62	216	11,6	10,9	9,6	13,7	9,4	5,9	8,0
Kassaflöde per aktie, kr	8,29	12,88	-9,51	-3,76	7,24	4,71	5,94	3,55	0	0
Utgående antal aktier ²⁾	9 610 180	9 610 180	9 610 180	8 470 180	8 470 180	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900
Genomsnittligt antal aktier ²⁾	9 610 180	9 610 180	9 610 180	8 470 180	8 328 420	8 044 900	8 044 900	8 044 900	8 044 900	7 653 234

¹⁾ Av styrelsen föreslagen utdelning.

²⁾ Inklusive utestående konvertibler och personaloptioner.

10 ÅR I SAMMANDRAG

Mkr

	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Nettoomsättning	1 154,0	1 113,0	1 320,2	1 132,5	1 031,0	1 072,2	939,9	834,7	1 008,5	801,3
Rörelseresultat	39,7	32,4	32,3	129,1	88,3	102,2	93,6	81,9	71,2	49,0
Finansnetto	-21,7	-27,6	-30,3	-19,0	-12,6	-9,3	-6,1	-5,4	-7,4	-7,8
Resultat efter finansnetto	18,0	4,8	2,0	110,1	75,7	92,9	87,5	76,5	63,8	41,2
Jämförelsestörande poster	–	-99,9	–	9,6	13,0	5,1	4,7	20,5	–	–
Resultat före skatt	18,0	-95,1	2,0	119,7	88,7	98,0	92,2	97,0	63,8	41,2
Bokslutsdispositioner	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Skatt	-10,5	11,1	10,3	-38,3	-33,5	-32,8	-45,2	-21,8	-11,0	-6,0
Redovisat resultat	7,5	-84,0	12,3	81,4	55,2	65,2	47,0	75,2	52,8	35,2
Anläggningstillgångar	624,4	657,5	839,3	603,8	444,6	440,8	290,0	258,5	177,2	167,3
Omsättningstillgångar	502,4	519,0	590,0	541,1	424,1	425,0	360,8	310,8	311,8	298,5
Eget kapital	451,7	458,3	577,4	482,3	424,7	397,8	350,3	307,9	247,8	207,9
Långfristiga skulder och avsättningar	228,2	299,0	376,6	268,8	204,0	233,9	87,1	104,1	75,6	94,8
Kortfristiga skulder	446,9	198,3	475,3	393,8	240,0	244,1	213,4	157,3	165,6	163,1
Balansomslutning	1 126,8	1 176,5	1 429,3	1 144,9	868,7	865,8	650,8	569,3	489,0	465,8
Kassaflöde efter investeringar	74,8	116,2	-85,8	-172,7	50,7	-122,9	2,6	-3,3	–	–
Avskrivningar	89,6	96,6	86,8	64,3	54,7	42,0	31,1	25,4	26,9	21,6
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	55,1	18,3	116,0	114,0	69,6	66,1	49,0	31,0	46,0	27,0
Sysselsatt kapital	909,6	967,9	1 189,3	875,5	645,4	627,8	451,6	407,8	335,8	313,8
Nettoskuld	386,9	462,4	579,8	375,4	180,7	195,9	65,1	61,2	53,2	70,1
<i>Nyckeltal, %</i>										
Bruttomarginal	28,9	30,7	29,0	35,3	32,4	31,9	34,6	31,7	33,0	34,8
Rörelsemarginal	3,4	2,9	2,5	11,4	8,6	9,5	10,0	9,8	7,1	6,1
Vinstmarginal	1,6	0,4	0,1	9,7	7,3	8,7	9,3	9,2	6,3	5,1
Soliditet	40	39	40	42	49	46	54	54	51	45
Andel riskbärande kapital	43	43	44	46	53	50	58	59	54	48
Nettoskultsättningsgrad	86	101	100	78	43	49	19	20	21	34
Avkastning på eget kapital	2,9	0,7	0,3	17	13	18	19	20	20	16
Räntetäckningsgrad, ggr	1,7	1,2	1,1	6,1	6,9	8,9	11,4	8,2	5,4	4,3
Medeltal antal anställda, st	896	940	1 092	943	851	728	609	537	587	567

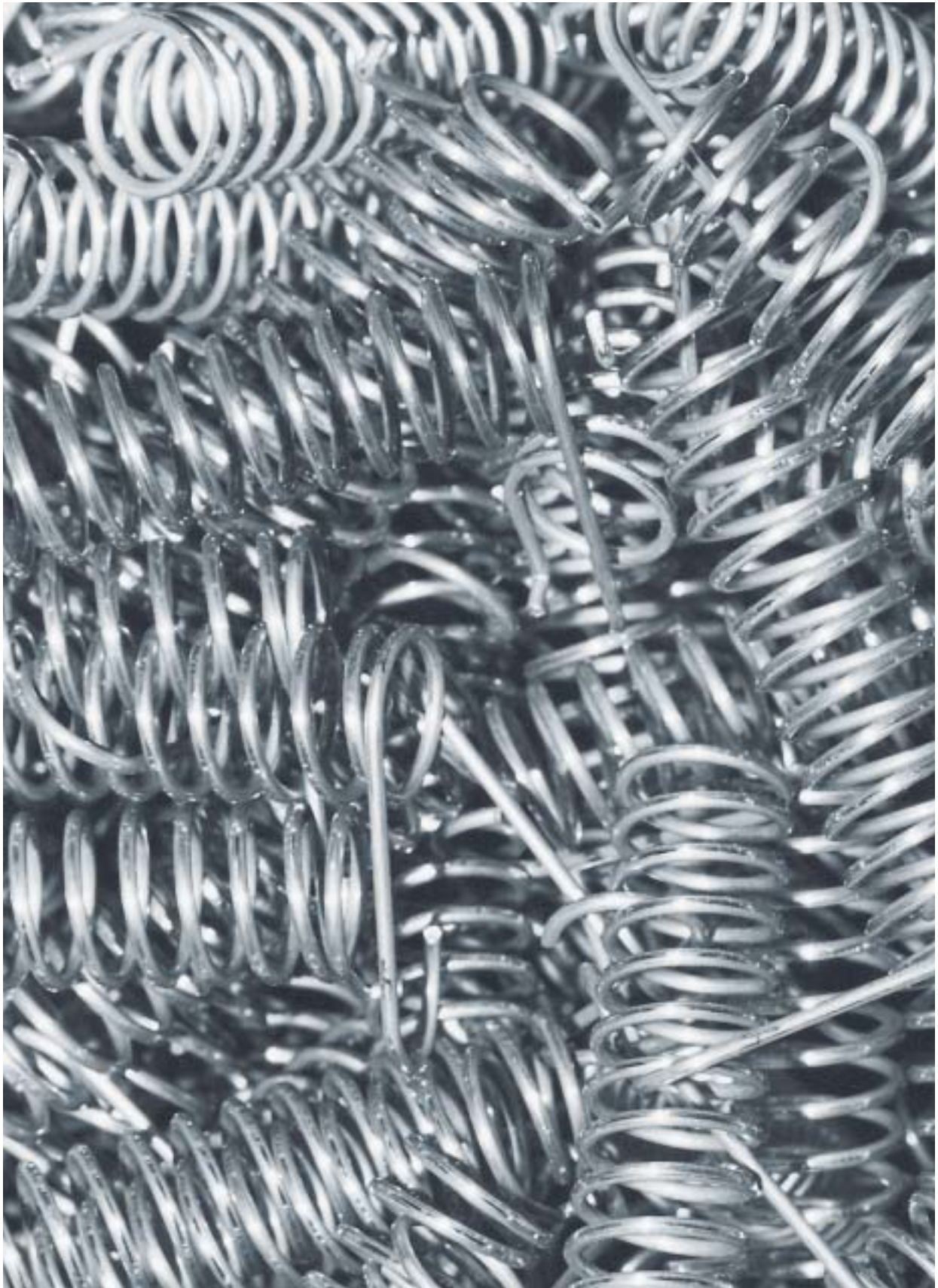
DOTTERBOLAGEN

LESJÖFORS AB

HABIA CABLE AB

ELIMAG AB

AB STAFSJÖ BRUK





Kjell-Arne Lindbäck
VD, Lesjöfors AB

LESJÖFORS – EN KOMPLETT LEVERANTÖR

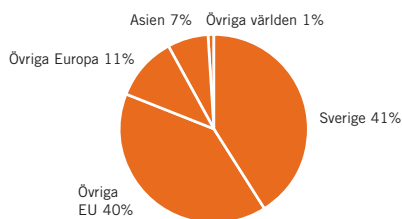
Lesjöforskoncernen är inriktad på fjädrar, tråd och banddetaljer. Inom dessa områden är koncernen en fullsortimentsleverantör med Norden som största marknad. Förutom det breda sortimentet är de viktigaste konkurrensfördelarna högt tekniskt kunnande och fokusering på totalkvalitet, vilket lägger grunden för nöjda kunder och lönsam tillväxt.

Lesjöforskoncernen är organiserad i tre affärsområden – Industrifjädrar, Banddetaljer och Chassifjädrar. Det största enskilda affärsområdet är Industrifjädrar. Under 2003 svarade detta område för 39 procent av den samlade försäljningen. Fjädrar och banddetaljer levereras till kunder inom de flesta industrigrenar, till exempel verkstad, elektronik och telekom.

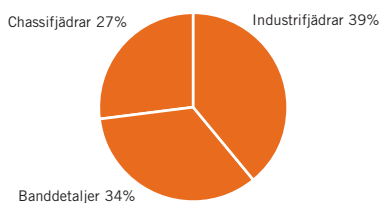
2003 I SAMMANDRAG – ÖKAD EFTERFRÅGAN INOM TELEKOM

Faktureringen 2003 uppgick till 572 Mkr (546). Rörelseresultatet för året blev 60,3 Mkr (52,4) och rörelsemarginalen var 10,5 procent (9,6). Samtliga affärsområden uppvisade en tillväxt om cirka 5 procent. Året präglades bland annat av en ökande efterfrågan inom telekom, vilket fick en positiv effekt inom affärsområde Banddetaljer. Trots den rådande prispressen kunde Banddetaljer uppnå en fördubblad fakturering inom segmentet telekom.

Geografisk fördelning av total fakturering



Affärsområdenas andel av total fakturering



ORGANISATION – NY PRODUKTIONSENHET I LETTLAND

Lesjöfors bedriver tillverkning vid sammanlagt nio enheter i Sverige, Danmark, Finland och Lettland. Försäljningen är organiserad via egna säljbolag i Sverige, Norge, Danmark, Finland, England, Tyskland, Nederländerna samt USA. Koncernen har även ett samarbete med distributörer, som täcker andra viktiga marknader i bland annat Europa samt ett antal länder i Asien. Antalet anställda är 423. Samtliga företag är kvalitetscertifierade enligt ISO 9002 och 9001. Flera av företagen är miljöcertifierade enligt ISO 14001.

Under senare år har Lesjöfors genomfört en rad åtgärder för att öka den egna kostnadseffektiviteten. En av dessa åtgärder är utökad etablering i lågkostnadsländer. Våren 2003 påbörjades en projektorienterad tillverkning av telekomprodukter i samarbete med systerbolaget Habia Cable. Under året sysselsatte denna verksamhet cirka 30 personer. Etableringen i Kina bidrar dels till att sänka koncernens produktionskostnader, dels till att öka närheten till kunder på den kinesiska marknaden.

Lesjöfors etablerade 2003 en produktionsenhet i Lettland. Tillverkningen omfattar industrifjädrar samt banddetaljer. Tillverkningen i Lettland möjliggör ett utökat utbud inom Lesjöfors – ett utbud som medger uppdrag där en ökande andel manuella insatser kombineras med maskinella lösningar. Under 2004 väntas fabriken i Lettland ha ungefär 50 medarbetare.

VERKSAMHETEN – TEKNISKT KUNNANDE OCH TOTALKVALITET

Koncernens affärsidé bygger på service och kundorientering som tillgodoser kundernas kompletta behov av fjädrar och banddetaljer. Detta uppnås dels via standardsortiment, dels genom produkter som utvecklats för specifika kundbehov. För att skapa nöjda kunder och lönsam tillväxt fokuserar företaget på tekniskt kunnande och totalkvalitet. Begreppet totalkvalitet innebär att Lesjöfors sätter kundens behov i centrum och att projekten förankras i verksamheten så att de minst uppfyller de krav kunden ställer. Totalkvalitet innebär även att framsynta och lönsamma produktionsupplägg utnyttjas optimalt i samarbetet med kunden.

Lesjöfors mål är att vara ledande inom de olika affärs- och produktområden där företaget verkar. Koncernen tillverkar fjädrar, tråd och banddetaljer i de flesta dimensioner – från mycket små detaljer inom telekom och medicinteknik till grova varmlindade fjädrar för exempelvis järnvägsvagnar och till offshore-industrin. För att tillgodose kundkraven på kvalitet, service och precision krävs ett kontinuerligt utvecklingsarbete. Det kombineras med kvalificerad maskinutrustning och hög kompetens hos medarbetarna.

Av den totala försäljningen 2003 omfattade cirka 10 procent (8) telekomindustrin, 27 procent (26) eftermarknad för fordon samt 63 procent (66) övrig tillverkningsindustri. Bland Lesjöfors kunder återfinns företag som ABB, Ericsson, Atlas Copco, Bang & Olufsen och Siemens.

Totalt sett har Lesjöfors ett väl balanserat utbud av produkter och tjänster. Jämfört med många andra underleverantörsrelaterade verksamheter reducerar detta koncernens konjunkturkänslighet. Inom varje område är företagets mål att växa mer än genomsnittet på respektive marknad. Det ska uppnås genom fokusering mot tillväxtområden, större andel egna produkter och ökad geografisk marknadsspridning.

Under 2003 gjordes utökade satsningar för att öka marknadsspridningen inom det så kallade standardsortimentet av fjädrar – ett sortiment som innefattar cirka 10 000 olika artiklar. Avtal knöts med nya distributörer i Polen och Ryssland. Marknadsföringen har också utvecklats via en ny produktkatalog samt genom att alla artiklar gjorts tillgängliga för kunderna som tredimensionella CAD-modeller på Lesjöfors hemsida. Inom Banddetaljer resulterade ett samarbete med Sony Ericsson i kraftigt ökade tillverkningsvolymerna för paneler till mobiltelefoner. Verksamheten inom Chassifjädrar utvecklades bland annat genom ett samarbete med nya distributörer i Frankrike och Spanien. Den relativt nyetablerade enheten i USA fortsatte också att utvecklas enligt plan.

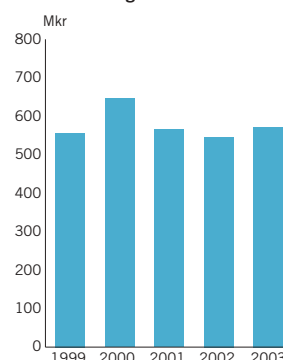
UTVECKLINGEN PER AFFÄRSOMRÅDE

Lesjöfors Industrifjädrar arbetar med tillverkning, lagerhållning och distribution av standardfjädrar och kundspecifika produkter. Tillverkningen – som innefattar både kallindade och varmlindade fjädrar – täcker tråddimensioner från 0,04 till 65 mm. Konkurrentkraften baseras på sortiment, kvalitet och servicegrad. Produkterna används inom i stort sett hela industrisektorn. Lesjöfors har ett brett sortiment av lagerförda standardfjädrar och gasfjädrar, som distribueras till slutkund inom 24 timmar. Försäljning sker till stor del via en egen produktkatalog. Marknadsandelen i Norden är cirka 30 procent. Under 2003 uppgick försäljningen inom Industrifjädrar till 226 Mkr (221).

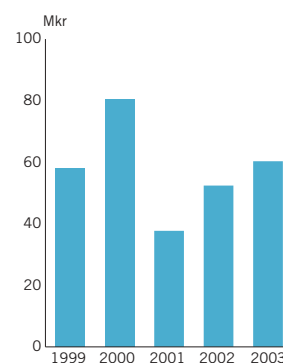
Lesjöfors Banddetaljer omfattar tillverkning av banddetaljer och bladfjädrar i dimensionsområdet 0,10 till 4 mm. Företaget har ett teknikcentrum för utveckling av verktyg och produktionskoncept i Danmark. Varje fabrik bedriver dessutom egen verktygsutveckling. De viktigaste framgångsfaktorerna är tillgång till kvalificerad verktygsutveckling, teknikkompetens samt höga kvalitets- och servicenivåer. Kunderna är system- och komponentleverantörer inom telekom- och elektronikbranschen samt inom övrig industri. Under 2003 uppgick försäljningen inom Banddetaljer till 194 Mkr (181).

Lesjöfors Chassifjädrar tillverkar chassifjädrar och gasfjädrar för bilar och lätta fordon. De viktigaste konkurrensfördelarna är kvalitet, sortiment och servicegrad. Kunderna är verksamma på eftermarknaden för fordon. Distributionen sker från centrallager i Sverige, Tyskland och England. Lesjöfors har marknadens bredaste sortiment av egentillverkade chassifjädrar och TÜV-godkända sänksatser för europeiska och asiatiska bilar. Gasfjädersortimentet som är avsett för bland annat motorhuvar och bakluckor innehåller cirka 400 olika modeller. Under 2003 uppgick försäljningen inom Chassifjädrar till 152 Mkr (144).

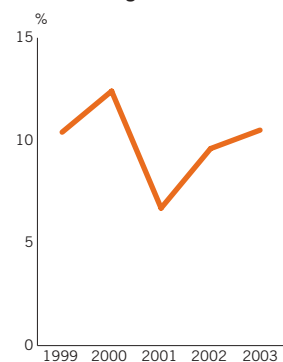
Fakturering



Rörelseresultat



Rörelsemarginal



MARKNAD, KUNDER OCH KONKURRENTER – EN VÄRLDSLEDANDE TILLVERKARE

Lesjöfors är ett av Europas ledande fjäderföretag. Det dominerande marknadsområdet är Norden, följt av övriga EU samt Kina. Företaget är underleverantör till verkstads-, elektronik- och telekomindustrin. Kundrelationerna är långsiktiga och baseras ofta på ett gemensamt utvecklingsarbete med komplexa verktygslösningar samt höga krav på produktionssystem och kvalitet. Inom Chassifjädrar består kunderna av återförsäljare av reservdelar och biltillbehör i Europa och övriga världen. På denna marknad är Lesjöfors en ledande leverantör, som erbjuder världens största egentillverkade sortiment.

