

nobia



Årsredovisning



2002

Innehåll

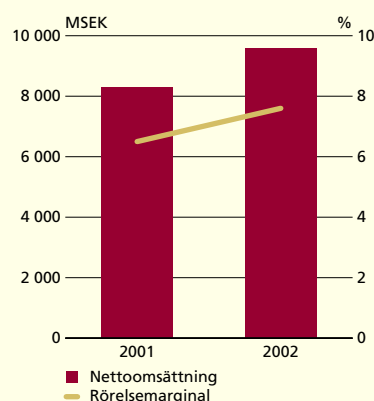
Året i korthet	1	Koncernens resultaträkning med kommentarer	31
Koncernchefens kommentar	2	Koncernens balansräkning med kommentarer	34
Affärsidé, mål och strategi	4	Koncernens kassaflödesanalys med kommentarer	38
Varumärkes- och kanalstrategi	6	Moderbolagets resultaträkning och	
Att utveckla försäljningskanalerna	8	kassaflödesanalys	40
Inköp och produktion	10	Moderbolagets balansräkning	41
Europeiska köksmarknaden	12	Noter	42
Brittiska verksamheten	14	Revisionsberättelse	53
Nordiska verksamheten	17	Styrelse och revisorer	54
Kontinentaleuropeiska verksamheten	20	Ledning	56
Företagskultur och organisation	22	Bolagsstämma	57
Miljö	24	Aktien och ägare	58
Finansiell riskhantering	26	7-årsöversikt	60
Finansiell information	27	Adresser	Baksida
Förvaltningsberättelse	28		



Detta är Nobia

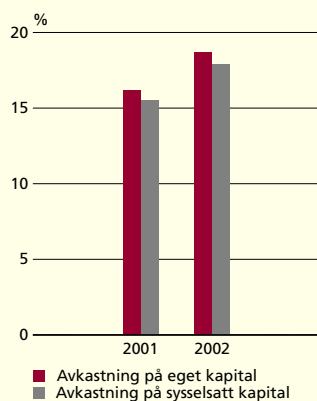
Nobia är Europas ledande köksinteriörföretag. Koncernen arbetar med starka varumärken på ett flertal europeiska marknader. Försäljningen sker i huvudsak genom specialiserade köksbutiker, som drivs i egen regi eller genom franchisetagare. Nobia leder konsolideringen av den europeiska köksbranschen, och skapar lönsam tillväxt genom att med ett industriellt angreppssätt genomföra effektiviseringar och förvärv. Koncernen omsatte 9,6 miljarder kronor 2002 och har 5 900 anställda. Nobia är noterat på Stockholmsbörsens O-lista.

Nettoomsättning och rörelsemarginal



Nettoomsättningen ökade med 16 procent och rörelsemarginalen ökade från 6,5 till 7,6 procent.

Avkastning på eget kapital och sysselsatt kapital



Avkastningen på eget och sysselsatt kapital steg till 19 respektive 18 procent.

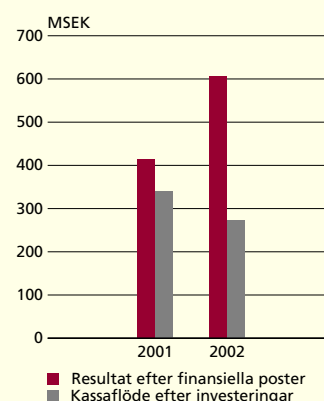


Kommande rapporter

23 april
Delårsrapport januari – mars
23 april
Ordinarie bolagsstämma
20 augusti
Delårsrapport januari – juni
23 oktober
Delårsrapport januari – september

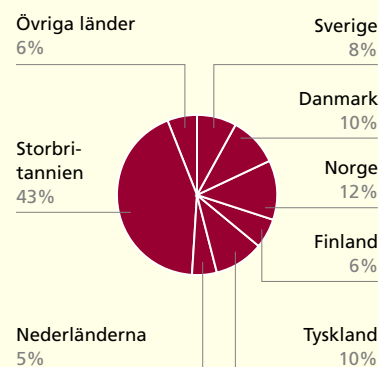


Resultat och kassaflöde

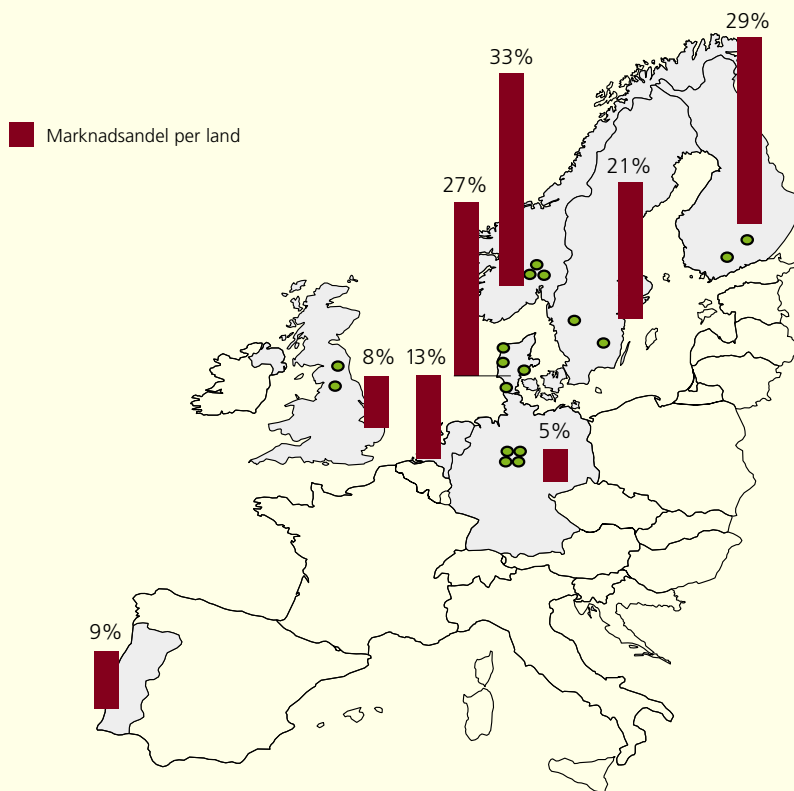


Resultatet efter finansiella poster steg med 46 procent medan kassaflödet efter investeringar minskade till följd av högre rörelsekapital.

Nettoomsättning per land



Efter förvärvet av Magnet är Storbritannien Nobias största marknad.



Den brittiska verksamheten

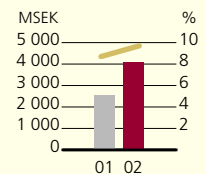
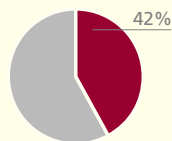
Andel av koncernens omsättning, %

Nettoomsättning, MSEK
Rörelsemarginal¹⁾, %

Varumärken



Magnet



Den nordiska verksamheten

Andel av koncernens omsättning, %

Nettoomsättning, MSEK
Rörelsemarginal¹⁾, %

Varumärken

Al-Canta
KEITTIÖT



Marbodal

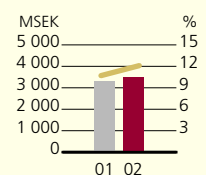
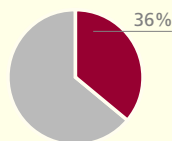
myresjökök

NOREMA

PARMA
KEITTIÖT

PETRA
KEITTIÖT

sigdal



Den kontinentaleuropeiska verksamheten

Andel av koncernens omsättning, %

Nettoomsättning, MSEK
Rörelsemarginal¹⁾, %

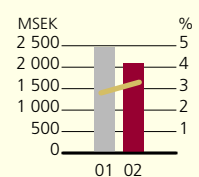
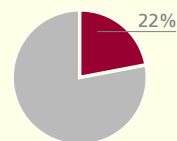
Varumärken

goldreif
Die goldreif-Küche

OPTI
FIT
Die Küche - Das Bad

poggen
pohl

pronorm
FARBZAUGEN



Nettoomsättning
Rörelsemarginal¹⁾, %

¹⁾ Exklusive goodwillavskrivningar och centrala kostnader.

Året i korthet

- Nettoomsättningen ökade med 16 procent till 9 594 miljoner kronor (8 283).
- Rörelsemarginalen ökade till 7,6 procent (6,5).
- Vinst per aktie efter full utspädning ökade med 46 procent till 7,53 kronor (5,15).
- Organisk tillväxt och resultatförbättring i de nordiska och brittiska verksamheterna.
- Besparingar om 180 miljoner kronor uppnådda av program på 400 miljoner kronor som löper från 2002 till och med 2004.
- Ytterligare två affärsenheter införde den koncerngemensamma måttstandarden K20.
- Framgångsrik integrering och renodling av den 2001 förvärvade verksamheten Magnet i UK.

Nyckeltal

	2002	2001 ¹	Förändring
Nettoomsättning, MSEK	9 594	8 283	16%
Rörelseresultat före avskrivningar, MSEK (EBITDA)	1 036	821	26%
Rörelseresultat före goodwillavskrivningar, MSEK (EBITA)	788	588	34%
Rörelseresultat, MSEK (EBIT)	725	537	35%
Rörelsemarginal, %	7,6	6,5	
Resultat efter finansiella poster, MSEK	606	414	46%
Resultat per aktie, efter full utspädning, SEK	7,53	5,15	46%
Avkastning på sysselsatt kapital, %	17,9	15,5	
Avkastning på eget kapital, %	18,7	16,2	
Andel av försäljningen i kontrollerade kanaler (egna butiker, franchise och direkt), %	74	71	
Antal butiker (egna och franchise)	534	543	

¹ Magnet ingår i räkenskaperna från och med maj 2001.



Koncernchefens kommentar

Det pågående arbetet för ökad effektivitet förstärktes under året vilket ledde till att lönsamheten utvecklades positivt. Utvecklingen inom Nobia under de senaste åren bekräftar att vår strategi är ett kraftfullt redskap i vår ambition att delta i moderniseringen av Europas köksindustri. Under 2002 slutförde vi framgångsrikt integrationen av de under år 2000 och 2001 förvärvade bolagen samtidigt som vi genom Nobias börsnotering tog ett avstamp för fortsatt lönsam tillväxt. Rörelsemarginalen förbättrades under 2002 till 7,6 procent från 6,5 procent 2001 samtidigt som försäljningen steg med 16 procent till 9 594 miljoner kronor.



I och med att kökets betydelse i hemmet har ökat blir det allt viktigare att kunna erbjuda god service och stöd i köpprocessen. Många kunder vill ha hjälp med att rita, välja tillbehör och vitvaror samt med installation.

Fortsatta effektiviseringar

Nobia hade under 2002 fortsatt fokus på att effektivisera tillverkning och inköp samt på att integrera Magnet som förvärvades i maj 2001. Våra löpande program beräknas fram till och med 2004 ge kostnadsbesparingar på 400 miljoner kronor. Vid utgången av 2002 beräknade vi att ca 180 miljoner kronor av de planerade besparingarna uppnåtts.

Samordningen inom koncernen fokuserades under 2002 på sänkta kostnader för material. En allt större del av koncernens komponenter koordineras idag vilket successivt gett oss ökad effektivitet, lägre kostnader och ett bättre och mer konkurrenskraftigt sortiment. Under de kommande åren eftersträvar vi en ytterligare samordning

av komponenter. För att göra denna samordning så effektiv som möjligt samtidigt som vi förbättrar kvalitet och sortiment för våra kunder kommer vi att fortsätta att introducera vår koncerngemensamma måttstandard. Under 2002 introducerades den gemensamma måttstandarderna inom Norema, Norge och Invita, Danmark.

Vårt, sedan många år, pågående kunskaps- och erfarenhetsutbyte inom koncernen bidrog under 2002 till nya effektiviseringar i flera enheter, vilket bland annat innebar personalminskningar på 237 personer.

Svårigheterna på den tyska marknaden fortsatte, men trots det bibehölls resultatet i vår verksamhet, mycket tack

vare att vi kunde anpassa oss till rådande volymer samtidigt som vi genomdrivit effektiviseringar.

Integration av nya enheter

Under året slutfördes arbetet med integrationen av Magnet. Rörelsemarginalen i det brittiska verksamhetsområdet förbättrades till 9,7 procent 2002, från 8,7 procent året innan. För att få ett tydligt lönsamhetsansvar infördes en decentraliserad affärsstyrning. Huvudkontoret flyttades till köksverksamheten i Darlington. Dörr- och fönsterverksamheterna i Penrith och Flint avyttrades under året då de ej tillhör kärnverksamheten. Magnets ledning har också kunnat dra fördelar av benchmarkingen mot andra Nobia-enheter vilket lett till bättre effektivitet samtidigt som de gett värdefulla bidrag till andra delar av koncernen med sina väl utvecklade försäljningsmodeller. Badrumsspecialisten C.P. Hart renoverade flera av sina butiker för att förstärka sin starka marknadsposition. C.P. Hart är högt positionerat inom sitt segment och har förutsättningar att expandera utanför Storbritannien.

Ökade marknadsinvesteringar

Under 2002 ökade vi investeringarna och resurserna för att skapa ytterligare organisk tillväxt. Vi har investerat i nya större butiker, utvecklat och förbättrat våra servicekoncept och påbörjat nya samarbetsformer med våra återförsäljare. Arbetet med att utveckla försäljningskanaler förväntas ge ett successivt genomslag i en starkare marknadsposition.

De som ska köpa kök styr sina steg mot en viss typ av försäljningsställe, ofta till en köksbutik, möbelvaruhus eller till en byggvaruhandel. Att köpa ett kök är en komplex procedur som inte bara handlar om att välja stil och utseende utan minst lika mycket om att skapa en helhet som passar både rummet och de som ska leva i och använda köket. Därför vill de flesta köpsköpare ha hjälp med att rita, välja tillbehör och vitvaror samt med installation. Vi brukar säga att slaget om köpskunderna står i butiken. Kunderna vill i allt högre grad ha en upplevelse. Att vara genomsnittlig räcker inte längre.

Vår målsättning är därför att ge kunderna den hjälp de behöver, oavsett var de väljer att köpa sitt kök. Specialiserade köksbutiker ger många gånger den bästa servicen. I fjol skedde 74 procent av Nobias försäljning i 534 butiker ägda av oss eller våra franchisetagare.

Vi satsar också mycket kraft på att utveckla samarbeten med detaljister och franchisetagare. Ett exempel är Poggenpohl som 2001 lanserade ett nytt förhandlar- och

butikskoncept som omfattar hela butiken, från läge till inredning, service och bemötande. Under 2002 omvandlades och öppnades 90 nya konceptbutiker vilket gjorde att det totala antalet i världen uppgick till 190 vid årets slut. I Storbritannien utvecklades ett samarbete med "gör det själv"-kedjan Homebase som innebär att Nobia sköter hela dess erbjudande inom kök. I detta syfte har vi tagit fram en ny serie omonterade kök där skåpen tillverkas av vår tyska enhet Optifit, medan Magnet svarar för det totala sortimentet, logistiken och service. I fjol öppnades 150 kökscentra i Homebase-anläggningar. Kök i platta paket växer snabbt i branschen och för Nobia. Flera av våra affärsenheter producerar idag omonterade kök av hög kvalitet. Förutom de 150 Homebaseanläggningarna öppnade HTH 5 "gör det själv"-butiker. Omonterade kök svarade i fjol för 8 procent av Nobias omsättning.

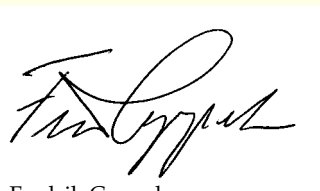
Utvecklingen av försäljningskanaler erbjuder en rad möjligheter, men ställer också ökade krav på oss som företag. Genom att erbjuda en komplett kökslösning med skåp, tillbehör, vitvaror och installationer utnyttjar vi bättre den potential som finns i våra kundrelationer. Vi får dessutom en avsevärt bättre kunskap om vad våra kunder efterfrågar och kan därigenom bättre styra vårt utbud.

Börsnoteringen ökar möjligheterna för fortsatt expansion

Börsnoteringen i juni var en viktig milstolpe för Nobia. Nobia tillhör från årsskiftet 2003 O-listans Attract-40. Efter att ha integrerat Magnet är vi idag redo att växa ytterligare. Vår ambition är att förstärka vår position på flera marknader där vi redan är representerade. Vi vill också expandera på nya marknader i Europa.

Det handlar dock inte om tillväxt till varje pris. Vi kommer att fortsätta att prioritera intern effektivisering och förbättrad lönsamhet. Men det vi ser är en stor möjlighet till ytterligare konsolidering i Europa och Nobias ambition är att fortsätta att leda denna utveckling.

Stockholm i mars 2003



Fredrik Cappelen

Affärsidé, mål och strategi

Nobias övergripande strategi är att delta i konsolideringen av marknaden för köks- och badinteriörer i Europa. Nobia ska växa dels organiskt, dels genom att utnyttja tillfällen att genomföra förvärv. Nobia bedriver sin verksamhet med ett industriellt angreppssätt och utnyttjar skalfördelar inom koncernen.

Affärsidé

Via starka varumärken utvecklar, tillverkar och marknadsför Nobia interiörlösningar för kök, bad och förvaring. Genom effektivisering, samordning och korsvist lärande inom inköp, tillverkning och marknadsföring skapar Nobia värden för kunder och ägare.

Nobias finansiella mål

Tillväxtmål

Nobia har inriktningen att genom tillämpning av sin affärsmodell och finansiella styrka uppnå lönsam tillväxt. Nobias organiska tillväxt ska vara högre än marknads utveckling. Nobia har ambitionen att fortsätta att växa genom förvärv. Tillväxt genom förvärv beror till viss del på omständigheter utom Nobias kontroll.

Finansiella måltal

Vinsten per aktie ska växa med genomsnittligt 12 procent per år.

Nobia ska i befintlig struktur på sikt uppnå en rörelsemarginal före goodwillavskrivning (EBITA) på 10 procent över en konjunkturcykel.

Koncernens affärsenheter styrs med mål för rörelsemarginal före goodwillavskrivningar och avkastning på sysselsatt kapital.

Skuldsättningsgraden uttryckt som relationen netto-skuld/eget kapital ska ej överstiga 1:1. En tillfälligt högre skuldsättningsgrad kan accepteras i samband med förvärv medan en långsiktigt väsentligt lägre skuldsättningsgrad ska korrigeras genom extrautdelning eller återköp av aktier.

Utdelningen till aktieägare ska utgöra cirka 30 procent av resultatet efter skatt. Vid beslut om utdelningens storlek ska dock hänsyn tas till bolagets aktuella kapitalstruktur.

Strategi

Nobia bedriver sin verksamhet med ett industriellt angreppssätt och utnyttjar därigenom skalfördelar inom koncernen för att kontinuerligt förbättra effektivitet och lönsamhet, genom:

- Samordnade inköp
- Gemensam måttstandard vilket sänker det totala antalet komponenter i koncernen, men ökar utbudet till kunderna
- Samordnad produktion av vissa komponenter
- Intern benchmarking, som säkerställer kunskaps- och erfarenhetsöverföring mellan affärsenheterna

Nobias koncernstruktur ska ge förutsättningar för framgång. Detta sker genom:

- Självständiga affärsenheter som förenar handlingsfrihet med tydligt resultatansvar
- Koncernledningens stöd till affärsenheterna i arbetet med att skapa och dra nytta av skalfördelar.

Nobia ska utveckla och bredda sitt erbjudande till kunder och konsumenter för att förstärka sin marknadsposition och öka den organiska tillväxten. Detta ska ske genom:

- Starka varumärken med närvaro i ett flertal försäljningskanaler
- Stort inflytande i försäljningskanalerna
- Större produkt- och tjänsteinnehåll som ökar genomsnittligt ordervärde
- Strategiska distributionssamarbeten

Nobias ambition är att fortsätta leda konsolideringen av den europeiska köksmarknaden. Detta sker genom:

- Fortsatt tillväxt, organiskt och via förvärv som skapar synergier
- Fortsatt effektivisering av produktionen
- Expansion av framgångsrika affärsenheter



Ett kök består av en stor mängd komponenter. Samordning inom koncernen avseende inköp och produktion skapar därför möjligheter till stora besparingar.

Konkurrensfördelar

STARK VARUMÄRKESPORTFÖLJ OCH BRED DISTRIBUTION. Nobia har starka och väl positionerade varumärken samt en bred täckning i olika försäljningskanaler, vilket lägger grunden för merförsäljning.

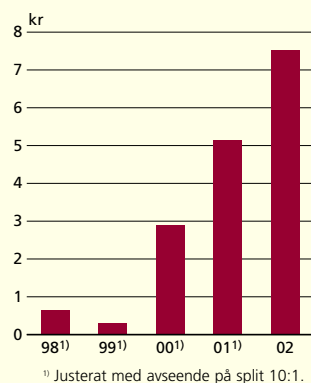
STORLEK, BREDD OCH MARKNADSTÄCKNING. Verksamhet på flera av de största marknaderna i Europa skapar möjligheter att uppnå skalfördelar och synergier inom koncernen. Närvaro på flera marknader ger samtidigt förbättrade utsikter att kompensera lågkonjunktur på en lokal marknad.

KAPACITET ATT LEDA KONSOLIDERINGEN. En framgångsrik affärsmodell och finansiell styrka skapar förutsättningar för förvärv.

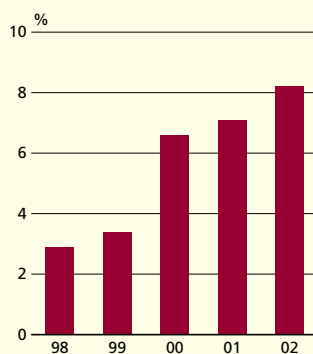
EN STÖDJANDE FÖRETAGSKULTUR. Varje affärsenhet har ett tydligt resultatansvar för affär och varumärke. Intern benchmarking kombineras med sund konkurrens mellan affärsenheterna.

Utveckling av centrala nyckeltal

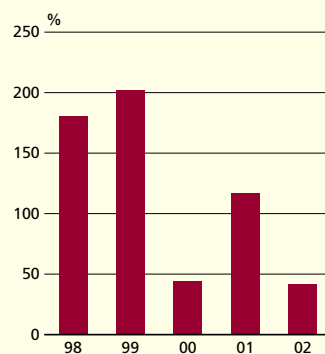
Vinst per aktie



Rörelsemarginal före goodwillavskrivningar



Skuldsättningsgrad



Nobias renodling och tillväxtstrategi har medfört en ökning av vinst per aktie och rörelsemarginal.

Koncernens operativa kassaflöde i kombination med nyemissionen 2002 har medfört en sänkning av Nobias skuldsättningsgrad.

Varumärkes- och kanalstrategi

Att finnas i flera olika typer av försäljningskanaler är en nyckelfaktor för kökstillverkare eftersom köparna oftast väljer inköpskanal innan de väljer köksmärke. Genom att finnas i flera kanaler når en tillverkare helt enkelt fler kunder. Nobia strävar efter att finnas i de viktigaste säljkanalerna på varje marknad och marknadsföra sina varumärken i specialiserade köksbutiker, byggvaruhus och "gör det själv"-butiker samt även direkt till inköpsorganisationer och byggföretag.

Inflytande i olika försäljningskanaler

Det stora antalet försäljningskanaler i kombination med lokala variationer i köpbeteende och smak skapar möjligheter att marknadsföra en bred varumärkesportfölj.

