

årsredovisning 07



BEIJER • ALMA

Beijer Alma AB (publ) är en internationellt verksam industrigrupp med inriktning på komponenttillverkning. Affärsidén är att förvärva, äga och utveckla små och medelstora företag med god tillväxtpotential.

innehåll

- 2 Tio år i sammandrag
- 3 Ordförande har ordet
- 4 VD har ordet
- 6 Strategi
- 8 Riskanalys
- 10 Beijer Almaaktien
- 12 Lesjöfors
- 20 Habia Cable
- 28 Historik
- 29 Förvaltningsberättelse
- 31 Resultaträkningar
- 32 Balansräkningar
- 34 Förändringar eget kapital
- 35 Kassaflödesanalyser
- 36 Noter
- 52 Bolagsstyrning
- 54 Revisionsberättelse
- 56 Styrelse och ledning
- 58 Adresser

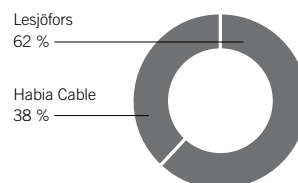
BEIJER ALMA

Koncernens aktiva, långsiktiga strategi- och utvecklingsarbete kombinerat med investeringar och kompletterande företagsförvärv, ger konkurrenskraftiga företag i valda marknadssegment. I samtliga segment fokuserar koncernbolagen på att utveckla starka relationer till kunder som erbjuder tillväxt och lönsamhet. Viktiga kriterier för bolagens långsiktiga, lönsamma tillväxt är:

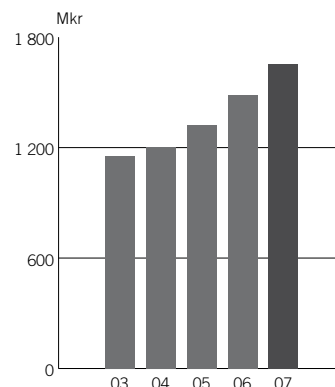
- Produkter och koncept med högt kundvärde
- Internationell marknadstäckning
- Hög marknadsandel inom aktuella segment
- Diversifierad kundbas

Beijer Alma arbetar med aktivt och långsiktigt ägande. Bolagen utvecklas inte med sikte på en kommande exit. Målet är istället att äga och utveckla framgångsrika företag med hög tillväxt och god lönsamhet. Beijer Alma är noterat på OMX Nordiska Börs i Stockholm Mid Cap-lista (ticker: BEIAb).

Dotterbolagens andel av total fakturering



Fakturering

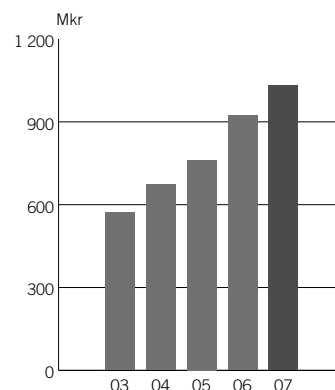


LESJÖFORS

Lesjöfors är en internationell fullsortimentleverantör av fjädrar, tråd- och banddetaljer. Koncernen erbjuder både standardfjädrar och kundanpassade produkter och har ledande positioner på Europamarknaden. Lesjöfors arbetar inom följande affärsområden:

- Industrifjädrar – standardfjädrar och kundspecifika produkter
- Banddetaljer – banddetaljer och bladfjädrar
- Chassifjädrar – eftermarknad för personbilar och lätta fordon

Fakturering

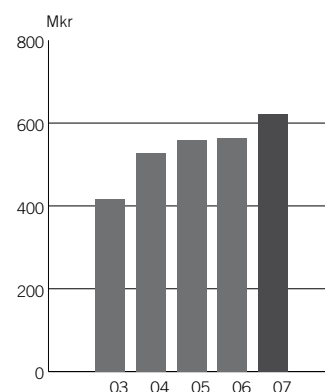


HABIA CABLE

Habia Cable arbetar med utveckling, tillverkning och försäljning av kablar och kabelsystem för krävande applikationer. Företaget är en av de största aktörerna inom specialkabel i Europa. Habia arbetar inom följande affärsområden:

- Radio Frequency & Communication – mobil telekom
- High Specification Products – försvar, kärnkraft, infrastruktur
- Engineered Cable Solutions – kraftgenerering, verktyg, offshore
- Distribution Products – standardkabel för bland annat mätning, fordon, belysning, vitvaror

Fakturering



rapporter

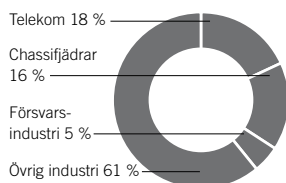
Rapporter kan beställas från
Beijer Alma AB
Box 1747, 751 47 Uppsala
tel 018-15 71 60
eller via www.beijer-alma.se

kontaktpersoner

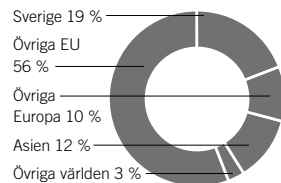
Bertil Persson, VD och koncernchef
tel 08-506 427 50
e-post bertil.persson@beijer-alma.se