Efterfrågan inom Industrifjädrar och Banddetaljer följer i stort den allmänna industriproduktionens utveckling. För eftermarknadsprodukterna ökar däremot efterfrågan när tillväxten i den allmänna ekonomin avtar. Det beror på att behovet av reservdelar för fordon i allmänhet ökar i ett svagare konjunkturläge.

Tillväxten för Lesjöfors produkter är starkt relaterad till marknadsutvecklingen inom tillverkande industri, telekom samt eftermarknaden för fordon. Inom Industrifjädrar och Banddetaljer är marknaden mycket bred. Konkurrentbilden är fragmenterad med många mindre företag som arbetar mot en lokal kundkrets. På till exempel den tyska marknaden finns det flera hundra lokala aktörer i branschen. Situationen är likartad i England och i övriga länder i Europa. En trend pekar mot att allt fler kunder vill ha leverantörer som kan ta ett större ansvar för deras totala produktbehov och tekniska lösningar. Detta öppnar stora tillväxtpotentialer för Lesjöfors, som är en av få branschaktörer med ambition att vara en global fullsortimentsleverantör. Inom Chassifjädrar erbjuder Lesjöfors marknadens bredaste utbud av egentillverkade och kvalitetssäkrade produkter. Flertalet andra aktörer är mindre tradingföretag utan egen produktion och kvalitetsstyrning.

Under 2003 uppvisade marknaden för Industrifjädrar en i stort sett oförändrad utveckling jämfört med 2002. Konkurrensen under året har varit fortsatt hård med prispress som följd. Inom Banddetaljer har telekomprodukterna under 2003 visat en kraftig tillväxt jämfört med 2002. För övriga produkter inom Banddetaljer har efterfrågan varit vikande. Chassifjädrar har uppvisat en stark utveckling under senare år. Under 2003 var efterfrågan fortsatt god. Jämfört med föregående år var dock tillväxttakten lägre.

KVALITET OCH VERKSAMHET KNYTS SAMMAN

Lesjöforskoncernen prioriterar kvalitetsfrågor. Arbetet utgår från ett system för uppföljning av total kvalitet. Det bygger på regelbundna mätningar för att kunna uppnå ständiga förbättringar i det egna arbetet. Under året har såväl leveranssäkerhet som övergripande kvalitetstal förbättrats. Kvalitetsfrågorna är en integrerad del i de verksamhetssystem som används för styrning och uppföljning inom koncernen.

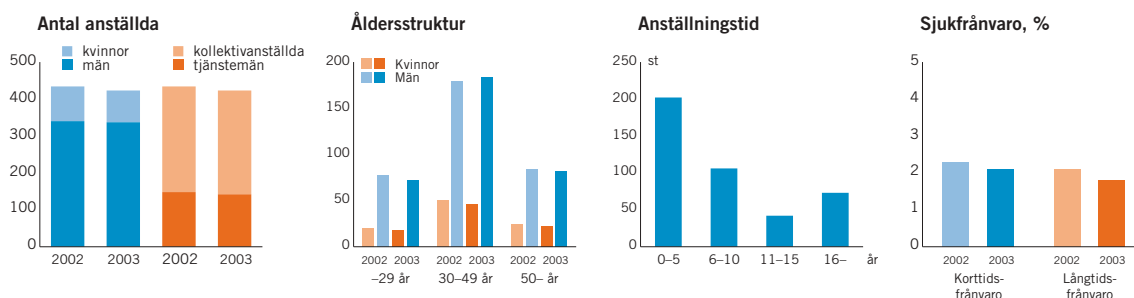
MILJÖ

Under 2003 miljöcertifierades verksamheten i Vällingby utanför Stockholm. Det gör att tre av Lesjöforskoncernens bolag är certifierade enligt ISO 14001. Under 2004 planeras en certifiering av enheten i Värnamo. Därmed tar koncernen ett steg närmare målet att samtliga enheter – senast 2005 – ska ha certifierade miljöledningssystem enligt ISO 14001.

IT

Det affärssystem som introducerades 2002 har uppgraderats under 2003. Sedan tidigare har systemet möjliggjort effektivare kommunikation med kunderna, men också samordnad hantering av affärer och projekt mellan företagets fabriker. Med uppgraderingen ökar anpassningen i systemet, vilket gör att mera skräddarsydd information kan göras tillgänglig för utvalda grupper av användare. En effekt är att informationen delegeras på ett effektivare sätt, till exempel inom produktion, marknad eller administration. Nyttan är förbättrad överblick, som ska bana väg för ett snabbare och ännu bättre decentraliserat beslutsfattande.

PERSONAL



NYCKELTAL

Mkr	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	572,3	546,4	566,1	645,9	556,3
Kostnad sålda varor	-382,0	-361,6	-387,5	-436,2	-380,6
Bruttoresultat	190,3	184,8	178,6	209,7	175,7
Försäljningskostnader	-81,4	-80,6	-80,1	-71,8	-65,7
Administrationskostnader	-48,6	-51,8	-60,8	-57,5	-52,1
Rörelseresultat	60,3	52,4	37,7	80,4	57,9
Rörelsemarginal, %	10,5	9,6	6,7	12,4	10,4
Finansnetto	-4,1	-6,3	-6,7	-7,7	-7,6
Resultat efter finansnetto	56,2	46,1	31,0	72,7	50,3
Avskrivningar ingår med	43,2	43,9	40,2	39,1	35,6
Investeringar exklusive företagsförvärv	47,0	13,3	23,5	49	40
Avkastning sysselsatt kapital, %	17	13	9	22	18
Medeltal antal anställda, st	423	434	483	543	539



För Lesjöfors är standardisering är nyckelbegrepp. Genom ett banbrytande arbete har företaget byggt upp en ledande position på marknaden för standardfjädrar. Sortimentet omfattar idag cirka 10 000 artiklar som används inom de flesta industrigrenar.

Idén bakom standardsortimentet är lika enkel som genial – att lagerhålla och distribuera de vanligaste fjädertyperna på marknaden. Det var Göran Andersen vid Lesjöfors Stockholms Fjäder, som kom på idén i början av 1970-talet. På den tiden specialtillverkades alla fjädrar. Göran såg fördelar med att slipa ”skräddarsy” vissa fjädertyper.

– Genom att satsa på ett standardsortiment kunde vi erbjuda färdigdesignade fjädrar av hög kvalitet och prestanda. Det innebar förenklingar både för oss och för kunderna. Samtidigt kunde vi lagerhålla många olika fjädertyper, vilket resulterade i mycket korta leveranstider, berättar Göran Andersen, VD för Lesjöfors Stockholms Fjäder AB.

BRETT UTBUD

Numera innehåller Lesjöfors standardsortiment ungefär 10 000 olika artiklar. Här finns allt från millimeterlånga fjädrar för den finmekaniska industrin till riktigt stora fjädrar för tung industri som jordbruks- och entreprenadmaskiner. Den gemensamma nämnaren är att fjädrarna i standardsortimentet ska tillgodose ett allmänt behov på marknaden. Företaget har idag det bredaste utbudet av standardfjädrar på marknaden. Med tiden har det dykt upp andra standardprogram i Europa, men Lesjöfors har alltså en ledande position.

– Fortfarande specialtillverkas merparten av alla fjädrar som industrin behöver, berättar Göran Andersen. Standardfjädrarna vinner dock en allt större andel av marknaden.

EGNA SÄLJBOLAG

Lesjöfors Stockholms Fjäder arbetar främst med försäljning och distribution av standardsortimentet. Tillverkningen sköts till största del av andra företag i koncernen. Under 2003 var försäljningen cirka 50 Mkr. På senare år har försäljningen ökat med 5 – 10 procent per år. De största marknaderna är Sverige, övriga Norden och England.

– Vi har hittills använt egna säljbolag som distributörer i respektive land, men satsar nu även på lokala distributörer. Nyligen har vi inlett samarbeten i Ryssland, Polen och Belgien, berättar Göran Andersen.

KATALOG PÅ ÅTTA SPRÅK

Den egna produktkatalogen är central inom försäljning och marknadsföring. I katalogen – som getts ut regelbundet sedan 1970-talet – saluförs fjädrar med fullständig teknisk information. Den senaste utgåvan kom 2003. Upplagan är 85 000 exemplar och katalogen ges ut på åtta språk. För varje utgåva utökas sortimentet, nu senast med drygt 1 200 artiklar.

– En annan nyhet är de tredimensionella CAD-modeller, som finns på vår hemsida. Kunderna kan hämta teknisk information om våra fjädrar via nätet och sedan föra in färdiga modeller direkt i sina konstruktionsritningar, säger Göran Andersen. Vi är ensamma i världen om denna tjänst, som ytterligare stärker konkurrenskraften inom standardsortimentet.





Kaj Samlin
VD, Habia Cable AB

HABIA CABLE – LEDANDE PÅ KUNDANPASSADE KABLAR OCH KABELSYSTEM

Habia utvecklar, tillverkar och säljer kablar och kabelsystem för krävande applikationer. Kundenpassning är en betydelsefull del av Habias konkurrensförmåga. Idag avser cirka 90 procent av produktionen just kundanpassade kablar och kabelsystem. På den internationella marknaden är Habia en av de ledande tillverkarna inom sitt segment. Denna position baseras dels på teknisk kompetens och innovationsförmåga, dels på en väl fungerande kundservice. Habias verksamhet har en global inriktning. Försäljningen omfattar mer än 30 marknader världen över. De största av dessa marknader är Tyskland, England, Sverige och Kina. Verksamheten bedrivs inom fem affärsområden. Telekom är det största området och stod 2003 för 35 procent av företagets omsättning, vilket är en ökning med 4 procentenheter jämfört med 2002. Habias samlade försäljning utanför Sverige uppgick 2003 till 87 procent.

2003 I SAMMANDRAG – STIGANDE EFTERFRÅGAN INOM TELEKOM

Habia gick in i 2003 med svag efterfrågan och låg orderstock. Detta resulterade i en dålig beläggning i produktionen och ett svagt resultat. Under första halvåret förlorade bolaget 23,9 Mkr varav 10 Mkr avsåg lageravvecklingskostnader. På grund av det svaga efterfrågeläget genomfördes personalneddragningar och andra kostnadsbesparingar. Under andra halvåret förbättrades efterfrågan från framför allt kunderna inom telekomsektorn. Faktureringen och resultatet förbättrades successivt och för fjärde kvartalet redovisade Habia en vinst på 10,2 Mkr. För helåret 2003 var rörelseresultatet -5,2 Mkr (10,9) och resultatet efter finansnetto -13,4 Mkr (0,4).

Faktureringen under 2003 uppgick till 417 Mkr (401). Tyskland, som är Habias största enskilda marknad, svarade för 30 procent av försäljningen. På den asiatiska marknaden var försäljningsutvecklingen inom telekom positiv, till viss del på bekostnad av den nordiska försäljningen. I Kina ökade försäljningen i lokal valuta med 150 procent. Kinas andel av Habias försäljning är 12 procent. I England och Norden ökade efterfrågan på försvarsrelaterade kabelprodukter.

MARKNADS- OCH FÖRSÄLJNINGSTRATEGI

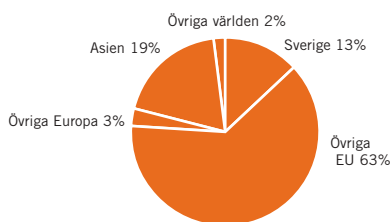
Habia har produktionsanläggningar i Sverige, Tyskland och Kina samt egna säljbolag i Europa och Asien. Marknads- och försäljningsstrategin baseras på innovativa, tekniska lösningar samt på hög tillgänglighet. Konkret innebär tillgängligheten till exempel snabb respons på kundförfrågningar samt korta och säkra leveranstider. Tyngdpunkten på kundservice och tillgänglighet bedöms vara en väsentlig del av Habias konkurrenskraft. Den egna säljorganisationen består av 60 medarbetare i 15 länder. I organisationen ingår både tekniska säljare och specialutbildade konstruktörer. Förutom den egna organisationen säljs företagets produkter också via agenter på cirka 15 marknader. Habia är inriktat på stora kunder inom fem affärsområden, vilket bidrar till att öka företagets riskspridning.

- Telekom
- Kraftgenerering
- Försvar
- Industri
- Transport

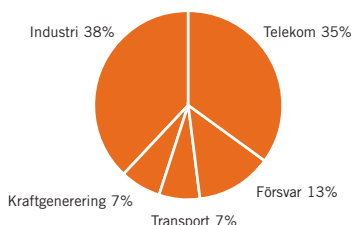
FEM AFFÄRSOMRÅDEN

Telekom omfattar mobil telekom och är företagets största enskilda affärsområde. Den viktigaste produkten är den flexibla koaxialkabeln som är isolerad med teflonplast (PTFE). Habias försäljningsstrategi förutsätter en lokal närvaro över hela världen. Geografiskt och produktmässigt är företaget väl positionerat på 30 olika marknader. Försäljningsmässigt var de viktigaste marknaderna under 2003 Tyskland, Kina och Sverige. Under 2003 har Habia fortsatt att ta marknadsandelar inom kablar till antenner för basstationer. Företagets ledande produkt inom detta område heter Flexiform.

Geografisk fördelning av total fakturering



Affärsområdenas andel av total fakturering



Den positiva utvecklingen gäller främst marknaderna i Tyskland, Kina samt Sydkorea. Sedan verksamheten startade 2000 har antalet kunder i Kina ökat till 70 stycken. Totalt sett svarade affärsområde Telekom för 35 procent av företagets samlade omsättning under 2003.

Försvar är ett affärsområde där Habia sedan länge har en stark position. Företagets kabelprodukter ingår i bland annat u-båtar, ytfartyg, satelliter och stridsfordon. Under senare år har en ny produktserie av så kallade tvärförnätade material utvecklats, vilket förstärkt Habias marknadspositioner inom försvarsapplikationer ännu mer. Sett till försäljningen var de viktigaste marknaderna under året England, Frankrike, Tyskland samt Norden. Habia började dessutom bearbeta marknaderna i Indien och Kina. Den snabbast växande marknaden var England, där Habia under 2003 påbörjade leveranser för applikationer inom militär telekom. Totalt sett svarade affärsområde Försvar för 13 procent av företagets samlade omsättning under 2003.

Transport omfattar kabelprodukter för bland annat tåg, bilar och civilt flyg. En drivkraft på denna marknad är den pågående utbyggnaden av infrastrukturen för publika transporter runt om i världen. Inom detta område har en ny produktserie som bygger på tvärförnätade material lanserats. Under 2003 påbörjades även leveranser till den koreanska fordonsindustrin. Totalt sett svarade affärsområde Transport för 7 procent av företagets samlade omsättning under 2003.

Kraftgenerering är ett område där Habia traditionellt sett har en stark position på den europeiska marknaden. Affärsområdet innefattar bland annat gas- och kärnkraftsteknik, där särskilt kärnkraft är en tekniskt mycket krävande verksamhet. Idag uppvisar kärnkraftsindustrin tillväxt i framför allt Asien. Länder som Sydkorea och Indien hör till de mest expansiva. Under senare hälften av 2002 tecknade Habia leveransavtal med kunder i båda dessa länder. Leveranserna fortsatte under 2003 och väntas resultera i betydande affärsvolym under kommande år. Till affärsområdet hör även segmentet gasturbiner, som uppvisade en svag marknadsutveckling under 2003. Trots en svag utveckling har Habia kunnat bibehålla sina marknadsandelar inom gasturbiner. Totalt sett svarade affärsområde Kraftgenerering för 7 procent av företagets samlade omsättning under 2003.

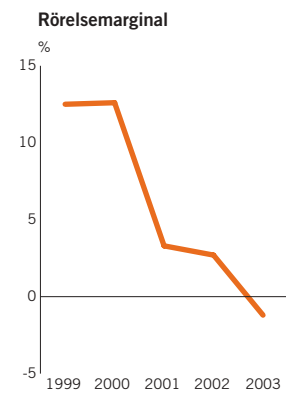
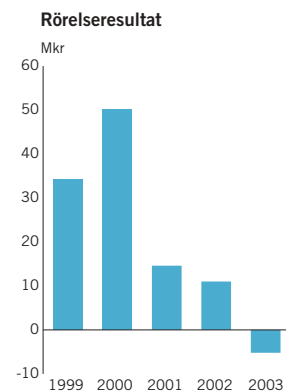
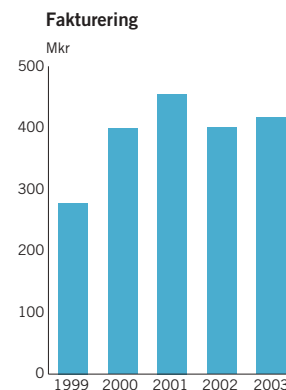
Industri innefattar bland annat verktyg och mätinstrument. Habia är sedan länge en global leverantör åt tillverkare av mätinstrument. Verktyg är ett segment som uppvisade stark tillväxt under 2003. Habia levererade i första hand kabelprodukter till det tyngre verktygssegmentet – så kallade power tools. Totalt sett svarade affärsområde Industri för 38 procent av företagets samlade omsättning under 2003.