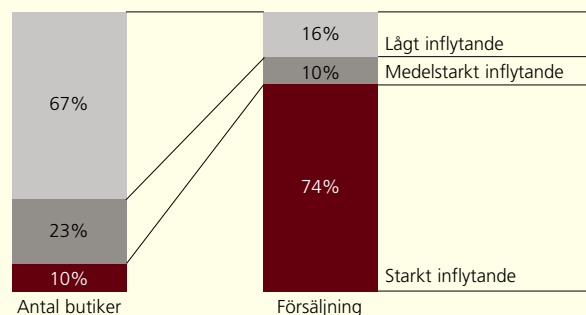
Inflytande över försäljningskanalerna är en förutsättning för att utveckla och upprätthålla starka varumärken. Nobia arbetar målmedvetet för att nå inflytande över försäljningskanalerna för att på så sätt få ökad kontroll över erbjudandet till slutkunderna, bland annat hur kökslösningen presenteras i butiken och vilken service som erbjuds. Detta är avgörande för konsumenternas upplevelse av såväl köket som varumärket. Med större inflytande kan Nobia också bredda erbjudandet till handeln och utveckla lösningar som även inkluderar tillbehör, vitvaror, installation och finansiering. På så sätt drar Nobia fördel av trenden mot ett högre genomsnittligt ordervärde, vilket skapar tillväxt och lönsamhet, både genom högre försäljning av egentillverkade produkter som genom försäljning av andra produkter och tjänster.

Nobia har på senare år målmedvetet arbetat för att utveckla nya typer av kanaler. Ett sätt har varit att bilda strategiska allianser med detaljister, såsom exempelvis en "gör det själv"-kedja, där Nobia tar helhetsansvar för kedjans erbjudande inom kategorin kök. Magnets erbjudande via Homepage är ett sådant exempel.

Erbjudandet är mest utvecklat i specialiserade köksbutiker. Dessa har särskilt starka positioner på de marknader som har en väl utvecklad detaljhandelsstruktur för kök, bland annat Storbritannien och Danmark. I butikerna finns en nära kontakt med kunderna och utbudet av såväl produkter som tjänster är i allmänhet brett. Butikerna blir allt större och fokuserar tydligare på köpupplevelsen. Butikerna kan vara specialiserade på ett särskilt varumärke eller erbjuda flera. Nobia gör sitt inflytande över butikerna gällande som direkt ägare, franchisegivare eller som viktig leverantör.

Vid årsskiftet 2002/03 hade Nobia totalt 534 specialiserade köksbutiker i egen och franchisetagares regi. Under

Nobias inflytande över butiken



Inflytandet över mötet med kunden har stor påverkan på försäljningsprocessen och genomsnittligt ordervärde.



HTH's butiker utgör exempel på en kanal i vilken Nobia har starkt inflytande.

Exklusiva kök			
Kök med individuell design och rådgivning			
			
			
			
Omonterade kök			

Nobia verkar främst inom det övre mellansegmentet, men har även varumärken i det övre segmentet och inom omonterade kök.

2002 skedde 74 procent av koncernens försäljning genom egna butiker, franchisebutiker, direktförsäljning från fabrik eller andra kanaler där Nobia har en direkt relation med slutkunden. Under 2002 öppnade Nobia 24 nya köksbutiker i egen och franchisetagares regi. Nobias strategi är att fortsätta stärka och förbättra försäljningsnäten och ständigt ge konsumenterna nya och spännande upplevelser.

Nationella, regionala och globala varumärken

Köksinteriörer marknadsförs vanligtvis endast i de länder eller den region där de tillverkas. Skillnader i smakpreferenser mellan olika länder är inte avgörande, men de flesta tillverkare är små och har varken intresse eller kapacitet att bygga en marknadsposition utanför sin nationella marknad.

Ett fåtal tillverkare har genom ett medvetet varumärkesarbete och en konsekvent kanalstrategi framgångsrikt etablerat regionala varumärken. Ett sådant är HTH som marknadsförs i Skandinavien, Polen och Portugal. I det översta segmentet finns flera globala varumärken. Här finns Nobia representerat via Poggenpohl som är ett av världens mest kända varumärken inom kök, med försäljning i över 50 länder.

Nobia marknadsför ett flertal, främst nationella varumärken, såsom exempelvis Magnet, Marbodal, Norema och Sigdal. Nobia satsar konsekvent på starka varumär-

ken eftersom det är viktigt att koncernens produkter har en tydlig profil och identitet. Nobias varumärken ska vara bland de främsta på sina respektive marknader.

Vissa affärsenheter inom Nobia tillverkar "private label"-produkter inom kök och bad, som erbjuds återförsäljarkedjor. Pronorm och Goldreif är bra exempel på detta, men även Optifit och Marbodal tillämpar denna strategi.

Försäljning till byggprojekt

Av Nobias försäljning går ca 22 procent till nyproducerade bostäder och lokaler. Denna försäljning sker ofta direkt från affärsenheterna till byggföretagen. Detta gäller särskilt i Norden där Nobia har en lång tradition av att arbeta med större byggföretag. Slutkonsumenterna har idag ett stort och ökande inflytande över interiörval i nyproducerade bostäder och kan oftast välja kök, tillbehör, ytterligare snickerier, antingen i köksbutiker eller i byggföretagens utställningar. Vid mindre byggprojekt involveras emellanåt även återförsäljare, såsom exempelvis byggmaterialhandeln.

I den kontinentaleuropeiska verksamheten är det främst Poggenpohl som arbetar med projektförsäljning. Brittiska Magnet har en mycket blygsam projektförsäljning. Det är värt att notera att i en del europeiska länder ingår inte köksinredning i bostadsproduktionen, utan de boende själva får ombesörja att köksinredning kommer på plats.

Att utveckla försäljningskanalerna

Magnet Full Circle Service

Magnet har utvecklat ett servicekoncept som fått namnet Magnet Full Circle Service. Med detta säkerställer Magnet en god service från det att kunden kliver in i butiken tills dess att köket är på plats i hemmet då en 15-årig garanti tar vid. I första steget får kunderna hjälp att i en tredimensionell datamodell planera ergonomiska kök i olika utförande. Därefter gör Magnet ett hembesök för att korrekt mäta upp platsen för det nya köket. När kunden valt och beställt kök säkerställer Magnets Master Craftsmen att köket kommer på plats med minsta möjliga olägenhet för kunden. Inom 14 dagar efter det att köket levererats och installerats kontrollerar Magnet att kunden är helt nöjd med sitt kök. Kunden får stöd genom hela processen, från att välja modell, tillbehör och vitvaror, till att säkerställa att köket smidigt kommer på plats och finansiering.



HTH Gör det själv

För att möta den ökade polariseringen av marknaden i ett övre mellansegment och ett ekonomisegment har HTH dels uppgraderat det ursprungliga konceptet, dels lanserat ett "gör det själv"-koncept. Det ursprungliga HTH Forum har sedan 1989 anpassats för att tydligt uppfattas som ett koncept i övre mellansegmentet med ett heltäckande serviceutbud. Uppgraderingen har gjorts utan att HTH gjort avsteg från sin prismässiga konkurrenskraft.

HTH Gör det själv är ett koncept i ekonomisegmentet som säljer omonterade kök med ett begränsat serviceutbud. Sedan 1996 har 20 HTH Gör det själv-butiker öppnat i Danmark. Butikerna ägs av samma återförsäljare som har franchise på HTH Forum-konceptet, vilket medför att samma kompetens och infrastruktur används samtidigt som kunderna möter två butiker som är tydligt differentierade med olika pris- och servicenivå.



Magnet, Chester

Magnets nya butikskoncept fick premiär i januari 2003 i Chester. I hjärtat av butiken ligger designstudio där Magnets varumärke, produkter och designidéer växer fram. Kunderna kan se sina drömmars kök, sovrum och badrum ta form på storbildskärm allt eftersom inredningsutbildad butikspersonal utvecklar skisser. För de

som på egen hand vill utforska olika möjligheter finns interaktiva dataskärmar kopplade till Magnets hemsida. Butiken har också ett kök där kockar lagar mat för att visa hur köket fungerar i praktiken och där kunderna får smaka. Magnet planerar att öppna fem butiker med det nya konceptet under 2003.

Invita

Invita ökade under 2002 sin försäljning genom ett målmedvetet arbete med återförsäljarna för att höja "avslutsprocenten" i butikerna. För att göra det formulerades tydliga mål för hur återförsäljarna bättre skulle ta tillvara genomströmningen av kunder i butikerna. Målen gällde dels andel lämnade offerter per besök, dels andelen offerter som resulterar i order. Återförsäljarna fick genomgå ett utbildningsprogram för att förbättra sin säljteknik. Därefter anslöts alla återförsäljare till ett intranät där de kan jämföra sina nyckeltal med andra återförsäljare för att på så sätt utveckla "best practice".



Eurokit

Marbodals affärsområde Eurokit har utvecklat kompletta koncept för byggvaruhuskedjor i Norden. Koncepten omfattar kök, bad och förvaring till mycket konkurrenskraftiga priser, säljmaterial, ritsystem, "butik i butiken" och unika varumärken för varje kedja. Sortimentet justeras ofta för att fånga upp trender på "gör det själv"-området. Konceptet är indelat i två linjer - Express och Design. Express är ett "själv-säljande" shop-in-shop koncept för mindre butiker med hög kundgenomströmning men med små personalresurser. Design är ett koncept med bredare sortiment avsett för större butiker med utrymme för utställning samt specialutbildad personal. Bland kunderna finns Nordens ledande byggmaterialhandel och större "gör det själv"-kedjor som Coop Forum, K-Rauta, Silvan, Bygghälsan och Maxbo.

Poggenpohl +STUDIOKONCEPT

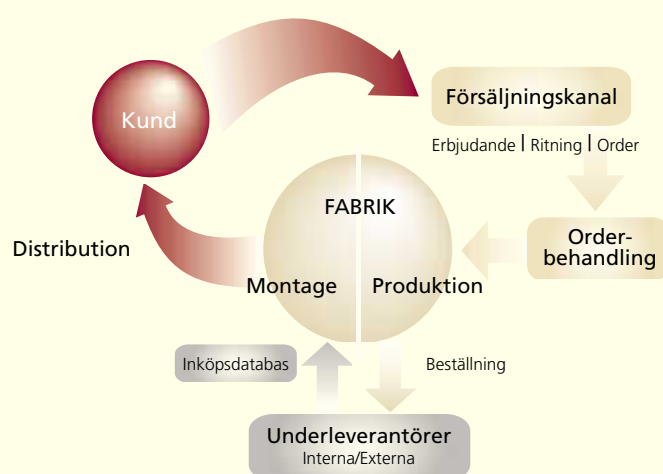
Poggenpohl fortsatte under 2002 lanseringen av ett nytt och heltäckande koncept för sina återförsäljare. Konceptet säkerställer att Poggenpohl använder samma formspråk där kunderna möter varumärket i hela världen. Butikskonceptet +STUDIOKONCEPT är samordnat med reklam och marknadsföring. Konceptet omfattar hela butiken och täcker såväl hårda som mjuka faktorer. Det anger vilket läge butikerna ska ha och hur fasaden ska utformas och skyltas. För interiören finns olika alternativ från golv och belysning, bord och stolar till utställningstillbehör som skålar och termosar. Konceptet lanserades under 2000 och återfanns vid årsskiftet i 190 av Poggenpohlbutikerna.



Inköp och produktion

Ett kök innefattar en stor mängd komponenter, vilka affärsenheterna antingen köper från en extern leverantör, tillverkar själva eller köper från en annan affärsenhet inom koncernen.

Nobias stora inköps- och produktionsvolym ger goda möjligheter till utnyttjandet av skalfördelar.



Inköp

Koncernen startade ett gemensamt inköpsprogram under 2001. Programmet inleddes med att skapa en databas för att få översikt över produkter, komponenter, volymer, pris, leverantörer, etc hos samtliga affärsenheter. I databasen kan ansvariga inköpare identifiera prisavvikelser och koncernens inköpsvolym hos leverantörerna. Med denna kunskap och en god orientering om världsmarknadspriser förbättras deras förhandlingsposition.

För att systematisera inköpsarbetet har produkterna delats in i elva produktområden, vardera med en ansvarig inköpare som förhandlar och sluter avtal för hela koncernen. Inköpsorganisationen är liksom Nobia uppdelad i tre regioner, var och en med inköpsvolym över en miljard kronor. För varje produktområde formulerar Nobia besparingsmål, vilka följs upp månads- och kvartalsvis via nyckeltal.

Nobia arbetar för närvarande med att omförhandla avtal i syfte att ersätta korta leverantörsavtal med långsiktiga strategiska samarbeten. Koncernens inköp samlas därefter hos färre leverantörer.

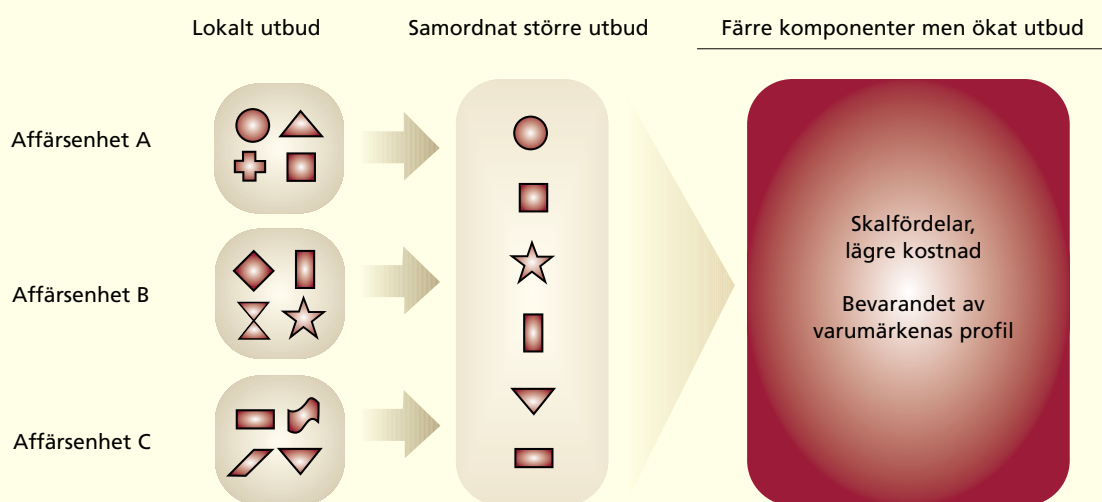
Nobia genomför även analyser för att minska antalet snarlika komponenter och därmed nå ytterligare volymfördelar. Att det totala antalet komponenter minskar behöver inte innebära en minskning av utbudet för de enskilda affärsenheterna. Affärsenheterna har dessutom möjlighet att komplettera koncernsamordnade inköp med lokala inköp.

Samordnad produktion

För att öka effektivitet och lönsamhet samordnar Nobia viss produktion inom koncernen, bland annat i specialiserade enheter för tillverkning av särskilda produkter. HTH levererar exempelvis laminerade bänkskivor till



Minskning av den totala mängden komponenter men ökat utbud för varje affärsenhet.



övriga nordiska affärsenheter. Marbodal förser flera andra affärsenheter med skåpluckor och stommar.

Den måttstandardiserade skåpstommen K20 möjliggör ytterligare effektivisering och samordning av produktion. Nobia har hittills infört K20-plattformen vid fem av affärsenheterna i Norden samt en i Tyskland. När Norema införde K20 ställde enheten om från tillverkning till montering, vilket för Nobia medförde ett ökat kapacitetsutnyttjande och lägre produktionskostnader. Fler tillverkningsanläggningar i Nobia planeras att ställas om till montering med K20-plattformen som bas.

Nobia genomför köpa/tillverka analyser för komponenter. Analyserna görs utifrån inköpsdatabaser med information om insatskomponenter, effektivitetsdata och data från produktionsanläggningar. Om beslutet faller på egen tillverkning koncentreras denna till en anläggning

för att dra nytta av skalfördelar, på samma sätt som inköpsvolymerna samordnas för att skapa kostnadsfördelar.

Benchmarking för ökad effektivitet

Genom att mäta så kallade "Key Performance Indicators", KPI, och presentera dessa i överskådliga rapporter får affärsenheterna på ett enkelt sätt överblick över effektiviteten i produktionen. Bland de KPI som används kan nämnas tidsåtgång och kostnad per enhet i produktionen, leveranskapacitet och omsättningshastighet i lagerhållningen samt sjukfrånvaro och personalomsättning.

Europeiska köksmarknaden

Storlek och tillväxt

Den europeiska marknaden för köksinredning (EU-länderna, Schweiz och Norge) uppskattades 2001 omsätta ca 11,4 miljarder euro. Tyskland och Storbritannien är de två enskilt största marknaderna med ca 24 respektive 21 procent av den totala försäljningen, medan Norden svarade för ca 11 procent. Under den senaste tioårsperioden har marknaden ökat i värde, pådriven av såväl volymtillväxt som tillväxt i genomsnittligt ordervärde.

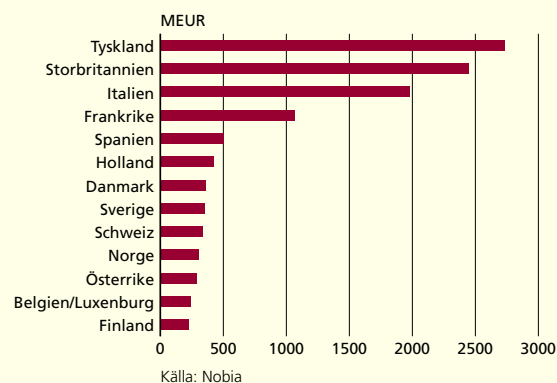
Köpare är privatpersoner, hantverkare som köper för slutkunder och byggföretag som bygger eller renoverar större bostadsbestånd. Efterfrågan styrs främst av konsumenternas köpkraft, vilken påverkas av framtidstro, ränteutveckling och disponibel inkomst. Den huvudsakliga efterfrågan på de marknader där Nobia är verksamt kommer från renoveringsmarknaden, snarare än från nybyggnation.

Marknaden kan delas upp i fyra prissegment: övre, övre mellan, mellan och ekonomi. Det övre segmentet omfattar utpräglade prestigevarumärken, där Nobias Poggenpohl är ett av världens mest kända. Nobias varumärken fokuserar huvudsakligen på det övre mellansegmentet. Monterade kök finns i samtliga segment medan omonterade kök företrädesvis återfinns i mellan- och ekonomisegmenten.

Fragmentering

Den europeiska köksmarknaden är starkt fragmenterad. De fem största tillverkarna bedöms tillsammans ha en marknadsandel på ca 21 procent. Flertalet tillverkare är små och verkar på lokala marknader. Försäljningens fördelning mellan olika kanaler varierar mellan länder. Konsumenternas preferenser skiljer sig åt och följer lokala trendcykler. I branschen pågår en modernisering och konsolidering.

Den europeiska köksmarknaden



Den europeiska köksmarknaden beräknades omsätta 11,4 miljarder euro under 2001. Tyskland, Storbritannien och Italien är de tre största marknaderna.

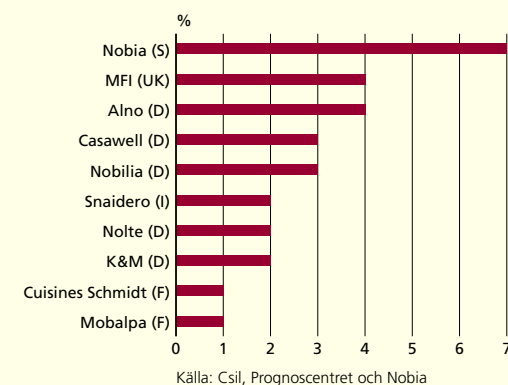
Trender

Sedan mitten av 1990-talet har intresset för inredning allmänt sett ökat. Kökets roll har förändrats från att ha varit ett litet utrymme med enkla praktiska funktioner till att bli hemmets medelpunkt och i vissa fall, en statussymbol. Detta har medfört att köksinredningar gått från att vara en producentvara till att bli en konsumentprodukt. Kunderna föredrar större, mer exklusiva kök med individuella lösningar och ett ökat designinnehåll. I framför allt övre och övre mellansegmentet är kunderna beredda att lägga en större andel av sin disponibla inkomst på köksinredning än tidigare, vilket återspeglas i stigande ordervärden. För att möta detta breddar tillverkarna sitt sortiment och varumärken har fått en ökad betydelse.

Parallellt med denna trend växer marknaden för omonterade kök, vilket är särskilt tydligt i Storbritannien. Branschorganet Csil rapporterar att totalmarknaden för omonterade kök har ökat från att 1999 ha utgjort 18 procent av marknaden till att 2001 utgöra 24 procent. Denna utveckling har sannolikt fortsatt under 2002.

Produktutveckling i form av design, planlösning och arkitektur sker hos tillverkarna, medan komponentutvecklingen till största delen sker hos komponenttillverkarna. Tillverkare kan under något år få ensamrätt på nyutvecklade komponenter, varefter komponentleverantörerna lanserar dem bredare. Produktutvecklingen har under senare år fokuserats till utveckling av material, tillbehör och delkomponenter. Bland de produktlanseringar som rönt stort genomslag återfinns bland annat fullt utdragbara lådor med en bredd överstigande 1,2 meter och stängningsmekanismer för luckor och lådor.

Nobia är marknadsledare i Europa



Nobia är Europas ledande kökstillverkare med en uppskattad marknadsandel på 7 procent. De omsättningsmässigt största konkurrenterna är brittiska MFI och tyska Alno.

Försäljning och marknadsföring

Det finns huvudsakligen fem försäljningskanaler för köksinteriörer i Europa: köksbutiker, möbelhandel, byggmaterialhandel, "gör det själv"-butiker och direktförsäljning. Kanalstrukturen skiljer sig markant mellan olika länder. I takt med att köksinteriörer blir konsumentprodukter erbjuder kanalerna ett högre serviceinnehåll samtidigt som specialiserade försäljningsställen tar marknadsandel.

I det övre segmentet finns ett mindre antal etablerade globala varumärken. De flesta andra varumärken marknadsförs endast på den lokala marknaden där de tillverkas. På senare år har ett mindre antal varumärken expanderat utanför sin hemmamarknad och etablerat sig regionalt.

Nobia uppskattar att renoveringsmarknaden utgör 70 procent och nybyggnadsmarknaden 30 procent i de länder i Europa där Nobia är verksamt.

Storbritannien

Köksmarknaden i Storbritannien omsätter ca 2,4 miljarder euro i producentpriser, och är därmed den näst största i Europa. Mellan 1995 och 2000 minskade antalet sålda kök, vilket kompensades av att det genomsnittliga ordervärdet ökade, framför allt tack vare ökad försäljning av tillbehör. Nobia har en marknadsandel på ca 8 procent, via affärsenheten Magnet samt Poggenpohl. Magnet bedöms vara en av de två största tillverkarna av färdigmonterade kök i Storbritannien.

De viktigaste försäljningskanalerna i Storbritannien är köksbutiker och möbelhandel. Huvuddelen av den övriga försäljningen sker direkt från tillverkaren eller genom "gör det själv"-butiker.

Monterade kök beräknas i värde svara för 60 procent och omonterade kök för 40 procent av marknadens efterfrågan.

Norden

Den nordiska köksmarknaden omsätter ca 1,2 miljarder euro i producentpriser.

Ökningstakten har varit stabil på tre till fyra procent per år de senaste fem åren. Nobia är marknadsledande i samtliga nordiska länder med en sammanlagd marknadsandel på ca 27 procent för år 2001. Per land motsvarar det för Danmark 27 procent, för Finland 29 procent, Norge 33 procent och Sverige 21 procent.

De viktigaste försäljningskanalerna är köksbutiker, möbelhandel, byggmaterialhandel och direktförsäljning till byggbranschen. I Finland, där nybyggnation svarar för en stor del av marknaden, bedöms direktförsäljning vara den största kanalen. I Danmark är köksbutiker särskilt vanligt med nära tre fjärdedelar av distributionen. I Norge är köksbutiker den viktigaste försäljningskanalen och i Sverige är det byggmaterialhandeln.