Jan Blomén, ekonomichef
tel 018-15 71 60
e-post jan.blomen@beijer-alma.se

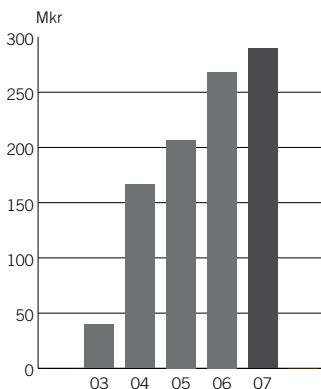
Fakturering per kundsegment



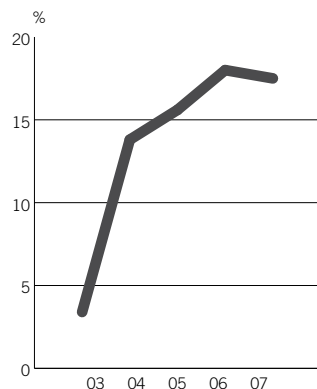
Fakturering per geografisk marknad



Rörelseresultat



Rörelsemarginal



1 654 Mkr fakturering

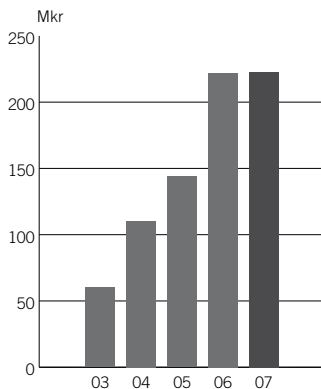
282,7 Mkr resultat efter finansnetto

17,5 % rörelsemarginal

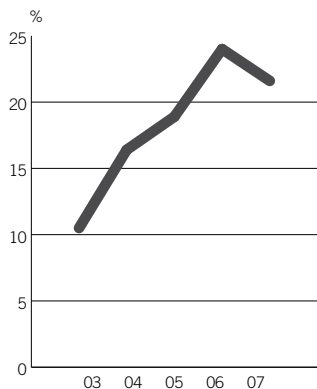
7,49 kr vinst per aktie

63 % soliditet

Rörelseresultat



Rörelsemarginal

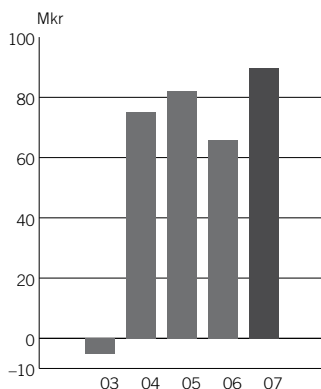


1 032 Mkr fakturering

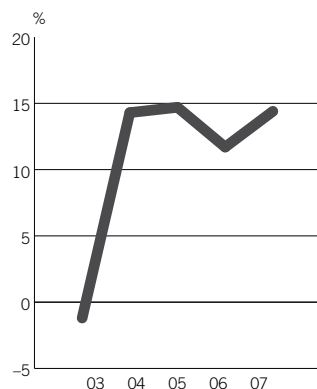
222,7 Mkr rörelseresultat

21,6 % rörelsemarginal

Rörelseresultat



Rörelsemarginal



622 Mkr fakturering

89,7 Mkr rörelseresultat

14,4 % rörelsemarginal

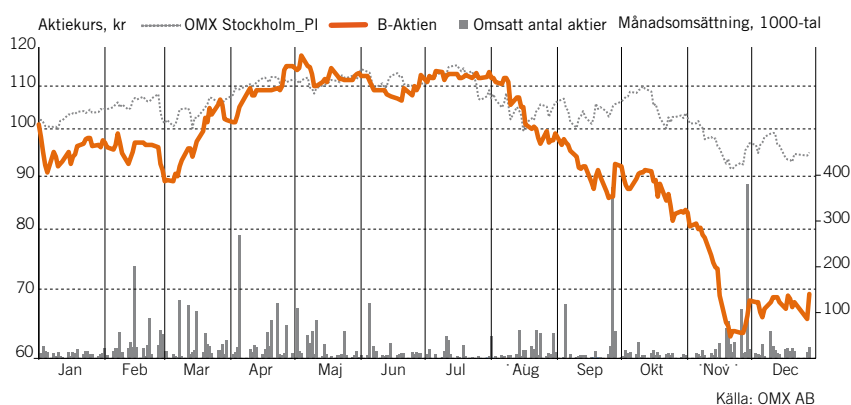
2007 i korthet

Beijer Alma AB är en internationellt verksam industrigrupp med inriktning på komponenttillverkning. Verksamheten bedrivs i de två dotterbolagen Lesjöfors och Habia Cable.

- **Bästa resultatet** hittills
- **Orderingången ökade** med 10 procent till 1 665 Mkr (1 508)
- **Faktureringen ökade** med 11 procent till 1 654 Mkr (1 488)
- **Resultatet efter finansnetto ökade** till 283 Mkr (262)
- **Vinsten per aktie ökade** till 7,49 kr (6,92)
- **Utdelningen föreslås höjd** till 5,00 kr per aktie (4,00)

Nyckeltal	2007	2006	2005
Nettoomsättning, Mkr	1 654	1 488	1 323
Resultat efter finansnetto, Mkr	282,7	262,2	199,8
Rörelsemarginal, procent	17,5	18,0	15,6
Utdelning per aktie, kr	5,00	4,00	3,67

Kursutveckling 2007



årsstämma

Årsstämma äger rum tisdagen den 8 april 2008 kl. 18.00 i sal B, Uppsala Konsert & Kongress, Vaksala torg 1, Uppsala.

Aktieägare som önskar delta i stämman skall dels vara införd i den utskrift av aktieboken som görs av VPC AB onsdagen den 2 april 2008, dels anmäla sitt deltagande till bolaget registrerat senast onsdagen den 2 april 2008 kl. 16.00.

Anmälan kan göras på följande sätt: per telefon 018-15 71 60, telefax 018-15 89 87, e-post info@beijer-alma.se, www.beijer-alma.se eller skriftligen, gärna på den i årsredovisningen bifogade anmälningsblanketten. Vid anmälan uppges namn, person- eller organisationsnummer, antal aktier och telefonnummer dagtid.

Aktieägare med förvaltarregistrerade aktier måste ha registrerat aktierna i eget namn hos VPC. Sådan registrering skall vara verkställd senast onsdagen den 2 april 2008.

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

Som avstämningsdag för rätt att erhålla utdelning föreslås fredagen den 11 april 2008. Beslutat årsstämman enligt förslaget, beräknas utdelning komma att utsändas via VPC med början onsdagen den 16 april 2008. Styrelsen föreslår årsstämman en utdelning om 5,00 kr per aktie.