MARKNAD OCH KONKURRENTER – LOKALA AKTÖRER DOMINERAR

Företagets konkurrentbild varierar beroende på affärsområde och geografisk marknad. Merparten av konkurrenterna är lokala aktörer. Endast ett fåtal har, liksom Habia, global verksamhet. Inom telekom är de viktigaste konkurrenterna schweiziska Huber+Suhner, franska Nexans och de amerikanska företagen Belden och Harbour Industries. Inom övriga fyra affärsområden är de viktigaste konkurrenterna brittiska Brand Rex samt de två amerikanska företagen Tyco/Raychem samt W.L. Gore Wire and Cable.

ORGANISATION – ANPASSNING TILL EFTERFRÅGELÄGET

I början av året genomförde Habia kostnadsanpassningar i organisationen, dels genom avveckling av egna säljkontor i USA, Japan och Polen, dels via personalminskningar i flera enheter. Dessa anpassningar gjordes mot bakgrund av det svaga efterfrågeläget i slutet av 2002 och början av 2003. Den största personalneddragningen genomfördes i den tyska produktionsanläggningen. I takt med att efterfrågan ökade under hösten anställde Habia personal vid produktionsanläggningarna i Söderfors och Kina. Vid ut-



gången av 2003 hade Habia 328 anställda, vilket är en minskning med 27 personer jämfört med året innan.

Habia har även gjort förändringar i de egna affärsområdena. Antalet affärsområden har reducerats till fem – Telekom, Försvar, Transport, Kraftgenerering och Industri. Med förändringarna kan Habia uppnå tillräckliga affärsvolymen per område.

PRODUKTION – KUNDKRAVEN STYR

Kabeltillverkningen inom Habia etablerades för mer än 50 år sedan. Företaget har idag tre anläggningar som varje år tillverkar cirka 3 000 olika kabeltyper. Den svenska anläggningen ligger i Söderfors och erbjuder det bredaste utbudet. Denna anläggning står dessutom för ungefär två tredjedelar av Habias samlade produktion.

Merparten av kabelproduktionen avser krävande applikationer. Det innebär till exempel att kvaliteten i trädens ledande egenskaper ska vara hög. Kablarnas skyddshöljen måste också kunna klara en rad olika miljöbetingelser, till exempel radioaktiv strålning, kemikalier, vibrationer, nötning, brand och vatten. Kvaliteten på kablarna är även kopplad till deras vikt, elasticitet och elektriska prestanda. Förmågan att klara olika temperaturer är också betydelsefull. Vissa kabeltyper måste klara temperaturer från -200 till +400 grader.

I produktionen är snabbhet och flexibilitet nyckelord. Det gäller både organisation och arbetssätt. Habia har valt att bland annat profilera sin verksamhet kring tillgänglighet och kundservice. Det förutsätter hög leveransberedskap, korta leveranstider samt förmåga att anpassa sig till nya produktionsmönster.

Utvecklingstakten är hög. Varje år förnyas ungefär en fjärdedel av sortimentet, till exempel genom vidareutveckling av befintliga produkter. Arbetet i produktionen är till stor del kundorderstyrt. Vad gäller standardprodukter besvaras kundförfrågningar inom ett dygn. De korta responstiderna förutsätter en decentraliserad organisation, där tekniker och säljingenjörer hela tiden finns nära kunden. De mer komplexa förfrågningarna hanteras av Habias produktexperter eller av specialisterna inom forskning och utveckling i Söderfors och Uppsala.

FORSKNING OCH UTVECKLING – ETT LAGARBETE

Habia har föresatt sig att leda teknikutvecklingen inom utvalda områden. FoU-arbetet bedrivs dels i Söderfors, dels i Uppsala. Specialisterna inom FoU-enheten arbetar i nära samverkan med konstruktörer och tekniker, men också med marknadsansvariga. Att utvecklingstakten är hög framgår av företagets nuvarande produktsortiment. Det består till mer än hälften av produkter som utvecklats under de senaste tre åren.

KVALITETS- OCH MILJÖARBETET – GEMENSAMT KVALITETSSYSTEM

Sedan tidigare är Habias anläggningar i Sverige och Tyskland kvalitetscertifierade enligt ISO 9001. Även i den kinesiska anläggningen har arbetet med en kvalitetscertifiering påbörjats under 2003. Detta projekt beräknas vara avslutat första halvåret 2004. Sedan ett år tillbaka är Habias kvalitets- och miljösäkringsorganisationer samordnade i en enhet. För att ytterligare öka slagkraften i kvalitetsarbetet ska ett gemensamt kvalitetsystem införas i hela organisationen under 2004. Därmed ska bland annat riktlinjer och praktiska rutiner i kvalitetsarbetet koordineras på ett bättre sätt.

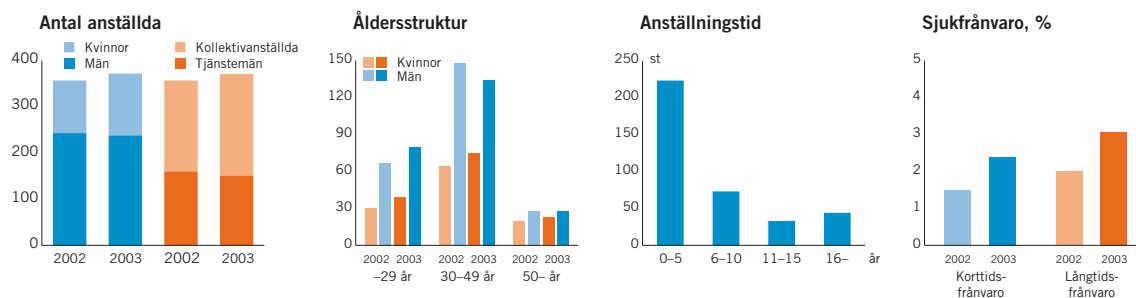
IT

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

RISKER

Habia har en stor del av sin försäljning inom telekomsegmentet. Inom detta segment svarar ett fåtal aktörer för merparten av volymen. Habia arbetar aktivt på att skapa en balans mellan företagets olika affärsområden. Under senare år har detta arbete främst fokuserat på att balansera exponeringen mot telekommarknaden, men också på att bredda kund- och produktbasen inom telekom.

PERSONAL



NYKELTAL

Mkr	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	416,8	400,6	454,8	399,5	277,8
Kostnad sålda varor	-310,9	-277,1	-302,3	-242,2	-170,0
Bruttoresultat	105,9	123,5	152,5	157,3	107,8
Försäljningskostnader	-73,7	-77,5	-95,6	-74,5	-50,8
Administrationskostnader	-29,9	-26,4	-32,4	-25,1	-17,4
Forskning och utveckling	-7,5	-8,6	-9,9	-7,5	-5,0
Rörelseresultat	-5,2	10,9	14,6	50,2	34,2
Rörelsemarginal, %	-1,2	2,7	3,2	12,6	12,5
Finansnetto	-8,2	-10,6	-13,3	-7,1	-2,4
Resultat efter finansnetto	-13,4	0,4	1,3	43,1	32,2
Avskrivningar ingår med	31,7	28,5	23,3	18,2	11,3
Investeringar exklusive företagsförvärv	3,9	3,1	47,8	62	26
Avkastning sysselsatt kapital, %	neg	3	4	23	24
Medeltal antal anställda, st	349	366	407	337	218



Kina har blivit en allt viktigare marknad för Habia Cable. De senaste fem åren har försäljningen på den kinesiska marknaden tiodubblats. För att möta både efterfrågan och kundkrav har Habia etablerat en fabrik för tillverkning av kabel i Kina.

Det var 1998 som Habia levererade de första produkterna till den kinesiska marknaden. Slutkunden var Ericsson och kablarna från Habia användes i basstationer för mobil telekom. I slutet av 1990-talet uppgick Habias försäljningsvolym i Kina till cirka 5 Mkr. Idag har denna siffra tiodubblats. Sett till volym är den kinesiska marknaden ungefär lika stor som den svenska eller den engelska.

– Telekom är fortfarande det dominerande området för oss. Men numera har vi cirka 70 olika kunder i Kina och våra kablar används inom en rad olika applikationer på telekomområdet, berättar Kaj Samlin, VD för Habia. På senare tid har vi även genomfört de första leveranserna till kunder på försvarsmarknaden. Tillsammans med kärnkraft är försvar ett område där vi hoppas kunna växa ännu mer i Kina.

EGEN FABRIK

I takt med att Habias försäljningsvolym ökat har kunderna efterfrågat en lokal etablering i Kina. Den bakomliggande orsaken är både politisk och ekonomisk och bygger på att de produkter som Habia säljer även ska vara tillverkade i Kina. För att möta kraven etablerades under 2000 en fabrik i Changzhou, som ligger i närheten av storstaden Shanghai.

– Till en början var fabriken inriktad på enklare moment i slutfasen av kabelproduktionen. De senaste åren har tillverkningen blivit alltmer avancerad och idag utförs de allra flesta produktionsstegen i Changzhou, säger Kaj Samlin.

VIKTIGT MED LOKAL TILLVERKNING

Fabriken har cirka 40 anställda. Habias marknadsorganisation i Kina består från och med 2004 av tre säljare. Verksamheten leds från företagets kontor i Hongkong.

– Vi ser många fördelar med en lokal etablering. Närheten gör att vi kan erbjuda kunderna bättre service. Det handlar om kortare leveranstider och större flexibilitet eftersom det går lättare och snabbare att tillgodose deras krav, konstaterar Kaj Samlin. Men det finns också ekonomiska fördelar, främst via de väsentligt lägre personalkostnaderna. I till exempel Sverige är lönekostnaden för en fabriksarbetare ungefär 17 gånger högre än i Kina.

På sikt ska fabriken i Changzhou utvecklas till en knutpunkt för marknaden i hela regionen. Redan idag ökar Habias försäljning i både Indien och Korea. Målet är också att kunna expandera verksamheten till bland annat Australien. Mot den bakgrunden kan den egna fabriken i Kina bli ett betydelsefullt konkurrensmedel.





Lars Lundh
VD, Elimag AB

ELIMAG – EN LEDANDE KOMPONENTTILLVERKARE

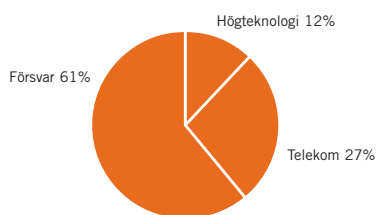
På den europeiska marknaden har Elimag en ledande position inom höghastighetsbearbetning i aluminium. Elimags produkter ingår bland annat i flyg- och missilteknologi, radar- och övervakningssystem, telekommunikationssystem, fordon samt i medicintekniska applikationer. Det enskilt största kundsegmentet är försvar som 2003 stod för 61 procent av försäljningen.

2003 I SAMMANDRAG – BREDDAT KUNDUNDERLAG

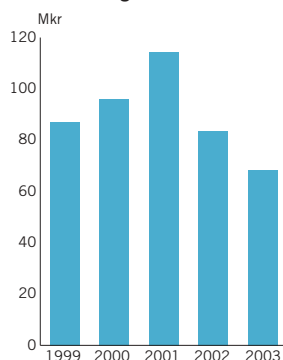
Faktureringen under 2003 uppgick till 68,4 Mkr (83,7). Rörelseresultatet för året blev -2,0 Mkr (-7,7). Av den samlade försäljningen stod Försvar för 61 procent, Telekom för 27 procent samt Högteknologisk industri för 12 procent. Jämfört med 2002 minskade försäljningen inom Försvar med 8 procent. Inom Telekom var försäljningsminskningen 39 procent. Under senare delen av 2003 ökade dock efterfrågan inom Telekom successivt, om än från låg nivå. Försäljningsvolymerna påverkades även av de utökade satsningar på kund- och marknadsbearbetning som Elimag påbörjade under 2002.

Under senare delen av året gav tidigare genomförda strukturåtgärder full effekt, vilket resulterade i lägre kostnader. Strukturprogrammet har bland annat inneburit personalminskningar motsvarande 30 procent av den totala arbetsstyrkan. De lägre kostnaderna – i kombination med ökad efterfrågan – gav en tydlig resultatförbättring under det andra halvåret 2003. De senaste åren har efterfrågan inom Telekom varit svag, vilket resulterat i prispress på Elimags produkter. Under 2003 bedöms dock prisbilden ha stabiliserats.

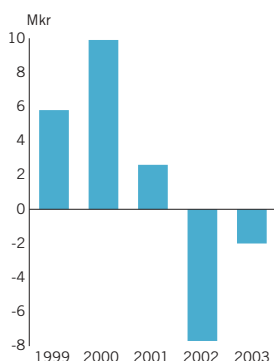
Affärsområdenas andel av total fakturering



Fakturering



Rörelseresultat



VERKSAMHETEN – KONKURRENSKRAFTIGA KONSTRUKTIONER

Elimags verksamhet är inriktad på den europeiska marknaden för precisionsdetaljer i aluminium. Via ett helhetsåtagande kan Elimag tillgodose kundens behov av kompletta produkter och delsystem. Verksamheten bedrivs vid den egna anläggningen i Mölndal, som har 56 medarbetare. Konkurrenskraften baseras på en modern maskinpark, hög kompetens, kundspecifika tekniklösningar, lång erfarenhet av komplexa produkter samt på väl utvecklade kvalitetssystem och hög service. Elimag verkar inom tre marknadssegment – Försvar, Telekom och Högteknologi. Segmentet Högteknologi står för rymd-, flyg-, medicinteknisk- och övrig högteknologisk industri.

Tillverkningen utgår från två grundläggande metoder – höghastighetsbearbetning (HSM) och saltbadslödning. Tekniken inom HSM bygger på datastyrda fleroperationsmaskiner för bearbetning i aluminium. De roterande verktygen kan prestera upp till 30 000 varv per minut. Det möjliggör en unik kombination av hög precision och snabb tillverkning. Saltbadslödning är en metod där aluminiumdetaljer sammanfogas till en homogen komponent. Saltbadslödda komponenter från Elimag ingår bland annat i radarapplikationer samt i JAS-systemet.

Inom samtliga marknadssegment tar företaget ett helhetsansvar gentemot kunden. Ett sådant ansvar omfattar allt från prototyp och försäring till serieproduktion inklusive ytbehandling och montering. För att ytterligare stärka konkurrenskraften möter Elimag också kundens krav på produktions- och utvecklingsstöd tidigt i samarbetsprocessen. Det görs via företagets samlade kompetens inom teknik, inköp och logistik samt via nära samarbete med underleverantörer. I de produkter som levereras kan Elimag nu även erbjuda kunderna hjälp med montering av kablage samt elektrisk verifiering.

MARKNADS- OCH KONKURRENTSITUATION – FÄRRE AKTÖRER

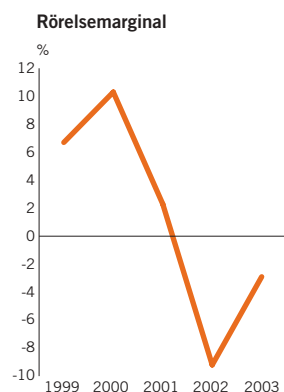
Den minskade efterfrågan från telekomindustrin har fått avsevärda effekter på den marknad där Elimag verkar. Flera företag har valt att ändra sin affärsinriktning, avvecklat sina verksamheter eller gått i konkurs. För Elimags del har denna utveckling samtidigt skapat möjligheter. På den svenska marknaden är företaget idag den största fristående aktören. Konkurrenterna består i huvudsak av mindre aktörer.

FÖRSÄLJNING – NY MARKNADSSTRATEGI

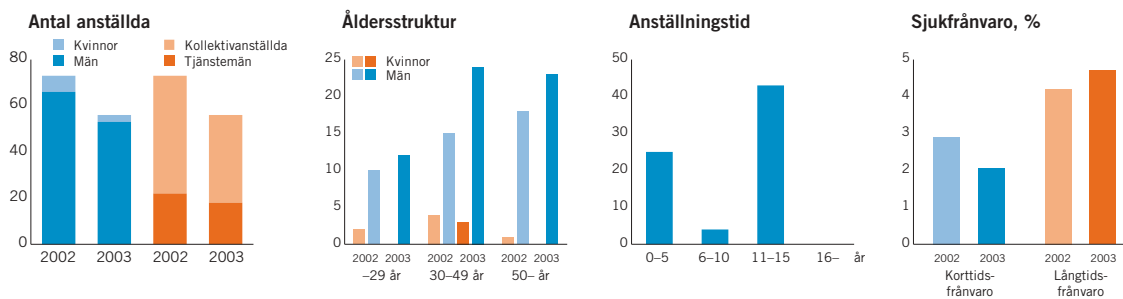
I det egna marknads- och försäljningsarbetet lade Elimag fast en ny strategi under 2002. Försäljningen till nya kunder i högteknologiska branscher har successivt ökat. En annan väsentlig skillnad är att företagets exportandel stigit kraftigt. För 2003 uppgick exportandelen till cirka 20 procent av den totala försäljningen. Det kan jämföras med föregående år då exportförsäljningen uppgick till cirka 2 procent.

KVALITET OCH MILJÖ – PRISBELÖNT MILJÖARBETE

Tidigare var målet att under 2003 nå en miljöcertifiering enligt ISO 14001. Mot bakgrund av de strukturförändringar som genomförts har dock arbetet med miljöcertifieringen skjutits på framtiden. Målet är nu att nå en certifiering under 2005. Det gångna året bekräftades ändå att miljöarbetet inom Elimag håller hög klass. I juni 2003 fick företaget ta emot Mölndals kommuns officiella miljöpris.