Monterade kök beräknas i värde svara för 75 procent och omonterade kök för 25 procent av marknadens efterfrågan.

Tyskland och Nederländerna

Nobias två största marknader i Kontinentaleuropa är Tyskland och Nederländerna. Sammanlagt omsatte dessa ca 3,2 miljarder euro i producentpriser, varav Tyskland, som är Europas största köksmarknad, svarade för ca 2,7 miljarder euro och Nederländerna drygt 400 miljoner euro. Efter Tysklands återförening 1990 fick bostadsbyggandet ett uppsving som varade till 1996. Sedan dess har marknaden varit sjunkande fram till utgången av 2002.

Nobias marknadsandel beräknas till 5 procent i Tyskland och 13 procent i Nederländerna.

I Tyskland betraktas köksinteriörer som möbler och nära hälften av försäljningen sker i möbelbutiker, som i första hand säljer kök i mellan- och ekonomisegmentet. Köksspecialister är den näst största försäljningskanalen och säljer framförallt i övre och övre mellansegmentet. I Nederländerna sker huvuddelen av försäljningen genom köksspecialister.

Ett stort antal köksspecialister har bildat inköpsorganisationer vilka har stor betydelse på marknaden, framför allt i Tyskland. Kök i dessa kanaler säljs ofta under andra varumärken än tillverkarnas egna.

Monterade kök beräknas i värde svara för 80 procent och omonterade kök för 20 procent av marknadens efterfrågan.



Brittiska verksamheten

Den brittiska verksamheten utgörs av affärsenheten Magnet som tillverkar interiörer för kök, bad- och sovrum och säljer dessa genom ett eget butiksnät. Magnet har även tillverkning och försäljning av snickeriprodukter. I affärsenheten ingår Magnets dotterbolag C.P. Hart. Magnet förvärvades av Nobia i maj 2001.

Marknad och försäljning

Försäljningen ökade med 61 procent till 4 075 MSEK (2 527). Den stora ökningen förklaras av att Magnet inte ingick i koncernen under hela 2001. På helårsbas exklusive valutaeffekter uppgick försäljningsökningen till 8 procent. Omsättningen ökade i samtliga produktområden utom badrum. Kök, sovrum och garderober utgjorde 64 procent av Magnets omsättning under 2002. Bad svarade för 8 procent och snickeriprodukter för 28 procent. Framför allt ökade försäljningen av köksinteriörer till konsumentmarknaden. Magnet förbättrade rörelseresultatet¹⁾ till 396 miljoner kronor (219). Rörelsemarginalen¹⁾ steg från 8,7 procent till 9,7 procent, främst till följd av högre försäljning, högre genomsnittliga ordervärden till följd av ökad försäljning

av vitvaror, installationstjänster och tillbehör samt lägre materialkostnader.

Den brittiska köksmarknaden tillhör de snabbast växande i Europa, med en uppgång på ca 4 procent under 2002. Ökningen drevs främst av högre genomsnittliga ordervärden. Även marknaderna för badinteriörer, sovruminteriörer och snickeriprodukter bedöms ha ökat.

Satsning på butiksnätet

Under varumärket Magnet erbjuds konsumenten kompletta kökslösningar, sovruminteriörer och i vissa butiker även badrumsprodukter. Varumärket Magnet Trade vänder sig till den professionella småskaliga byggmarknaden, dvs hantverkare och säljer huvudsakligen köksinredningar,

¹⁾ Exklusive goodwillavskrivningar.

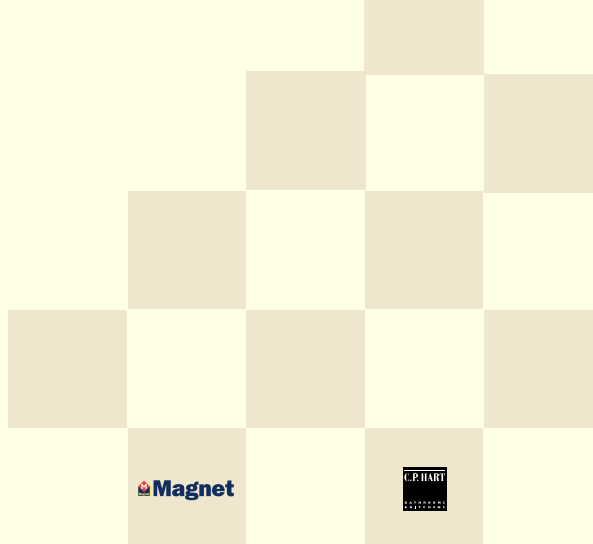


Magnet hade vid årsskiftet 214 butiker i Storbritannien.

men även snickeriprodukter som dörrar, fönster, trappor och trälister. C.P. Hart är återförsäljare för badrumsprodukter och kök under varumärkena Poggenpohl och Pronorm.

Magnet introducerade under 2002 omonterade kök, vilka säljs under varumärket Studio Kitchen, av en av Storbritanniens största "gör det själv"-kedjor, Homebase. Samarbetet är ett exempel på "category management" och innebär att Homebase driver butikerna, och Magnet ansvarar för en mängd kringtjänster, bland annat utbildning av säljpersonal och installation av köksutställningar i butikerna. Skåpstommarna köps från systerföretaget Optifit i Tyskland, som är specialiserat på omonterade kök. Stommarna utrustas sedan med komponenter som luckor och handtag. Konceptet har varit mycket framgångsrikt, med introduktion i 150 Homebasebutiker och Magnets försäljning i denna kanal uppgick under året till 5 miljoner pund.

Den fortsatta utvecklingen av Magnets försäljningskoncept "Full circle service" medförde bland annat en ökad försäljning av installation och tillbehör. För att höja servicegraden har antalet anställda i butikerna ökat och butikerna har uppgraderats för att förbättra köppplevelsen. Under året öppnades 13 nya butiker och 5 renoverades eller omlokalisades. Vid årets slut hade Magnet 214 egna butiker, varav fem var C.P. Hart-butiker.



Magnet

C.P. HART

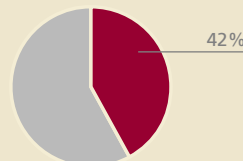
Nyckeltal (Storbritannien)	2002	2001 ¹⁾	Förändring
Nettomsättning, MSEK	4 075	2 527	61%
Rörelseresultat ²⁾ , MSEK (EBITA)	396	219	81%
Rörelsemarginal ²⁾ , %	9,7	8,7	–
Medelantal anställda	2 047	–	–
Antal butiker	214	221	–

Kvartal	2002				2001			
	IV	III	II	I	IV	III	II	I
Nettomsättning, MSEK	947	1 057	1 006	1 065	957	983	587	–
Rörelseresultat ²⁾ , MSEK	101	103	82	110	87	92	40	–
Rörelsemarginal ²⁾ , %	10,7	9,7	8,2	10,3	9,1	9,4	6,8	–

¹⁾ Maj–december.

²⁾ Exklusive goodwillavskrivningar.

Andel av koncernens omsättning



Omsättning per produkt

Kök, sovrum
och garderober
64%



Badrum
8%



Snickeri
28%

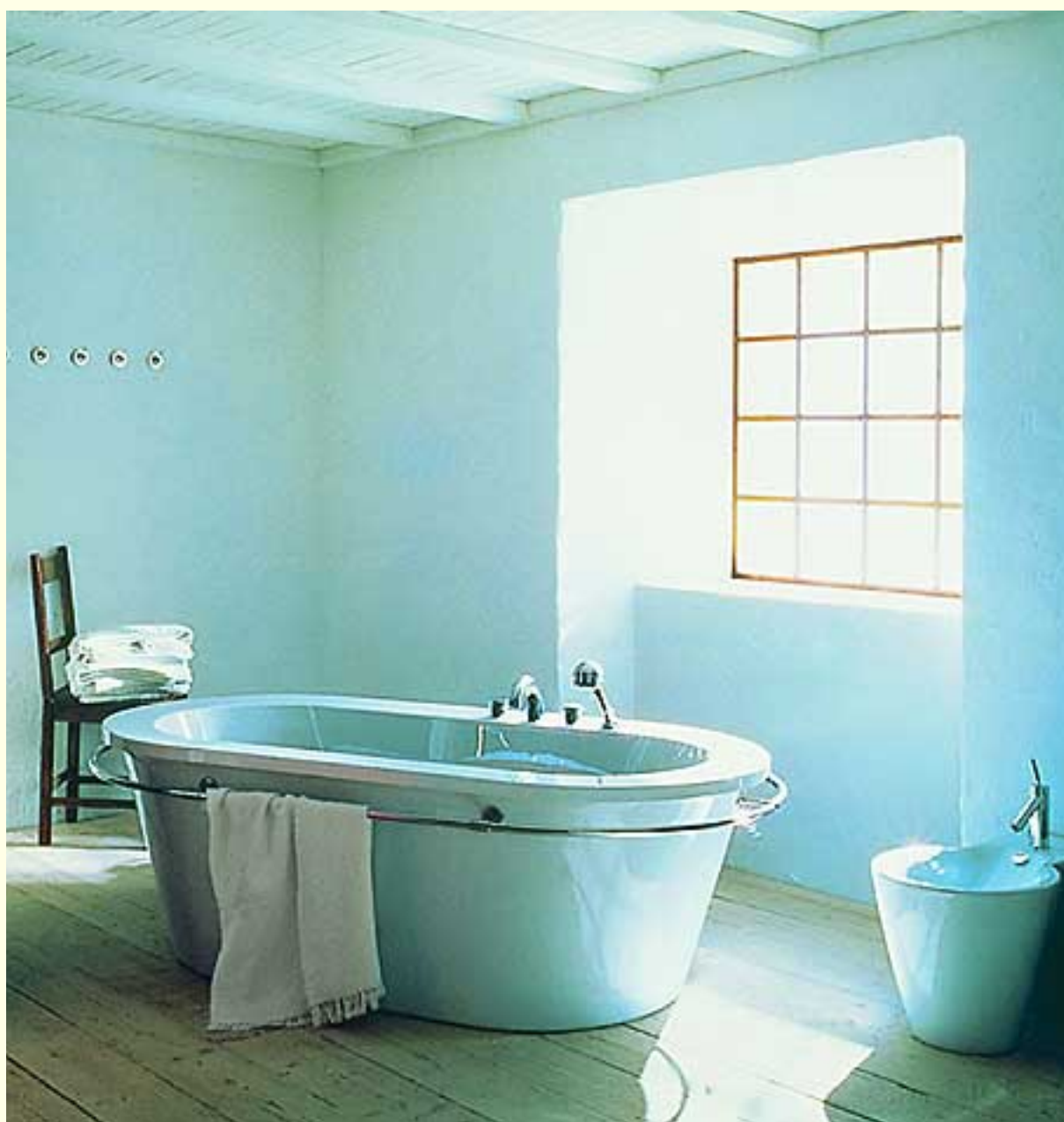


Brittiska verksamheten

Effektiviseringar

Koncernens inköpssamordning ledde till sänkta materialkostnader. Ytterligare kostnadsbesparingar uppnåddes genom en översyn av företagets logistik, som bland annat resulterat i byte av speditör. Installation av nya data-system i butiksnätet som ger tillgång till Internet och intranät påbörjades under 2002 och ett nytt ekonomisystem installerades under året.

Magnet minskade snickeriverksamheten genom att dörrtillverkningen i Penrith och fönstertillverkningen i Flint avyttrades. Försäljningen av dessa produkter fortsätter genom Magnet Trades butiker. Avyttringarna har underlättat Magnets kostnadsrationalisering. Antalet organisatoriska nivåer har dessutom minskats.



Nordiska verksamheten

Den nordiska verksamheten omfattar sju affärsenheter: HTH och Invita i Danmark, Novart med varumärkena A la Carte, Petra och Parma i Finland, Norema och Sigdal i Norge samt Marbodal och Myresjökök i Sverige. Nobia är marknadsledande i vart och ett av de nordiska länderna med en sammanlagd marknadsandel på 27 procent.



Nobias varumärken är profilerade framför allt mot det övre mellansegmentet.

Marknad och försäljning

Försäljningen i den nordiska verksamheten ökade med 6 procent till 3 498 miljoner kronor (3 311), varav valuta-effekter svarade för 2 procentenheter. Försäljningen ökade i samtliga nordiska länder utom i Finland. Rörelse-resultatet¹⁾ förbättrades med 20 procent till 425 miljoner kronor (355). Rörelsemarginalen¹⁾ förbättrades till 12,1 procent (10,7), vilket framför allt beror på högre genomsnittliga ordervärden och lägre materialkostnader.

Totalt bedöms efterfrågan på den nordiska marknaden ha varit oförändrad jämfört med föregående år. I Danmark var marknaden stabil med en viss ökning i renoveringssegmentet. I Finland bedöms marknaden ha minskat med ca 5 procent, huvudsakligen på grund av lägre aktivitet inom nybyggnadssegmentet. Under fjärde kvartalet sked-

de dock en återhämtning på den finska marknaden. I Norge bedöms marknaden ha minskat med 2 procent. Framför allt var det renoveringsmarknaden som minskade under andra halvåret, medan efterfrågan i nybyggnadssegmentet var stabil. I Sverige bedöms marknaden ha ökat med 5 procent med en ökad efterfrågan från nybyggnation medan renoveringsmarknaden var stabil.

Satsning på butiksnätet

Nobias varumärken har hög tillgänglighet och finns i de ledande försäljningskanalerna i varje land. Varumärkena är profilerade framför allt mot det övre mellansegmentet, men finns även i mellansegmentet. Under året öppnades sammanlagt 8 nya butiker och 53 renoverades eller om-

¹⁾ Exklusive goodwillavskrivningar.



Nobia är marknadsledande i vart och ett av de nordiska länderna.

lokaliserades. Vid årets slut var antalet ägda butiker och butiker som drivs under franchiseavtal 311. HTH öppnade i februari Sveriges största köksbutik i Länna, söder om Stockholm. Novart öppnade en butik i Helsingfors där dess tre konsumentvarumärken är representerade.

Affärsenheterna vidtog flera åtgärder för att bredda sina erbjudanden till kunderna. Marbodal introducerade i början av 2002 sitt utökade serviceprogram "steg-för-steg" hos utvalda återförsäljare. Programmet omfattar ett komplett paket tjänster som hembesök, ritning, koordination av leveranser och hantverkare samt till sist uppföljning. Invita introducerade ett nytt och heltäckande ekonomiskt styrsystem på InvitaNet, riktat till återförsäljarna. Systemet bygger på benchmarking och ger möjlighet för återförsäljarna att jämföra egna nyckeltal med andra butikers. Norema förändrade varumärkesimage och sortiment samt lanserade ett nytt profilprogram. Myresjökök, som är specialiserat på försäljning till byggtreprenörer, utökade sitt erbjudande till dessa med installationstjänster.

I Danmark säljs omonterade kök i speciella butiker under varumärket HTH-"gör det själv". Under 2002 öppnade HTH 5 sådana butiker, vilket medförde att antalet vid årets slut stigit till 20. I Sverige och Norge säljs omonterade kök genom "gör det själv"-kedjor som Coop och Bauhaus under detaljisternas egna varumärken. Under 2002 inleddes försäljning även hos Silvan-kedjan. Försäljningen i detta segment visade fortsatt god tillväxt och efterfrågan på omonterade kök i ekonomisegmentet fortsatte utvecklas positivt i Danmark, Norge och Sverige. I Finland är segmentet obetydligt. Under 2002 utgjorde omonterade kök 5 procent av Nobias försäljning i Norden.

Nobias affärsenheter har starka relationer till byggtreprenörer och bolaget har därför en väsentligt större andel av sin försäljning till nybyggnation i Norden än i övriga verksamhetsområden. I Finland, där nybyggnation utgör hälften av köksmarknaden, säljer Novart köksinteriorer till professionella kunder under varumärket Petra Pro som riktar sig enbart till denna marknad. Under 2002 skedde 59 procent av försäljningen i den nordiska verksamheten till renovering och 41 till nybyggnation.



Export

Av omsättningen säljs 2 procent utanför Norden. HTH säljs i ytterligare 11 länder framförallt till Portugal och Polen. Novart har sedan tio år försäljning i Ryssland och även i bland annat Baltikum. I oktober etablerade Novart en ny butik i Moskva för sitt prestigevarumärke A la Carte.

Produktionssamordning

Nobias K20-system, en koncerngemensam måttstandard för skåpstommar, infördes under sommaren i Norema i Norge och under januari 2003 i Invita i Danmark. Det innebär att K20 nu konsekvent används vid fem av de nordiska affärsenheterna. Den gemensamma måttstandarden möjliggör ytterligare samordning och effektivisering av koncernens inköp samt ett ökat utbyte av egenproducerade komponenter.

Vid införandet av K20 i Norema genomfördes även en genomgripande förnyelse av produktprogrammet för att bättre motsvara marknadens efterfrågan, samtidigt som antalet artikelnummer reducerades.



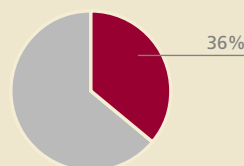
Nyckeltal (Norden)

	2002	2001	Förändring
Nettomsättning, MSEK	3 498	3 311	6%
Rörelseresultat ¹⁾ , MSEK (EBITA)	425	355	20%
Rörelsemarginal ¹⁾ , %	12,1	10,7	–
Medelantal anställda	2 477	2 495	
Antal butiker	311	315	

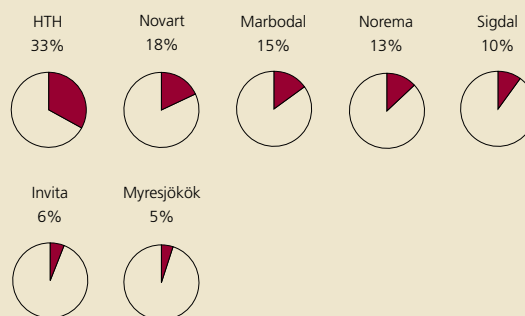
Kvartal	2002				2001			
	IV	III	II	I	IV	III	II	I
Nettomsättning, MSEK	916	739	1 009	834	889	730	877	815
Rörelseresultat ¹⁾ , MSEK	110	84	149	82	100	82	106	67
Rörelsemarginal ¹⁾ , %	12,0	11,4	14,8	9,8	11,3	11,2	12,1	8,2

¹⁾ Exklusive goodwillavskrivningar.

Andel av koncernens omsättning



Andel av omsättning per affärsenhet



Kontinentaleuropeiska verksamheten

Den kontinentaleuropeiska verksamheten omfattar affärsenheterna Goldreif, Optifit, Poggenpohl och Pronorm. Huvudmarknaderna är Tyskland och Nederländerna.

Marknad och försäljning

Försäljningen i den kontinentaleuropeiska verksamheten uppgick till 2 083 MSEK (2 459), vilket innebar en minskning med 15 procent. Försäljningen sjönk i samtliga affärsenheter. Justerat för nedläggningen av Star Beka och valutaeffekter uppgick omsättningsminskningen till 10 procent. Genom personalminskningar och sänkta materialkostnader kunde dock resultatet bibehållas i nivå med föregående år och rörelsemarginalen ökade till 3,3 procent (2,8).

Marknadsläget var under 2002 ogynnsamt på såväl den tyska som den nederländska marknaden. Nedgången i Tyskland bedöms under året ha varit ca 10 procent för marknaden som helhet. Nedgången avtog dock mot slutet av året. I Nederländerna bedöms nedgången ha varit 9 procent. Som en följd av den minskade efterfrågan pågår en anpassning främst bland de tyska kökstillverkarna genom strukturåtgärder.

Försäljningskanaler

Inköpsorganisationernas starka position på de tyska och nederländska marknaderna begränsar tillverkarens kontakt med slutkunden. Nobia söker på dessa marknader andra vägar att förstärka relationen med slutkunden och bredda erbjudandet.

Ett exempel på detta är Pronorms samarbete med inköpsorganisationen MHK, där Pronorm är ensam leverantör av köksinteriörer under varumärket Designo. Köken säljs i specialiserade köksbutiker i Tyskland och under året öppnade Designo-utställningar i 22 butiker.

Poggenpohl presenterade under 2002 en rad produktnyheter inom såväl design som funktion som lanse-ras i butik i februari 2003. Poggenpohls +STUDIOKONCEPT fortsatte att införas hos återförsäljare, och var vid årsskiftet införd i 195 butiker.

Poggenpohl och Pronorm startade under 2002 försäljning i C.P. Harts butiker i Storbritannien.

Optifit, som är koncernens specialtillverkare av omonterade kök, inledde leveranser av skåpstommar till Magnet under sommaren. Magnet utrustar och säljer dessa vidare inom ramen för ett samarbete med Homebase. Optifit inledde under slutet av året även leveranser till världens största postorderföretag Otto, samt inledde samarbete med byggvaruhusen OBI och Bauhaus om försäljning av badrumsinredningar under varumärket Eurokit.

Ytterligare effektivisering

Arbetet för att ytterligare sänka kostnaderna inom verksamhetsområdet fortsatte under 2002. Sedan förvärvet av Poggenpohlgruppen år 2000 har Nobia stängt en fabrik och minskat antalet anställda i Tyskland med 310 perso-



ner eller 20 procent, varav 60 personer under 2002. Det är redan kommunicerat att ytterligare 90 personer kommer att lämna verksamheten under första halvåret 2003. Tillammans med sänkta materialkostnader ledde detta till att bruttovinstmarginalen stärktes i samtliga affärsenheter i Kontinentaleuropa.

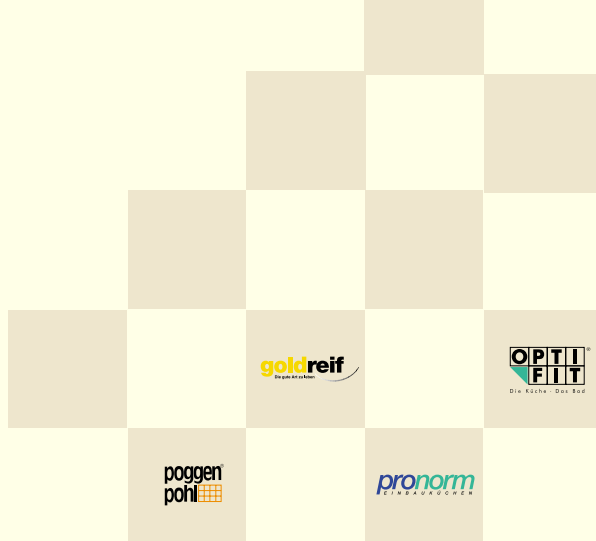
Den kraftiga reduktionen av antalet Poggenpohl-återförsäljare under 2001 som gjordes för att stärka lönsamhet och positionering, har inneburit att Poggenpohl under 2002 kunnat fokusera på produkt- och kundsegment med högre lönsamhet.

Export

Poggenpohl är den enda affärsenheten i den kontinentaleuropeiska verksamheten som har försäljning till byggentreprenörer. Denna projektförsäljning är störst i USA och Asien, medan försäljning direkt till konsumentmarknaden dominerar i Kontinentaleuropa.

Försäljningen till Asien ökade under året medan försäljningen i USA minskade. Poggenpohl är bland annat leverantör till flera prestigeprojekt i Kina, där aktiviteten inom bostadssektorn är hög inför OS 2008.

Den kontinentaleuropeiska verksamheten hade under 2002 en nettoförsäljning utanför regionen motsvarande 19 procent av den totala omsättningen. Poggenpohl stod för den helt dominerande delen av detta. Inom regionen sker försäljning även till bland annat Österrike, Belgien, Luxemburg och Schweiz.