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

kalender

Bokslutskommuniké och kvartalsrapporter publiceras på www.beijer-alma.se. Årsredovisningen och kvartalsrapporterna sänds automatiskt till aktieägarna.

- 8 april** årsstämma
- 24 april** kvartalsrapport 1 jan–31 mar
- 14 augusti** kvartalsrapport 1 apr–30 jun
- 24 oktober** kvartalsrapport 1 jul–30 sep
- februari** bokslutskommuniké
- mars** årsstämma

Tio år i sammandrag

Mkr	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Nettoomsättning	1 654,4	1 487,8	1 323,1	1 201,6	1 154,0	1 113,0	1 320,2	1 132,5	1 031,0	1 072,2
Rörelseresultat	289,6	268,4	206,7	166,4	39,7	32,4	32,3	129,1	88,3	102,2
Finansnetto	-6,9	-6,2	-6,9	-11,4	-21,7	-27,6	-30,3	-19,0	-12,6	-9,3
Resultat efter finansnetto	282,7	262,2	199,8	155,0	18,0	4,8	2,0	110,1	75,7	92,9
Jämförelsestörande poster	–	–	–	–	–	-99,9	–	9,6	13,0	5,1
Resultat före skatt	282,7	262,2	199,8	155,0	18,0	-95,1	2,0	119,7	88,7	98,0
Skatt	-77,2	-72,4	-57,8	-39,7	-10,5	11,1	10,3	-38,3	-33,5	-32,8
Redovisat resultat	205,5	189,8	142,0	115,3	7,5	-84,0	12,3	81,4	55,2	65,2
Anläggningstillgångar	607,8	526,8	558,4	561,3	624,4	657,5	839,3	603,8	444,6	440,8
Omsättningstillgångar	741,6	691,6	621,7	557,5	502,4	519,0	590,0	541,1	424,1	425,0
Eget kapital	846,7	747,8	708,9	566,4	449,7	458,3	577,4	482,3	424,7	397,8
Långfristiga skulder och avsättningar	68,0	100,9	126,2	169,2	230,2	299,0	376,6	268,8	204,0	233,9
Kortfristiga skulder	434,6	369,7	345,0	383,2	446,9	198,3	475,3	393,8	240,0	244,1
Balansomslutning	1 349,4	1 218,4	1 180,1	1 118,8	1 126,8	1 176,5	1 429,3	1 144,9	868,7	865,8
Kassaflöde efter investeringar	120,0	121,0	142,6	197,2	74,8	116,2	-85,8	-172,7	50,7	-122,9
Avskrivningar	65,3	68,8	65,2	76,9	89,6	96,6	86,8	64,3	54,7	42,0
Nettoinvesteringar exklusive företagsförvärv	79,2	71,0	48,0	48,0	55,1	18,3	116,0	114,0	69,6	66,1
Sysselsatt kapital	1 044,9	932,1	876,3	850,2	909,6	967,9	1 189,3	875,5	645,4	627,8
Nettoskuld	32,8	-6,8	43,0	178,3	386,9	462,4	579,8	375,4	180,7	195,9
<i>Nyckeltal, %</i>										
Bruttomarginal	37,4	37,9	36,8	35,9	28,9	30,7	29,0	35,3	32,4	31,9
Rörelsemarginal	17,5	18,0	15,6	13,8	3,4	2,9	2,5	11,4	8,6	9,5
Vinstmarginal	17,1	17,6	15,1	12,9	1,6	0,4	0,1	9,7	7,3	8,7
Soliditet	63	61	60	51	40	39	40	42	49	46
Andel riskbärande kapital	65	64	62	53	43	43	44	46	53	50
Nettoskultsättningsgrad	4	-1	6	31	86	101	100	78	43	49
Avkastning på eget kapital	25,5	25,9	22,6	22,0	2,9	0,7	0,3	17	13	18
Avkastning på sysselsatt kapital	29,9	30,0	24,3	19,3	4,5	3,3	3,3	17	17	20
Räntetäckningsgrad, ggr	23,6	29,6	24,2	13,2	1,7	1,2	1,1	6,1	6,9	8,9
Medeltal antal anställda	1 163	980	907	805	896	940	1 092	943	851	728

I denna och alla andra tabeller är åren från och med 2004 beräknade enligt IFRS och tidigare år enligt dåvarande redovisningsprinciper.

Finansiell styrka – grund för fortsatt tillväxt

Under 2008 fyller Beijer Alma 25 år. Inför detta jubileum kan vi konstatera att koncernens resultat och finansiella ställning är starkare än någonsin tidigare. Det skapar stora möjligheter för den framtida utvecklingen, både vad gäller lönsam tillväxt och attraktiv direktavkastning.

Efter flera år med hög lönsamhet kan jag med glädje konstatera att vår koncern har en stark finansiell ställning. Vid utgången av året låg soliditeten på 63 procent samtidigt som kassaflödet uppgick till 120 miljoner kronor. Vi har dessutom en allt bättre balans i vår intjäning, där olika branscher, kundsegment och geografiska marknader ökar stabiliteten och stärker riskspridningen. På senare år har vi betonat vikten av diversifiering och genom konsekventa satsningar har vi kommit långt i detta arbete. Jag tänker främst på Habia där lönsamheten stärkts och där beroendet av telekommarknaden minskat. Bolagets försäljning till verkstads- och försvarsindustrin växer och även här har målinriktade och långsiktiga åtgärder givit tydliga resultat.

BRED INTERNATIONELL FÖRSÄLJNING

Jag vill också lyfta fram koncernens internationella försäljning som utvecklats allt bättre. Våra produkter finns på fler marknader än någonsin tidigare och är en viktig förklaring till Beijer Almas lönsamma tillväxt på senare år.