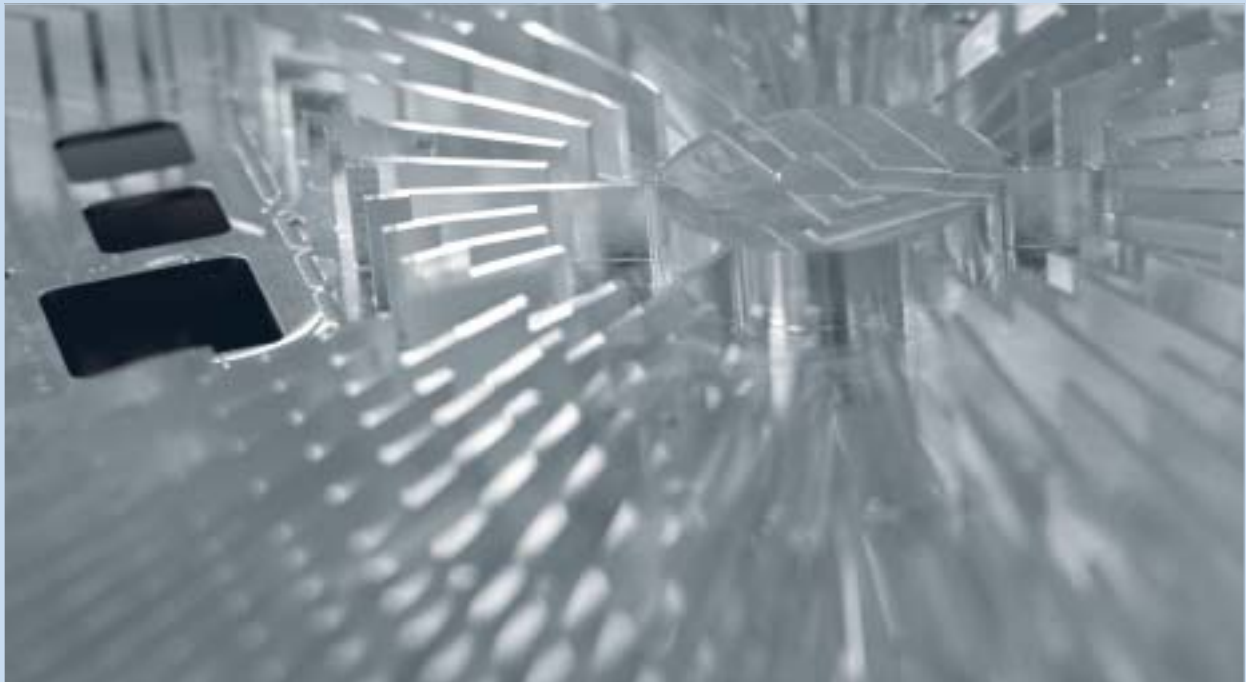
PERSONAL



NYCKELTAL

Mkr	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	68,4	83,7	114,5	96,0	87,0
Kostnad sålda varor	-58,5	-74,9	-93,4	-74,3	-71,2
Bruttoresultat	4,7	8,8	21,1	21,7	15,8
Försäljningskostnader	-3,1	-3,9	-5,7	-3,9	-2,9
Administrationskostnader	-3,6	-12,6	-12,8	-7,9	-7,1
Rörelseresultat	-2,0	-7,7 ¹⁾	2,6	9,9	5,8
Rörelsemarginal, %	-2,9	-9,2 ¹⁾	2,3	10,3	6,7
Finansnetto	-3,0	-4,1	-3,0	-0,9	-0,8
Resultat efter finansnetto	-5,0	-11,8 ¹⁾	-0,4	9,0	5,0
Avskrivningar ingår med	7,4	14,9	12,1	6,1	5,0
Investeringar exklusive företagsförvärv	2,3	0,4	72,3	26,0	9,0
Avkastning sysselsatt kapital, %	neg	neg	6,2	21,2	12,6
Medeltal antal anställda, st	56	73	90	73	67

¹⁾ exklusive nedskrivningar



De senaste två åren har försäljning stått i fokus inom Elimag. Huvudmålet har varit att hitta nya kunder och marknader samt att bygga upp en intern kompetens för att matcha kraven som följer med de nya satsningarna.

Under 2001 inleddes den kraftiga tillbakagången inom telekombranschen. Vid denna tid påminde marknads- och försäljningsverksamheten inom Elimag om en ren ordermottagning. Produkter och tjänster sålde sig själva och kunderna jagade uteslutande kapacitet. Men när utvecklingen plötsligt vände krävdes nya kraftfulla åtgärder. Det handlade om kostnadsfokusering och inte minst om en ökad satsning på marknadsföring och försäljning.

– Första fasen blev att identifiera nya, presumtiva kunder och sedan etablera kontakt via telemarketing, berättar Lars Lundh, VD för Elimag. Samtidigt behövde vi stärka kompetensen och kvaliteten, vilket gjorde att en marknadschef samt ytterligare en säljare rekryterades.

Sedan dess har marknads- och försäljningsavdelningen utvecklats i snabb takt. Idag präglas arbetet av stort engagemang och hög närvaro på marknaden. Elimag har också blivit bättre på att se och föreslå konstruktionsförbättringar på kundernas produkter – förbättringar som syftar till kostnadseffektiv produktion och därmed konkurrenskraft för kunden.

– Det nya marknadsarbetet tar sikte på en ökad omsättning, förbättrad riskspridning samt på att utveckla långsiktiga relationer med strategiska kunder, berättar Lars Lundh. Elimag använder ett mer strukturerat arbetssätt som bygger på att fokus, bearbetningstakt och prissättning anpassas efter förutsättningarna på varje marknad samt efter våra egna resurser.

– Resultaten har heller inte låtit vänta på sig, fortsätter han. Exportandelen har snabbt ökat från 2 till 20 procent. Under andra halvåret 2003 ökade dessutom antalet förfrågningar med 48 procent och antalet nya kunder med drygt 10 procent.

BÄTTRE STÖDSYSTEM

För att effektivisera planering och uppföljning av marknadsarbetet används idag ett säljstödssystem inom marknadsavdelningen. Via systemet skapas på ett strukturerat sätt en informationsbank, där alla kundaktiviteter dokumenteras. Baserat på historiken finns då möjlighet att analysera resultaten och göra kvalificerade prognoser om den framtida utvecklingen.

– Eftersom säljstödssystemet förbättrar planering och uppföljning får vi en effektivare försäljning och en mer strukturerad marknadsbearbetning, säger Lars Lundh. Det blir också lättare att göra bra prognoser. Eftersom uppföljningen blir mer kontrollerad kan vi också säkra nöjdare kunder.





Magnus Westher
VD, AB Stafsjö Bruk

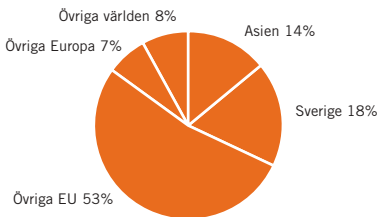
STAFSJÖ BRUK – KVALITETSLEVERANTÖR AV VENTILER

Kärnverksamheten inom Stafsjö Bruk är utveckling, tillverkning och marknadsföring av ventiler. Produkterna används i första hand för avstängning och reglering av flöden inom processindustrin. Stafsjöes konkurrenskraft baseras på hög produktkvalitet, korta leveranstider, effektiv kundsupport samt global marknadstäckning. Företagets produkter säljs idag på cirka 20 marknader runt om i världen. Massa- och pappersindustrin är det största enskilda kundsegmentet följt av anläggningar inom vatten- och avloppshantering (VA). Under 2003 stod massa- och pappersindustrin för 78 procent av försäljningen.

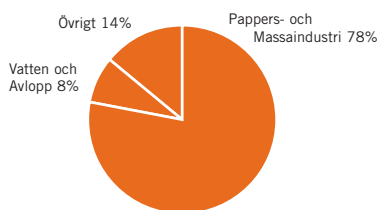
2003 I SAMMANDRAG – ORDERINGÅNGEN ÖKADE MED 25 PROCENT

Faktureringen under 2003 uppgick till 95 Mkr (82). Rörelseresultatet för året blev 3,9 Mkr (-3,8). Under 2003 ökade efterfrågan successivt, främst från kunder inom massa- och pappersindustrin. Denna trend resulterade i att den samlade orderingången inom Stafsjö ökade med cirka 25 procent, jämfört med 2002. Det var i första hand på den kinesiska marknaden som antalet nyinvesteringar i massa- och pappersanläggningar ökade. Även på den tyska marknaden ökade investeringarna återigen inom massa- och pappersindustrin. Denna utveckling är positiv för Stafsjö eftersom Tyskland alltid varit en viktig marknad för företaget. Inom VA-segmentet har efterfrågan generellt försvagats på de marknader där Stafsjö verkar. Totalt sett har dock den starka efterfrågeökningen inom massa- och pappersindustrin resulterat i en högre fakturering än förväntat.

Geografisk fördelning av total fakturering



Affärsområdenas andel av total fakturering



FÖRSÄLJNING – GLOBALT NÄTVERK

Försäljning sker direkt från Stafsjö. Företaget har också egna säljkontor i Kina och Tyskland samt ett nätverk av cirka 30 distributörer runt om i världen. Av den totala omsättningen är 82 procent kopplad till försäljning utanför Sverige. Under 2003 har marknads- och försäljningsarbetet i första hand inriktats på att hantera den snabbt stigande efterfrågan. De satsningar som tidigare gjorts för att utveckla nya produkt-, kund- och marknadssegment har samtidigt prioriterats ned.

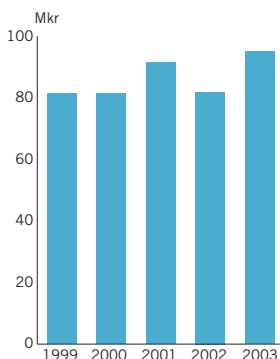
VERKSAMHETEN – FOKUS PÅ BEFINTLIGA KUNDER

De största kundsegmenten för Stafsjö är massa- och pappersindustrin samt anläggningar inom vatten- och avloppshantering. Det gör att produktutbudet av ventiler främst är inriktat på flöden som innehåller fasta partiklar. Bland kunderna återfinns företag som Stora Enso, Metso Paper, Voith och Holmen Paper. Varje år tillverkas cirka 13 500 ventiler.

Under 2003 hade Stafsjö 62 anställda. Via den relativt låga personalomsättningen har företaget byggt upp en gedigen kompetens inom områden som produktutveckling, produktion och kundbehov. Produktutvecklingen är koncentrerad till anläggningen i Stavsjö, där också merparten av produktionen sker.

Stafsjö har levererat ventiler till processindustrin i mer än hundra år. Varumärket är idag förknippat med pålitlighet och kvalitet. Till konkurrensfördelarna hör även produkternas funktion och livslängd. Stafsjö kan dessutom erbjuda kunderna kort leveranstid samt global närvaro. Idag är de flesta större investeringarna inom massa- och pappersindustrin globala projekt.

Fakturering



AB STAFSJÖ BRUK

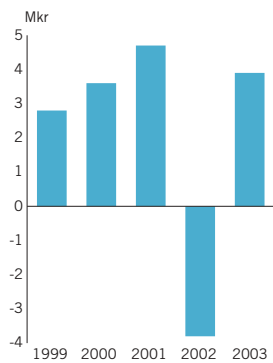
MARKNAD OCH KONKURRENTER – FORTSATT PRISPRESS

Inom segmentet massa- och pappersindustri är Stafsjös största konkurrenter idag det tyska företaget Lohse samt de spanska företagen CMO och Orbinox. Inom VA-segmentet konkurrerar Stafsjö i första hand med det tyska företaget Erhardt.

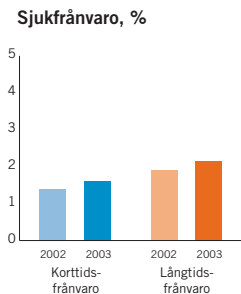
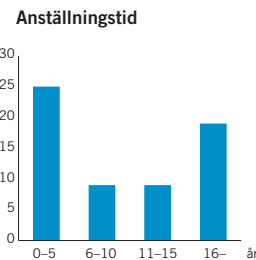
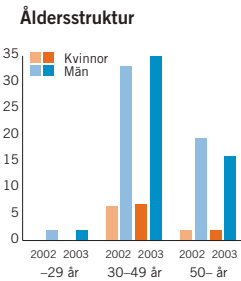
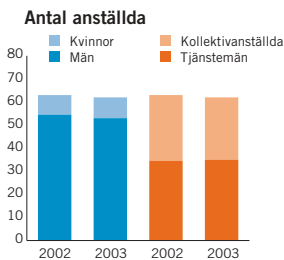
Trots den stigande efterfrågan var prispressen på ventiler stor under 2003. Det gäller såväl specialapplikationer som större volymuppdrag. Prispressen förklaras av att det ännu finns ett kapacitetsöverskott inom industrin. Den starka marknadsutvecklingen mot slutet av året pekar mot att priserna kan stabiliseras under 2004.

En annan omständighet som påverkar prisutvecklingen är att allt fler kunder väljer ventiler som tillverkas i lågkostnadsländer. På senare år har Stafsjö därför lagt mer kraft på utveckling av konkurrenskraftiga produkter för kunder som väljer ventiler från just lågkostnadsländer. Det har resulterat i att Stafsjö etablerat såväl leverantörssamarbeten som egen verksamhet i Kina på senare år.

Rörelseresultat



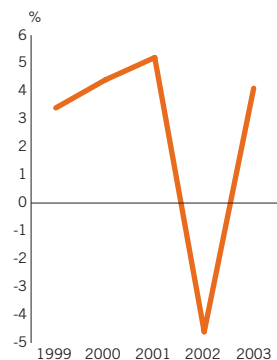
PERSONAL

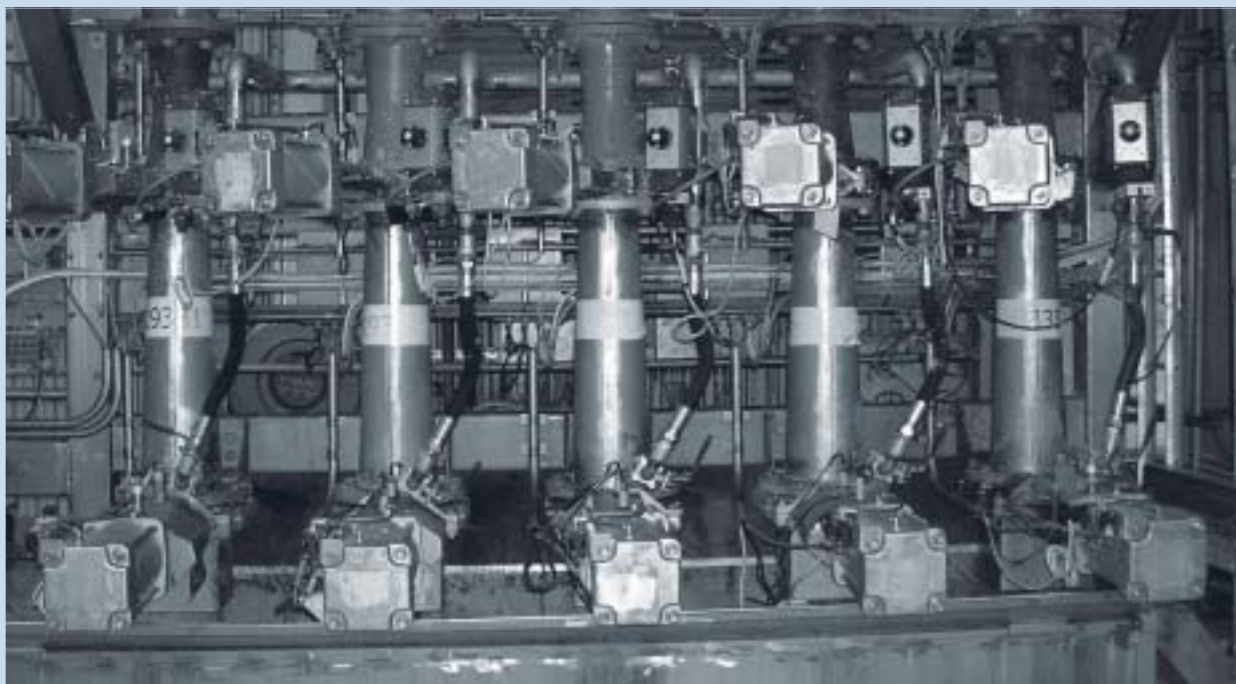


NYCKELTAL

Mkr	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	95,1	81,9	91,4	81,3	81,3
Kostnad sålda varor	-63,9	-55,1	-58,7	-54,1	-56,3
Bruttoresultat	31,2	26,8	32,7	27,2	25,0
Försäljningskostnader	-15,4	-19,3	-17,3	-13,4	-10,8
Administrationskostnader	-11,9	-11,3	-10,7	-10,2	-11,4
Rörelseresultat	3,9	-3,8	4,7	3,6	2,8
Rörelsemarginal, %	4,1	-4,6	5,2	4,4	3,4
Finansnetto	-0,7	-0,9	-0,6	-0,5	-1,2
Resultat efter finansnetto	3,2	-4,7	4,1	3,1	1,6
Avskrivningar ingår med	4,5	4,5	4,6	3,6	3,4
Investeringar exklusive företagsförvärv	1,5	1,5	2	3	2
Avkastning sysselsatt kapital, %	12	neg	12	7	5
Medeltal antal anställda, st	62	63	62	56	53

Rörelsemarginal





Stafsjö Bruks viktigaste kundsegment är pappers- och massaindustrin. Under 2003 stod detta segment för 78 procent av all fakturering. Företagets konkurrensförmåga baseras på teknisk kvalitet, korta och säkra leveranser samt bred kompetens om kundens processer.

Pappers- och massaindustrin blir allt viktigare för Stafsjö. Till kunder i dessa branscher levererar företaget skjutspjällsventiler, som används för avstängning och reglering av flöden.

– Våra ventiler har ett brett användningsområde i kundens flödesprocesser, de kan vara monterade vid till exempel pumpar, filter, lagringstorn och olika reningsprocesser berättar Magnus Westher, VD för Stafsjö. Ventilerna används både för låg- och högfrekvent manövrering vid avstängning och reglering av flöden.

Stafsjö tillverkar en rad olika skjutspjällsventiler. De minsta ventilerna har en diameter på ungefär 50 mm och de största på cirka 1 000 mm. I en massaindustrin finns Stafsjö's största ventiler monterade under det så kallade massatornet, där råvaran lagras. En sådan ventil kan väga upp till cirka 7 ton och används för att slussa pappersmassan vidare ut i produktionen.