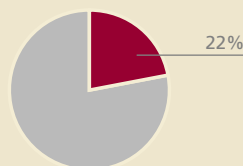
Nyckeltal (Kontinentaleuropa) 2002 2001 Förändring

Nettoomsättning, MSEK	2 083	2 459	-15%
Rörelseresultat ¹⁾ , MSEK (EBITA)	68	70	-3%
Rörelsemarginal ¹⁾ , %	3,3	2,8	-
Medelantal anställda	1 266	1 389	
Antal butiker	9	7	

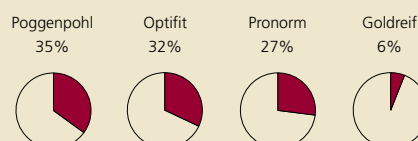
Kvartal	2002				2001			
	IV	III	II	I	IV	III	II	I
Nettoomsättning, MSEK	508	521	542	512	600	591	636	632
Rörelseresultat ¹⁾ , MSEK	30	22	14	2	16	16	32	6
Rörelsemarginal ¹⁾ , %	5,9	4,2	2,6	0,4	2,7	2,7	5,0	0,9

¹⁾ Exklusive goodwillavskrivningar.

Andel av koncernens omsättning

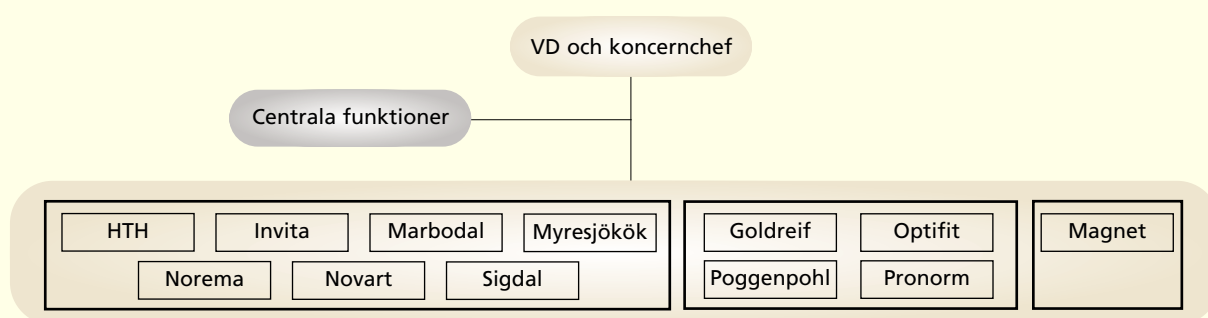


Andel av omsättning per affärsenhet



Företagskultur och organisation

Nobia har en decentraliserad organisation där verksamheten bedrivs via tolv affärsenheter som har ett tydligt resultatansvar och hög grad av självständighet. Affärsenheterna är fundamentet i Nobia utifrån vilka verksamheten drivs och utvecklas. Koncernledningens uppgift är att stödja affärsenheterna, driva synergifrågor, underlätta benchmarking samt svara för strategisk och strukturell inriktning.



Affärsenheternas verksamhet spänner över väldefinierade värdekedjor, vilka bildar utgångspunkt för styrningen. Varje enhet ansvarar för hela sin vertikala värdekedja från materialanskaffning till kund. Att varje kökslösning varierar i fråga om sammansättning, måttanpassning, tillbehör, etc medför hög komplexitet i de flesta förädlingssteg. Förmåga att hantera denna komplexitet är en avgörande faktor för affärsenheternas konkurrenskraft.

Den decentraliserade organisationen ger närhet till den lokala marknaden och stärker relationen med slutkunden samtidigt som ett gemensamt rapporteringssystem underlättar utbyte av information inom koncernen.

Företagskultur och medarbetarskap

Varje affärsenhet bygger sitt varumärke och sin kultur. Samtliga enheter präglas av förändringsbenägenhet, personligt engagemang och strävan efter utveckling. Beslutsvägarna är korta och kommunikationen öppen, både inom och mellan affärsenheterna liksom till koncernled-

ningen. Medarbetarna ska känna samhörighet och identifiera sig med affärsenheten och dess varumärken och känna stolthet över att vara en del av Nobiakoncernen. Nobias grundläggande värderingar, där det viktigaste är att varje medarbetare ska bli respekterad, hörd och tagen på allvar, ska genomsyra affärsenheterna. Affärsenhetsledningen har ett stort och direkt ansvar för att skapa förtroende, tillit och motivation hos medarbetarna.

Samarbete och koordinering

Affärsenheterna samarbetar för att utvinna synergier. Organisationen innehåller få nivåer och få centrala funktioner. Koncernledningens roll är främst att stödja affärsenheterna i deras arbete. Affärsenhetscheferna och koncernledningen träffas varje kvartal för att förankra och implementera koncerngemensamma frågor samt för att utbyta kunskaper och erfarenheter.

Koncernledningen träffar regelbundet varje affärsenhetsledning för att diskutera frågor som rör den specifika



Allt fler uppfattar köket som hemmets hjärta. Därför har attraktiv design blivit allt viktigare för kunderna.

affärsenheten och för att följa upp benchmarking och förverkligande av samordningsvinster.

Inom koncernen finns en koncernfacklig verksamhet (European Works Council, EWC) med personalrepresentanter från samtliga affärsenheter. Koncernledningen träffar normalt EWC två gånger per år. Vid träffarna sprids kunskaper och utbyts erfarenheter mellan affärsenheterna. Även detta är ett viktigt forum för benchmarking.

Inom områden med skalfördelar finns det en väl utvecklad struktur och processer för samarbete inom koncernen. Inom exempelvis inköp och produktion samarbetar medarbetare från olika affärsenheter för att med stöd från koncernledningen utvinna samordningsvinster såväl för den egna affärsenheten som för koncernen som helhet.

Mål och benchmarking

Varje affärsenhet har tydliga mål för sin verksamhet vad gäller lönsamhet, produktion och försäljningsfaktorer. Målen sätts tillsammans av affärsenheten och koncern-

ledningen. Utgångspunkten är historisk lönsamhet, koncerngemensamma mål och överväganden, samt den förbättringspotential som identifierats via benchmarking. Uppföljning och utvärdering mot målen sker via en månatlig lönsamhetsuppföljning och benchmarking.

Benchmarkingen innehåller dels finansiella uppgifter om bland annat kostnader och försäljning, dels andra data (Key Performance Indicators) från produktion och försäljning, såsom tidsåtgång i olika tillverkningsmoment och genomsnittligt ordervärde. Benchmarkingen genomförs månadsvis och rapporterna följs upp både av koncernledning och av affärsenheterna själva. Rapporterna identifierar förbättringsområden och tydliggör potential inom koncernen. De bidrar därmed till en sund intern konkurrens som sporrar affärsenheterna att lära av varandra.

Miljö

Nobia har under 2002 genomfört en omfattande kartläggning av miljöstatus i koncernens alla affärsenheter och har med denna som bas utformat en gemensam miljöpolicy. De enskilda affärsenheterna ska utifrån riktlinjerna i policyn besluta om bolagsspecifika miljömål och strategier. Målen består oftast av olika nyckeltal och avser bland annat utsläpp till luft, energianvändning, avfall, resurseffektivitet vid bearbetning av trämaterial, andel trämaterial från ansvarsfullt bedrivet skogsbruk samt förpackningar. Nyckeltalen för var och en av dessa miljöaspekter möjliggör i första hand jämförelser mellan affärsenheterna och i andra hand externa jämförelser.

Produktionsprocessen

Produktionen sker vid sammanlagt 18 anläggningar i de nordiska länderna, i Tyskland och i England. Tillverkningen vid dessa omfattar framför allt följande processer:

- formatsågning och/eller kantbearbetning av melaminbelagda spånskivor
- sammanfogning av köksskåp med träplugg och lim
- konfektionering (tillpassning i mått, kantbearbetning och håltagning för vask) av bänkskivor i massivt trä eller av högtryckslaminerad spånskiva
- formatsågning och/eller profilfräsning av köksluckor i träfiberskiva (MDF) eller massivt trä
- ytbehandling av köksluckor

Miljötillstånd

Nobias affärsenheter bearbetar och ytbehandlar nästan uteslutande trämaterial. De miljötillstånd som behövs för verksamheten avser därför utsläpp av organiska lösningsmedel från ytbehandlingsprocesser, emissioner av trädamm, träspån och buller från träbearbetning samt utsläpp av rökgaser och stoft från panncentraler för uppvärmning. I alla länder där Nobia bedriver tillverkning är verksamheten föremål för tillståndsprövning för en eller

flera av dessa typer av miljöpåverkan. Samtliga anläggningar uppfyller de villkor som ställs i respektive land.

Miljöundersökningar i samband med förvärv

Nobias expansion har till stor del skett genom förvärv av företag. Inför flertalet av dessa har genomgripande kontroller av företagets miljöstatus genomförts. Kontrollerna utförs av oberoende specialistföretag och omfattar förutom grundläggande tillståndsfrågor även undersökning av exempelvis möjliga mark- och grundvattenföroreningar från tidigare verksamheter på området, kontroll av byggnader, ingående byggnadsmaterial, kanalisation och avlopp. De svagheter som upptäcks blir föremål för åtgärder om förvärvet genomförs.

Miljöcertifiering

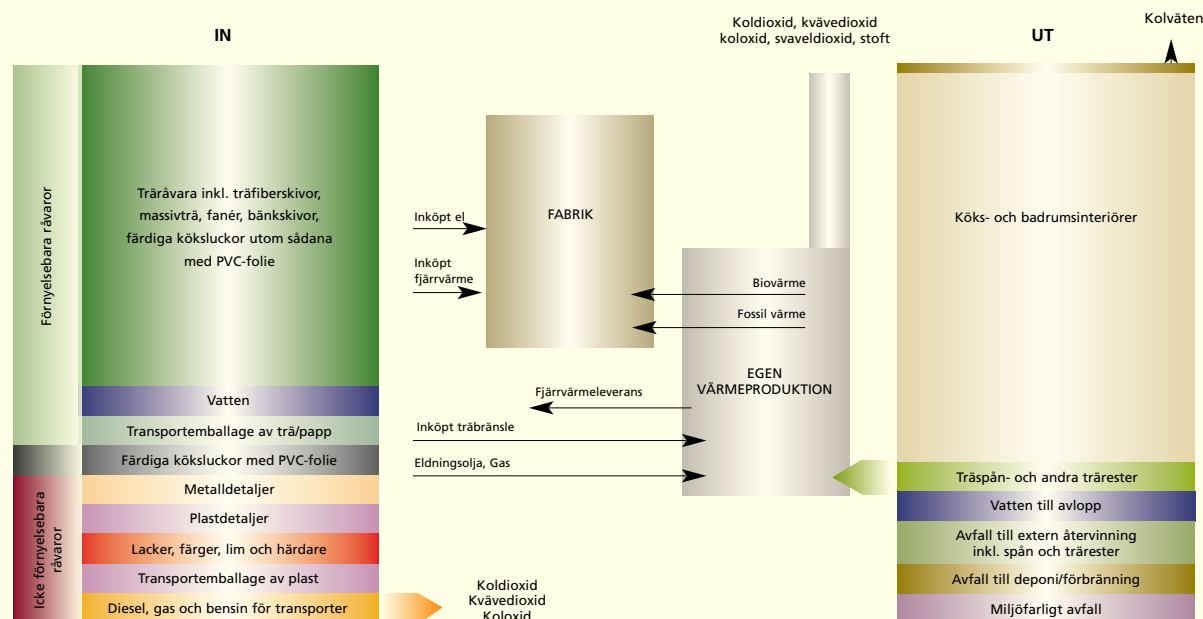
Miljöcertifiering är ett frivilligt åtagande för att bygga in miljöhänsyn i bolagets alla tillverknings- och affärsprocesser och för att löpande förbättra verksamhetens miljöprestanda. Inom Nobia är sex av de tolv affärsenheterna certifierade enligt miljöstandarden ISO 14001 och/eller registrerade enligt EU:s miljöstyrningsförordning, EMAS. Av de andra affärsenheterna kommer ytter-

Utdrag ur Nobias miljöpolicy:

- Nobias verksamhet ska bidra till utvecklingen av ett hållbart samhälle och vi ska i alla delar av vår verksamhet genom kunskap och ständiga förbättringar inom miljöområdet skapa förutsättningar att bidra till långsiktig lönsamhet i koncernen. Vi ska med god marginal uppfylla tillämplig miljölagstiftning.

- Affärsenheterna ska certifiera sin verksamhet enligt miljöstandarden ISO 14001 eller jämförbar standard.
- Vi ska välja råvaror, tillverkningsprocesser och förpackningar som minimerar produktens miljöpåverkan under hela dess livscykel, från design till sluthantering av produkten.

Energi- och materialbalans för tillverkning av köks- och badrumsinteriörer



Ca 80 procent av de material som används i Nobia-koncernen är förnyelsebara träråvara.

ligare två att certifieras under våren 2003 och de övriga senast under 2004.

Energi- och materialbalanser

Genom att periodiskt mäta förbrukningen av material och energi i tillverkningsprocessen erhålls olika nyckeltal. Dessa ska användas dels till interna, dels till externa jämförelser, men också till att sätta kvantifierade miljömål. Balanserna synliggör också i vilken utsträckning miljöfarliga ämnen används, de visar avfalls- och utsläppsmängder samt ger en sammanställning av de råvaror verksamheten förbrukar. Energi- och materialbalanser upprättas för samtliga produktionsenheter i Nobia.

De material som används i koncernen är till ca 80 procent förnyelsebara. De vanligaste är träfiberplattor och en mindre mängd massivträ. De trärester som uppkommer vid tillverkningen används för uppvärmning av anläggningarna. Koncernen förbrukar därför endast en mycket begränsad mängd fossilt bränsle i förhållande till verksamhetens omfattning, vilket minimerar nettotillskottet av växthusgaser till atmosfären.

Den största miljöpåverkan som uppstår till följd av Nobias verksamhet bedöms komma från avgaser vid last-

bils- och persontransporter och från emissioner av organiska lösningsmedel. Nobias affärsenheter använder redan idag en stor andel vattenburna och UV-härdande färger och lacker för ytbehandling, vilka avger inga eller låga emissioner av organiska lösningsmedel. Andelen organiska lösningsmedel kommer att successivt minska allt eftersom utvecklingen av lacker sker och anläggningarna för ytbehandling anpassas till harmoniserade EU-krav inom området för utsläpp av organiska lösningsmedel.

Inköp och kontroll av leverantörskedjan

I Nobias verksamhet skapas en stor del av förädlingsvärdet genom montering och sammanfogning av inköpta komponenter. Det innebär stora inköpsvolymerna av en mängd komponenter. Inköpen samordnas och koordineras i koncernen.

Leverantörer återfinns nästan uteslutande i Väst-europa. Av kostnadsskäl strävar Nobia efter att öka andelen komponenter från Östeuropa och Asien. De produkter som köps in ska tillverkas under socialt och miljömässigt ansvarsfulla förhållanden. Riktlinjer för inköpsarbetet som säkerställer detta kommer därför att utformas och implementeras under 2003.

- Vår målsättning är att använda träråvara från ansvarsfullt bedrivet skogsbruk.
- Tillverkningsprocesserna i Nobias anläggningar ska vara så utformade att material och energi utnyttjas på effektivaste sätt och att emissionerna minimeras.
- Vid distributionen av våra produkter ska vi aktivt söka resurs-effektiva logistiklösningar med låga emissioner av växthusgaser.

Finansiell riskhantering

Kommersiell valutaexponering

Kommersiell valutaexponering hanteras decentraliserat inom koncernen. Affärsenheterna hanterar valutasäkring i samråd med huvudkontoret och inom ramen för den policy som styrelsen fastställt. Nobias policy är att valutasäkra ca 75 procent av prognosticerat flöde 6–9 månader framåt, samt 100 procent av kontrakterade projekt. Mindre flöden säkras ej. De viktigaste valutarelationerna är SEK mot NOK samt Euro mot GBP. Den totala exponeringen uttryckt i SEK efter kvittning av motriktade flöden uppgick under 2002 till 826 MSEK. Vid utgången av 2002 uppgick valutasäkringsvolymen till 397 MSEK.

Finansiell valutaexponering

Nobias policy för finansiering av utländska tillgångar innebär att sysselsatt kapital finansieras med lån i motsvarande valuta, i sådan omfattning att påverkan av valutakursförändringar på skuldsättningsgraden minimeras. Som komplement kan valutakontrakt ingås för att undgå exponering. Vid nuvarande skuldsättningsgrad och valutfördelning av sysselsatt kapital innebär det att ca 30 procent av det utländska sysselsatta kapitalet ska finansieras i lokal valuta. I kombination med denna policy kan annan kapitalisering väljas i respektive land i syfte att optimera skattesituationen för koncernen. Nobias policy för finansiell exponering innebär att ingen säkring av eget kapital görs.

	Sysselsatt kapital/valuta	Låneskuld/valuta
SEK	326	0
Euro	1 042	181
GBP	1 725	877
DKK	453	154
USD	76	10
NOK	352	37
Övriga	27	0
Total	4 001	1 259

Ränterisk

Hanteringen av ränterisker är centraliserad, vilket innebär att huvudkontoret ansvarar för att identifiera och hantera ränterisker. Nobia tillämpar en kort räntebindningstid. Koncernens synsätt är att en hög räntenivå vanligen sammanfaller med god efterfrågan i samhället i stort. Under 2002 uppgick räntebindningstiden till 2–3 månader.

Upplåningsrisk

Koncernens finansiering är centraliserad, vilket innebär att upplåning sker i Nobia AB eller Nobia NBI AB. Nobias huvudsakliga upplåning sker genom ett syndikerat banklån. Syndikatet består av fyra nordeuropeiska banker och avtalet löper till och med 2007. Nobia har som policy att arbeta med långsiktiga kreditlöften som överensstämmer med koncernens långsiktiga förvärvsstrategi, vilket dock måste balanseras mot kravet på låga kreditkostnader. Utöver syndikatlånen har Nobia ett mindre antal lokala lån.

Finansiell information



Styrelsen och verkställande direktören för Nobia AB (publ) avger härmed följande årsredovisning och koncernredovisning för verksamhetsåret 2002.

Om inte särskilt anges, redovisas alla belopp i miljoner kronor.
Uppgifter inom parentes avser föregående år.

Organisationsnummer:
556528-2752.
Säte: Stockholm.

Förvaltningsberättelse

Koncernen

Koncernens strategi att förstärka samordningen inom inköp, produktion samt tillämpa "best practice" i kombination med ett fortsatt utvecklingsarbete av distributionskanalerna har resulterat i positiva effekter på koncernens marginal- och resultatutveckling under 2002. Omsättningen ökade i de nordiska och brittiska verksamheterna medan omsättningen i den kontinentaleuropeiska verksamheten sjönk till följd av fortsatt efterfrågebortfall på framförallt den tyska och nederländska marknaden.

I linje med koncernens strategi att fokusera på interiörer för kök, badrum och förvaring avyttrades i juli 2002 snickeriverksamheten i de brittiska anläggningarna Flint och Penrith. Avyttringen gav inte upphov till något realisationsresultat. Transaktionen medförde en sänkning av nettolåneskulden med 117 MSEK och en reduktion av goodwill hänförlig till de avyttrade enheterna med 27 MSEK.

Nobia AB noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 19 juni 2002. Totalt erbjöds marknaden 19 933 297 aktier varav 7 000 000 utgjordes av nyemitterade aktier och återstoden såldes av befintliga ägare. Priset i anbuds-förfarandet sattes till 78 SEK per aktie. Nobia tillfördes en nyemissionslikvid om 513 MSEK vilket användes för att amortera låneskulder.

Nettoomsättning och resultat

Koncernens nettoomsättning uppgick till 9 594 MSEK (8 283) vilket innebar en ökning med 16 procent. Magnet, som förvärvades under 2001 och ingår i räkenskaperna från och med maj 2001, bidrog med 4 075 under innevarande år och 2 527 MSEK under perioden maj-december föregående år. Justerat för valutaeffekter minskade omsättningen för jämförbara enheter med 2 procent.

Rörelseresultatet ökade med 35 procent till 725 MSEK (537). Rörelsemarginalen uppgick till 7,6 procent (6,5).

Magnet bidrog med 396 MSEK under innevarande år och 219 MSEK under perioden maj-december föregående år.

Exklusive avskrivningar på goodwill uppgick rörelsemarginalen till 8,2 procent (7,1).

Rörelsemarginalen förbättrades i samtliga verksamhetsområden. Resultat- och marginalförbättringen förklaras främst av högre bruttovinstmarginaler som en följd av höjda ordervärden och sänkta materialkostnader.

Finansiella poster uppgick till -119 MSEK (-123 MSEK). Genom nyemissionslikviden som erhöles i samband med noteringen på Stockholmsbörsen och kassaflöde från rörelsen har under året lån på 991 MSEK amorterats varav ca 435 MSEK i efterställda lån. Den lägre skuldsättningen tillsammans med lägre räntor och valutaeffekter medförde att räntekostnaderna sjönk under andra halvan av året. I samband med nyemissionen hade Nobia kostnader för förtidsinlösen av lån på 6 MSEK vilket belastat årets finansnetto.

Resultatet efter finansiella poster ökade med 46 procent till 606 MSEK (414).

Årets skattekostnad uppgick till -198 MSEK (-160) vilket motsvarar en skattesats på 32,7 procent (38,6). Exklusive ej avdragsgilla avskrivningar på koncernmässig goodwill uppgick skattesatsen till 29,6 procent (34,4). Av årets skattekostnad utgjorde den aktuella skattekostnaden -92 MSEK (-66).

Resultat efter skatt uppgick därmed till 408 MSEK (254), vilket motsvarar en ökning med 61 procent.

Resultat per aktie efter utspädnings effekter ökade med 46 procent till 7,53 kr/aktie (5,15).

Brittiska verksamheten

Den brittiska verksamheten utgörs av affärsenheten Magnet.

Efterfrågan i Storbritannien bedöms ha ökat med 4 procent jämfört med föregående år.

Nettoomsättningen uppgick till 4 075 MSEK. Exklusive valutaeffekter är detta ca 8 procent högre än föregående år på helårsbas. Under perioden maj-december föregående år redovisades 2 527 MSEK.

Försäljningen av köks-, sovrum- och garderobsinteriörer ökade genom att ordervärdena stigit som en följd av ökad tillbehörs- och installationsförsäljning. Försäljningen av badrumsinteriörer minskade.

Rörelseresultatet före goodwillavskrivningar uppgick till 396 MSEK (219). Rörelsemarginalen före goodwillavskrivningar uppgick till 9,7 procent, vilket är en förbättring jämfört med föregående år då 8,7 procent redovisades för perioden maj–december. I resultatet för 2002 ingår vinst från försäljning av hyreskontrakt med 15 MSEK. Jämfört med föregående år förbättrades rörelsemarginalen, huvudsakligen genom högre genomsnittliga ordervärden samt sänkta materialkostnader.

Nordiska verksamheten

Den nordiska verksamheten utgörs av de svenska affärsenheterna Marbodal och Myresjökök, de norska affärsenheterna Sigdal och Norema, de danska affärsenheterna HTH och Invita och den finska affärsenheten Novart.

Efterfrågan bedöms i Sverige ha ökat med 5 procent, varit oförändrad i Danmark och minskat i Norge och Finland med 2 respektive 5 procent.