Målet att växa via förvärv inom befintliga produkt- och marknadsområden ligger samtidigt fast. Vi har lyckats bra med att integrera tidigare förvärv och denna strategi har därför blivit en viktig drivkraft i vår utveckling. Vi är dessutom öppna för förvärv inom helt nya områden, det vill säga det vi brukar kalla ett tredje ben. Med en förväntat svagare konjunktur i sikte kan möjligheterna till sådana förvärv öka framöver, särskilt med tanke på den överhettning som präglade förvärvsmarknaden de senaste åren.

ATTRAKTIV DIREKTAVKASTNING

De starka finanserna gör även att vi kan erbjuda våra aktieägare en konkurrenskraftig direktavkastning, dock utan att äventyra satsningar på en fortsatt lönsam tillväxt för koncernen. I år väljer vi att höja utdelningsnivån ytterligare och dela ut 67 procent av nettovinsten. Detta är ett viktigt budskap till gamla och nya aktieägare. Det bekräftar styrkan i vår verksamhet, men också tilltron till en fortsatt positiv utveckling för Beijer Alma. Det är drivande och engagerade

medarbetare som ytterst möjliggör den här utvecklingen. Jag vill rikta ett stort tack till er alla för fina insatser under året. När vi 2008 uppmärksammar koncernens 25-årsjubileum kan vi samtidigt glädjas åt att Beijer Alma står starkare än någonsin tidigare.



Anders Wall

Styrelsens ordförande



Bästa resultatet någonsin för Beijer Alma

Beijer Almas vinst före skatt 2007 blev 283 Mkr. Det är vårt bästa resultat någonsin och innebär att koncernens resultat nu ökat fem år i rad. Dessutom har den totala resultat kvaliteten förbättrats markant. Rörelsemarginalen har ökat och både fakturering och resultat fördelas jämnare över olika branscher.

Efter en stark avslutning på året ökade resultatet under tre av årets kvartal, jämfört med motsvarande perioder föregående år. Den fina utvecklingen är givetvis ett resultat av den gynnsamma industrikonjunkturen. Samtidigt har koncernbolagen upprätthållit ett lönsamhets- och kostnadsmedvetande, som brukar vara svårt att klara under längre perioder med god konjunktur.

- Den totala resultatförbättringen för koncernen blev 21 Mkr.
- Habia ökade resultatet med 37 procent jämfört med föregående år. Dessutom förbättrades resultatet samtliga kvartal jämfört med motsvarande perioder 2006.
- Även Lesjöfors ökade resultatet något 2007 jämfört med föregående år. Förbättringen var koncentrerad till första kvartalet medan övriga kvartal var i nivå med eller något svagare än motsvarande period föregående år. Jag vill understryka att jämförelsetalen för 2006 varit svåra att överträffa eftersom utvecklingen under senare delen av detta år var stark.
- Rörelsemarginalen för 2007 blev 17,5 procent. Det är marginellt lägre än 2006, men väsentligt högre än vad koncernen uppvisat i tidigare konjunkturcykler.

FÖRBÄTTRAD RESULTATKVALITET

Den totala resultat kvaliteten i koncernen har förbättrats markant jämfört med tidigare cykler. Rörelsemarginalen är högre än tidigare och både fakturering och resultat fördelas idag jämnare över olika kundkategorier. Därmed har beroendet av enstaka branscher, produkter och kunder minskat. Detta

framgår tydligt när vi ser hur faktureringen till olika kundsegment förändrats. År 2000 var telekom det största området, som svarade för nära 30 procent av vår totala fakturering. Under 2007 hade denna andel sjunkit till 18 procent. Under samma period ökade Chassifjädrar från 12 till 16 procent och segmentet övrig industri från 59 till 66 procent av faktureringen.

Således har beroendet av telekomsektorn – med få kunder, hög teknisk risk och volatil efterfrågan – minskat, medan mer väldiversifierade segment med lägre teknisk risk ökat i betydelse. Vårt beroende av industrikonjunkturen kvarstår givetvis. Samtidigt bör den förbättrade diversifieringen göra att koncernens resultat är högre och svänger mindre än i tidigare konjunkturcykler.



GOD UTVECKLING I HABIA

Ett viktigt bidrag till vår resultat kvalitet är det arbete som gjorts i Habia under senare år. Vi har lagt stor kraft på att utveckla strategin i bolaget. Målet har varit att bevara den starka positionen inom telekom och samtidigt växa och förbättra lönsamheten i den övriga verksamheten. Dessa ansträngningar har givit god effekt under 2007. Medan telekomförsäljningen var oförändrad ökade övriga segment – främst försvars- och kärnkraftsektorn – med 17 procent. Det gav en samlad tillväxt i Habias försäljning om 10 procent. Samtidigt förbättrades lönsam-

»Den totala resultat kvaliteten i koncernen har förbättrats markant jämfört med tidigare cykler«

heten kraftigt i den del av affären som inte är telekom. Därmed ökade Habias rörelsemarginal från 11,7 till 14,4 procent.

Det råder fortsatt hård prispress inom telekom, speciellt inom infrastrukturuområdet. Detta påverkar i första hand Habia, där 36 procent av faktureringen 2007 avsåg telekomkunder. För att möta utvecklingen förlägger Habia därför det mesta av volymproduktionen inom telekom till Kina. Detta möjliggörs genom att en ny och större fabrik invigdes i Kina under året.

Även Lesjöfors tillverkar merparten av telekomkomponenterna i Kina.

Lesjöfors försäljning växte med 11 procent under 2007. Rörelseresul-

tatet ökade från 222 till 223 Mkr. Försäljningstillväxten kom från industrifjäderverksamheten samt från förvärvade verksamheter, medan Chassifjädrar hade sjunkande volymer. I början av året förvärvades European Springs & Pressings Ltd i Storbritannien, vilket gör Lesjöfors till den största brittiska fjädertillverkaren.