– Den största delen av våra ventiler tillverkas i syrafast stål, men vi använder även titan, berättar Magnus Westher. Titanventiler står emot korrosionsangrepp och används bland annat i pappersprocesser som innefattar blekning med klor.

BRED KUNSKAP

Mellan 2002 och 2003 ökade Stafsjö's fakturering gentemot pappers- och massaindustrin, från 65 till 78 procent av den samlade faktureringen. Bakgrunden är att investeringarna inom denna sektor återigen tagit fart, särskilt på den kinesiska marknaden. Tillväxten i Kina gör samtidigt att efterfrågan bland underleverantörer i andra länder också ökar, vilket totalt sett gynnar Stafsjö.

– Internationella maskinbyggare – så kallade OEMs – är en viktig kundgrupp för oss. De bygger bland annat pappersmaskiner, säger Magnus Westher. Våra ventiler ingår då som en komponent i de anläggningar som maskinbyggarna levererar till slutkunden.

Stafsjö's konkurrenskraft baseras på hög teknisk kvalitet samt på snabba och säkra leveranser. Den lokala närvaron är också viktig, vare sig det handlar om att möta kraven från OEMs eller slutkunder. Därför arbetar Stafsjö dels via ett nätverk av lokala representanter, dels med egna säljare på vissa marknader. Kunskap om hur kunderna arbetar är också en stark konkurrensfaktor. När Stafsjö anställer nya säljare får de till exempel gå en särskild utbildning vid skogsindustrins skola i Markaryd.

– Sammantaget har våra säljare och ingenjörer en mycket bred kompetens vad gäller både applikationer och processer. Det behövs verkligen för att vi ska kunna möta de skiftande kraven inom pappers- och massaindustrin, betonar Magnus Westher.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE 2003
EKONOMISK REDOVISNING

Styrelsen och verkställande direktören för Beijer Alma AB avger härmed förvaltningsberättelsen och årsredovisningen för verksamhetsåret 2003, bolagets tjugoförsta verksamhetsår.

STYRELSEARBETET

Beijer Almas styrelse skall enligt bolagsordningen bestå av lägst 7 och högst 10 ordinarie ledamöter och högst 2 suppleanter valda av bolagsstämman. Styrelsen består för närvarande av sju ordinarie ledamöter och en suppleant. Verkställande direktören är suppleant i styrelsen. Även andra tjänstemän inom koncernen deltar i styrelsens sammanträden som föredragande. Styrelsens protokoll förs av utomstående jurist. På ordinarie bolagsstämma 2003 omvaldes styrelsen i sin helhet. Styrelsens sammansättning framgår av Not 2.

Under 2003 höll styrelsen sex protokollförda sammanträden utöver konstituerande sammanträde. Styrelsen har fastställt en skriftlig arbetsordning för sitt arbete samt en skriftlig instruktion för verkställande direktören. Dessa grunddokument revideras årligen.

Utöver de uppgifter som ankommer ordföranden i enlighet med aktiebolagslagen och allmän praxis skall Beijer Almas ordförande – utan att inkräkta på verkställande direktörens uppgifter och ansvarsområden – utföra speciella uppgifter. Bland dessa kan nämnas att deltaga vid rekrytering av nyckelpersoner i koncernen, att delta i affärsförhandlingar av för koncernen avgörande betydelse samt att stödja dotterbolagens marknadsföring, speciellt vad avser exportmarknaderna.

Inom Beijer Almas styrelse finns inga speciella utskott eller kommittéer utan alla frågor behandlas av styrelsen i sin helhet. Däremot kan enskilda ärenden hänskjutas för beredning till en för ändamålet tillfälligt sammansatt kommitté.

Beijer Almas revisorer rapporterar minst två gånger per år personligen till styrelsen sina iakttagelser från granskningen och sin bedömning av koncernens interna kontroll.

Mot bakgrund av det svaga efterfrågeläget på många av koncernens marknader vid ingången av verksamhetsåret, så har styrelsen ägnat särskilt stor uppmärksamhet åt kostnadsbesparingar i syfte att sänka break-even nivåerna för flera av de tillverkande enheterna. Koncernens finansiella ställning, speciellt kassaflödet, har bevakats noggrant. Dessutom har frågor rörande investeringar, företagsförvärv och strategisk inriktning behandlats. Två styrelsesammanträden har förlagts vid större tillverkande enheter varvid styrelsen fått särskilda presentationer och genomfört arbetsplatsbesök.

Styrelsen har uppdragit åt styrelsens ordförande och Thomas Halvorsen att bereda val av styrelse inför ordinarie bolagsstämma 2004. Syftet är att bilda en formell eller informell nomineringskommitté bestående också av företrädare för andra kapitalmässigt stora aktieägare i bolaget. Resultatet av detta beredningsarbete redovisas i kallelsen till bolagsstämman.

På ordinarie bolagsstämma 2004 skall stämman utse revisor för tiden fram till ordinarie bolagsstämma 2008. Styrelsen har utsett Thomas Halvorsen att jämte styrelsens ordförande bereda denna fråga. Resultatet presenteras i kallelsen till bolagsstämman.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernen

Under slutet av 2002 var orderingången svag. Detta resulterade i en låg orderstock vid ingången av år 2003 och svag beläggning i flera av koncernens produktionsenheter under första halvåret. Efter halvårsskiftet har orderingången förbättrats markant och

därmed också produktionsbeläggningen. Under fjärde kvartalet tog utleveranserna och nettoomsättningen fart. Den förbättrade efterfrågan härrör till stor del från kunder inom telekomsektorn. Koncernens resultatutveckling följer samma mönster. Året började svagt men resultatet har successivt förbättrats.

Koncernens nettoomsättning var 1 154 Mkr (1 113) en ökning med 4 procent. Andelen utlandsförsäljning var 70 (67) procent. Orderingången ökade med 7 procent till 1 213 Mkr (1 131).

Resultatet efter finansnetto var 18,0 Mkr (4,8, exklusive jämförelsestörande poster). Detta motsvarar en vinst per aktie efter schablonskatt på 1,45 kr (0,62). Resultatet efter skatt var 7,5 Mkr (-84,0).

De senaste fem åren har koncernen utvecklats enligt nedan;

Mkr	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	1 154,0	1 113,0	1 320,2	1 132,5	1 031,0
Resultat efter finansnetto	18,0	-95,1	2,0	119,7	88,7
Redovisat resultat	7,5	-84,0	12,3	81,4	55,2
Eget kapital	451,7	458,3	577,4	482,3	424,7
Balansomslutning	1 126,8	1 176,5	1 429,3	1 144,9	868,7

Dotterbolagen

Lesjöfors, som är en fullsortimentsleverantör av standard- och specialproducerade industrifjädrar, tråd och bandetaljer, fakturerade 572 Mkr (546) en ökning med 4,7 procent. Inom affärsområdet Banddetaljer, med bland andra telekomkunder, ökade faktureringen med 4 procent. Affärsområde Chassifjädrar, vars försäljning går till eftermarknaden för personbilar, ökade faktureringen med 5 procent. Det tredje affärsområdet, Industrifjädrar, hade en faktureringsökning med 4 procent. Lesjöfors orderingång ökade med 6 procent till 575 Mkr (542). Resultatet var 56,2 Mkr (46,1).

Habia Cable, som tillverkar specialkabel, ökade faktureringen med 4,0 procent till 417 Mkr (401). Under andra halvåret, då efterfrågan förbättrades från telekomsektorn, var ökningen 17 procent. Orderingången ökade med 10 procent till 462 Mkr (419). Resultatet, som belastats med lageravvecklingskostnader om 10 Mkr, var -13,4 Mkr (0,4).

Elimag, som bedriver höghastighetsbearbetning i aluminium fakturerade 68,4 Mkr (83,7). Orderingången var 71,5 Mkr (85,6). Resultatet var -5,0 Mkr (-11,8 före nedskrivningar av anläggningstillgångar). Elimag har under de senaste två åren anpassat kostnaderna till en lägre efterfrågan. Under fjärde kvartalet var resultatet efter finansnetto 1,0 Mkr.

Stafsjö Bruk, som tillverkar skjutspjällsventiler till främst processindustrin, fakturerade 95 Mkr (82), en ökning med 16 procent. Orderingången var 103 Mkr (84). Resultatet var 3,2 Mkr (-4,7).

Moderbolaget

Moderbolaget, som inte har någon extern försäljning, redovisar ett resultat om -14,8 Mkr (-22,7) inklusive utdelningar från koncernföretag. 2003 års resultat inkluderar en realisationsförlust om 11,7 Mkr vid försäljning av aktier inom koncernen. Moderbolagets redovisade resultat var -10,4 Mkr (-19,8).

INVESTERINGAR

Investeringarna i materiella anläggningstillgångar uppgick till 55,1 Mkr (18,3). Av 2003 års investeringar avser 24,8 Mkr köp av en rörelsefastighet inom Lesjöfors. Några företagsförvärv har ej skett under 2003.

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

FINANSIERING OCH LIKVIDITET

Under året minskade de räntebärande skulderna med 51,7 Mkr och kassamedlen ökade med 23,8 Mkr. Nettoskuldssättningen minskade således med 75,5 Mkr. Nettoskuldssättningsgraden var på balansdagen 86 procent (101).

Kassaflödet efter investeringar var 74,8 Mkr (116,2). Soliditeten var 40,1 procent (39,0) vid årets utgång. Tillgänglig likviditet, d v s summan av kassamedel och beviljade men ej utnyttjade checkkrediter, var 275 Mkr (274).

RÄNTABILITET

Avkastningen på genomsnittligt sysselsatt kapital var 4,5 procent (3,3). Det genomsnittliga egna kapitalet förräntades med 2,9 procent (0,7). Båda dessa avkastningstal avser resultatet exklusive jämförelsestörande poster för år 2002.

PERSONAL

I Habia Cable kommer byte av VD att ske i början av 2004. Kaj Samlin lämnar koncernen efter 18 år. Rekrytering av ny VD pågår. Kostnader i samband med VD-bytet har belastat 2003 års resultat med 6,0 Mkr.

Genomsnittligt antal anställda var 896 personer (940). Av dessa är 682 män (711) och 214 kvinnor (229). Av personalen arbetade 612 (628) i Sverige och 284 (312) utomlands. Antalet anställda var på balansdagen 879 (909) personer. Arbetsställen, lönesummor med mera framgår av Not 1.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Bolaget har cirka 2 000 aktieägare. Störste ägare är Anders Wall med familj och bolag med 41,2 procent av rösterna och 13,8 procent av kapitalet. Andra kapitalmässigt större ägare är Svolder med 9,0 procent, SEB Fonder 8,3 procent, Kjell & Märta Beijer Stiftelse 6,4 procent, Livförsäkrings AB Skandia 5,8 procent, Didner & Gerge Aktiefond 5,3 samt Lannebo Fonder 5,0 procent. Under året har Didner & Gerge och Robur ökat innehaven medan Sjätte AP-fonden avyttrat sitt innehav.

MILJÖ

Lesjöfors bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken vid produktionsenheterna i Värnamo och Lesjöfors. Vidare föreligger anmälningsplikt enligt miljöbalken för samtliga svenska tillverkningsenheter av fjäder- och bandprodukter, som genom sin produktionsprocess, exempelvis lindning, slipning, målning m m, påverkar den yttre miljön.

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

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

Stafsjö Bruk bedriver ingen tillståndspliktig verksamhet. Anmälningsplikt råder för förbrukning av olja och förtunning samt för antal maskinarbetsplatser, förvaring av kemiska produkter och farligt avfall.

HÄNDELSER EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Inga väsentliga händelser har inträffat efter räkenskapsårets utgång.

UTSIKTER FÖR ÅR 2004

Under andra halvåret 2003 har efterfrågan från kunder inom telekomsektorn ökat markant medan efterfrågan från övriga kunder varit oförändrad. Samtliga bolag har högre orderstockar än vid föregående årsskifte och orderingångstakten är bättre. Förutsättningarna är därför goda för en fortsatt resultatförbättring under 2004.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

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

kk	
Balanserade vinstmedel	28 184
Årets resultat	-10 355
Summa	17 829

disponeras enligt följande:

Till aktieägarna lämnas utdelning om 1,50 krona per aktie	13 535
I ny räkning balanseras	4 294
Summa	17 829

Koncernens fria kapital uppgår till 156 673 kkr. Inga överföringar till bundna fonder föreslås.

Resultat- och balansräkningarna kommer att föreläggas bolagsstämman den 17 mars 2004 för fastställelse.

Uppsala den 13 februari 2004

Anders Wall
Styrelsens ordförande

Anders G. Carlberg

Thomas Halvorsen

Göran W Huldtgren

Marianne Nivert

Johan Norman

Johan Wall

Bertil Persson
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 20 februari 2004.

ÖHRLINGS PRICEWATERHOUSECOOPERS AB

Hans Lindén
Auktoriserad revisor

RESULTATRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
Nettoomsättning	3, 4	1 154 024	1 113 016	–	–
Kostnader sålda varor		-821 035	-770 737	–	–
Bruttoresultat		332 989	342 279	–	–
Försäljningskostnader		-176 017	-185 540	–	–
Administrationskostnader	5	-116 155	-118 916	-20 944	-20 612
Övriga rörelseintäkter		–	–	10 318	9 467
Jämförelsestörande poster	6	–	-99 941	–	-70 267
Intäkter från andelar i intresseföretag	7	-1 070	-5 410	–	–
Rörelseresultat	1, 8	39 747	-67 528	-10 626	-81 412
Intäkter från andelar i koncernföretag	9	–	–	2 264	64 900
Ränteintäkter och liknande intäkter	10	2 832	3 344	515	1 970
Räntekostnader och liknande kostnader	10	-24 532	-30 933	-6 954	-8 189
Resultat efter finansnetto		18 047	-95 117	-14 801	-22 731
Bokslutsdispositioner		–	–	–	45
Resultat före skatt		18 047	-95 117	-14 801	-22 686
Skatt på årets resultat	11	-10 525	11 133	4 446	2 913
ÅRETS RESULTAT		7 522	-83 984	-10 355	-19 773
Resultat per aktie före utspädning, kr	12	0,83	-9,31		
Resultat per aktie efter utspädning, kr	12	0,88	-8,65		
Föreslagen/beslutad utdelning per aktie, kr				1,50	1,00

BALANSRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>					
Goodwill	13	90 655	107 708	–	–
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Mark och markanläggningar	14	17 155	12 861	–	–
Byggnader	15	172 908	160 360	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar	16	282 150	313 865	–	–
Inventarier, verktyg och installationer	17	29 325	31 754	586	746
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>					
Uppskjutna skattefordringar	18	10 065	10 567	–	14
Andra långfristiga fordringar		6 697	7 076	–	–
Andra värdepappersinnehav	19	11 617	8 808	8 924	6 183
Andelar i intresseföretag	20	3 815	4 476	–	–
Andelar i koncernföretag	21	–	–	238 645	276 378
Summa anläggningstillgångar		624 387	657 475	248 155	283 321
Omsättningstillgångar					
Varulager	22	205 473	251 648	–	–
<i>Fordringar</i>					
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	23	15 502	13 014	2 291	2 830
Kundfordringar		200 538	183 439	–	–
Fordringar hos koncernföretag		–	–	192 023	181 936
Skattefordringar		–	938	–	2 663
Övriga fordringar		9 917	22 780	348	–
Kassa och bank		70 959	47 171	42	34
Summa omsättningstillgångar		502 389	518 990	194 704	187 463
SUMMA TILLGÅNGAR		1 126 776	1 176 465	442 859	470 784

BALANSRÄKNINGAR

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	24				
<i>Bundet eget kapital</i>					
Aktiekapital		112 791	112 791	112 791	112 791
Övrigt bundet eget kapital		182 227	185 577	156 598	156 598
Summa bundet eget kapital		295 018	298 368	269 389	269 389
<i>Fritt eget kapital</i>					
Fria reserver/Balanserade vinstmedel		149 151	243 893	28 184	37 118
Årets resultat		7 522	-83 984	-10 355	-19 773
Summa fritt eget kapital		156 673	159 909	17 829	17 345
Summa eget kapital		451 691	458 277	287 218	286 734
Avsättningar					
Uppskjuten skatt	25	36 952	43 483	-	-
Avsatt till pensioner och liknande förpliktelser	26	7 251	7 195	-	-
Summa avsättningar		44 203	50 678	-	-
Långfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut	27	184 026	224 825	-	-
Konvertibelt förlagslån	27, 28	-	23 458	-	32 600
Summa långfristiga skulder		184 026	248 283	-	32 600
Kortfristiga skulder					
Checkkredit	27, 29	213 274	220 954	93 802	113 969
Skulder till koncernföretag		-	-	21 137	28 505
Leverantörsskulder		62 573	61 649	266	232
Skatteskulder		4 100	-	2 841	-
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30	85 701	74 745	4 085	3 670
Konvertibelt förlagslån	27, 28	23 697	-	33 274	-
Skulder till kreditinstitut	27	29 652	33 146	-	4 500
Övriga kortfristiga skulder		27 859	28 733	236	574
Summa kortfristiga skulder		446 856	419 227	155 641	151 450
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		1 126 776	1 176 465	442 859	470 784
Ställda panter	31	721 180	740 245	113 261	114 261
Ansvarsförbindelser	32	6 275	8 828	10 775	11 775

FÖRÄNDRINGAR AV EGET KAPITAL

(Not 24)