Nettoomsättningen uppgick till 3 498 MSEK (3 311) vilket motsvarar en ökning med 6 procent. Exklusive valutaeffekter uppgick ökningen till 4 procent. Omsättningen ökade i samtliga länder utom Finland där aktiviteten inom nybyggnationssektorn varit lägre än föregående år. Omsättningsökningen i övriga länder är relaterad till både nybyggnations- och renoveringssegmenten och drivs framförallt genom ökade ordervärden och mindre grad av ökade volymer. Försäljningen av omonterade kök utvecklades positivt i hela Skandinavien. Rörelseresultatet före goodwillavskrivningar uppgick till 425 MSEK (355) motsvarande en ökning på 20 procent. Rörelsemarginalen exklusive goodwillavskrivningar steg till 12,1 procent (10,7). Marginalförbättringen förklaras huvudsakligen av högre bruttovinst till följd av ökade ordervärden och sänkta materialkostnader. Ökade insatser gjordes inom marknadsföring samt i butiksled i form av nyetableringar, renoveringar och utökad säljstyrka.

Kontinentaleuropeiska verksamheten

Den kontinentaleuropeiska verksamheten utgörs av affärsenheterna Poggenpohl, Pronorm, Optifit och Goldreif.

Efterfrågan på marknaderna i Tyskland och Nederländerna bedöms ha minskat med 10 respektive 9 procent

under året. Under det andra halvåret bedöms nedgången ha dämpats i Tyskland men fortsatt i Nederländerna.

Nettoomsättningen uppgick till 2 083 MSEK (2 459) vilket motsvarar en minskning med 15 procent. Justerat för effekter av nedläggningen av Star-Beka och valutaeffekter uppgick omsättningsminskningen till ca 230 MSEK eller 10 procent. Försäljningen minskade i Tyskland, Nederländerna och USA, medan den ökade i Asien.

Rörelseresultatet före goodwillavskrivningar uppgick till 68 MSEK (70). Rörelsemarginalen uppgick till 3,3 procent (2,8). Effekten av lägre försäljning motverkades framförallt av sänkta materialkostnader samt genomförda personalminskningar.

Kassaflöde och finansiering

Den löpande verksamhetens kassaflöde före investeringar uppgick till 513 MSEK (551). Det lägre kassaflödet jämfört med föregående år förklaras av tidigare lagda utbetalningar om ca 50 MSEK till följd av systembyte i Magnet, ökat varulager samt ökat utnyttjande av kassarabatter. Jämförelse med föregående år försvåras av att Magnet vid förvärvstidpunkten i maj 2001 hade ett säsongsmässigt högt rörelsekapital.

Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 269 MSEK (226) och utgjordes främst av investeringar i butiker, IT-system och produktionsutrustning.

Nettolåneskulden uppgick till 1 098 MSEK jämfört med 2 078 MSEK vid årets ingång. Förändringen av nettolåneskulden utgjordes av nettokassaflödet från rörelsen som uppgick till 274 MSEK, likvid för avyttringen av Flint och Penrith med 117 MSEK, samt omräkningseffekten som uppgick till 87 MSEK till följd av den svenska kronans förstärkning.

Dessutom tillfördes 513 MSEK genom den nyemission som genomfördes i samband med introduktionen på Stockholmsbörsen. Emissionslikviden har i sin helhet använts för att återbetala lån.

Omräkningseffekten på eget kapital uppgick till -108 MSEK till följd av förstärkningen av den svenska kronan. Efter nyemission om 513 MSEK, netto efter emissionskostnader, uppgick det egna kapitalet till 2 589 MSEK, att jämföra med 1 776 MSEK vid föregående årsskifte. Soliditeten var vid årets utgång 45,3 procent att jämföra med

Förvaltningsberättelse

27,8 procent vid årets ingång. Nettoskuldssättningsgraden var 42 procent vid årets utgång att jämföra med 117 procent vid årets ingång.

Vid årets slut uppgick tillgängligt kreditutrymme till 962 MSEK exklusive likvida medel.

Personal

Medelantalet anställda uppgick under året till 5 790 (5 343). Genom avyttringen av verksamheten i Flint och Penrith minskade medelantalet anställda med ca 120.

Miljö

I Sverige bedriver koncernen tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken i svensk lagstiftning i Marbodal AB och Myresjökök AB. Koncernens tillståndspliktiga verksamhet påverkar den yttre miljön huvudsakligen genom buller och utsläpp i luften i anslutning till ytbehandling av trädetaljer.

Effekter av nya redovisningsprinciper

Från och med 2002 har anpassning skett till Redovisningsrådets nya rekommendationer RR 1, 15, 16, 17, 19, 21 och 23. Denna anpassning har inte medfört någon materiell påverkan på koncernens resultat och ställning.

Avseende RR15, immateriella tillgångar, så bedriver Nobia produktutveckling. Produktutvecklingen har framförallt karaktär av designutveckling och bedrivs kontinuerligt och anpassas till gällande modetrender. Utvecklingen tar relativt kort tid. Nobia har valt att inte redovisa utgifter för denna verksamhet som immateriell tillgång då kriterierna enligt RR 15 inte bedöms vara uppfyllda.

Beträffande RR 17, nedskrivningar, har prövats huruvida nedskrivningsbehov föreligger av koncernens tillgångar. Denna prövning har endast medfört smärre nedskrivningar.

Nobia avser att anpassa redovisning av pensionsförpliktelser år 2004, i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 29, ersättning till anställda. Nobia uppskattar att om denna förändrade redovisningsprincip hade genomförts vid utgången av 2002 skulle eget kapital ha påverkats negativt med i storleksordningen 300–400 MSEK. I Nobias börsprospekt angavs underskottet till 140–180 MSEK, per 31 mars 2002. Förändringen förklaras huvudsakligen av den kraftiga börsnedgången

under 2002. Underskottet är framförallt hänförligt till den brittiska verksamheten.

Börsintroduktion

Nobia noterades på Stockholmsbörsen den 19 juni 2002. Totalt erbjöds 19 933 297 aktier bestående av en nyemission på 7 000 000 aktier samt försäljning av 12 933 297 aktier från de befintliga ägarna Industri Kapital 1994-fonden, Skanska, Norsk KjøkkenInvest, Enodis och ICG. Antalet aktier i erbjudandet omfattade 34,6 procent av kapital och röster i Nobia.

Priset i anbudsförfarandet fastställdes till 78 kronor per aktie.

Genom nyemissionen tillfördes Nobia 513 MSEK vilket i sin helhet användes för att återbetala lån.

Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet omfattar koncerngemensamma funktioner och ägande av dotterbolagen. Rörelseresultatet uppgick till -6 MSEK (0). Årets resultat blev 33 MSEK (130).

Framtidsutsikter

Efterfrågan på köksinteriörprodukter följer normalt samma konjunkturcykel som för konsumentkapitalvaror. Marknaden utgörs av konsumentköp för renovering, vilken utgör den dominerande delen av efterfrågan, samt en projektmarknad för professionell nybyggnation och renovering. Efterfrågetillväxten utgörs dels av volymtillväxt, dels av värdetillväxt i form av ökat produktinnehåll. Trenden mot ökat produktinnehåll inom Nobia har varit tydlig under den senaste 5-årsperioden och Nobia tror på en fortsatt utveckling i denna riktning.

Den europeiska marknaden för köksinteriörer karaktäriseras av hög grad av fragmentering. Detta innebär goda möjligheter att utvinna skalfördelar genom förvärv.

Förslag till utdelning

Styrelsen föreslår att utdelningen för verksamhetsåret 2002 fastställs till SEK 2,25 per aktie. Den föreslagna utdelningen tar i anspråk 130 MSEK och motsvarar 32 procent av årets nettoresultat. Föregående år lämnades ingen utdelning.

Koncernens resultaträkning

MSEK	Not	2002	2001
Nettoomsättning	2	9 594	8 283
Kostnad sålda varor ¹⁾		-5 610	-5 113
Bruttovinst		3 984	3 170
Försäljningskostnader ¹⁾		-2 718	-2 203
Administrationskostnader	5	-548	-446
Jämförelsestörande poster	4	-	22
Övriga rörelseintäkter		51	34
Övriga rörelsekostnader		-42	-40
Andel i intressebolags resultat före skatt		-2	0
Rörelseresultat	3, 6, 7	725	537
Resultat från finansiella investeringar	8		
Ränteintäkter och liknande resultatposter		11	15
Räntekostnader och liknande resultatposter		-130	-138
Resultat efter finansiella poster		606	414
Skatt på årets resultat	10, 19	-198	-160
Minoritetsandelar i årets resultat		0	0
Årets resultat		408	254

¹⁾ Omklassificering av vissa kostnadslag innebär att kostnad sålda varor och försäljningskostnader har justerats historiskt med 64 MSEK. Justeringen är resultatneutral.

Aktiedata

	2002	2001
Resultat per aktie, före utspädning, SEK	7,83	5,47
Resultat per aktie, efter utspädning, SEK	7,53	5,15
Antal aktier före utspädning	57 669 220	46 550 770
Genomsnittligt antal aktier före utspädning	52 109 995	46 417 350
Antal aktier efter utspädning	57 669 220	50 669 220
Genomsnittligt antal aktier efter utspädning	54 169 220	49 289 735

Resultatanalys

MSEK	Nettoomsättning		Rörelseresultat		Rörelsemarginal	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001
Brittiska verksamheten	4 075	2 527	396	219	9,7%	8,7%
Nordiska verksamheten	3 498	3 311	425	355	12,1%	10,7%
Kontinentaleuropeiska verksamheten	2 083	2 459	68	70	3,3%	2,8%
Jämförelsestörande poster				22		
Avskrivning goodwill			-63	-51		
Övriga koncernjusteringar	-62	-14	-101	-78		
Redovisade värden	9 594	8 283	725	537	7,6%	6,5%

Kommentar till resultaträkning

Koncernens nettoomsättning uppgick till 9 594 MSEK (8 283) vilket innebar en ökning med 16 procent. Magnet, som förvärvades under 2001 och ingår i räkenskaperna från och med maj 2001, bidrog med 4 075 under innevarande år och 2 527 MSEK under perioden maj-december föregående år. Justerat för valutaeffekter minskade omsättningen för jämförbara enheter med 2 procent.

Sambandet framgår av nedanstående tabell.

MSEK	2002	2001
Redovisade värden	9 594	8 283
Avgår förvärvad verksamhet	-4 075	-2 527
Avgår avvecklad verksamhet		-92
Valutaeffekter	14	
Jämförbara verksamheter	5 533	5 664

Den organiska tillväxten i den nordiska verksamheten uppgick till 4 procent genom en ökad försäljning på den danska och svenska marknaden.

I den kontinentaleuropeiska verksamheten var tillväxten negativ med 10 procent till följd av minskad försäljning i Tyskland, Nederländerna och USA. Ökad export till Asien kompenserade delvis försäljningsbortfallet.

I den brittiska verksamheten uppgick den organiska tillväxten till 8 procent på helårsbas.

Rörelseresultatet ökade med 35 procent till 725 MSEK (537). Rörelsemarginalen uppgick till 7,6 procent (6,5).

Magnet, som förvärvades under 2001 och ingår i räkenskaperna från och med maj 2001, bidrog med 396 MSEK under innevarande år och 219 MSEK under perioden maj-december föregående år.

Vid omräkning av de utländska dotterbolagens rörelseresultat har en negativ resultatpåverkan om 13 MSEK uppstått på grund av förändrade valutakurser.

Avskrivningar på goodwill uppgick till 63 MSEK (51). Ökningen från föregående år förklaras av helårseffekt av avskrivningar på den koncernmässiga goodwill som uppstod i samband med förvärvet av Magnet i maj 2001.

För innevarande år har rörelseresultatet belastats med skatter och avgifter i samband med förvärvet av Poggenpohl-gruppen uppgående till ca 10 MSEK samt skattetillägg avseende taxeringsåret 1997 om ca 4 MSEK. Nedskrivning av anläggningstillgångar i den tyska verksamheten har belastat resultatet med 5 MSEK.

I föregående års rörelseresultat ingick jämförelsestörande poster på 22 MSEK avseende realisationsresultat vid avyttring av Star Byggprodukter.

Kvartalsdata¹⁾ per verksamhetsområde

MSEK	2002				2001			
	IV	III	II	I	IV	III	II	I
Nettoomsättning								
Nordiska verksamheten	916	739	1 009	834	889	730	877	815
Kontinentaleuropeiska verksamheten	508	521	542	512	600	591	636	632
Brittiska verksamheten	947	1 057	1 006	1 065	957	983	587	
Övrigt och koncernjusteringar	-28	-17	-10	-7	-3	-3	-4	-4
Redovisade värden	2 343	2 300	2 547	2 404	2 443	2 301	2 096	1 443
Rörelseresultat								
Nordiska verksamheten	110	84	149	82	100	82	106	67
Kontinentaleuropeiska verksamheten	30	22	14	2	16	16	32	6
Brittiska verksamheten	101	103	82	110	87	92	40	
Jämförelsestörande poster								22
Avskrivningar på goodwill	-17	-15	-16	-16	-16	-16	-13	-6
Övrigt och koncernjusteringar	-33	-23	-23	-21	-33	-13	-22	-10
Redovisade värden	191	171	206	157	154	161	143	79
Rörelsemarginal %								
Nordiska verksamheten	12,0	11,4	14,8	9,8	11,3	11,2	12,1	8,2
Kontinentaleuropeiska verksamheten	5,9	4,2	2,6	0,4	2,7	2,7	5,0	0,9
Brittiska verksamheten	10,7	9,7	8,2	10,3	9,1	9,4	6,8	
Redovisade värden	8,2	7,4	8,1	6,5	6,3	7,0	6,8	5,5

¹⁾ Källa: Publicerade delårsrapporter som ej varit föremål för revisorernas översiktliga granskning.

Finansiella poster uppgick till -119 MSEK (-123 MSEK). Genom nyemissionslikviden som erhöles i samband med noteringen på Stockholmsbörser och kassaflöde från rörelsen har under året lån på 991 MSEK amorterats varav ca 435 MSEK i efterställda lån. Den lägre skuldsättningen tillsammans med lägre räntor och valutaeffekter medförde att räntekostnaderna sjönk under andra halvan av året. I samband med nyemissionen hade Nobia kostnader för förtidsinlösen av lån på 6 MSEK vilket belastat årets finansnetto.

Resultatet efter finansiella poster ökade med 46 procent till 606 MSEK (414).

Årets skattekostnad uppgick till -198 MSEK (-160) vilket motsvarar en skattesats på 32,7 procent (38,6). Exklusive ej avdragsgilla avskrivningar på koncernmässig goodwill uppgick skattesatsen till 29,6 procent (34,4). Skattekostnadens fördelning på aktuell skatt och uppskjuten skatt framgår nedan.

MSEK	2002	2001
Aktuell skatt	-92	-66
Uppskjuten skatt	-106	-94
Total skattekostnad	-198	-160

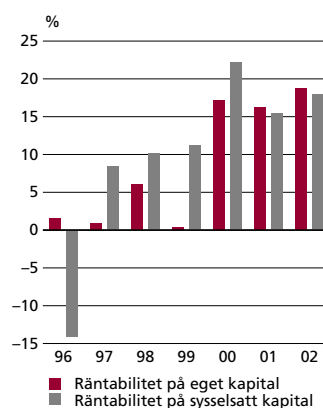
Uppskjuten skattekostnad är framförallt hänförlig till i anspråktagen omstruktureringsreserv och utnyttjade underskottsavdrag i framförallt den brittiska verksamheten.

Ökningen av aktuell skatt under 2002 förklaras av högre intjäning i länder där Nobia inte kan utnyttja underskottsavdrag.

Resultatbaserade nyckeltal

	2002	2001
Resultat per aktie, full utspädning, SEK	7,53	5,15
Avkastning på sysselsatt kapital, %	17,9	15,5
Avkastning på eget kapital, %	18,7	16,2

Räntabilitetsutvecklingen 1996-2002, %



Koncernens balansräkning

TILLGÅNGAR, MSEK	Not	2002-12-31	2001-12-31
<i>Immateriella anläggningstillgångar</i>	11		
Goodwill		1 077	1 215
Övriga immateriella tillgångar		30	41
		1 107	1 256
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>	12		
Byggnader och mark		1 361	1 476
Pågående investeringar		90	86
Maskiner och andra tekniska anläggningar		427	488
Inventarier, verktyg och installationer		239	234
		2 117	2 284
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Andra långfristiga värdepappersinnehav		1	1
Andra långfristiga fordringar	13	38	40
Andelar i intressebolag	13	1	3
Uppskjutna skattefordringar	19	44	135
		84	179
Summa anläggningstillgångar		3 308	3 719
Varulager			
Råvaror och förnödenheter		327	362
Varor under tillverkning		161	186
Färdiga varor		66	62
Handelsvaror		553	568
Förskott till leverantörer		0	0
		1 107	1 178
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Skattefordringar		5	8
Kundfordringar		880	977
Övriga fordringar		45	39
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	15	91	135
		1 021	1 159
Kassa och bank	16	293	362
Summa omsättningstillgångar		2 421	2 699
Summa tillgångar		5 729	6 418

EGET KAPITAL OCH SKULDER, MSEK	Not	2002-12-31	2001-12-31
<i>Bundna reserver</i>	17		
Aktiekapital		58	46
Bundna reserver		2 071	1 496
		2 129	1 542
<i>Fritt eget kapital</i>	17		
Fria reserver/Balanserad förlust		52	-20
Årets resultat		408	254
		460	234
Summa eget kapital		2 589	1 776
Minoritetsintressen		6	6
Avsättningar för garantier		22	22
Avsättningar för pensioner	18	91	74
Uppskjutna skatteskulder	19	139	126
Övriga avsättningar	20	124	319
Summa avsättningar		376	541
Efterställt lån		–	460
Checkräkningskredit		17	0
Skulder till kreditinstitut	21	998	1 833
Övriga skulder		39	42
Summa långfristiga skulder		1 054	2 335
Skulder till kreditinstitut	21	261	46
Förskott från kunder		87	128
Leverantörsskulder		591	695
Skatteskulder		39	32
Övriga skulder		287	297
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	439	562
Summa kortfristiga skulder		1 704	1 760
Summa eget kapital och skulder		5 729	6 418
Varav räntebärande skulder		1 406	2 455
Ställda säkerheter	23	15 829	15 748
Ansvarsförbindelser	24	89	36

Kommentar till balansräkning

Goodwill

Vid utgången av 2002 uppgick goodwill till 1 077 MSEK (1 215). Årets avskrivning av goodwill uppgick till 63 MSEK (51). Goodwill avskrivs på normalt 20 år då den är hänförlig till strategiska företagsförvärv.

Det planenliga restvärdet av goodwill fördelas enligt följande:

MSEK	2002
Förvärv Novart	91
Förvärv Norema-gruppen	198
Förvärv Poggenpohl-gruppen	149
Förvärv Magnet-gruppen	639
Utgående balans goodwill	1 077

Vid utgången av 2002 justerades förvärvsanalysen avseende Magnetförvärvet i maj 2001, vilket medförde en ökning av goodwill med 70 MSEK. Samtidigt återfördes den del av omstruktureringsreserven för den brittiska verksamheten som ej kommer att utnyttjas vilket medförde en reduktion av goodwill med 47 MSEK. Den goodwill som var hänförlig till snickeriverksamheten i Flint och Penrith återfördes i samband med avyttringen av dessa verksamheter medförande en ytterligare reduktion om 27 MSEK.

Avsättning för omstrukturering

Avseende Poggenpohl och Norema förvärven har ianspråktagits 83 MSEK av omstruktureringsreserven. Kurseffekten uppgår till -1 MSEK varför avsättningen vid utgången av året uppgick till 7 MSEK.

I samband med förvärvet av Magnet under 2001 gjordes avsättning med 154 MSEK avseende planerade omstruktureringsåtgärder. Under året har ianspråktagits 61 MSEK och valutakurspåverkan minskade reserven med 9 MSEK. Den del av avsättningen som bedömts ej kommer att utnyttjas har upplösts mot goodwill efter beaktande av uppskjuten skatt. Därmed uppgår avsättningen vid årets slut till 17 MSEK.

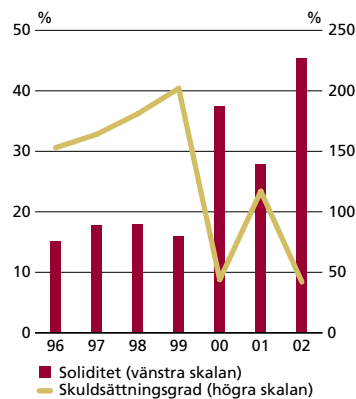
Kvarvarande omstruktureringsreserver kommer att användas för att slutföra pågående personalreduktioner och förväntas vara förbrukad under 2003.

Finansiering

Nobias bruttolåneskuld uppgick vid årsskiftet till 1 406 MSEK att jämföra med 2 455 MSEK vid föregående årsskifte. Totalt har 991 MSEK amorterats under året. Outnyttjade krediter uppgick till 962 MSEK att jämföra med föregående årsskifte 594.

Nettolåneskulden uppgick vid årsskiftet till 1 098 MSEK att jämföra med 2 078 vid årets ingång. Avseende Alecamedel har Nobia en nominell fordran på 18 MSEK på Alecta. Efter diskontering har Nobia värderat denna fordran till 13 MSEK. Detta belopp har reducerat nettolåneskulden.

Soliditet och skuldsättningsgrad 1996–2002, %



Analys av nettolåneskuld

MSEK	2002	2001
Ingående balans	2 078	601
Omräkningsdifferenser	-87	83
Kassaflöde från den löpande verksamheten inklusive investeringar	-274	-324
Försäljning Flint & Penrith/ Star Byggprodukter ¹⁾	-117	-132
Förvärv Magnet	-8	1 561
Nyemission	-513	-11
Säljarlån	-	300
Pensioner	19	-
Utgående balans	1 098	2 078

¹⁾ Flint & Penrith 2002, Star Byggprodukter 2001.

Eget kapital

Det egna kapitalet har under året ökat med 813 MSEK till 2 589 MSEK. Förändringen av eget kapital framgår av nedanstående tabell.

MSEK	2002	2001
Ingående balans	1 776	1 363
Omräkningsdifferenser	-108	148
Årets resultat	408	254
Nyemission	513	11
Utgående balans	2 589	1 776

Balansräkningsrelaterade nyckeltal

	2002	2001
Soliditet, %	45,3	27,8
Skuldsättningsgrad, %	42	117



Koncernens kassaflödesanalys

MSEK	Not	2002	2001
Den löpande verksamheten			
Rörelseresultat		725	537
Avskrivningar		311	284
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet mm.		-147	-214
Erhållen ränta		12	15
Erlagd ränta		-134	-137
Betald inkomstskatt		-82	-71
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		685	414
Förändring av varulager		-36	13
Förändringar av fordringar		78	106
Förändringar av rörelseskulder		-214	18
Kassaflöde från den löpande verksamheten		513	551
Investeringsverksamheten			
Investeringar i materiella anläggningstillgångar		-257	-208
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar		-12	-18
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		27	25
Förvärv av dotterföretag	25	8	-1 561
Försäljning av dotterföretag	26	117	144
Ökning/minskning av kortfristiga finansiella placeringar		3	-9
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-114	-1 627
Finansieringsverksamheten			
Upptagna lån		-	2 073
Pågående nyemission		513	11
Amortering av skuld		-991	-778
Ökning/minskning av kortfristiga finansiella skulder		16	-107
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-462	1 199
Årets kassaflöde		-63	123
Likvida medel vid årets början		362	221
Kursdifferens i likvida medel		-6	18
Likvida medel vid årets slut		293	362

Kommentar till kassaflödesanalys

Justering för poster som inte ingår i kassaflödet mm framgår av nedanstående tabell. Framförallt utgörs de av utgifter för omstrukturering av den tyska och brittiska verksamheten vilka redovisas mot den avsättning som gjordes i samband med respektive förvärv.