SÄKRA HÖG LÖNSAMHET

Beijer Alma har under flera år haft en hög lönsamhet. Både Habia och Lesjöfors har en lönsamhet som är väsentligt högre än genomsnittet för konkurrenterna i respektive bransch. Det finns flera förklaringar till detta. En av de viktigaste är koncernens

fokus på nischverksamheter. Det möjliggör starka internationella marknadspositioner, trots koncernbolagens begränsade storlek. En annan förklaring är inriktningen på verksamheter med högt kundvärde. Med det menas att försäljningen till stor del består av specialtill-

verkning, där varje leverans anpassas till ett specifikt kundbehov. Detta innebär normalt också att vi prioriterar bort höga volymer av standardiserade produkter, till exempel serieleveranser till bilindustrin och kontraktstillverkning. Den här inriktningen gör det också lättare för oss att undvika alltför stor

exponering på enstaka kunder. En annan viktig komponent är koncernens disciplinerade verksamhetsstyrning, där ett tydligt lönsamhetsfokus är grundläggande. Sist men inte minst vill jag betona långsiktigheten i Beijer Almakoncernen. Industriellt företagsbyggande kräver långa tidshorisonter för att ge resultat. Vi har en oändlig horisont på vårt ägande, där målet är en koncern med långsiktig resultat- och värdetillväxt. Långsiktigheten får dock inte

»Lönsamheten i Habia och Lesjöfors är väsentligt högre än genomsnittet i respektive bransch«

bli ett argument för att behålla verksamheter som är strategiskt felaktiga, eller som inte väntas bidra positivt i framtiden. Inom Beijer Alma kan vi också hantera den typen av beslut. Under åren har koncernen renodlats och fokuserats och företag med otillräcklig potential har avyttrats.

LÖNSAM TILLVÄXT

Utmaningen för kommande år är att skapa lönsam tillväxt. Det räcker inte att upprätthålla en hög lönsamhet och det räcker inte heller att enbart skapa tillväxt. För att fortsätta skapa värde till Beijer Almas aktieägare måste vi växa med hög lönsamhet – i första hand genom att expandera internationellt.

Det kan ske organiskt eller via förvärv. Merparten av koncernens verksamhet omfattar mogna marknader, där många mindre aktö-

»Industriellt företagsbyggande kräver långa tidshorisonter för att ge resultat«

rer konkurrerar med varandra. Det gör att en lyckad geografisk expansion oftast bygger på förvärv av existerande aktörer i lokala marknader. Eftersom vår verksamhet huvudsakligen består av specialtillverkning i korta och medellånga serier krävs dessutom lokal närvaro och närhet till kund.

Tidigare år har förvärven varit koncentrerade till Lesjöfors. Efter de senaste årens strategiarbete i Habia – och de fina resultat som uppnåtts – pågår även aktiviteter för att växa Habia genom företagsförvärv. Förvärvsarbetet i både Habia och Lesjöfors inriktas på företag med kunder inom traditionella industrisegment. Inom dessa områden är tekniskerna relativt låga och kundstockarna väldiversifierade. Dessutom är andelen specialtillverkning ofta hög. Detta är attraktiva förutsättningar för oss och möjliggör en fortsatt hög och jämn resultatutveckling.

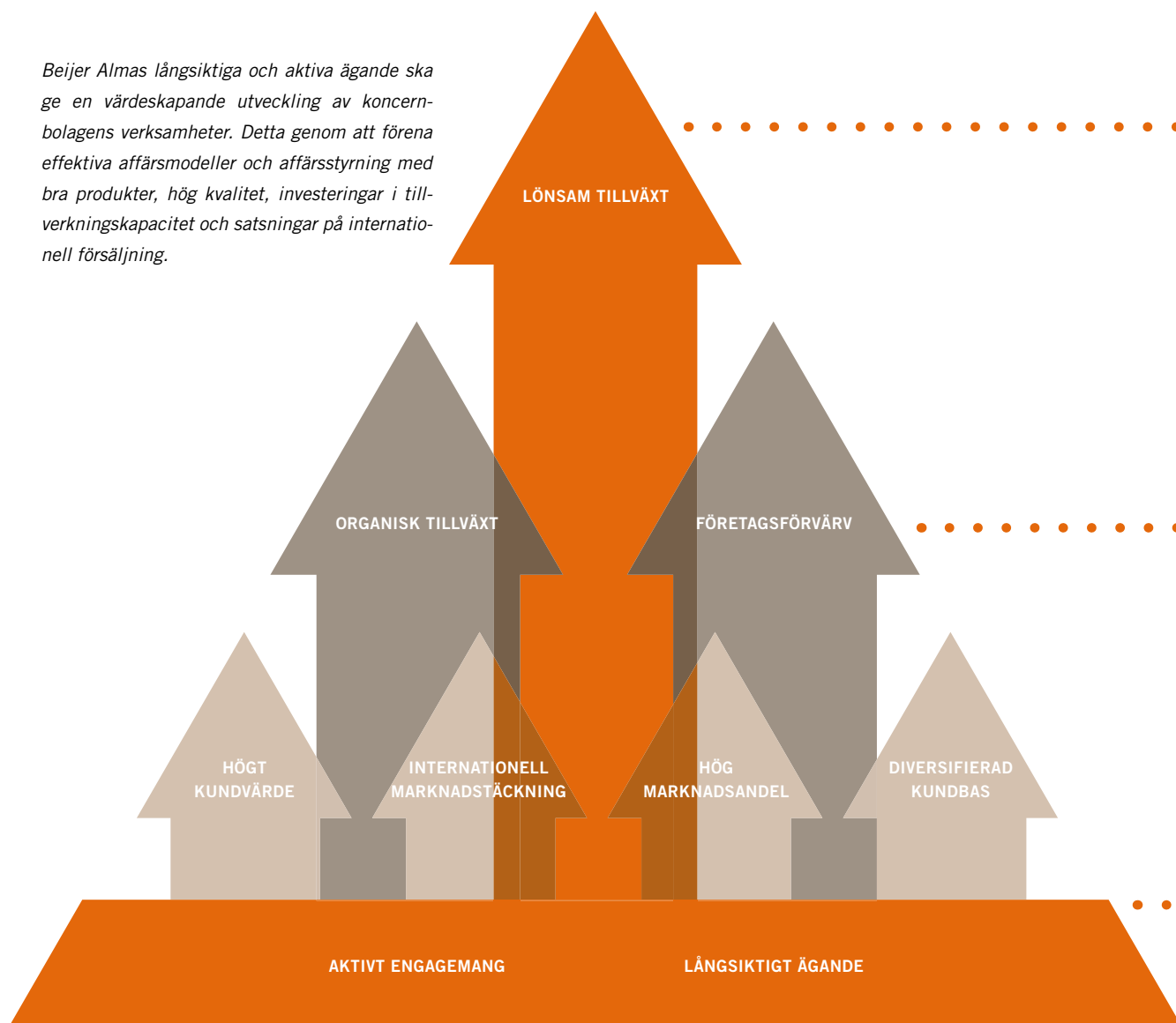
Beijer Alma har en hög finansiell beredskap för fortsatt expansion. Vid utgången av 2007 var koncernen i stort sett skuldfri. En stark balansräkning – i kombination med hög intjäning och positivt kassaflöde – ger oss utrymme att fortsätta skapa lönsam tillväxt och därmed en god värdeutveckling för våra aktieägare.