KONCERNEN

BELOPP I KKR	<i>Aktiekapital</i>	<i>Bundna reserver</i>	<i>Fritt eget kapital</i>	<i>Summa eget kapital</i>
31/12 2001	112 729	203 616	261 061	577 406
Lämnad utdelning	–	–	-18 037	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	–	435
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	–	-18 412	18 412	–
Omräkningsdifferenser	–	–	-17 543	-17 543
Årets resultat	–	–	-83 984	-83 984
31/12 2002	112 791	185 577	159 909	458 277
Lämnad utdelning	–	–	-9 023	-9 023
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	–	-3 350	3 350	–
Omräkningsdifferenser	–	–	-5 085	-5 085
Årets resultat	–	–	7 522	7 522
31/12 2003	112 791	182 227	156 673	451 691

MODERBOLAGET

BELOPP I KKR	<i>Aktie- kapital</i>	<i>Överkurs- fond</i>	<i>Fritt eget kapital</i>	<i>Summa eget kapital</i>
31/12 2001	112 729	156 225	51 095	320 049
Lämnad utdelning	–	–	-18 037	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	–	435
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	–	–	11 160	11 160
Lämnat ägartillskott	–	–	-7 100	-7 100
Årets resultat	–	–	-19 773	-19 773
31/12 2002	112 791	156 598	17 345	286 734
Lämnad utdelning	–	–	-9 023	-9 023
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	–	–	26 519	26 519
Lämnat koncernbidrag minskat med skatt	–	–	-6 657	-6 657
Årets resultat	–	–	-10 355	-10 355
31/12 2003	112 791	156 598	17 829	287 218

Föreslagen utdelning 1,50 kr per aktie totalt 13 535

KASSAFLÖDESANALYSER

BELOPP I KKR	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		39 747	-67 528	-10 626	-81 412
Finansnetto		-24 169	-27 589	-4 841	58 681
Betald skatt		-5 487	-3 014	1 000	-1 441
Ej kassaflödespåverkande poster	33	89 238	201 968	11 937	70 730
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital och investeringar					
		99 329	103 837	-2 530	46 558
Förändring av varulager		32 477	18 858	-	-
Förändring av fordringar		-18 052	28 469	-7 233	-51 688
Förändring av kortfristiga skulder		12 377	-11 654	-12 528	-2 871
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
		126 131	139 510	-22 291	-8 001
Investeringsverksamheten					
Förändring av immateriella anläggningstillgångar		-	783	-	-
Investering i materiella anläggningstillgångar		-48 988	-18 310	-41	69
Försäljning av aktier i dotterbolag		-	-	25 997	-
Placeringar i övriga aktier		-3 219	-5 981	-2 741	-825
Förändring av övriga finansiella anläggningstillgångar		873	232	14	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten					
		-51 334	-23 276	23 229	-756
Finansieringsverksamheten					
Nyemission		-	435	-	435
Upptagna lån		10 000	-	-	-
Amortering av långfristiga skulder och checkkredit		-49 801	-80 295	-19 493	17 966
Erhållet/lämnat koncernbidrag och ägartillskott		-	-	27 586	8 400
Utbetald utdelning		-9 023	-18 037	-9 023	-18 037
Kassaflöde från finansieringsverksamheten					
		-48 824	-97 897	-930	8 764
FÖRÄNDRING AV LIKVIDA MEDEL					
		25 973	18 337	8	7
Likvida medel vid årets början		47 171	32 037	34	27
Kursdifferens i likvida medel		-2 185	-3 177	-	-
Avyttrade/Förvärvade kassamedel		-	-26	-	-
Likvida medel vid årets slut		70 959	47 171	42	34
Ej utnyttjade checkkrediter		204 445	226 959	56 198	36 031
Tillgänglig likviditet		275 404	274 130	56 240	36 065

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

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 2:02 Varulager
- RR 22 Utformning av finansiella rapporter
- RR 24 Förvaltningsfastigheter
- RR 25 Rapportering för segment
- RR 26 Händelser efter balansdagen
- RR 27 Finansiella instrument: Upplysningar och klassificering
- RR 28 Statliga stöd

Vid övergången till redovisning enligt RR 28 tillämpas rekommendationens övergångsbestämmelser enligt följande: Redovisningsprincipen tillämpas enbart på transaktioner som uppstår efter rekommendationens ikraftträdande.

Bytet av redovisningsprincip har inte medfört någon väsentlig effekt på resultat eller finansiell ställning.

Koncernredovisning

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

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.

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 dotterdotterbolag 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 eller betydande inflytande.

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 valutasaöringsåtgärd genomförs, t ex terminssäkring, används terminkursen. Transaktioner i utländsk valuta omräknas enligt transaktionsdagens avistakurs.

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

Intäkter

Koncernens nettoomsättning utgörs av varuförsäljning. Försäljning av varor redovisas vid leverans av produkter till kunden, i enlighet med försäljningsvillkoren. Försäljning redovisas netto efter moms, rabatter och kursdifferenser vid försäljning i utländsk valuta. 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.

För poster som redovisas i resultaträkningen, redovisas även därmed sammanhängande skatteeffekter 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 och maskiner, obeskattade reserver 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 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.

Immateriella tillgångar

Forskning och utveckling: Utgifter för forskning kostnadsförs omedelbart. Utgifter avseende utvecklingsprojekt (hänförliga till konstruktion och test av nya eller förbättrade produkter) balanseras som immateriella tillgångar i den omfattning som dessa utgifter förväntas generera framtida ekonomiska fördelar. Övriga utvecklingsutgifter kostnadsförs i takt med att de uppkommer. Utvecklingskostnader som tidigare kostnadsförts balanseras inte som tillgång i senare perioder.

Goodwill: Goodwill utgörs av det belopp varmed anskaffningsvärdet överstiger det verkliga värdet på koncernens andel i det förvärvade dotterföretagets nettotillgångar vid förvärvstillfället.

Goodwill skrivs av linjärt över den beräknade nyttjandetiden. Goodwill som uppkommit på de strategiska förvärv koncernen gjort för att utvidga sitt sortiment inom närliggande produktområden eller för att etablera sig på nya geografiska marknader, skrivs av över 10 år. All kvarvarande goodwill skrivs av över 10 år. Avskrivning av goodwill redovisas i resultaträkningen i posterna Kostnad för sålda varor eller Försäljningskostnader.

Nedskrivning av immateriella tillgångar: När det finns en indikation på att en tillgång minskat i värde görs en bedömning av tillgångens redovisade värde, inklusive goodwill. I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången omedelbart ner till sitt återvinningsvärde.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minskat med avskrivningar. Utgifter för förbättringar av tillgångars prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

Ränta på kapital som har lånats för att finansiera tillverkningen av en tillgång räknas ej in i anskaffningsvärdet.

I moderbolaget redovisas samtliga lånekostnader som kostnader.

Materiella 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 materiella tillgångar. Följande avskrivningstider tillämpas:

Kontorsbyggnader som används i rörelsen	25 – 40 år
Industribyggnader som används i rörelsen	20 – 40 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	2 – 10 år
Inventarier, verktyg och installationer	2 – 10 år

I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången omedelbart ner till sitt återvinningsvärde.

Statliga stöd

Statliga stöd redovisas till verkligt värde när det finns rimlig säkerhet att stödet kommer att erhållas och att koncernen kommer att uppfylla alla därmed sammanhängande villkor.

Statligt stöd som hänför sig till kostnader skjuts upp och intäktsförs i den period då de kostnader uppkommer som det statliga stödet är avsett att kompensera.

Statliga stöd för anskaffning av materiella anläggningstillgångar reducerar tillgångens redovisade värde.

Koncernen har inte erhållit några väsentliga statliga stöd under räkenskapsåret.

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.

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal, oavsett om de är finansiella eller operationella, som hyresavtal (operationella leasingavtal).

Inom koncernen finns inga väsentliga belopp avseende operationell leasing.

Finansiella instrument

Finansiella instrument som redovisas i balansräkningen inkluderar likvida medel, värdepapper, fordringar, rörelseskulder, leasingåtaganden och upplåning.

Värdepapper. De värdepapper som är avsedda för långsiktigt innehav redovisas till anskaffningsvärde och nedskrivningar görs om bestående värdenedgång konstateras.

Alla transaktioner med värdepapper redovisas på likviddagen.

Upplåning. Finansiella skulder redovisas till nominellt värde, korrigerat för eventuella över- eller undervärden. Över-/undervärden redovisas som ränta periodiserade över lånets löptid.

Derivatinstrument. Koncernen utnyttjar derivatinstrument för att täcka riskerna för valutakursförändringar.

Valutaterminkontrakt skyddar koncernen mot förändringar i valutakurser genom att fastställa den kurs till vilken en tillgång eller skuld i utländsk valuta kommer att realiseras. En ökning eller minskning av det belopp som krävs för att reglera tillgången/skulden kompenseras av en motsvarande värdeförändring av terminkontraktet. Dessa vinster och förluster kvittas därför, och redovisas inte i de finansiella rapporterna.

Varulager

Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut-principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet på balansdagen. För homogena varugrupper tillämpas kollektiv värdering.

Fordringar

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

Avsättningar

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

Rapportering för segment

Rörelsegränar innehåller produkter som är föremål för risker och avkastning som skiljer sig från andra rörelsegränars. Geografiska marknader tillhandahåller produkter inom en speciell ekonomisk miljö som är föremål för risker och avkastning som skiljer sig från de risker och den avkastning som gäller för enheter som är verksamma i andra ekonomiska miljöer. I koncernen klassificeras rörelsegränar som primära segment och geografiska områden som sekundära.

Kassaflödesanalys

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

Som likvida medel klassificeras kassa- och banktillgodohavanden.

Not 1 PERSONAL

Arbetsställen	2003		Antal anställda	
			2003	2002
SVERIGE				
<i>Moderbolaget</i>				
Uppsala		2		3
Stockholm		4		4
<i>Dotterbolagen</i>				
Filipstad		84		84
Göteborg		56		72
Herrljunga		60		67
Karlstad		9		9
Nyköping		52		54
Stockholm		46		39
Strängnäs		-		2
Sundsvall		-		1
Tierp		199		199
Trosa		10		16
Uppsala		2		4
Värnamo		60		54
Växjö		28		20
Summa Sverige		612		628

Varav män 471 (481) och kvinnor 141 (147).

	2003			2002		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
UTLANDET						
Danmark	66	25	91	80	27	107
Finland	18	5	23	20	5	25
Norge	4	2	6	4	2	6
Lettland	2	-	2	-	-	-
Belgien	1	1	2	1	1	2
Frankrike	4	2	6	4	2	6
Nederländerna	5	1	6	6	2	8
Polen	-	1	1	-	2	2
Storbritannien	22	5	27	21	7	28
Tyskland	48	17	65	76	20	96
Hongkong	6	3	9	1	3	4
Kina	31	10	41	16	10	26
USA	4	1	5	1	1	2
Summa utlandet	211	73	284	230	82	312
TOTALT			896			940

Av antalet anställda är 682 män (711) och 214 kvinnor (229).

Totalt finns 40 styrelseledamöter i koncernens bolag, av dessa är 39 män. Koncernbolagens 24 verkställande direktörer är samtliga män. I moderbolagets styrelse är sex av sju ledamöter män och verkställande direktören är man.

Löner, ersättningar och sociala kostnader

Koncernen

I koncernens svenska enheter har ersättningar kostnadsförts enligt följande:

	2003	2002
Lön, VD och styrelse	18 478	15 009
Tantiem, VD och styrelse	933	815
Sociala avgifter, VD och styrelse	11 896	10 929
Varav pensionskostnader	4 978	5 029
Lön, övriga	165 126	167 881
Sociala avgifter, övriga	74 343	71 772
Varav pensionskostnader	14 176	12 984

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 1 PERSONAL (forts)

Utomlands har löner och ersättningar kostnadsförts enligt följande:

	2003				2002							
	VD/Styrelse		Övriga		VD/Styrelse		Övriga					
	Lön	varav tantiem	soc. avg. pensionsk.	varav	Lön	soc. avg.	Lön	varav tantiem	soc. avg. pensionsk.	varav	Lön	soc. avg.
Danmark	1 136	–	2	54	39 275	215	1 045	–	45	43	46 753	256
Finland	1 340	137	357	167	6 122	1 517	1 229	178	367	166	5 635	1 313
Norge	641	–	157	–	1 708	264	792	–	204	–	1 748	450
Lettland	84	–	–	–	71	–	–	–	–	–	–	–
Belgien	–	–	–	–	603	173	–	–	–	–	630	173
Frankrike	–	–	–	–	2 757	1 306	–	–	–	–	2 712	1 205
Nederländerna	–	–	–	–	3 433	822	–	–	–	–	3 506	986
Polen	–	–	–	–	212	66	–	–	–	–	427	130
Storbritannien	1 608	53	711	553	9 894	1 358	1 953	102	790	604	10 415	1 550
Tyskland	1 607	100	210	18	27 554	5 953	2 867	100	228	18	31 394	6 303
Hongkong	–	–	–	–	3 231	503	–	–	–	–	1 740	360
Kina	–	–	–	–	1 102	395	–	–	–	–	1 271	261
USA	433	–	40	–	873	128	–	–	–	–	1 190	145
Summa löner och ersättningar	6 849	290	1 477	792	96 835	12 700	7 886	380	1 634	831	107 421	13 132
Summa löner och ersättningar i Sverige enligt ovan	18 478	933	11 896	4 978	165 126	74 343	15 009	815	10 929	5 029	167 881	71 772
TOTALT KONCERNEN	25 327	1 223	13 373	5 770	261 961	87 043	22 895	1 195	12 563	5 860	275 302	84 904

Moderbolaget

	2003	2002
Lön, VD och styrelse	4 094	3 954
Tantiem, VD och styrelse	–	–
Sociala avgifter, VD och styrelse	2 286	2 016
Varav pensionskostnader	1 025	932
Lön, övriga	3 031	3 057
Sociala avgifter, övriga	1 706	1 936
Varav pensionskostnader	639	621

Anställningsförhållanden och ersättningar till ledande befattningshavare

Under 2003 har bland annat följande kostnader belastat moderbolaget:

Verkställande direktören:

Lön inklusive bilförmån	2 914
Tantiem	–
Sociala avgifter	1 961
varav pensionskostnader	1 025

Under året har inga optioner eller finansiella instrument tilldelats verkställande direktören. Sedan tidigare finns 60 000 st personaloptioner utställda till VD. Verkställande direktörens anställningsavtal innehåller bland annat en uppsägningstid om två år från bolagets sida. Verkställande direktörens lön och ersättningar fastställs av styrelsen.

Styrelsens ordförande:

Styrelsearvode	200
Arvode enligt bolagsstämmbeslut	500
Sociala avgifter	170

Till övriga ledamöter i styrelsen har arvode utbetalats med sammanlagt 455.

Koncernens ledningsgrupp består av sju personer, samtliga män. Ersättning till ledningsgruppen har utgått enligt följande:

Lön	9 586
Varav tantiem	576
Sociala avgifter	6 219
varav pensionskostnader	2 904

Anställningsavtalen innehåller bland annat uppsägningstider mellan 12 och 24 månader från bolagets sida. Under året har inga optioner eller andra finansiella instrument tillfallit ledningsgruppen. Sedan tidigare finns 180 000 st personaloptioner utställda till personerna i ledningsgruppen.

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, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB och Morgongåva Företagspark AB. Styrelseledamot i Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, Innoventus Project AB, Scandinavian Life Science Venture (SLS), Sponsor Stiftelseförvaltning AB, Stiftelsen Anders Walls Professur i Entreprenörskap, Uppsvenska Handelskammaren, Svenska Handelskammaren i London och USA m fl.
Uppsala Universitets Hedersmedlem, ledamot IVA.

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

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

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

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

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

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

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

Not 3 NETTOOMSÄTTNING

	2003	2002
Sverige	352 844	367 189
Övriga EU	561 197	576 164
Övriga Europa	85 913	67 466
Asien	132 388	81 489
Övriga världen	21 682	20 708
TOTALT	1 154 024	1 113 016

Not 4 INFORMATION OM RÖRELSEGRENAR OCH GEOGRAFISKA OMRÅDEN

(alla belopp i Mkr)

Rörelsegrenar

Koncernen är organiserad i fyra underkoncerner; Lesjöfors (fjädrar), Habia Cable (specialkabel), Elimag (höghastighetsbearbetning i aluminium) och Stafsjö Bruk (skjutspjällsventiler). Dessa har egen tillverkning, administration, utveckling och marknadsföring. Varje underkoncern leds av en VD. Underkoncernerna utgör den primära indelningsgrunden.

Geografiska områden

Produktionen är förlagd till Sverige, Finland, Danmark, Lettland, Tyskland och Kina. Försäljningen går främst till Europa och Asien. Produktionen utanför Sverige försörjer främst den lokala marknaden medan en stor del av produktionen i Sverige exporteras. Jämförelsesiffror för år 2002 har räknats om i enlighet med RR:25. Beloppen avser endast externförsäljning.