MSEK	2002	2001
Utgifter för omstrukturering	-144	-182
Reavinster/-förluster, nedskrivningar	7	-42
Övrigt	-10	10
Totalt	-147	-214

Kassaflödet från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital uppgick till 685 MSEK (414) framförallt beroende på högre rörelseresultat och minskade utgifter för omstrukturering.

Kassaflödet påverkades negativt av ökade lager med 36 MSEK framförallt hänförligt till ökade färdigvarulager i den brittiska verksamheten. Uppbyggnaden av lager förklaras främst av behovet av hög varutillgänglighet för "gör det själv"-kedjan Homebase.

Rörelseskulderna minskade under året med 214 MSEK varav cirka 50 MSEK utgörs av tidigare lagda betalningar vid årsskiftet för att underlätta övergången till nytt administrativt system i den brittiska verksamheten. Rörelseskulderna minskade också till följd av högre utnyttjande av kassarabatter från leverantörer.

Rörelsefordringarna minskade med 78 MSEK under året framförallt beroende på lägre omsättning i den kontinental-europeiska verksamheten.

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 513 MSEK (551). Jämförelser med föregående år försvåras dock att Magnet vid förvärvstidpunkten i maj 2001 hade ett säsongsmässigt högt rörelsekapital vilket därmed påverkade föregående års kassaflöde positivt.

Investeringar i anläggningstillgångar uppgick till 269 MSEK (226). Ökningen är främst hänförlig till helårseffekt av förvärvet av Magnet.

Avyttringen av snickeriverksamheten i Flint och Penrith påverkade kassaflödet positivt med 117 MSEK.

Kassaflödet efter investeringar exklusive företagsförvärv/avyttringar uppgick till 274 MSEK (341).



Moderbolagets resultaträkning och kassaflödesanalys

Moderbolagets resultaträkning

MSEK	Not	2002	2001
Administrationskostnader		-6	0
Rörelseresultat		-6	0
Resultat från finansiella investeringar	8		
Resultat från andelar i koncernföretag		17	144
Ränteintäkter och liknande resultatposter		30	15
Räntekostnader och liknande resultatposter		-22	-35
Resultat efter finansiella poster		19	124
Skatt på årets resultat	10	14	6
Årets resultat		33	130

Moderbolagets kassaflödesanalys

MSEK	Not	2002	2001
Den löpande verksamheten			
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		19	-21
Förändring av skulder		4	3
Förändring av fordringar		-136	-212
Kassaflöde från den löpande verksamheten		-113	-230
Investeringsverksamheten			
Förvärvskostnader		-1	-6
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-1	-6
Finansieringsverksamheten			
Nyemission		513	11
Koncernbidrag		50	-
Upptagna lån		-	310
Amorteringar		-460	-74
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		103	247
Årets kassaflöde		-11	11
Likvida medel vid årets början		11	0
Kursdifferens i likvida medel		-	-
Likvida medel vid årets slut		0	11

Moderbolagets balansräkning

MSEK	Not	2002-12-31	2001-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
<i>Finansiella anläggningstillgångar</i>			
Aktier och andelar i koncernföretag	13, 14	1 370	1 369
Summa anläggningstillgångar		1 370	1 369
Omsättningstillgångar			
<i>Kortfristiga fordringar</i>			
Fordringar hos koncernföretag		587	451
Kassa och bank		0	11
Summa omsättningstillgångar		587	462
Summa tillgångar		1 957	1 831
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital			
<i>Bundet eget kapital</i>			
Aktiekapital		58	46
Pågående nyemission		–	11
Överkursfond		1 382	870
Reservfond		281	281
		1 721	1 208
<i>Fritt eget kapital</i>			
Balanserad vinst		186	20
Årets resultat		33	130
		219	150
Summa eget kapital		1 940	1 358
Långfristiga skulder			
Efterställt lån		–	460
Summa långfristiga skulder		0	460
Kortfristiga skulder			
Skulder till koncernföretag		13	12
Övriga skulder		1	0
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	22	3	1
Summa kortfristiga skulder		17	13
Summa eget kapital och skulder		1 957	1 831
Ställda säkerheter	23	1 653	1 677
Ansvarsförbindelser	24	1 245	1 818

Not 1 Redovisnings- och värderingsprinciper

Nobia följer Redovisningsrådets rekommendationer och årsredovisningslagen. Från och med 2002 har anpassning skett till Redovisningsrådets nya rekommendationer RR 1, 15, 16, 17, 19, 21 och 23. Denna anpassning har inte medfört någon materiell påverkan på koncernens resultat och ställning. För övrigt är redovisningsprinciperna oförändrade jämfört med föregående år.

Kassaflöde

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

Koncernredovisning

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

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

Om det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktierna överstiger det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar, redovisas skillnaden som koncernmässig goodwill. Om så erfordras görs vid förvärvsanalysen en avsättning för förväntade utgifter för omstrukturering.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet.

Avyttrade dotterbolag ingår i koncernens redovisning till och med tidpunkten för avyttringen.

Omräkning av utländska dotterbolag

För samtliga dotterbolag tillämpar Nobia AB dagskursmetoden för omräkning av bokslut för utländska dotterbolag. Detta innebär att de utländska dotterbolagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Kursdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital. Internvinster inom koncernen elimineras i sin helhet, utan beaktande av minoritetsandel.

Intressebolagsredovisning

Som intressebolag beaktas de företag som inte är dotterbolag men där moderbolaget direkt eller indirekt innehar minst 20 procent av rösterna för samtliga andelar. Andelar i intressebolag redovisas enligt den så kallade kapitalandelsmetoden.

Kapitalandelsmetoden innebär att konsolidering huvudsakligen sker på separata rader i koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen. Ej utdelad ackumulerad vinstandel hänförlig till intressebolag redovisas i koncernbalansräkningen som kapitalandelsfond under bundna reserver.

Skatter

Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden på alla temporära skillnader som uppkommer mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder.

Underskottsavdrag som kommer att kunna utnyttjas mot framtida vinster aktiveras som uppskjuten skattefordran. Detta avser såväl ackumulerade underskottsavdrag vid förvärvstidpunkten, som därefter uppkomna förluster.

Värdering sker till de skattesatser som gällde på balansdagen. Uppskjuten skatt redovisas som avsättning medan inkomstskatteskuld redovisas som kortfristig. Årets skattekostnad utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Fordringar

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

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurs. I de fall valutasäkringsåtgärd genomförs, t ex terminssäkring, används terminskursen. Vid valutasäkring av framtida budgeterade flöden omvärderas inte säkringsinstrumenten vid förändrade valutakurser.

Varulager

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

Leasingavtal

Finansiella leasingavtal redovisas i balansräkningen som anläggningstillgång respektive skuld och i resultaträkningen delas leasingkontraktet upp i avskrivning och ränta. Operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen som rörelsekostnad.

Materiella anläggningstillgångar

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar enligt plan, vilka beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden och baseras på tillgångarnas beräknade nyttjandetid enligt följande:

Kontorsinventarier samt fordon	3–5 år
Byggnader	15–40 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	6–12 år
Inventarier, verktyg och installationer	6–12 år

I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången ned till sitt återvinningsvärde. Utgifter för förbättringar av tillgångarnas prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

Immateriella tillgångar

Goodwill skrivs av linjärt över den beräknade nyttjandetiden som fastställts till 20 år. Denna avskrivningstid har valts då företagsförvären är av långsiktig strategiskt värde. Avskrivning av goodwill redovisas i resultaträkningen i posten kostnad för sålda varor.

Övriga immateriella tillgångar, främst patent och licenser, skrivs av med 20–33% per år. Avskrivningstiden bestäms utifrån den beräknade nyttjandeperioden för tillgången.

Utgifter för produktutveckling kostnadsförs omedelbart. Produktutvecklingen har framför allt karaktär av designutveckling och bedrivs kontinuerligt och anpassas till gällande modetrender. Utvecklingsförlöppen har relativt kort tidsutdräkt. Ingen del av utgifterna för produktutvecklingen redovisas som immateriell tillgång.

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 ner till sitt återvinningsvärde.

Avsättningar

En avsättning redovisas i enlighet med RR 16, avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar i balansräkningen när företaget har ett formellt eller informellt åtagande som är en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Intäktsredovisning

Bolaget redovisar intäkter när risken för varan har överförts till kund i enlighet med leveransvillkor. I de fall monterings tjänster tillhandahålls redovisas intäkter när tjänsten är slutförd.

Not 2 Nettoomsättningens fördelning på geografiska marknader

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Sverige	724	676
Norge	1 142	1 060
Finland	606	620
Danmark	993	920
Summa Norden	3 465	3 276
Storbritannien	4 122	4 068
Tyskland	926	1 164
Nederländerna	451	521
Övriga Europa	339	365
Summa Europa	9 303	9 394
Nordamerika	180	261
Övriga världen	111	80
Deltotal	9 594	9 735
Avgår förvärvade bolag före förvärvtidspunkten ¹⁾	–	– 1 452
Koncernen	9 594	8 283

¹⁾ Avser Magnet år 2001.

Not 3 Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

Av kostnad sålda varor, försäljnings- och administrationskostnader, uppgår löner, andra ersättningar och sociala kostnader till följande belopp:

MSEK	2002		2001	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
<i>Dotterföretag i:</i>				
Sverige	162	74 (15)	155	68 (13)
Danmark	377	26 (18)	361	23 (16)
Norge	173	38 (4)	152	29 (3)
Finland	81	50 (18)	83	49 (17)
Tyskland	370	84 (3)	463	97 (4)
Storbritannien	592	46 (40)	400	30 (26)
Frankrike	2	1 (0)	2	1 (0)
USA	31	6 (0)	35	6 (0)
Österrike	1	0 (0)	1	0 (0)
Schweiz	12	2 (1)	12	3 (1)
Nederländerna	2	0 (0)	3	0 (0)
Totalt dotterföretag	1 803	327 (99)	1 667	306 (80)
Moderbolaget	11	4 (0)	5	2 (0)
Koncernen	1 814	331 (99)	1 672	308 (80)

Not 3 forts.

Löner och andra ersättningar styrelse och VD:	2002		2001	
<i>Moderbolaget</i>				
Styrelse och VD	7		5	
Övriga anställda	4		0	
Moderbolaget totalt	11		5	
<i>Dotterföretag</i>				
Styrelse och VD	32		37	
Övriga anställda	1 771		1 630	
Dotterföretag totalt	1 803		1 667	
Koncernen	1 814		1 672	

Ledande befattningshavares förmåner

Styrelsen och styrelsens ordförande

Styrelsemedlemmar, vilka ej är anställda i Nobia, har erhållit sammanlagd ersättning på 1 692 kSEK varav styrelsens ordförande under räkenskapsåret 2002 i styrelsearvode erhållit 350 kSEK. Styrelsens ordförande har inga pensionsförmåner eller avtal om avgångsvederlag.

Verkställande direktören

VD har under räkenskapsåret 2002 i lön erhållit 3 949 kSEK, och bonus avseende 2002 års resultat med 1 400 kSEK.

Utöver pensionsförmåner enligt lagen om allmän försäkring (ATP och AFP) har verkställande direktören rätt till pensionsförmåner enligt ITP-plan. Genom avstående av lön och förmåner har extra pensionspremier betalats med 180 kSEK. Vid uppsägning från bolagets sida äger verkställande direktören rätt till uppsägningstid motsvarande 12 månader samt avgångsvederlag motsvarande 12 månaders lön. Avräkning från avgångsvederlag görs om lön erhålles från annan anställning. Vid egen uppsägning är uppsägningstiden sex månader.

Koncernledningen i övrigt

Koncernledningen i övrigt, vilken bestod av nio personer under 2002, har under räkenskapsåret erhållit lön motsvarande 15 296 kSEK och bonus avseende 2002 års resultat med 4 242 kSEK. Under 2003 består ledningsgruppen av 5 personer utöver VD. Avseende pensioner har koncernledningen rätt till pensioner enligt ITP systemet eller motsvarande.

Bonusprogram

För affärsenhetschefers och koncernledningens bonusprogram gäller att bonus max kan utgå med 30 procent av årslön. För koncernchefen gäller 50 procent av årslön. Bonus baseras på en intjäningsperiod om 1 år. Utfallet är beroende av huruvida i förväg uppsatta resultatmål nås. Målen för koncernchefen fastställs av styrelsen. För övriga befattningshavare fastställs målen av koncernchefen efter tillstyrkande av styrelsens kompensationskommitté.

Kompensationskommitté

Under 2002 har en kompensationskommitté utsetts. Kommittén har bland annat till uppgift att ta fram förslag till kompensation för VD samt ta ställning till förslag till kompensation för de chefer som direktrapporterar till VD.

Koncernledningens anställningsavtal

Avtalen inkluderar ersättnings- och uppsägningsbestämmelser. Enligt dessa avtal kan anställning vanligen upphöra på den anställdes begäran med en uppsägningstid på sex månader och på Bolagets begäran med en uppsägningstid på tolv månader. Dessa bestämmelser gäller även verkställande direktören. Vissa ledande befattningshavare, däribland verkställande direktören, är berättigade till avgångsvederlag som uppgår till ett års grundlön. Anställningsavtalen innehåller vanligen en konkurrensklausul som gäller under anställningsperioden och ytterligare tolv månader.

Not 4 Jämförelsestörande poster

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Realisationsvinst avyttring av Star Byggprodukter	–	22

Noter

Not 5 Ersättning till revisorer

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Revision ¹⁾ , Öhrlings Pricewaterhouse Coopers	8	8	0	0
Andra uppdrag än revisionsuppdrag, Öhrlings Pricewaterhouse Coopers	3	3	0	0

¹⁾ Därutöver 4,5 MSEK i samband med granskning av Nobias börsprospekt.

Not 6 Avskrivningar per funktion

MSEK	2002	2001
Kostnad sålda varor ¹⁾	-189	-233
Försäljningskostnader	-65	-25
Administrationskostnader	-57	-26
Totalt	-311	-284

¹⁾ Varav avskrivningar koncernmässig goodwill 63 MSEK (51). Utöver redovisade avskrivningar har nedskrivningar gjorts med 8 MSEK (10). I moderbolaget har inga avskrivningar redovisats.

Not 7 Operationella leasingavtal

Nominella värdet av avtalade framtida leasingavgifter, avseende avtal där återstående löptid överstiger ett år, fördelas sig enligt följande:

	Koncernen	Moderbolaget
	2002	2002
Förfaller till betalning 2003	348	0
Förfaller till betalning 2004	315	0
Förfaller till betalning 2005	277	0
Förfaller till betalning 2006	245	0
Förfaller till betalning 2007	225	0

Leasingavgifterna avser främst hyror av fastigheter såsom butiker och fabriksbyggnader.

Not 8 Resultat från finansiella investeringar

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>Resultat från andelar i koncernföretag</i>				
Utdelningar, anteciperade	-	-	17	147
Nedskrivningar	-	-	0	-3
<i>Övriga ränteintäkter och liknande poster</i>				
Ränteintäkter, kortfristig	11	15	0	15
Kursdifferenser	0	0	30	0
<i>Räntekostnader och liknande poster</i>				
Räntekostnader	-129	-138	-22	-29
Kursdifferenser	-1	0	0	-6
Totalt	-119	-123	25	124

Not 9 Finansiella risker

Kommersiell exponering

Nobia tillämpar ett decentraliserat synsätt vad gäller hanteringen av valutasäkringsåtgärder. Affärsenheterna handhar själva, i samråd med huvudkontoret, valutasäkringsåtgärder för den kommersiella exponeringen, inom ramen för den av styrelsen fastställda policyn för kommersiell exponering. Det är Nobias policy att säkra ca 75 procent av prognosticerat flöde 6–9 månader framåt, samt 100 procent av kontrakterade projekt. De viktigaste valutarelationerna är SEK mot NOK och Euro mot GBP. Den totala exponeringen uttryckt i SEK och efter kvittning av motriktade flöden uppgick under 2002 till 826 MSEK. Vid utgången av 2002 uppgick säkringsvolymen till 397 MSEK. Se vidare tabell kommersiell exponering.

Finansiell exponering

Nobias policy för finansiering av utländska tillgångar innebär att sysselsatt kapital ska finansieras med lån i motsvarande valuta så att påverkan på skuldsättningsgraden minimeras vid valutakursförändringar. Koncernens lån handhas av Nobias huvudkontor. Genom internbank förser huvudkontoret dotterbolagen med finansiella medel. Upplåningen sker i lokala valutor. Därigenom minimeras resultatpåverkan genom kursförändringar. Som komplement kan valutakontrakt ingås för att undgå exponering.

MSEK	Sysselsatt kapital/valuta	Låneskuld/valuta
SEK	326	0
EURO	1 042	181
GBP	1 725	877
DKK	453	154
USD	76	10
NOK	352	37
Övriga	27	0
Totalt	4 001	1 259

Ränterisk

Hantering av räntexponeringen är centraliserad vilket innebär att huvudkontoret har ansvaret för att identifiera och hantera ränterisker. Nobia tillämpar en kort räntebindningstid. Vårt synsätt är att tider av hög räntenivå vanligen sammanfaller med god efterfrågan i samhället i stort. Under 2002 uppgick räntebindningstiden till 2–3 månader.

Upplåningsrisk

Nobia tillämpar en centraliserad syn på koncernens finansiering, vilket innebär att all finansiering ska ske i Nobia AB eller Nobia NBI AB. Nobias huvudsakliga upplåning sker genom ett syndikerat banklån. Syndikatet består av fyra nordeuropeiska banker. Nuvarande avtal löper till och med 2007. Det är Nobias policy att erhålla långsiktiga kreditlöften som står i samklang med Nobias långsiktiga förvärsstrategi, samtidigt som detta krav måste balanseras mot kravet på låga kreditkostnader. Utöver syndikatlånen har Nobia ett mindre antal lokala lån. Nedanstående tabell visar förfallostrukturen på Nobias samtliga lånefaciliteter:

Förfalloår, MSEK	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Lån och kreditlöften	516	507	501	246	245	5

Not 9 forts.

Kommersiell exponering	USD	EUR	NOK	CHF	GBP	Övriga Valutor
Valuta kontrakt						
2003, Lokal valuta	-6	13	-149	-5	-	-
2004, Lokal valuta	-1	-	-	-	-	-
Totalt, MSEK ¹⁾	-56	120	-188	-33	-	-
Marknadsvärde, MSEK	5	2	-4	0	-	-
Nettoflöde						
2002, Lokal valuta	-1	-48	176	11	5	-
Nettoflöde, MSEK ²⁾	-6	-437	214	69	68	-32
Säkrad volym, MSEK ²⁾	-35	265	-162	-25	-	-

¹⁾ Flöden omräknade till bokslutskurs SEK.

²⁾ Omräknat med snittkurs 2002.

Observera att motvaluta för valutakontrakten ej alltid är SEK, värdet i SEK ska därför endast ses som en volymindikator.

Not 10 Skattekostnad

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Aktuell skattekostnad	-92	-66	-	-
Uppskjuten skatt	-106	-94	14	6
Årets skattekostnad	-198	-160	14	6

Årets uppskjutna skattekostnad är framförallt hänförlig till utnyttjande av förlustavdrag i Storbritannien samt uppskjuten skatt på utnyttjad omstrukturingsreserv.

Skattekostnaden utgjorde 32,7 (38,6) procent av resultatet före skatt. Skillnaden mellan redovisad skattekostnad (32,7 procent) och förväntad skattekostnad på koncernens resultat före skatt beräknad med lokal skattesats för Sverige (28 procent) förklaras i nedanstående tabell. I moderbolaget avser uppskjuten skatt skatteeffekten på koncernbidraget. Koncernbidraget redovisas direkt mot eget kapital.

	2002	2001
Lokal skattesats i Sverige	28%	28%
Olika lokala skattesatser	2%	4%
Skatter härförliga till tidigare perioder	0%	-2%
Ej avdragsgill goodwillavskrivning	3%	3%
Ej resultatrelaterade avdragsgilla poster ¹⁾	-2%	-
Andra ej avdragsgilla/skattefria poster	1%	7%
Övrigt	1%	-1%
Koncernens skattekostnad	33%	39%

¹⁾ Avser kostnader i samband med nyemission vilka redovisats direkt mot eget kapital.

I not 19 redogörs för beräkning av uppskjutna skatteskulder och fordringar.

Not 11 Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill	Koncernen	
	2002	2001
Ingående anskaffningsvärde	1 336	497
Företagsavyttringar	-29	-
Företagsförvärv	14	760
Omräkningsdifferenser	-64	79
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 257	1 336

Ingående avskrivningar	121	67
Företagsavyttringar	-2	-
Årets avskrivningar	63	51
Omräkningsdifferenser	-2	3
Utgående ackumulerade avskrivningar	180	121
Utgående planenligt restvärde	1 077	1 215

Övriga immateriella tillgångar		
Ingående anskaffningsvärde	142	114
Årets investeringar	12	18
Försäljningar och utrangeringar	-9	-4
Omklassificeringar	-26	5
Omräkningsdifferenser	-2	9
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	117	142

Ingående avskrivningar	96	80
Försäljningar och utrangeringar	-7	-3
Omklassificeringar	-14	1
Årets avskrivningar	9	11
Omräkningsdifferenser	-2	7
Utgående ackumulerade avskrivningar	82	96

Ingående nedskrivningar	5	2
Årets nedskrivningar	-	3
Utgående ackumulerade nedskrivningar	5	5
Utgående planenligt restvärde	30	41

Noter

Not 12 Materiella anläggningstillgångar

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Byggnader</i>		
Ingående anskaffningsvärde	1 619	1 054
Årets investeringar	14	24
Försäljningar och utrangeringar	-4	-5
Företagsavyttringar	-35	-19
Företagsförvärv	-	448
Omklassificeringar	41	20
Omräkningsdifferenser	-62	97
Utgående anskaffningsvärde	1 573	1 619
Ingående avskrivningar	441	316
Försäljningar och utrangeringar	-1	-4
Företagsavyttringar	-4	-4
Företagsförvärv	-	61
Omklassificeringar	2	1
Årets avskrivningar	63	50
Omräkningsdifferenser	-15	21
Utgående avskrivningar	486	441
Ingående uppskrivningar	71	76
Företagsavyttringar	-	-5
Årets nedskrivningar	-2	-
Utgående ackumulerade uppskrivningar	69	71
Ingående avskrivning på uppskrivning	14	12
Årets avskrivning	3	2
Utgående avskrivning på uppskrivning	17	14
Ingående nedskrivningar	-	-
Årets nedskrivning	2	-
Utgående nedskrivningar	2	-
Utgående planenligt restvärde	1 137	1 235
<i>Mark</i>		
Ingående anskaffningsvärde	253	133
Årets investeringar	2	1
Försäljningar och utrangeringar	-1	-5
Företagsavyttringar	-2	-1
Företagsförvärv	-	112
Omräkningsdifferenser	-12	13
Utgående anskaffningsvärde	240	253
Ingående avskrivningar	20	17
Företagsförvärv	-	0
Årets avskrivning	2	2
Omklassificeringar	3	-
Omräkningsdifferens	-1	1
Utgående avskrivningar	24	20
Ingående uppskrivningar	8	8
Utgående ackumulerade uppskrivningar	8	8
Utgående planenligt restvärde	224	241
Taxeringsvärde för fastigheter i Sverige	72	72
Planenligt restvärde	34	36

I ovanstående redovisning ingår finansiell leasing enligt nedanstående tabell:

	Ackumulerade anskaffningsvärden		Ackumulerade avskrivningar	
	2002	2001	2002	2001
Byggnader och mark	39	40	5	5

	Koncernen	
	2002	2001
<i>Pågående investeringar</i>		
Ingående balans	86	2
Årets påbörjade investeringar	96	71
Årets avslutade investeringar	-84	-77
Företagsförvärv	-	84
Omräkningsdifferenser	-8	6
Utgående balans	90	86

<i>Maskiner och andra tekniska anläggningar</i>		
Ingående anskaffningsvärde	2008	1 133
Årets investeringar	81	57
Försäljningar och utrangeringar	-72	-67
Företagsavyttringar	-67	-36
Företagsförvärv	-15	765
Omklassificeringar	42	58
Omräkningsdifferenser	-84	98
Utgående anskaffningsvärde	1 893	2 008

Ingående avskrivningar	1 505	782
Försäljningar och utrangeringar	-60	-66
Företagsavyttringar	-44	-29
Företagsförvärv	-	634
Omklassificeringar	5	-1
Årets avskrivningar	113	112
Omräkningsdifferenser	-68	73
Utgående avskrivningar	1 451	1 505

Ingående nedskrivningar	15	10
Årets nedskrivning	-	5
Utgående nedskrivningar	15	15

Utgående planenligt restvärde	427	488
--------------------------------------	------------	------------

<i>Inventarier, verktyg och installationer</i>		
Ingående anskaffningsvärde	505	325
Årets investeringar	65	55
Försäljningar och utrangeringar	-63	-48
Företagsavyttringar	-3	0
Företagsförvärv	-	127
Omklassificeringar	28	19
Omräkningsdifferenser	-21	27
Utgående anskaffningsvärden	511	505

Ingående avskrivningar	269	225
Försäljningar och utrangeringar	-57	-40
Företagsavyttringar	-3	0
Företagsförvärv	-	18
Omklassificeringar	4	-4
Årets avskrivningar	61	56
Omräkningsdifferens	-8	14
Utgående avskrivningar	266	269

Ingående nedskrivningar	2	-
Årets nedskrivningar	4	2
Utgående ackumulerade nedskrivningar	6	2

Utgående planenligt restvärde	239	234
--------------------------------------	------------	------------

Not 12 forts.