Bertil Persson
VD och koncernchef

Strategi

Beijer Almas långsiktiga och aktiva ägande ska ge en värdeskapande utveckling av koncernbolagens verksamheter. Detta genom att förena effektiva affärsmodeller och affärsstyrning med bra produkter, hög kvalitet, investeringar i tillverkningskapacitet och satsningar på internationell försäljning.



Aktivt engagemang

Aktivt ägande innebär att Beijer Alma arbetar nära koncernbolagen med mål, uppföljning och långsiktig styrning. Det här samarbetet omfattar således inte de dagliga, operativa insatserna utan inriktas istället på frågor kring strategisk utveckling, förvärv och investeringar. Därmed får koncernbolagen tillgång till managementresurser, som medelstora företag annars kan sakna.

Långsiktigt ägande

I Beijer Almas ägande är långsiktighet ett nyckelbegrepp. Koncernbolagen utvecklas inte med sikte på en kommande exit. Målet är istället att skapa långsiktigt framgångsrika företagsgrupper med industriellt sunda strukturer, där både tillväxten och lönsamheten är hög.

Lönsam tillväxt

Verksamheten i Beijer Alma syftar till att skapa lönsam tillväxt för att säkra långsiktig värdeutveckling. Volymtillväxten måste förenas med uthållig lönsamhet för att de strategiska målen ska anses uppfylla. Förmågan att kombinera lönsamhet och tillväxt blir således central och vägleder alla de insatser, som görs för att öka värdeskapandet inom Beijer Alma. Det här värdeskapandet uppnås på flera olika sätt – till exempel genom att arbeta med företagsförvärv och satsningar på internationella marknader. Till dotterbolagen bidrar Beijer Alma med strategisk kompetens, tydlig affärsstyrning och finansiella resurser.

Organisk tillväxt

Organisk tillväxt bygger på fortgående satsningar inom produkt- och marknadsutveckling. Beijer Alma prioriterar sådan tillväxt eftersom den ofta ger högst kvalitet och lägst risk. De viktigaste fördelarna med organisk utveckling är att den befintliga organisationen kan utnyttjas samt att arbetet inriktas på marknader och produkter som koncernen känner väl.

Företagsförvärv

Företagsförvärv kan vara förvärv av helt nya verksamheter eller tilläggsförvärv till existerande dotterbolag. Målet med tilläggsförvärven är att stärka bolagen på utvalda geografiska marknader och inom specifika teknikområden. Även här är riskprofilen attraktiv eftersom förvärven sker i marknader och inom produktområden som redan är kända. Vid ett tilläggsförvärv finns det också en företagsledning som snabbt kan ta sig an det förvärvade bolaget och göra nödvändiga anpassningar.

Högt kundvärde

Merparten av produkterna som koncernbolagen utvecklar och säljer är anpassade efter specifika kundbehov, vilket ger ett högre värde för kunden. Att arbeta med unika produktkoncept ger – till skillnad från till exempel volymbaserade legoprodukter – en större handlingsfrihet vad gäller försäljning och marknadsföring på utvalda marknader.

Internationell marknadstäckning

Koncernbolagen arbetar i stor utsträckning med nischprodukter, som dels tillverkas i relativt små serier, dels har ett högre värde för kunden. För att nå tillväxt med denna typ av produkter måste bolagen ha en bred, internationell försäljning.

Hög marknadsandel

Kvalitet, sortimentsbredd och hög kundanpassning av produkter och tjänster lägger grunden för starka marknadspositioner. Det möjliggör att koncernbolagen kan konkurrera med andra mervärden än lågt pris.

Diversifierad kundbas

Koncernbolagen har en gemensam inriktning på komponenttillverkning. Samtidigt strävar Beijer Alma efter att ha en tillräckligt bred kundbas, som reducerar risken och beroendet av enskilda geografiska marknader, branscher eller företag.

TYDLIGT VÄRDESKAPANDE

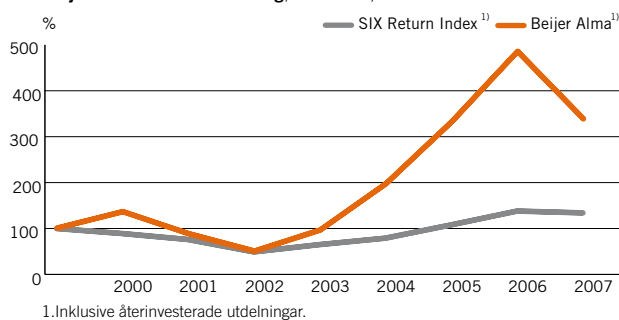
»Att förvärva, äga och utveckla små och medelstora företag med god tillväxtpotential.« Så lyder Beijer Almas affärsidé, som innebär att koncernen strävar efter att långsiktigt bygga en industrigrupp med uthållig vinstutveckling.