Rörelsegrenar

2003	Fjädrar	Specialkabel	Höghastighetsbearbetning	Skjutspjällsventiler	Övrigt (moderbolag m m)	Eliminering	Koncernen
Nettoomsättning	572,3	416,8	68,4	95,1	1,4	-	1 154,0
Rörelseresultat	60,3	-5,2	-2,0	3,9	-14,8	-2,5	39,7
Resultat före skatt	56,2	-13,4	-5,0	3,2	-20,5	-2,5	18,0
Tillgångar	541,6	423,4	100,0	58,4	509,7	-506,3	1 126,8
Skulder	290,1	312,5	72,5	42,4	192,9	-235,7	674,7
Investeringar	47,0	3,9	2,3	1,5	0,4	-	55,1
Avskrivningar	42,3	31,7	7,4	4,5	1,2	2,5	89,6
2002	Fjädrar	Specialkabel	Höghastighetsbearbetning	Skjutspjällsventiler	Övrigt (moderbolag m m)	Eliminering	Koncernen
Nettoomsättning	546,4	400,6	83,7	81,9	0,4	-	1 113,0
Nedskrivningar	-	-	-52,4	-	-70,3	22,8	-99,9
Rörelseresultat	52,4	10,9	-60,1	-3,8	-88,6	21,7	-67,5
Resultat före skatt	46,1	0,4	-64,2	-4,7	-94,4	21,7	-95,1
Tillgångar	545,2	450,8	112,5	56,6	531,1	-519,7	1 176,5
Skulder	277,4	291,1	86,6	37,6	308,1	-282,6	718,2
Investeringar	13,3	3,1	0,4	1,5	-	-	18,3
Avskrivningar	43,9	28,5	14,9	4,5	0,6	4,2	96,6

Geografiska områden

2003	Sverige	Övriga EU	Övriga Europa	Asien	Övriga världen
Nettoomsättning	352,8	561,2	85,9	132,4	21,7
Investeringar	43,8	4,0	2,6	4,6	0,6
Tillgångar	730,4	328,6	10,1	64,2	2,3
2002	Sverige	Övriga EU	Övriga Europa	Asien	Övriga världen
Nettoomsättning	367,2	576,2	67,5	81,5	79,6
Investeringar	7,2	5,5	-	4,3	-
Tillgångar	729,3	364,8	7,7	44,8	4,3

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 5 ADMINISTRATIONSKOSTNADER

I administrationskostnader ingår bland annat ersättning till revisorer enligt nedan.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB				
revisionsuppdrag	2 005	1 959	497	581
andra uppdrag	-	100	-	-
Övriga revisorer				
revisionsuppdrag	791	1 257	-	-
andra uppdrag	281	372	-	-
TOTALT	3 077	3 688	497	581

Forskning och Utveckling har kostnadsförts i koncernen bland administrationskostnaderna med 7 493 (8 607).

Not 6 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Avser Elimag AB				
Nedskrivning av goodwill	-	-42 824	-	-
maskiner och inventarier	-	-52 117	-	-
andelar i koncernföretag	-	-	-	-70 267
Reservering för struktur-kostnader	-	-5 000	-	-
TOTALT	-	-99 941	-	-70 267

Not 7 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	2003	2002
Andel av intäkt från Pendax Holding AB	118	1 184
Realisationsvinst vid försäljning av andelar i Professional Genetics Laboratory AB	-	2 112
Förluster i och nedskrivning av aktier i Medical Device Technology AB (f d Elimag Stockholm)	-1 188	-8 706
TOTALT	-1 070	-5 410

Not 8 RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet har belastats med avskrivningar enligt följande

	2003	2002
Maskiner och andra tekniska anläggningar	53 431	59 908
Inventarier, verktyg och installationer	12 048	15 135
Byggnader	7 467	5 993
Markanläggningar	61	36
Goodwill	16 598	15 545
TOTALT	89 605	96 617

Nedskrivningar av goodwill och maskiner i Elimag avseende 2002, se not 6.

I moderbolaget har avskrivningar på inventarier, verktyg och installationer gjorts med 201 (463).

Not 9 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget	2003	2002
Realisationsförlust vid försäljning inom koncernen av aktier i koncernföretag	-11 736	-
Anticiperad utdelning från :		
Lesjöfors AB	10 000	30 000
Habia Cable AB	4 000	34 500
AIHUK AB	-	400
TOTALT	2 264	64 900

Not 10 RÄNTEINTÄKTER OCH RÄNTEKOSTNADER

Av moderbolagets ränteintäkter avser 447 (1 923) räntor från koncernföretag. Av moderbolagets räntekostnader avser 33 (195) räntor till koncernföretag.

Not 11 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Aktuell skatt för perioden	-16 263	-1 592	-3 264	-
Andel i intresseföretags skatt	-23	-115	-	-
Temporära skillnader avseende				
obeskattade reserver	5 025	13 851	-	-
överavskrivningar	1 117	-954	-	-
avsättningar för strukturkostnader	927	325	-	-
underskottsavdrag	-912	657	-	14
nedskrivningar	-	383	-	-
Skatteeffekt av koncernbidrag	-	-	7 724	4 340
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	-396	-1 422	-14	-1 441
TOTALT	-10 525	11 133	4 446	2 913

Skillnad mellan skattekostnad och aktuell skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Resultat före skatt	18 047	-95 117	-14 801	-22 686
28 % skatt	-5 053	26 633	4 144	6 352
Skatt för perioden	-10 525	-11 133	-4 446	-2 913
Skillnadsbelopp	5 472	15 500	-302	3 439

Specifikation av skillnadsbelopp

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Effekt av:				
skatt hänförlig till tidigare år	-	-	-	1 441
goodwillavskrivningar	2 251	2 741	-	-
utländska skattesatser	681	1 397	-	-
ej avdragsgilla poster	2 580	3 849	351	506
nedskrivningar	-	11 990	3 286	19 675
ej skattepliktiga intäkter	-949	-4 462	-3 939	-18 183
Övrigt	909	-15	-	-
TOTALT	5 472	15 500	-302	3 439

Not 12 RESULTAT PER AKTIE

	Koncernen	
	2003	2002
Redovisat resultat	7 522	-83 984
Resultat för beräkning av resultat per aktie före utspädning	7 522	-83 984
Räntekostnader för konvertibla skuldebrev	1 305	1 141
Skatt hänförlig till denna ränta	-365	-319
Resultat för beräkning av resultat per aktie efter utspädning	8 462	-83 162
Antal aktier före utspädning	9 023 300	9 023 300
Förmodad konvertering av konvertibla skuldebrev och utestående personaloptioner	586 880	586 880
Antal aktier efter utspädning	9 610 180	9 610 180

Not 13 GOODWILL

	Koncernen	
	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	251 391	254 671
Inköp	-	100
Omklassificeringar	-	-1 040
Omräkningsdifferenser	-564	-2 340
Utgående ack. anskaffningsvärde	250 827	251 391
Ingående avskrivningar	72 670	57 392
Årets avskrivningar	16 598	15 545
Omräkningsdifferenser	-109	-267
Utgående avskrivningar	89 159	72 670
Ingående nedskrivningar	71 013	28 189
Årets nedskrivningar	-	42 824
Utgående ack. nedskrivningar	71 013	71 013
Utgående restvärde enligt plan	90 655	107 708

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Goodwill om 42,8 Mkr hänförligt till förvärvet av Elimag har i sin helhet skrivits ned under 2001. Kvarvarande goodwill är hänförligt till företagsförvärv gjorda före 2001. För Isotec är avskrivningstiden för goodwill numera 10 år i likhet med övriga goodwill-innehav. Kvarstående goodwillvärde hänförligt till Isotec är 48,8 Mkr och kvarvarande avskrivningstid är sju år.

Not 14 MARK OCH MARKANLÄGGNINGAR

	2003	Koncernen 2002
Ingående anskaffningsvärde	13 229	13 395
Inköp	4 409	-
Omklassificeringar	-3	53
Omräkningsdifferenser	-51	-219
Utgående ack. anskaffningsvärde	17 584	13 229
Ingående avskrivningar	368	279
Omklassificeringar	-	53
Årets avskrivningar	61	36
Utgående ack avskrivningar	429	368
Utgående restvärde enligt plan	17 155	12 861
Bokfört värde mark i Sverige	9 512	5 727
Taxeringsvärde mark i Sverige	8 125	5 925

Not 15 BYGGNADER

	2003	Koncernen 2002
Ingående anskaffningsvärde	216 246	215 121
Inköp	20 475	2 338
Försäljningar och utrangeringar	-1 680	-
Omräkningsdifferenser	-601	-1 213
Utgående ack. anskaffningsvärde	234 440	216 246
Ingående avskrivningar	55 886	48 736
Försäljningar och utrangeringar	-1 680	1 582
Årets avskrivningar	7 467	5 993
Omräkningsdifferenser	-141	-425
Utgående ack. avskrivningar	61 532	55 886
Utgående restvärde enligt plan	172 908	160 360
Bokfört värde byggnader i Sverige	112 630	105 180
Taxeringsvärde byggnader i Sverige	43 137	34 033

Not 16 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

	2003	Koncernen 2002
Ingående anskaffningsvärde	649 731	654 373
Inköp	29 872	20 529
Försäljningar och utrangeringar	-11 591	-27 997
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	-32	-4 143
Omklassificeringar	-3 018	10 197
Omräkningsdifferenser	-2 228	-3 228
Utgående ack. anskaffningsvärde	662 734	649 731
Ingående avskrivningar	296 769	248 805
Försäljningar och utrangeringar	-8 157	-16 378
Omklassificeringar	17	5 894
Årets avskrivningar	53 431	59 908
Omräkningsdifferenser	-573	-1 460
Utgående ack. avskrivningar	341 487	296 769
Ingående nedskrivningar	39 097	-
Årets nedskrivningar	-	39 097
Utgående ack. nedskrivningar	39 097	39 097
Utgående restvärde enligt plan	282 150	313 865

Finansiella leasingavtal

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

	2003	2002
Anskaffningsvärdet	63 695	61 728
Kvarvarande restvärde	42 381	49 377

Framtida minimileasingavgifter har följande förfallotidpunkter

	2003	2002
Inom ett år	8 605	9 068
Senare än ett men inom fem år	29 764	28 272
Senare än fem år	3 805	11 467
	42 174	48 807

Not 17 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	102 401	105 733	2 115	2 202
Inköp	8 053	10 964	41	14
Försäljningar och utrangeringar	-3 312	-8 778	-	-101
Genom förvärv och avyttringar av dotterbolag	-	-2 712	-	-
Omklassificeringar	3 821	-1 432	-	-
Omräkningsdifferenser	-1 126	-1 374	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	109 837	102 401	2 156	2 115
Ingående avskrivningar	57 627	50 058	1 369	923
Försäljningar och utrangeringar	-1 825	-6 830	-	-17
Omklassificeringar	298	-51	-	-
Årets avskrivningar	12 048	15 135	201	463
Omräkningsdifferenser	-656	-685	-	-
Utgående ack. avskrivningar	67 492	57 627	1 570	1 369
Ingående nedskrivningar	13 020	-	-	-
Årets nedskrivningar	-	13 020	-	-
Utgående ack. nedskrivningar	13 020	13 020	-	-
Utgående restvärde enligt plan	29 325	31 754	586	746

Not 18 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

	2003	2002
Temporär fordran avseende underskottsavdrag	5 851	5 510
avsättningar för strukturkostnader	2 240	3 623
nedskrivningar	-	1 085
Övriga temporära skillnader	1 974	349
TOTALT	10 065	10 567

Not 19 ANDRA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	Org.nr	Kapitalandel procent	Säte	Bokfört värde
Moderbolaget				
Innoventus Uppsala Life				
Science 1 KB *)	969677-8530	8	Uppsala	8 924
Koncernen				
Drug Safety Inc.				
(f d PharmaSoft Inc.)		<1	Delaware, USA	-
Industrial Development & Investment AB	556518-9973	<1	Stockholm	2 634
Övrigt		-		59
TOTALT				11 617

Vår bedömning är att verkligt värde på dessa investeringar uppgår minst till bokfört värde.

*) Utfästelse finns om investeringar på ytterligare 16 Mkr.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Ingående anskaffningsvärde	11 113	12 200	6 183	5 358
Inköp	2 809	913	2 741	825
Omklassificeringar	-	-2 000	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	13 922	11 113	8 924	6 183
Ingående nedskrivningar	2 305	4 305	-	-
Omklassificeringar	-	-2 000	-	-
Utgående ack. nedskrivningar	2 305	2 305	-	-
Utgående bokfört värde	11 617	8 808	8 924	6 183

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 20 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

	Org. nr	Kapitalandel procent	Säte	Bokfört värde 2003	Bokfört värde 2002
Koncernen					
Pendax Holding AB	556536-1457	36	Stockholm	3 814	4 276
Medeto Medical Device Technology AB	556444-9386	50	Stockholm	1	200
TOTALT				3 815	4 476
				2003	2002
Ingående anskaffningsvärde		13 182			6 868
Resultatandel efter skatt		-1 047			1 069
Inköp		626			6 133
Försäljningar		-			-888
Utgående ack. anskaffningsvärde		12 761			13 182
Ingående nedskrivningar		8 706			2 048
Försäljningar		-			-2 048
Årets nedskrivningar		240			8 706
Utgående ack. nedskrivningar		8 946			8 706
Utgående bokfört värde		3 815			4 476

Not 21 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

	Organisationsnummer	Antal	Säte	Bokfört värde	Justerat eget kapital
Lesjöfors AB	556001-3251	603 500	Karlstad	100 000	251 472 ¹⁾
Habia Cable AB	556050-3426	500 000	Täby	87 575	110 959 ²⁾
AB Stafsjö Bruk	556093-2112	45 000	Nyköping	21 354	15 987
AB Stockholms Rörmide	556222-0482	10 000	Stockholm	2 560	2 666
Aihuk AB	556218-4126	9 000	Uppsala	2 056	2 468
Alma Nova Industri AB	556077-6022	60 000	Uppsala	14 781	15 191
Beijer Alma Industri AB	556210-3274	60 000	Uppsala	4 329	7 292
Beijer & Alma Industri & Handel AB	556551-9005	1 000	Uppsala	100	85
Bierrepac AB	556067-1793	4 000	Uppsala	473	949
Care Pilot AB	556589-8235	153 846	Uppsala	4 417	4 771
Shipping & Aviation Sweden AB	556500-0535	10 000	Uppsala	1 000	1 257
TOTALT				238 645	

¹⁾ Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 10 000.

²⁾ Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 4 000.

Samtliga bolag ägs till 100 procent.

	2003	2002
Anskaffningsvärde	351 799	351 800
Försäljningar ¹⁾	-107 999	-
Inköp	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	243 800	351 800
Ingående nedskrivningar	75 422	5 155
Försäljningar	-70 267	-
Årets nedskrivningar	-	70 267
Utgående ack. nedskrivningar	5 155	75 422
Utgående bokfört värde	238 645	276 378

¹⁾ Avser intern försäljning inom koncernen av Elimag AB med 107 899 i anskaffningsvärde och 70 267 i nedskrivningar. Dessutom har O-Pack AB med anskaffningsvärde på 100 sålts externt.

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Dotterbolagens andelsinnehav i koncernföretag

	Organisationsnummer	Procentuell andel	Säte	Bokfört värde
Lesjöfors Fjädrar AB	556063-5244	100	Filipstad	9 532
Lesjöfors Tråddetaljer AB	556207-6520	100	Filipstad	1 724
Lesjöfors Automotive AB	556335-0882	100	Växjö	24 000
Lesjöfors Stockholms Fjäder AB	556062-9890	100	Stockholm	24 619
Lesjöfors Industrifjädrar AB	556593-7967	100	Herrljunga	10 500
Lesjöfors Försäljnings AB	556385-2143	100	Trosa	2 000
Lesjöfors Banddetaljer AB	556204-0773	100	Värnamo	28 103
Lesjöfors A/S		100	Köpenhamn, Danmark	37 657
Lesjöfors A/S		100	Oslo, Norge	53
Oy Lesjöfors AB		100	Åminnefors, Finland	1 000
Lesjöfors Springs Oy		100	Åbo, Finland	1 492
Lesjöfors Springs Ltd.		100	Elland, Storbritannien	316
Lesjöfors Automotive Ltd.		100	Elland, Storbritannien	774
Lesjöfors Springs GmbH		100	Hagen, Tyskland	446
B & G Suspension B.V.		100	Almelo, Nederländerna	10
Lesjöfors North America Inc.		80	San Diego, USA	893
Lesjöfors Springs LV		100	Liepāja, Lettland	992
Habia Benelux BV		100	Breda, Nederländerna	1 020
Habia Cable Asia Ltd		100	Hongkong, Kina	55
Habia Cable China Ltd		100	Changzou, Kina	11 333
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	90
Habia Cable Production AB	556094-2012	100	Söderfors	33 468
Habia Cable SA		100	Orleans, Frankrike	679
Habia Cable SP.Z O.O		100	Warszawa, Polen	310
Habia Cable Svenska AB	556240-7485	100	Täby	205
Elimag AB	556480-0133	100	Mölndal	25 896
Elimag Affärsutveckling AB	556283-1031	100	Mölndal	2 452
Elimag Göteborg AB	556359-5640	100	Mölndal	7 150
Elimag Ratio AB	556059-2486	100	Mölndal	2 322
Stafsjö Armaturentechnik GmbH		100	Düsseldorf, Tyskland	5 216
Stafsjö Service Centre China		100	Changzou, Kina	668
Alma Industri & Handel Fastigheter AB	556030-3686	100	Malmö	3 764
Beijer Alma Utvecklings AB	556230-9608	100	Uppsala	2 200
Guldskälen D 190 AB	556649-7540	100	Sundsvall	100

Not 22 VARULAGER

	2003	2002
Råmaterial	79 503	85 884
Produkter i arbete	46 507	62 499
Färdigvaror	79 463	103 265
TOTALT	205 473	251 648

Värdet av den del av lagret som värderas till nettoförsäljningsvärde

	2003	2002
Råmaterial	336	-
Produkter i arbete	1 910	-
Färdigvaror	1 043	-
TOTALT	3 289	-

Skillnad mellan anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde

	2003	2002
Råmaterial	3 541	500
Produkter i arbete	5 971	500
Färdigvaror	1 523	822
TOTALT	11 035	1 822

Not 23 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Leasingavgifter och hyror	1 722	3 862	-	-
Upplupna ränteintäkter	668	192	-	-
Övrigt	13 112	8 960	2 291	2 830
TOTALT	15 502	13 014	2 291	2 830

NOTER

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

Not 24 EGET KAPITAL

	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt kapital
Koncernen 31/12 2001	112 729	203 616	261 061
Lämnad utdelning	-	-	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	-
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	-	-18 412	18 412
Omräkningsdifferenser	-	-	-17 543
Årets resultat	-	-	-83 984
31/12 2002	112 791	185 577	159 909
Lämnad utdelning	-	-	-9 023
Förskjutning mellan bundet och fritt kapital	-	-3 350	3 350
Omräkningsdifferenser	-	-	-5 085
Årets resultat	-	-	7 522
31/12 2003	112 791	182 227	156 673

I bundna reserver ingår kapitalandelsfonder med -7 524 år 2003 och -6 431 år 2002. Ackumulerade omräkningsdifferenser uppgår till -5 564 (-479).