	Koncernen	
	2002	2001
Förskott anläggningstillgångar		
Ingående balans	–	1
Under året genomförda omfördelningar	–	–1
Utgående balans	–	–

I utgående anskaffningsvärde har ingen ränta aktiverats för materiella anläggningstillgångar.

Not 13 Finansiella anläggningstillgångar

	Moderbolaget	
	2002	2001
Aktier i dotterbolag, MSEK		
Ingående anskaffningsvärde	1 369	1 366
Förvärv av dotterbolag	–	3
Kapitaltillskott	1	0
Utgående anskaffningsvärde¹⁾	1 370	1 369

¹⁾ Efter hänsyn tagen till nedskrivningar.

Not 13 forts.

	Koncernen	
	2002	2001
Andra långfristiga fordringar, MSEK		
Alecta fordran & övriga pensionstillgångar	23	22
Depositioner	9	9
Långfristigt lån till återförsäljare	5	7
Övrigt	1	2
Total	38	40

	Koncernen	
	2002	2001
Aktier i intressebolag MSEK		
Ingående balans	3	0
Omklassificering	–	3
Årets andel i resultat	– 2	0
	1	3

		Koncernen	
		2002	2001
Aktier i intressebolag MSEK	Kapitalandel		
HTH Expert w Kuchni sp Z	44,7%	1	3

Not 14 Aktier och andelar i dotterföretag

Nobia AB:s innehav av aktier och andelar i koncernföretag

	Org. nr	Säte	Kapitalandel %	Antal aktier	Bokfört värde
Nobia Nordisk Bygginteriör AB	556060-1006	Stockholm	100	100	456
Sigdal Kjøkken AS		Kolbotn	100		
Marbodal AB	556038-0072	Tidaholm	100		
Marbodal Oy ¹⁾		Helsingfors	100		
HTH Køkkener A/S		Ølgod	100		
HTH Køk Svenska AB	556187-3190	Helsingborg	100		
Danica Invest A/S ¹⁾		Bjerringbro	100		
HTH Kolding A/S		Kolding	100		
HTH Handel A/S ¹⁾		Ølgod	100		
HTH Handel 2 A/S ¹⁾		Ølgod	100		
HTH Handel 4 A/S ¹⁾		Ølgod	100		
HTH Køge A/S		Køge	100		
HTH Kitchens Ltd ¹⁾		UK	100		
Novart OY		Nastola	100		
Nobia Holding (UK) Limited		Keighley	100		
Magnet Ltd		Keighley	100		
– Hiveserve Ltd		Keighley	100		
– C.P. Hart & Sons Ltd		Keighley	100		
– Aquamaison Ltd ¹⁾		Keighley	100		
– Kitchen Sense (Surrey) Ltd		Keighley	100		
– Esher Management Ltd ¹⁾		Keighley	100		
– Dorking Management Ltd ¹⁾		Keighley	100		
– Aqua Ware Ltd ¹⁾		Keighley	100		
– Magnet Group Trustees Ltd ¹⁾		Keighley	100		
– Flint Properties Ltd		Keighley	100		

¹⁾ Vilande.

Noter

Not 14 forts.

	Org. nr	Säte	Kapitalandel %	Antal aktier	Bokfört värde
Magnet (Retail) Ltd		Keighley	100		
Eastham Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Hyphen Fitted Furniture Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Distribution Ltd ¹⁾		Keighley	100		
The Penrith Joinery Company Ltd		Keighley	100		
Magnet & Southern Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Furniture Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Joinery Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Larkflame Ltd		Keighley	100		
Magnet Manufacturing Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Retail Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Supplies Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Industries Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Magnet Kitchens Ltd ¹⁾		Keighley	100		
Lovene Dörr AB ¹⁾	556038-1724	Göteborg	100		
Star Möbelwerk GmbH ¹⁾		Melle	99,95		
Nobia Interiör AB ¹⁾	556039-2440	Tidaholm	100		
Swedoor Bauelemente- Vertrieb GmbH ¹⁾		Weiterstadt	100		
Nobia Köksinvest AB ¹⁾	556062-9502	Värnamo	100		
Myresjökök AB	556048-3256	Älmhult	100	30 000	77
Poggenpohl Möbelwerke GmbH		Herford	98,57	6	532
Poggenpohl Group UK Ltd		Milton Keynes	100		
Poggenpohl France SARL		Montesson Cedex	100		
Poggenpohl US Inc.		Wayne NJ	100		
Poggenpohl GesmbH		Wien	100		
Poggenpohl Group Schweiz AG		Littau	100		
Poggenpohl AB	556323-2551	Stockholm	100		
Poggenpohl A/S		Köpenhamn	100		
Poggenpohl Nederland BV		Arnhem	100		
Poggenpohl Belgium NV		Gent	100		
Poggenpohl Service GmbH		Herford	100		
Rose Küche Beteiligungs GmbH		Herford	100		
Möbelwerkstätten Josef Ritter GmbH		Herford	100		
Goldreif Möbelfabrik GmbH		Bad Salzungen	100		
Pronorm Einbauküchen GmbH		Vlotho	100		
Optifit Jaka-Möbel GmbH		Stemwede	100		
Eurofit Vertriebs-GmbH		Stemwede	100		
Marlin Bad-Möbel GmbH		Stemwede	100		
Norema AS		Jevnaker	100	20 000	154
Invita Køkkener A/S		Bording	100	6 000 000	151
Invita Detail & Projekt A/S		Bording	100		
Invita Köksstudio AB	556634-7497	Malmö	100		
Norema Försäljnings AB	556236-4280	Stockholm	100	1 000	0
Totalt					1 370

¹⁾ Vilande.

Not 15 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Förutbetalda hyror	22	25
Bonus från leverantörer	17	20
Förutbetalda bankavgifter	9	10
Övrigt	43	80
Summa	91	135

Not 16 Likvida medel

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Kassa och bank	293	362	0	11

Outnyttjade krediter, vilka ej ingår i likvida medel, uppgick vid årets slut i koncernen till 200 MSEK (172). Utöver checkräkningskrediten innehar bolaget ej utnyttjade lånelöften om 762 MSEK (422).

Not 17 Förändring av eget kapital

Koncernen, MSEK	Aktiekapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa
Belopp vid årets ingång	46	1 496	234	1 776
Nyemission	12	501		513
Förändring av kursdifferens		-65	-43	-108
Förskjutningar mellan bundet och fritt eget kapital		139	-139	0
Årets resultat			408	408
Belopp vid årets utgång	58	2 071	460	2 589
Total omräkningsdifferens i utgående balans				66

Moderbolaget, MSEK	Aktiekapital	Pågående nyemission	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital	Summa
Belopp vid årets ingång	46	11	870	281	150	1 358
Nyemission	12	-11	512			513
Erhåller koncernbidrag					50	50
Skatteeffekt koncernbidrag					-14	-14
Årets resultat					33	33
Belopp vid årets utgång	58	0	1 382	281	219	1 940

Aktiekapitalet består av 57 669 220 st aktier.

Optionsrätt

Bolagets optionsrätter har utnyttjats i samband med börsintroduktionen i juni 2002. Därmed finns inga utestående optionsrätter i bolaget.

Noter

Not 18 Avsättningar för pensioner

MSEK	2002	2001
FPG/PRI-pensioner	19	17
Övriga pensioner	72	57
Summa	91	74

I utlandsverksamheten har lokala regler för pensionsavsättning följts.

Nobia avser att anpassa redovisning av pensionsförpliktelser år 2004, i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 29, ersättning till anställda. Nobia uppskattar att om denna förändrade redovisningsprincip hade genomförts vid utgången av 2002 skulle eget kapital ha påverkats negativt med i storleksordningen 300–400 MSEK. I Nobias börsprospekt angavs underskottet till 140–180 MSEK, per den 31 mars 2002. Förändringen förklaras huvudsakligen av den kraftiga börsnedgången under 2002. Underskottet är framförallt hänförligt till den brittiska verksamheten.

Not 19 Uppskjuten skatt

I koncernen redovisas årets uppskjutna skatt –106 MSEK (–94) som skattekostnad i koncernens resultaträkning. Årets uppskjutna skattekostnad är framför allt hänförlig till utnyttjade förlustavdrag i Storbritannien samt uppskjuten skatt på utnyttjad omstruktureringsreserv.

Periodens förändringar av uppskjutna skattefordringar/skatteskulder

Uppskjutna skattefordringar

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Ingående balans	135	73
Justering IB ¹⁾	–	145
Kursdifferenser	–17	13
Förvärv ²⁾	10	157
Uppskjuten skattekostnad för perioden	–128	–90
Återläggning kvittning föregående år	162	–
Årets kvittning inom skattegemenskap	–118	–162
Övriga förändringar ³⁾	0	–1
Utgående balans	44	135

¹⁾ Bruttoredoisning av tidigare nettoredoisad uppskjuten skatt i enlighet med RR 9.

²⁾ Förvärv Magnet maj 2001 samt justering av samma förvärv under 2002.

³⁾ Avser omklassificering mellan uppskjuten skatt och aktuell skatt.

Not 19 forts.

Uppskjutna skatteskulder

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Ingående balans	126	100
Justering IB ¹⁾	–	145
Kursdifferenser	–9	19
Förvärv ²⁾	–	40
Avyttring ³⁾	–	–6
Uppskjuten skatteintäkt för perioden	–22	4
Återläggning kvittning föregående år	162	–
Årets kvittning inom skattegemenskap	–118	–162
Övriga förändringar ⁴⁾	0	–14
Utgående balans	139	126

¹⁾ Bruttoredoisning av tidigare nettoredoisad uppskjuten skatt i enlighet med RR 9.

²⁾ Förvärv Magnet maj 2001, justeringar förvärv Poggenpohl oktober 2000.

³⁾ Avyttring Star Byggprodukter januari 2001.

⁴⁾ Avser omklassificering mellan uppskjuten skatt och aktuell skatt.

Periodens utgående balans av uppskjutna skattefordringar/skatteskulder

Uppskjutna skattefordringar och skatteskulder kvittas när det finns en legal kvittningsrätt för aktuella skattefordringar och skatteskulder samt när uppskjutna skatter avser samma skattemyndighet.

Uppskjutna skattefordringar

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Underskottsavdrag	126	204
Omstruktureringsreserv	10	82
Temporära skillnader	17	–
Övrigt	9	11
Utgående balans före kvittning	162	297
Legal kvittning	–118	–162
Utgående balans	44	135

Uppskjutna skatteskulder

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Skattemässiga överavskrivningar	89	111
Uppskrivningar	163	174
Övrigt	5	3
Utgående balans före kvittning	257	288
Legal kvittning	–118	–162
Utgående balans	139	126

Värdet av underskottsavdrag för vilka uppskjutna skattefordringar ej beaktats uppgår till 46 MSEK (90).

Nobia redovisar ingen uppskjuten skatt avseende temporära skillnader hänförliga till investeringar i dotterbolag eller intressebolag. Eventuella framtida effekter (källskatter och annan uppskjuten skatt på vinsthemtagning inom koncernen) redovisas när Nobia inte längre kan styra återföringen av sådana skillnader eller det av andra skäl inte längre är osannolikt att återföring kan komma att ske inom överskådlig tid. Sådana eventuella framtida effekter bedöms inte stå i någon relation till det sammanlagda beloppet av de temporära skillnaderna.

Not 20 Övriga avsättningar

MSEK	Koncernen	
	2002	2001
Ingående balans avsättning för omstruktureringsåtgärder	245	252
Avsättning för omstruktureringsåtgärder	–	154
Utnyttjad omstruktureringsreserv	–144	–190
Upplösning av omstruktureringsreserv	–67	–
Kursdifferens omstruktureringsåtgärder	–10	29
Utgående balans avsättning för omstruktureringsåtgärder	24	245
Övriga avsättningar	100	74
Summa	124	319

Avser främst planerade omstruktureringsåtgärder i förvärvade bolag. Avseende de bolag som förvärvades under år 2000 har 83 MSEK (182) i anspråk tagits. Valutakurspåverkan uppgick till –1 MSEK varför avsättningen vid årsskiftet uppgick till 7 MSEK. I samband med förvärv av Magnet under 2001 gjordes avsättning med 154 MSEK avseende planerade omstruktureringsåtgärder. Under året har ianspråk tagits 61 MSEK (8) och valutakurspåverkan uppgår till –9 MSEK.

Omstruktureringsreserven för den brittiska verksamheten kommer ej att utnyttjas helt varför 67 MSEK har upplösts. Avsättningen uppgår därmed till 17 MSEK (154) vid årets slut. Kvarvarande omstruktureringsreserver kommer att användas för att slutföra pågående personalreduktioner och förväntas vara förbrukad under 2003.

Övriga avsättningar uppgående till 100 MSEK (74) utgörs framförallt av reserver för ej utnyttjade hyresrätter, garantiåtaganden och förlustbringande butiker. Korrigering av förvärvsanalysen för Magnet medförde en ökning av avsättningar med 60 MSEK under 2002.

Not 21 Skulder till kreditinstitut

Förfallostruktur, MSEK	2002	2001
Inom 1 år	261	46
Mellan 1 och 5 år	990	1 821
Längre än 5 år	8	12
Totalt	1 259	1 879

Not 22 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
Bonus till kunder	52	70	–	–
Upplupna löner	119	112	2	–
Upplupna sociala avgifter och pensioner	30	33	1	–
Upplupna räntor	4	6	–	1
Hyrer	7	21	–	–
Övrigt	227	320	–	–
Summa	439	562	3	1

Not 23 Ställda säkerheter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001
<i>För skuld till kreditinstitut</i>				
Företagsinteckningar	8 063 ¹⁾	8 080 ¹⁾	–	–
Fastighetsinteckningar	5 335 ¹⁾	5 151 ¹⁾	–	–
Aktier i dotterbolag	2 431	2 512	1 370	1 368
Andra omsättningstillgångar	0	0	283	309
<i>För avsättningar till pensioner</i>				
Fastighetsinteckningar	0	5	–	0
Summa ställda säkerheter	15 829	15 748	1 653	1 677

¹⁾ Därav 12 500 MSEK avseende ett dotterbolag till förmån för Nobias lånesyndikat. Nobias motsvarande skuld är 1 203 MSEK. Jämförelsetal för 2001 har justerats därefter.

Not 24 Ansvarsförbindelser

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2002	2001	2002	2001 ¹⁾
Borgen	0	11	9	20
Garantier	89	25	1 236	1 798
Totalt	89	36	1 245	1 818

¹⁾ Jämförelsetal för 2001 har justerats.

Not 25 Förvärv av dotterföretag

Med verkan från maj 2001 förvärvades Magnetgruppen. Under 2002 har verksamheterna i Flint & Penrith avyttras, dessa effekter redovisas i not 26. I övrigt har förvärvsvärden korregerats enligt nedan. Kassaflödet avser i huvudsak återbetald moms.

Justering tidigare års förvärv ¹⁾ , MSEK	
Goodwill	–14
Materiella anläggningstillgångar	15
Latent skattefordran	–10
Avsättningar	3
Pensionsskuld	19
Kortfristiga skulder	–5
Totalt kassaflöde hänförligt till investeringar i dotterföretag	8

¹⁾ Ett positivt belopp avser inflöde.

Noter

Not 26 Avyttrade dotterföretag

Under året avyttrades verksamheterna Flint & Penrith. Påverkan av dessa transaktioner på förvärvade tillgångar och skulder, köpeskillingar samt påverkan på koncernens likvida medel var enligt följande:

MSEK	2002
Goodwill	27
Materiella anläggningstillgångar	56
Varulager	38
Latent skatteskuld	-1
Kursförändring	-3
Totalt kassaflöde hänförligt till avyttringar av dotterföretag	117

Not 27 Inköp och försäljning mellan dotterbolag och moderbolag

Försäljning av varor till eller inköp av varor från andra koncernföretag har ej ägt rum under året. Däremot har koncerngemensamma tjänster fakturerats dotterbolagen.

Not 28 Medelantal anställda

Dotterföretag i	2002		2001	
	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Sverige	544	429	553	451
Danmark	977	690	953	680
Norge	504	299	519	331
Finland	463	313	478	331
Tyskland	1 160	883	1 280	997
Storbritannien	2 059	1 684	1 479	1 228
Frankrike	4	2	2	-
USA	53	31	51	27
Österrike	2	1	2	1
Schweiz	20	15	20	13
Nederländerna	4	4	6	6
Koncernen	5 790	4 351	5 343	4 065

Stockholm den 12 mars 2003

Hans Larsson
Ordförande

Harald Mix
Vice Ordförande

Gerard De Geer

Karsten Bomann Jonsen

Wilhelm Laurén

Thomas Nilsson

Staffan Schéle

Flemming Østergaard

Per Bergström
Arbetstagarrepresentant

Olof Harrius
Arbetstagarrepresentant

Fredrik Cappelen
Verkställande Direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits 12 mars 2003

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Robert Barnden
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Nobia AB

Org nr 556528-2752

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

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

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

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

Stockholm den 12 mars 2003

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Robert Barnden
Auktoriserad revisor

Styrelse och revisorer



Hans Larsson



Harald Mix



Karsten Bomann Jonsen



Fredrik Cappelen



Gerard De Geer



Wilhelm Laurén



Thomas Nilsson



Staffan Schéle



Flemming Østergaard



Erik Larsson

Arbetsstagarrepresentanter



Inga Andersen



Per Bergström



Olof Harrius



Kjell-Ole Marken

HANS LARSSON

Stockholm, född 1942, styrelseordförande, ledamot sedan 1996. Styrelseordförande i Sydsvenska Kemi AB, Biolight International AB och Carema AB. Styrelseledamot i bland annat Bilia AB, Svenska Handelsbanken AB, Holmen AB och Pergo AB. Aktieinnehav i Nobia AB: 130 000 aktier.

HARALD MIX

Stockholm, född 1960, vice ordförande, ledamot sedan 1996. VD i Altor Equity Partners AB. Styrelseledamot i Elektrokoppar AB. Aktieinnehav i Nobia AB: 40 000 aktier.

KARSTEN BOMANN JONSEN

Bekkestua, Norge, född 1950, ledamot sedan 2000. Koncerndirektör i Selvaag Gruppen A/S. Styrelseordförande i bland annat Isolitt A/S, Selvaag Eiendom A/S, City Self Storage A/S och Selvaag Omsorg A/S. Styrelseledamot i bland annat Norsk Kjøkken Invest A/S och A/S Selvaag-bygg. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

FREDRIK CAPPELEN

Stockholm, född 1957, ledamot sedan 1996. Anställd som VD i Stora Byggprodukter AB 1995 och VD i Nobia AB och koncernchef sedan 1996. Aktieinnehav i Nobia AB: 337 700 aktier.

GERARD DE GEER

Stockholm, född 1949, ledamot fr o m 3 april 2002. Director Operations & Business Control i Industri Kapital AB. Styrelseordförande i Citylink AB, Vice ordförande i Lindex AB. Styrelseledamot i Elektrokoppar Holding AB, Con-solis Oy, MacGregor International AB och Carema AB. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

WILHELM LAURÉN

Stockholm, född 1943, ledamot sedan 1996. Styrelseordförande i Hörnell Holding, Elektrokoppar Holding AB och Enermet Drott. Styrelsemedlem i bland annat Drott AB och Martinsson-gruppen AB. Aktieinnehav i Nobia AB: 30 000 aktier.

THOMAS NILSSON

London, född 1948, ledamot sedan 1998. VD i Firesteed Capital Limited. Styrelseledamot i Dyconex AG och Fulcrum Invest Equity N.V. Aktieinnehav i Nobia AB: 37 000 aktier.

STAFFAN SCHÉLE

Stockholm, född 1949, ledamot sedan 2001. Senior Vice President, chef Corporate Finance Skanska AB sedan 1994. Styrelseledamot i Nordisk Kartro AB, Polaris Aircraft Leasing KB, Swedish Aircraft Four KB. Aktieinnehav i Nobia: 0

FLEMMING ØSTERGAARD

Skodsborg, Danmark, född 1943, ledamot sedan 1997. Styrelseordförande i PARKEN Sport & Entertainment A/S, Driftsselskabet Idrætsparken A/S, EuroMedia A/S, Saloprint Holding A/S, FCK Håndbold A/S. Styrelseledamot i Wonderful Copenhagen, J.L.G. Enterprise A/S, Albatros Travel A/S, The Great Wall Marathon A/S. Aktieinnehav i Nobia AB: 30 000 aktier.

ERIK LARSSON

Stockholm, född 1971, suppleant sedan 2000. Associate director i Industri Kapital AB. Styrelsesuppleant i VSM Group AB och Telefos AB. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

INGA ANDERSEN

Ølgod, Danmark, född 1951, suppleant, arbetstagarrepresentant sedan 2000. Anställd i HTH Køkkener A/S sedan 1973. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

PER BERGSTRÖM

Tidaholm, född 1960, arbetstagarrepresentant sedan 2000. Anställd i Marbodal AB, Tidaholm sedan 1976. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

OLOF HARRIUS

Tidaholm, född 1949, arbetstagarrepresentant sedan 1998. Anställd i Marbodal AB, Tidaholm sedan 1971. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

KJELL-OLE MARKEN

Eggedal, Norge, född 1967, suppleant, arbetstagarrepresentant sedan 2000. Anställd i Sigdal AS, Nedre Eggedal sedan 1986. Aktieinnehav i Nobia AB: 0

Revisor**ROBERT BARNDEN**

Sollentuna, född 1946. Auktoriserad revisor Öhrlings PricewaterhouseCoopers.

Styrelsens arbete under 2002

Styrelsen i Nobia AB består av nio ordinarie ledamöter och en suppleant valda av bolagstämman samt fyra arbetstagarrepresentanter. Andra tjänstemän i bolaget deltar i styrelsens sammanträden som föredragande och som sekreterare. Under verksamhetsåret 2002 hade styrelsen fem ordinarie sammanträden samt åtta extra sammanträden. Styrelsen företog under året två resor till för koncernen viktiga verksamheter utanför Norden.