- Beijer Alma äger och utvecklar onoterade bolag, oftast som 100-procentig ägare. Här skiljer sig koncernen från traditionella investmentbolag, där innehaven främst består av andra noterade bolag. Samtidigt skiljer sig Beijer Alma från så kallade private equityaktörer genom sin långsiktiga ägarfilosofi.
- Inriktningen ger investerare tillgång till en unik koncern av etablerade, onoterade dotterbolag inom intressanta tillväxtområden.
- Tillgången till kapitalmarknaden ger finansiella resurser för tillväxt. Koncernstrukturen gör att utveckling och tillväxt kan finansieras på ett sätt som annars inte hade varit möjlig. Särskilt som koncernbolagen – var för sig – sannolikt är för små för att vara noterade på börsen.

SKAPA MERAVKASTNING

- Värdeskapandet inom Beijer Alma har resulterat i en tydlig meravkastning. Under perioden 2000–2007 har räntabiliteten på eget kapital i snitt varit 14,6 procent per år. Det innebär att koncernen – jämfört med en riskfri ränta som 10 års statsobligationer – skapat meravkastning om 10,1 procent per år.
- En krona som investerades i Beijer Alma 1 januari 2000 har vid utgången av 2007 vuxit till 3,38 kr, inklusive återinvesterade utdelningar. Det ger en årlig avkastning om 16,4 procent. Samtidigt har en investering i generalindex, med återinvesterade utdelningar, vuxit från en krona till 1,34 kr, eller 3,7 procent per år.

Beijer Almaaktiens utveckling, indexerat, 2000-01-01 = 100



Risikanalys

Beijer Almas verksamhet påverkas av flera olika riskfaktorer, som i förlängningen kan få återverkningar på koncernens resultat och finansiella ställning. I detta avsnitt beskrivs marknadsrelaterade och finansiella risker. Operationella risker åskådliggörs i bolagsstyrningsrapporten på sidan 52.

KUNDSEGMENT

Det största kundsegmentet är övrig industri, som 2007 stod för 61 procent av faktureringen. Detta segment består av många olika kunder, branscher och företag, där varje kund står för en mycket liten del av koncernens samlade fakturering. Att övrig industri idag är det största enskilda segmentet bekräftar att koncernens inriktning på en diversifierad kundbas givit resultat.

Telekom är det näst största segmentet med 18 procent av faktureringen. Antalet kunder är färre och varje kund står för en relativt stor andel av den samlade faktureringen. I detta segment påverkas Beijer Alma mer av enskilda kunders inköpsbeslut och teknikval.

Det tredje största segmentet är eftermarknad för fordon, som stod för 16 procent av den totala faktureringen. Verksamheten bedrivs inom Lesjöfors och omfattar ett stort antal marknader i norra och östra Europa. Beroendet av vissa kunder, branscher och företag är större än inom segmentet övrig industri, men mindre än inom telekom.

Försvar är koncernens fjärde största segment med 5 procent av faktureringen. Verksamheten bedrivs i huvudsak inom Habia och domineras av ett fåtal större kunder. Försvarsmarknaden är projektstyrd. Det gör att försäljningsvolymerna kan variera över tiden beroende på hur många projekt ett företag medverkar i.

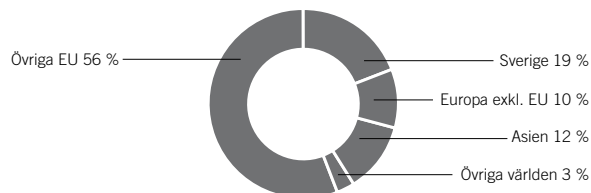
GEOGRAFISKA SEGMENT

Koncernbolagen har försäljning över hela världen och bolagets produkter återfinns idag på cirka 60 olika marknader. Europa och Asien är de största geografiska marknaderna medan försäljningen är mindre i Nord- och Sydamerika. Den enskilt största marknaden är Europa med länder som Sverige, Storbritannien, Tyskland och Danmark. I Asien har Kina vuxit i betydelse på senare år, dels beroende på den starka nationella tillväxten, dels på att koncernen ökat sin närvaro i landet via både försäljnings- och produktionsorganisationer. Vid utgången av 2007 stod Kina för 7 procent av faktureringen. Samtidigt har landet blivit en knutpunkt för vidareexport till andra marknader i Asien, främst Korea och Indien.

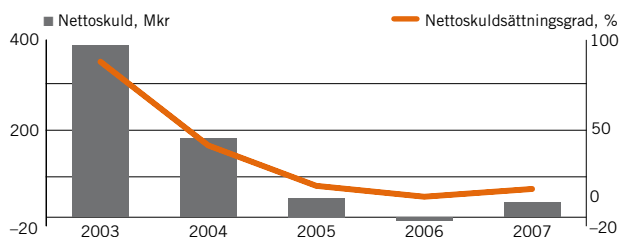
Fakturering per kundsegment



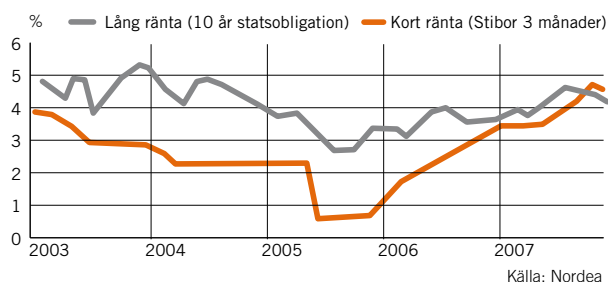
Fakturering per geografisk marknad



Nettoskudsättning och nettoskudsättningsgrad



Svenska räntor



MARKNADSRISKER

Beijer Almas viktigaste marknadsrisker är kopplade till ränte-, valuta- och råvarumarknaderna.

Ränterisk

Ränteutveckling får en direkt påverkan via nettoskuldssättningen i koncernen. Denna risk är dock relativt begränsad eftersom nettoskuldssättningen minskat kraftigt på senare år och idag är nära noll.