	Aktiekapital	Överkursfond	Fritt kapital
Moderbolaget 31/12 2001	112 729	156 225	51 095
Lämnad utdelning	-	-	-18 037
Konvertering av förlagslån	62	373	-
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	-	-	11 160
Lämnat ägartillskott	-	-	-7 100
Årets resultat	-	-	-19 773
31/12 2002	112 791	156 598	17 345
Lämnad utdelning	-	-	-9 023
Mottaget koncernbidrag minskat med skatt	-	-	26 519
Lämnat koncernbidrag minskat med skatt	-	-	-6 657
Årets resultat	-	-	-10 355
31/12 2003	112 791	156 598	17 829

Styrelsen föreslår en utdelning om 1,50 kr per aktie innebärande 13 535.

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

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

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

Antalet aktier inklusive konvertibla förlagsbevis och personaloptioner framgår nedan:

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

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

Aktiekapitalets utveckling

År	Ökning av aktiekapital kkr	Totalt aktiekapital kkr	Ökning av antal aktier st	Totalt antal aktier st
1993	-	53 660	-	2 146 400
1993	-	-	-	-
1993	6 923	60 583	276 900	2 423 300
1993	30 291	90 874	1 211 650	3 634 950
1994	-	-	-	-
1994	5 000	95 874	200 000	3 834 950
1996	47	95 921	1 875	3 836 825
1997	2 815	98 736	112 625	3 949 450
1998	1 825	100 561	73 000	4 022 450
2000	30	100 591	1 200	4 023 650

Aktiekapitalets utveckling (forts)

År	Ökning av aktiekapital kkr	Totalt aktiekapital kkr	Ökning av antal aktier st	Totalt antal aktier st
2001	-	-	-	-
2001	11 750	112 341	4 493 650	4 493 650
2001	-	112 341	4 493 650	8 987 300
2001	388	112 729	31 000	9 018 300
2002	62	112 791	5 000	9 023 300

Not 25 UPPSKJUTEN SKATT

	2003	2002
Temporär skuld avseende:		
obeskattade reserver	33 321	38 704
överavskrivningar	3 631	4 779
TOTALT	36 952	43 483
	2003	2002
Ingående värde	43 483	56 869
Ökad avsättning	1 116	830
Upplösning	-7 647	-14 216
Utgående värde	36 952	43 483

Not 26 AVSATT TILL PENSIONER OCH LIKANDE FÖRPLIKTELSE

	2003	2002
Ingående värde	7 195	7 398
Ökad avsättning	430	216
Erlägg under perioden	-374	-402
Valutakurseffekt	-	-17
Utgående värde	7 251	7 195

Not 27 RÄNTEBÄRANDE SKULDER

	2003	Koncernen 2002	2003	Moderbolaget 2002
Koncernens räntebärande skulder				
<i>Långfristiga skulder</i>				
Skulder till kreditinstitut	184 026	224 825	-	-
Konvertibelt förlagslån	-	23 458	-	32 600
	184 026	248 283	-	32 600
<i>Kortfristiga skulder</i>				
Skulder till kreditinstitut	29 652	33 146	-	4 500
Konvertibelt förlagslån	23 697	-	33 274	-
Checkkredit	213 274	220 954	93 802	113 969
	266 623	254 100	127 076	118 469
Totalt räntebärande skulder	450 649	502 383	127 076	151 069

Av dessa finns skulder till

kreditinstitut med löptider över 5 år	69 206	102 999	-	-
---------------------------------------	--------	---------	---	---

Skulderna till kreditinstitut består av drygt 30 olika lån i olika valutor och med olika villkor. Räntebindningsperioden är som regel kort, i huvudsak upp till 6 månader. Räntenivåerna är Stibor eller motsvarande med tillägg på mellan 0,5 – 1,5 procent.

För checkräkningarna är räntenivåerna desamma som ovan. Därutöver tillkommer kostnader för så kallad limitavgift på mellan 0,3 och 0,75 procent av beviljade krediter. Koncernen använder sig inte av ränteswappar.

Not 28 KONVERTIBELT FÖRLAGSLÅN

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

fallotidpunkten överensstämmer med det nominella lånebeloppet. Per bokslutsdagen innehar det helägda dotterbolaget AIHUK AB konvertibla förlagsbevis om nominellt 9 577 som eliminerats i koncernen.

Not 29 CHECKKREDIT

	2003	2002
Koncernens limit	432 609	447 913
Moderbolagets limit	150 000	150 000

Not 30 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Upplupna personalkostnader	50 398	45 997	1 654	1 973
Upplupna räntor	1 305	1 132	1 178	1 029
Förutbetalda intäkter	-	14	-	-
Övrigt	33 998	27 602	1 253	668
TOTALT	85 701	74 745	4 085	3 670

Not 31 STÄLLDA PANTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Företagsinteckningar ¹⁾	265 044	253 196	-	-
Fastighetsinteckningar ¹⁾	105 797	97 167	-	-
Aktier ²⁾	267 346	295 197	112 261	112 261
Maskiner som brukas enligt finansiella leasingavtal	42 381	49 377	-	-
Tillgångar med äganderättsförbehåll	40 612	45 308	-	-
Fordringar	-	-	1 000	2 000
TOTALT	721 180	740 245	113 261	114 261

¹⁾ Avser skulder till kreditinstitut

²⁾ Dessa är pantsatta för lån på 0 (4 500) och för checkkredit på 150 000 (150 000) varav 93 802 (113 969) har utnyttjats.

Not 32 ANSVARSFÖRBINDELSER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Garantier	650	701	-	-
Borgen	3 000	4 500	9 775 ¹⁾	9 775
Pensionsåtaganden	1 125	2 127	1 000 ²⁾	2 000
Erhållet lokaliseringstöd	1 500	1 500	-	-
TOTALT	6 275	8 828	10 775	11 775

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

²⁾ Avser förpliktelser för pension till tidigare verkställande direktör.

Not 33 EJ KASSAFLÖDESPÅVERKANDE POSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Avskrivningar	80 642	96 617	201	463
Nedskrivningar av anläggningstillgångar	-	99 941	-	70 267
Realisationsförlust	-	-	11 736	-
Lageravvecklingskostnader	10 000	-	-	-
Resultat i intressebolag	1 070	5 410	-	-
Avsättningar	-6 466	-	-	-
Reserveringar	3 992	-	-	-
TOTALT	89 238	201 968	11 937	70 730

Not 34 VALUTAEXPONERING OCH VALUTAPOLICY

Koncernen verkar internationellt och utsätts för transaktionsrisker vid köp och försäljningar i utländsk valuta. Valutaexponeringen avser primärt EUR, GBP och USD.

Riskhanteringen beträffande valutaexponering sker hos vart och ett av dotterbolagen i samråd med moderbolaget enligt principer som godkänts av styrelsen. Bolagen använder terminskontrakt för att säkra sin exponering i de viktigaste valutorna. Dotterbolagen säkrar normalt maximalt 80 – 85 procent av upp till ett års prognostiserade valutaflöde i de viktigaste valutorna. Målsättningen är att balansera tillgångar och skulder i utländsk valuta.

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

Nettoexponering i valutor omräknad till Mkr

2003	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD	KRW
Lesjöfors	29,5	62,8	6,0	11,3	29,6	-	-	-	-	-
Habia Cable	30,7	18,7	-	-	37,8	11,4	1,1	0,9	-9,5	8,2
Stafsjö Bruk	2,9	29,6	-2,3	-1,8	-0,3	-0,6	-	-	-	-
TOTALT	63,1	111,1	3,7	9,5	67,1	10,8	1,1	0,9	-9,5	8,2

2002	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD	KRW
Lesjöfors	3,6	37,0	14,0	20,2	36,2	-	-	-	-	-
Habia Cable	29,9	15,7	-	-	27,3	1,4	1,2	1,8	-3,4	-
Stafsjö Bruk	4,4	20,9	-1,8	-0,9	-0,2	-	-	-	-	-
TOTALT	37,9	73,6	12,2	19,3	63,3	1,4	1,2	1,8	-3,4	-

Utestående terminskontrakt att sälja valuta per balansdagen omräknat till Mkr. Samtliga kontrakt förfaller under 2004.

	2003	2002
EUR	82,3	24,3
GBP	18,1	29,5
USD	37,5	5,4
TOTALT	137,9	59,2

Not 35 DEFINITIONER

Andel riskbärande kapital

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

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 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.

Nettoskuld

Räntebärande skulder och räntebärande avsättningar med avdrag för räntebärande tillgångar.

Operativt kassaflöde

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

Resultat per aktie

Vinst per aktie efter verklig skatt.

Resultat, vinst

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

Räntetäckningsgrad

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

Rörelseresultat

Resultat före finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster.

Skuldsättningsgrad

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

Soliditet

Eget kapital i relation till balansomslutning.

Sysselsatt kapital

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

Vinst per aktie efter schablonskatt

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

Vinst per aktie efter verklig skatt

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

Vinst per aktie efter verklig skatt efter utspädning

Redovisat resultat med avdrag för bokförd skatt med tillägg för 72 procent av räntan på konvertibeln i relation till genomsnittligt antal aktier inklusive utestående konvertibla förlagsbevis och personaloptioner.

Not 36 BOLAGSUPPGIFTER

Bolaget är ett publikt aktiebolag (publ) med säte i Uppsala län, Uppsala kommun, Sverige. Bolagets postadress är Box 1747, 751 47 Uppsala.

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 2003. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

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

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

Stockholm den 20 februari 2004

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Hans Lindén
Auktoriserad revisor

**STYRELSE, LEDNING, REVISOR,
DEFINITIONER OCH ADRESSER**

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR



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, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Morgongåva Företagspark AB

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

Uppsala Universitets Hedersmedlem, Ledamot IVA



Anders G. Carlberg f 1943

VD Axel Johnson International AB

Styrelseledamot sedan: 1997

Aktieinnehav: 1 000

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



Thomas Halvorsen f 1949

VD Fjärde AP-fonden

Styrelseledamot sedan: 1992

Aktieinnehav: 1 000

Styrelseledamot i: AB Electrolux, AP Fastigheter AB m fl



Göran W Huldtgren f 1941

VD Scandecor Marketing AB

Styrelseledamot sedan: 1983

Aktieinnehav genom bolag och familj: 199 470

Styrelseledamot i: LeanOn Group AB



Marianne Nivert f 1940

Styrelseledamot sedan: 2002

Aktieinnehav: 0

Styrelseordförande i: Posten AB

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

STYRELSE, LEDNING OCH REVISOR



Johan Norman f 1957

Styrelseledamot sedan: 2002

Aktieinnehav: 55 000

Styrelseledamot i: Terminal Real Estate Sweden AB



Johan Wall f 1964

VD Enea Data AB

Styrelsesuppleant: 1997–2000

Styrelseledamot sedan: 2000

Aktieinnehav: 1 000

Styrelseordförande i: Glocalnet AB, AB Ljungskogens Strandbad

Styrelseledamot i: Anders Walls Stiftelser

Styrelsesuppleant i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse



Bertil Persson f 1961

VD och koncernchef Beijer Alma AB

Styrelsesuppleant: 2000–2001 och sedan 2002

Styrelseledamot: 2001–2002

Aktieinnehav: 5 000

Köptioner: 150 000

Personaloptioner: 60 000

Styrelseledamot i: AB Swedcarrier, AB Svensk Bilprovning m fl

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Bertil Persson f 1961, *Civilekonom*

VD och koncernchef

Anställd sedan: 2000

Aktieinnehav: 5 000

Köptioner: 150 000

Personaloptioner: 60 000

Jan Blomén f 1955, *Civilekonom*

Ekonomichef

Anställd sedan: 1986

Aktieinnehav med familj: 40 000

Konvertibla skuldebrev: 435 Kkr

Personaloptioner: 20 000

Carl Modigh f 1972, *Civilingenjör*

Affärsutveckling

Anställd sedan: 2000

Aktieinnehav: 1 500

Personaloptioner: 20 000

Jan Olsson f 1956, *Civilekonom*

Koncerncontroller

Anställd sedan: 1993

Aktieinnehav: 0

Konvertibla skuldebrev: 435 Kkr

Personaloptioner: 20 000

REVISOR

Revisionsbolaget Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Huvudansvarig revisor

Hans Lindén f 1948

Auktoriserad revisor

Revisor i Beijer Alma AB sedan 1999

DEFINITIONER

Andel riskbärande kapital	Summan av eget kapital, latent skatteskuld och minoriteter dividerat med balansomslutning.
Avkastning på eget kapital	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster med avdrag för 28 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.
Bruttomarginal	Bruttovinst i procent av faktureringen.
Direktavkastning	Årets utdelning i relation till börskurs vid årets slut.
Eget kapital per aktie	Eget kapital dividerat med antal aktier vid årets slut före utspädning av utestående konvertibla förlagsbevis.
Fakturering/försäljning	Begreppen fakturering och försäljning avser nettoomsättning då inget annat anges.
Kassaflöde efter investeringar	Kassaflöde efter förändringar i rörelsekapital och efter nettoinvesteringar.
Kassaflöde per aktie	Kassaflöde efter investeringar dividerat med genomsnittligt antal aktier.
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	Nettoinvesteringar i materiella anläggningstillgångar.
Nettoskuld	Räntebärande skulder och räntebärande avsättningar med avdrag för räntebärande tillgångar.
Nettoskuldssättningsgrad	Nettoskuld dividerat med eget kapital.
P/E-tal per 31 december	Aktiens betalkurs dividerat med vinst per aktie efter 28 procent schablonskatt.
Resultat per aktie	Vinst per aktie efter verklig skatt.
Resultat, vinst	Begreppet resultat och vinst avser, då inget annat anges, resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster.
Räntetäckningsgrad	Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.
Rörelsemarginal	Rörelseresultat exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Rörelseresultat	Resultat före finansiella poster, exklusive jämförelsestörande poster.
Skuldssättningsgrad	Summan av räntebärande skulder och räntebärande avsättningar i relation till eget kapital.
Soliditet	Eget kapital i relation till balansomslutning.
Sysselsatt kapital	Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder och icke räntebärande avsättningar.
Utdelningsandel	Utdelning i procent av resultat efter finansnetto belastat med 28 procent schablonskatt.
Vinstmarginal	Resultat efter finansnetto exklusive jämförelsestörande poster i procent av faktureringen.
Vinst per aktie efter schablonskatt	Resultat efter finansnetto, exklusive jämförelsestörande poster, med avdrag för 28 procent skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.
Vinst per aktie efter verklig skatt	Redovisat resultat med avdrag för bokförd skatt, i relation till genomsnittligt antal aktier.
Vinst per aktie efter verklig skatt efter utspädning	Redovisat resultat med avdrag för bokförd skatt med tillägg för 72 procent av räntan på konvertibeln i relation till genomsnittligt antal aktier inklusive utestående konvertibla förlagsbevis och personaloptioner.

ADRESSER

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

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
producerande bolag*

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 NORDMARKSHYTAN
Telefon 0590-530 25
Telefax 0590-530 60
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Fjädrar AB

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

Oy Lesjöfors Ab

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

*Lesjöfors Banddetaljer
producerande bolag*

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 Springs LV

Kapsedes Str. 2 b
LV-3402 LIEPAJA
Lettland
Telefon +371-340 18 40
Telefax +371-340 18 50
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Banddetaljer AB

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

Mölna Fabriksväg 8
610 72 VAGNHÄRAD
Telefon 0156-346 50
Telefax 0156-346 59
E-post info@lesjoforsab.com

Lesjöfors Chassifjädrar

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

Lesjöfors North America, Inc.

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

Lesjöfors Springs GmbH

Spannstiftstr. 2
DE-58119 HAGEN-HOHENLIMBURG
Tyskland
Telefon +49-2334-501718
Telefax +49-2334-501717
E-post lesjofors@t-online.de

*Utländska säljbolag
Industrifjädrar och Banddetaljer*

Lesjöfors Springs Oy

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

Lesjöfors A/S

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

Lesjöfors Springs (UK) Ltd

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

HABIA CABLE AB

Gribblylundsvägen 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 Kabel Produktions
GmbH & Co.KG**

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

Habia Cable China Ltd

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

Försäljning

Habia Cable Svenska AB

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

Försäljningskontor

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

Teknologiapuisto 1
FI-61800 KAUAJOKI
Finland
Telefon +358-9-872 34 30
Telefax +358-9-851 14 46
E-post info.fi@habia.se

Prinsensgate 2
NO-1530 MOSS
Norge

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

Habia Cable Ltd

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

Habia Cable SA

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

Habia Cable BV

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

Habia Kabel GmbH

Schorlemerstrasse 36
DE-40545 DÜSSELDORF
Tyskland
Telefon +49-211-90 17 10
Telefax +49-211-39 17 17
E-post info@habia-kabel.de

Försäljningskontor

Zeppelinstrasse 5/1
DE-89231 NEU-ULM
Tyskland
Telefon +49-731-704 79 50
Telefax +49-731-704 79 599
E-post info@habia-kabel.de

Habia Cable Asia Ltd

2508 Harcourt House
39 Gloucester 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 Branch Office

#603-B, Sangah B/D
Pyollyang-dong,
Kwachon-Shi
KR-KYONGGI-DO 427-040
Korea
Telefon +82-2-504 66 74
Telefax +82-2-504 6675
E-post info.kr@habia.se

ELIMAG AB

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

AB STAFSJÖ BRUK

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

Försäljningskontor

AB Stafsjö Bruk

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

Stafsjö Armaturentechnik GmbH

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

Materialförsörjning från Kina

Stafsjö Service Centre China

No. 22 Heng Shan Road
Hi-Tech Park, New District
CN-CHANGZHOU 213022
Kina
Telefon +86-519-5133 062
Telefax +86-519-5133 072