Styrelsen behandlade vid sina möten fasta punkter för respektive styrelsemöte såsom affärsläge, investeringar, budget, delårs- och årsbokslut. Behandling av frågor rörande koncernens strategi samt frågor rörande förvärv gavs stort utrymme i styrelsens arbete. Introduktionen av Nobia AB på Stockholmsbörsen har krävt extra arbetsinsatser från styrelsens sida.

De på styrelsen ankommande kontrollfrågorna handhas av styrelsen i sin helhet. För att i denna del säkerställa styrelsens informationsbehov, rapporterar bolagets revisor till styrelsen varje år sina iakttagelser från granskningen och sin bedömning av bolagets interna kontrollsystem.

Kompensationskommitté

Under året har en kompensationskommitté utsetts med uppgift att ta fram förslag till styrelsen avseende dels bolagets kompensationsprogram (pensionspolicy, bonusprogram etc.) dels verkställande direktörens kompensation och anställningsvillkor. Kommittén har även till uppgift att ta ställning till verkställande direktörens förslag till kompensation och andra anställningsvillkor för de chefer som rapporterar till VD samt att se till att bolaget har ett adekvat program för chefsförsörjning och chefsutveckling.

Nomineringskommitté

Ägare representerande 65 procent av kapital och röster, har utsett en nomineringskommitté med uppgift att framlägga förslag till val av styrelseledamöter och arvode för dessa. I kommittén ingår: Hans Larsson, styrelseordförande Nobia, Hans Biörck, Skanska, Björn Atle Holter-Hovind, Norsk Kjøkken Invest, Tomas Nicolin, tredje AP-fonden och Christian Salamon, Industri Kapital.

Ledning

Koncernledning



Fredrik Cappelen



Ingemar Tärnskär

FREDRIK CAPPELEN,
född 1957.
VD och Koncernchef. Anställd 1995.
Aktieinnehav i Nobia AB: 337 700
aktier.

LENNART RAPPE,
född 1944.
Vice VD, Ekonomi och Finansdirek-
tör. Anställd 1999.
Aktieinnehav i Nobia AB: 133 720
aktier.

PETER PETERSSON,
född 1951.
Direktör, Affärsutveckling och Perso-
nal. Anställd 1995.
Aktieinnehav i Nobia AB: 134 400
aktier.

INGEMAR TÄRNSKÄR,
född 1961.
Direktör, Produktion, Inköp och
Logistik. Anställd 2001.
Aktieinnehav: 106 020 aktier.

PREBEN BAGER,
född 1948.
Direktör Operations, Affärsenhet-
schef HTH. Anställd i HTH 1989.
Aktieinnehav i Nobia AB: 470 000
aktier.

GARY FAVELL,
född 1956.
Direktör Operations, Affärsenhet-
schef Magnet. Anställd i Magnet
sedan 1987.
Aktieinnehav i Nobia AB: 233 240
aktier.



Lennart Rappe



Preben Bager

Affärsenhetschefer

ULRICH GALLA,
född 1945.
Affärsenhetschef Goldreif.
Anställd i Goldreif 1991.
Aktieinnehav i Nobia AB: 8 180 aktier.

LEIF NYGÅRD,
född 1949.
Affärsenhetschef Invita.
Anställd i Invita 1974.
Aktieinnehav i Nobia AB: 30 940
aktier.

ANDERS REUTHAMMAR,
född 1949.
Affärsenhetschef Marbodal.
Anställd i Marbodal 1997.
Aktieinnehav i Nobia AB: 100 000
aktier.

PER ANDERSSON,
född 1948.
Affärsenhetschef Myresjökök.
Anställd i Myresjökök 1988.
Aktieinnehav i Nobia AB: 3 030 aktier.

BJÖRN ARNESTAD,
född 1946.
Affärsenhetschef Norema.
Anställd i Norema 2000.
Aktieinnehav i Nobia AB: 11 210
aktier.

JORMA LEHTOVUORI,
född 1952.
Affärsenhetschef i Novart.
Anställd i Novart 1985.
Aktieinnehav i Nobia AB: 46.000
aktier.

LEO BRECKLINGHAUS,
född 1959.
T.f. Affärsenhetschef i Optifit.
Anställd i Optifit 2000.
Aktieinnehav i Nobia AB: 1 500 aktier.

ELMAR DUFFNER,
född 1960.
Affärsenhetschef i Poggenpohl.
Anställd i Optifit 1999.
Aktieinnehav i Nobia AB: 11 450
aktier.

FRIEDHELM MEYER,
född 1940.
Affärsenhetschef i Pronorm.
Anställd i Pronorm 1991.
Aktieinnehav i Nobia AB: 0 aktier.

EGIL WOLD,
född 1947.
Affärsenhetschef
i Sigdal. Anställd i Swedoor 1990.
Aktieinnehav i Nobia AB:
196 800 aktier.



Peter Petersson



Gary Favell

Bolagsstämma

Bolagsstämma

Aktieägarna i Nobia AB kallas härmed till ordinarie bolagsstämma onsdagen den 23 april 2003 kl 17.00 i World Trade Centers konferenscenter, Klarabergsviadukten 70, Stockholm, lokal: New York.

Anmälan

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämma ska

DELS vara införd i den av VPC AB förda aktieboken fredagen den 11 april 2003.

DELS anmäla sig hos bolaget senast tisdagen den 15 april 2003, klockan 16.00.

Anmälan om deltagande i bolagsstämman kan göras under adress Nobia AB, Box 70376, 107 24 Stockholm eller per telefon 08-440 16 00, per fax 08-440 16 20. Anmälan kan även göras via e-mail till caroline.almgren@nobia.se

Vid anmälan ska aktieägare uppge namn, person- eller organisationsnummer samt adress och telefonnummer.

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste dessutom, för att äga rätt att delta i stämman, begära att tillfälligt föras in i den av VPC AB förda aktieboken. Aktieägaren måste underrätta förvaltaren härom i god tid före fredagen den 11 april 2003, då registreringen måste vara verkställd.

Utbetalning av utdelning

Som avstämningsdag för rätt att erhålla utdelning föreslås måndagen den 28 april 2003. Utbetalning genom VPC beräknas ske fredagen den 2 maj 2003.



Aktien och ägare

Nobia noterades på Stockholmsbörsens O-lista den 19 juni 2002. I ägarspridningen som föregick noteringen genomfördes en nyemission samtidigt som huvudägarna sålde aktier, båda till en kurs av 78 kronor. Nyemissionen omfattade 7 000 000 aktier och tillförde företaget 513 MSEK. Huvudägarna sålde 12 933 297 aktier, vilket innebar att erbjudandet i sin helhet uppgick till ca 1 600 MSEK. Erbjudandet tecknades tre gånger. En börspost består av 100 aktier.

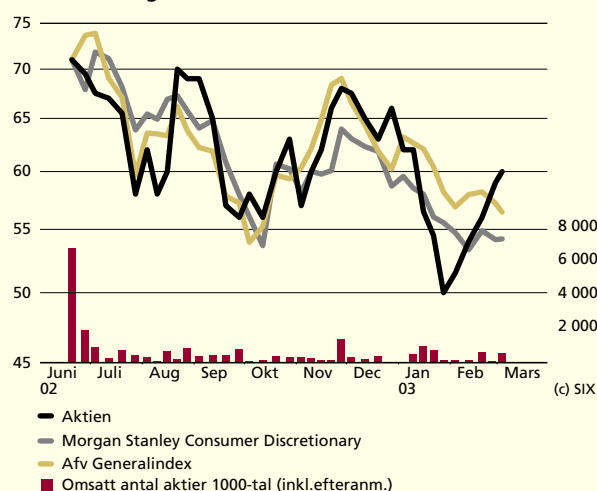
Kursutveckling och omsättning

Nobias aktiekurs sjönk med 9 procent från 71,00 kronor den 19 juni 2002 till 64,50 kronor den 31 december 2002. Under samma period minskade Affärsvärldens generalindex med 18 procent och Stockholmsbörsens index för tillverkare av sällanköpsvaror och tjänster (SX 25 Consumer Discretionary) minskade med 16 procent. Högsta och lägsta kurs under året var 78,00 respektive 51,00 kronor. Det totala börsvärdet uppgick den 31 december 2002 till 3 720 MSEK. Under 2002 omsattes 19 805 494 Nobia-aktier på Stockholmsbörsen. Omsättningshastigheten, det vill säga antalet omsatta aktier i förhållande till totalt antal aktier i bolaget, uppgick till 34,3 procent. Justerat för att Nobia inte var noterat hela 2002 var omsättningshastigheten 64 procent.

Indextillhörighet

Från och med den 1 januari 2003 noteras Nobia i Stockholmsbörsens segment Attract40 som inkluderar de 40 mest likvida aktierna på O-listan. Nobia ingår även i Stockholmsbörsens index för tillverkare av sällanköpsvaror och tjänster (SX25 Consumer Discretionary) inom undergruppen Home Improvement Retail.

Kursutveckling



Aktiefakta

Aktiekapitalet i Nobia AB uppgår till 57 669 220 kronor, fördelat på 57 669 220 aktier, envar om nominellt 1 krona. Varje aktie berättigar till en röst. Alla aktier har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst.

Ägarstruktur

Den 30 december 2002 hade Nobia 824 aktieägare. De tio största ägarna hade 75,8 procent av kapital och röster. Utländska ägare hade 25,6 procent av aktiekapitalet och svenska institutionella ägare 62,5 procent. De sex medlemmarna av företagsledningen i Nobia hade vid årsskiftet ett sammanlagt innehav i Nobia motsvarande 2,5 procent av kapital och röster. Nobias styrelseledamöter ägde 604 700 aktier i företaget motsvarande 1,0 procent av kapital och röster.

Nobias tio största ägare enligt VPC ABs offentliga aktiebok för direkt- och förvaltarregistrerade aktieägare den 31 december 2002:

	Andel röster, %
Industri Kapital 1994-fonden	39,6
Skanska	12,5
Tredje AP-fonden	6,9
Norsk Kjøkken Invest	6,6
Capital Group fonder	2,2
Öresund	1,7
Nordea fonder	1,7
Svenska Handelsbanken/SPP fonder	1,6
Skandia Carlsson fonder	1,5
Orkla	1,3

Data per aktie

SEK	2002	2001
Resultat per aktie före full utspädning	7,83	5,47
Resultat per aktie efter full utspädning	7,53	5,15
Utdelning per aktie ¹⁾	2,25	–
Direktavkastning % ²⁾	3,5	–
P/E ²⁾	8,57	–
Eget kapital per aktie	45	38

¹⁾ Föreslagen utdelning.

²⁾ Kurs 2002-12-30, 64,50 SEK

De begränsningar som i samband med börsintroduktionen i juni 2002 ålades Industri Kapital, Skanska och Norsk Kjøkken Invest vid försäljning av aktier i Nobia löpte ut 6 februari 2003.

Återköp

Återköp av egna aktier är för närvarande ej aktuellt. Nobia ägde vid årsskiftet 02/03 inga egna aktier.

Aktierelaterade incitamentsprogram

Vid årsskiftet 02/03 hade Nobia inga aktierelaterade incitamentsprogram eller optionsrätter utställda.

Utdelningspolicy

Styrelsens avsikt är att Nobia ska lämna utdelning motsvarande minst 30 procent av vinsten efter skatt över en konjunkturcykel. Vid förslag till framtida utdelning kommer styrelsen i första hand att ta hänsyn till investeringsbehov, finansiell ställning, resultatutveckling och utsikter för de närmaste åren. För räkenskapsåret 2002 föreslår styrelsen en utdelning om 2,25 kronor per aktie, vilket motsvarar 31,8 procent av årets nettoresultat eller 129,8 MSEK.

Analys

Analys av Nobia har gjorts av följande fondkommissionärer och banker: D. Carnegie, Deutsche Bank, Enskilda Securities, Hagströmer & Qviberg och Swedbank.

Aktieägarstruktur

	Antal aktier	Antal aktieägare	Andel av aktier	Andel av aktieägare
1–500	80 242	441	0,14%	53,52%
501–1 000	56 964	66	0,10%	8,01%
1 001–2 000	71 714	45	0,12%	5,46%
2 001–5 000	163 847	45	0,28%	5,46%
5 001–10 000	280 974	36	0,49%	4,37%
10 001–20 000	800 058	55	1,39%	6,67%
20 001–50 000	1 473 792	47	2,56%	5,70%
50 001–100 000	2 047 237	28	3,55%	3,40%
100 001–	52 694 392	61	91,37%	7,41%
	57 669 220	824	100%	100%

Aktiekapitalets förändring

År	Transaktion	Förändring av antal aktier	Förändring av aktiekapital	Totalt aktiekapital	Totalt antal aktier	Nominellt belopp
1995	Bolagets bildande	10 000	100 000	100 000	10 000	10
1996	Nyemission	2 990 000	29 900 000	30 000 000	3 000 000	10
1997	Nyemission	126 220	1 262 200	31 262 200	3 126 220	10
1998	Nyemission	4 425	44 250	31 306 450	3 130 645	10
2000	Apportemission ¹⁾	987 636	9 876 360	41 182 810	4 118 281	10
2000	Apportemission ²⁾	509 123	5 091 230	46 274 040	4 627 404	10
2001	Apportemission ¹⁾	989	9 890	46 283 930	4 628 393	10
2001	Nyemission	26 684	266 840	46 550 770	4 655 077	10
2002	Nyemission	297 944	2 979 440	49 530 210	4 953 021	10
2002	Nyemission	113 901	1 139 010	50 669 220	5 066 922	10
2002	Split 10:1	45 602 298	–	50 669 220	50 669 220	1
2002	Nyemission	7 000 000	7 000 000	57 669 220	57 669 220	1

¹⁾ Avseende Poggenpohl förvärvet.

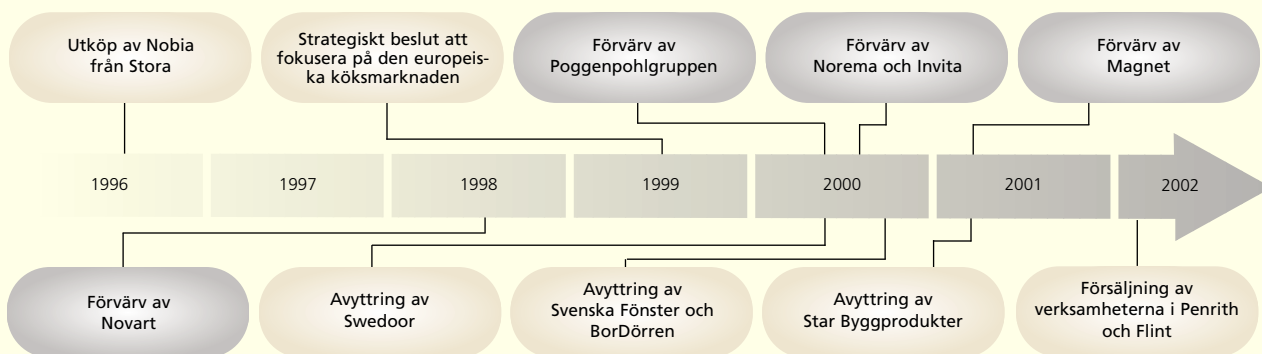
²⁾ Avseende Norema/Invita förvärvet

7-årsöversikt

MSEK	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Resultaträkning							
Nettoomsättning	3 412	3 316	3 977	4 049	4 102	8 283	9 594
Förändring i procent	–	–3	20	2	1	102	16
Bruttovinst	–	873	1 082	1 176	1 325	3 170	3 984
Rörelseresultat	–139	79	110	132	261	537	725
Finansiella intäkter	7	3	3	3	9	15	11
Finansiella kostnader	–35	–45	–59	–51	–50	–138	–130
Resultat efter finansiella poster	–167	37	54	84	220	414	606
Skatt på årets resultat	33	–34	–33	–83	–115	–160	–198
Minoritetsandelar i årets resultat	–	–	–	–	0	0	0
Årets resultat	5	3	21	1	105	254	408
Balansräkning							
Anläggningstillgångar	1 062	910	1 052	1 000	1 975	3 719	3 308
Lager	380	371	385	447	614	1 178	1 107
Fordringar	450	395	498	608	835	1 159	1 021
Likvida medel	153	157	160	135	221	362	293
Summa tillgångar	2 045	1 833	2 095	2 190	3 645	6 418	5 729
Eget kapital	309	324	375	351	1 363	1 776	2 589
Minoritet	–	–	–	–	5	6	6
Ej räntebärande avsättningar	268	123	83	89	378	467	285
Räntebärande avsättningar	47	13	25	56	79	74	91
Ej räntebärande skulder	842	699	798	905	1 025	1 714	1 443
Räntebärande skulder	579	674	814	789	795	2 381	1 315
Summa eget kapital och skulder	2 045	1 833	2 095	2 190	3 645	6 418	5 729
Nettolåneskuld	473	530	680	710	601	2 078	1 098
Sysselsatt kapital	935	1 011	1 214	1 196	2 242	4 237	4 001
Nyckeltal							
Rörelsemarginal, %	–4,1	2,4	2,7	3,3	6,4	6,5	7,6
Resultat efter finansiella poster i % av nettoomsättningen	–4,9	1,1	1,3	2,1	5,4	5,0	6,3
Omsättningshastighet på sysselsatt kapital, ggr	1,7	3,4	3,6	3,4	3,4	2,3	2,3
Avkastning på sysselsatt kapital, %	–14,1	8,4	10,2	11,2	22,2	15,5	17,9
Avkastning på eget kapital, %	1,6	0,9	6,0	0,0	17,2	16,2	18,7
Skuldsättningsgrad, %	153	164	181	202	44	117	42
Soliditet, %	15,1	17,7	17,9	16,0	37,5	27,8	45,3
Kassaflöde före investeringar	–	–121	127	126	156	551	513
Investeringar	98	101	87	74	87	226	269
Vinst per aktie efter utspädnings effekter		0,09 ¹⁾	0,64 ¹⁾	0,03 ¹⁾	2,90 ¹⁾	5,15 ¹⁾	7,53
Personal							
Genomsnittligt antal anställda	3 605	3 092	3 529	3 334	3 003	5 343	5 790
Nettoomsättning per anställd, KSEK	946	1 072	1 127	1 214	1 366	1 550	1 657
Löner och andra ersättningar	804	718	825	825	818	1 672	1 814

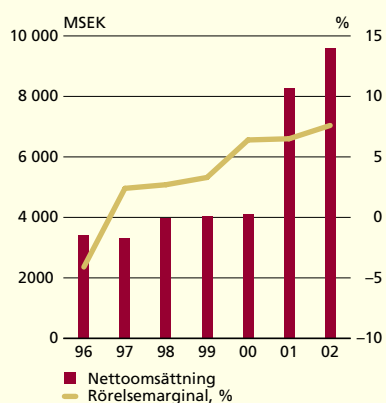
¹⁾ Justerat med avseende på split 10:1 den 19 juni 2002. Beräkning av utspädnings effekter justerade med avseende på verkligt utnyttjande av optioner.

Fokusering på köksinteriör

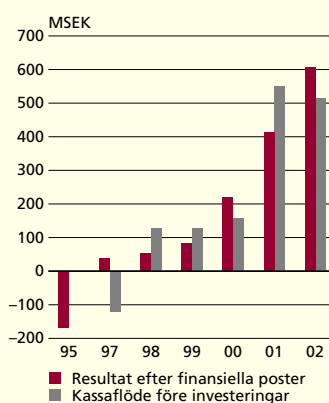


Sedan 1996 har Nobia fokuserat sin verksamhet.

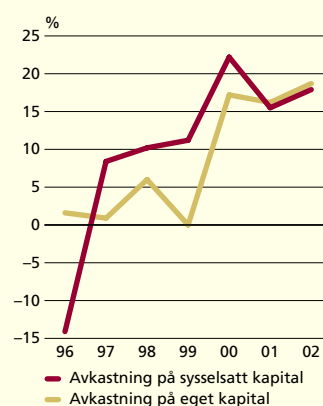
Nettoomsättning och rörelsemarginal



Resultat och kassaflöde



Räntabilitet



Definitioner av nyckeltal

Avkastning på eget kapital

Årets resultat i procent av genomsnittligt eget kapital. Beräkningen av genomsnittligt eget kapital har justerats för kapitalhöjningar och sänkningar.

Avkastning på sysselsatt kapital

Resultat efter finansiella intäkter i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital. Beräkningen av genomsnittligt sysselsatt kapital har justerats för förvärv och avyttringar.

Bruttolåneskuld

Summan av räntebärande skulder och räntebärande avsättningar.

Nettolåneskuld

Summan av räntebärande skulder och räntebärande avsättningar minus räntebärande tillgångar.

Omsättningshastighet på sysselsatt kapital

Nettoomsättningen dividerad med genomsnittligt sysselsatt kapital.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat i procent av nettoomsättningen.

Skuldsättningsgrad

Nettolåneskuld i procent av eget kapital inklusive minoritetsintresse

Soliditet

Eget kapital inklusive minoritetsintresse i procent av balansomslutningen.

Sysselsatt kapital

Balansomslutningen minus ej räntebärande avsättningar och skulder.

Vinst per aktie

Årets resultat dividerat med ett vägt genomsnittligt antal aktier under året.



Huvudkontor

Nobia

Box 70376 • 107 24 Stockholm • Tel 08-440 16 00 • Fax 08-440 16 20
www.nobia.se

Affärsenheter

Goldreif Möbelfabrik GmbH

Meerbrede 4/B239
 DE-32107 Bad Salzuflen
 Tyskland
 Tel +49-52 21 77 10
 Fax +49-52 21 77 12 34
www.goldreif.de

HTH Køkkener A/S

Industrivej 6
 DK-6870 Ølgod
 Danmark
 Tel +45-75 24 47 77
 Fax +45-75 24 63 02
www.hth.dk

Invita Køkkener A/S

Fabriksvej 20
 DK-7441 Bording
 Danmark
 Tel +45-77 88 70 00
 Fax +45-77 88 70 01
www.invita.dk

Magnet Ltd

Allington Way
 Darlington
 Co Durham
 DL1 4XT
 Storbritannien
 Tel +44 1325 469441
 Fax +44 1325 744003
www.magnet.co.uk

Marbodal AB

522 81 Tidaholm
 Tel 0502-170 00
 Fax 0502-173 20
www.marbodal.com

Myresjökök AB

Box 603
 343 24 Älmhult
 Tel 0476-557 00
 Fax 0476-152 82
www.myresjokok.se

Norema AS

Bergermoen
 NO-3520 Jevnaker
 Norge
 Tel +47 61 31 14 00
 Fax +47 61 31 25 89
www.norema.com

Novart Oy

Box 10
 FI-155 61 Nastola
 Finland
 Tel +358-3 887 711
 Fax +358-3 887 7450
www.novart.fi

Optifit Jaka Möbel GmbH

Jaka Strasse 3
 DE-32351 Stemwede-Wehden
 Tyskland
 Tel +49 57 73 880
 Fax +49 57 73 8871 44
www.optifit.de

Poggenpohl Möbelwerke GmbH

Poggenpohlstrasse 1
 DE-32051 Herford
 Tyskland
 Tel +49-52 21 38 10
 Fax +49-52 21 38 12 08
www.poggenpohl.de

Pronorm Einbauküchen GmbH

Höferweg 28
 DE-32602 Vlotho
 Tyskland
 Tel +49-57 33 97 90
 Fax +49-57 33 97 93 00
www.pronorm.de

Sigdal Kjøkken AS

Postboks 633
 NO-1411 Kolbotn
 Norge
 Tel +47-66 82 23 00
 Fax +47-66 82 23 40
www.sigdal.com

nobia