Valutarisk

Beijer Almakoncernens dotterbolag är exportföretag med tillverkning i flera länder och verksamheten påverkas därför av valutarörelser. Koncernens största enskilda valutaexponering är EUR följt av GBP och därefter NOK och USD. Beijer Almas valutapolicy innebär att en andel av de prognostiserade flödena i främmande valutor – för kommande tolv månader – ska säkras. Valutasäkring skapar tidsutrymme att vidta åtgärder för att mildra effekterna av eventuella valutarörelser. Under 2007 försvagades den amerikanska dollarn mot flertalet valutor, vilket innebar att dollarkursen gick från 6,79 till 6,47 kronor. Även brittiska pundet försvagades mot kronan och gick från 13,40 till 12,91 kronor. Euron har förstärkts mot svenska kronan under året och noterades vid utgången av 2007 i 9,47 kronor, jämfört med 9,02 kronor vid inledningen av året. Även norska kronan förstärktes under året, från 1,10 till 1,19 kronor.

Råvarurisk

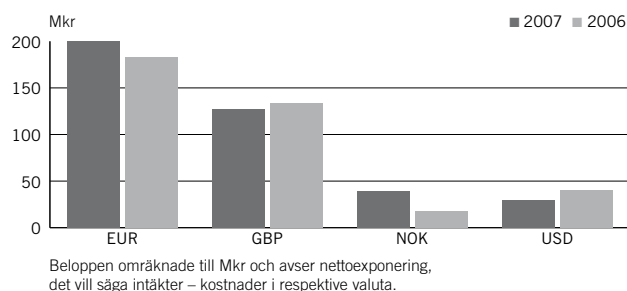
Råvarumarknaderna har varit fortsatt turbulenta. Priserna på olika metaller – samt även energipriserna – påverkar koncernens produktionskostnader. Viktiga metaller för koncernen är koppar och nickel. Dessa metaller har ökat kraftigt i pris på senare år. Under 2007 har dock kopparpriset pendlat mellan USD 6 500 och 8 500 per ton. Nickelpriset har under samma tid fallit till USD 27 000 från en topp runt USD 50 000 per ton i början av året.

Oljepriset steg kraftigt under 2007, från USD 50 per fat i början av året till USD 100 per fat vid utgången av året. Oljepriset påverkar till viss del priset på plastråvara, eller polymerer, som Habia använder vid tillverkning av kabel. Även elpriserna ökade, framför allt under senare delen av året.

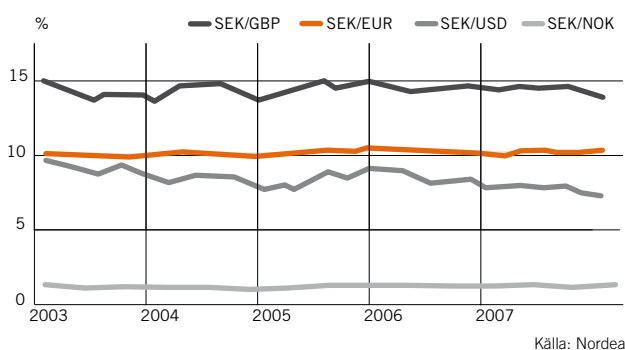
KÄNSLIGHETSANALYS

Olika typer av händelser kan komma att påverka Beijer Almas finansiella situation. I tabellen till höger framgår hur resultatet påverkas vid prisförändring i viktiga insatsvaror och valutor. Känslighetsanalysen visar effekten på resultat före skatt vid en prisförändring på 5 procent.

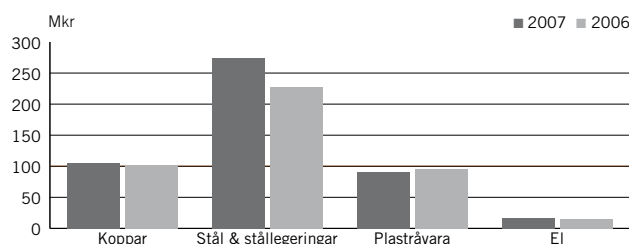
Valutaexponering



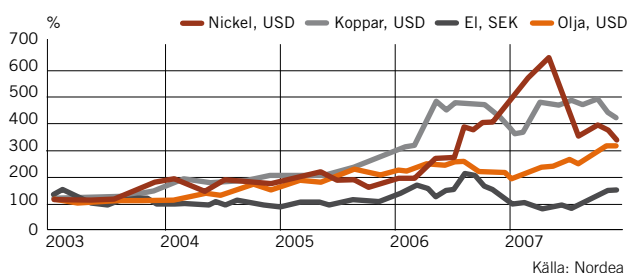
Valutakurser



Råvaruexponering



Råvarupriser, USD, indexerade, jan 2003 = 100



Känslighetsanalys

Insatsvara/valuta	Förändring	Påverkan på rörelseresultat
Koppar	+/- 5 %	5,3 Mkr
Stål & stållegeringar	+/- 5 %	12,8 Mkr
Plastråvara	+/- 5 %	4,8 Mkr
EI	+/- 5 %	0,8 Mkr
EUR	+/- 5 %	10,0 Mkr
GBP	+/- 5 %	6,3 Mkr
USD	+/- 5 %	1,5 Mkr

Beijer Almaaktien

Beijer Almaaktien börsnoterades 1987. Vid utgången av 2007 hade koncernen 3 002 aktieägare och ett börsvärde på 1 900 Mkr. Beijer Almas policy är att minst en tredjedel av koncernens nettoresultat – exklusive jämförelsestörande poster – ska delas ut till aktieägarna.

- Beijer Almaaktien är noterad på OMX Nordiska Börs i Stockholm Mid Cap-lista.
- Vid årets slut uppgick aktiekapitalet till 114,3 Mkr (114,3).
- Samtliga aktier har ett kvotvärde om 4,17 kr och har lika rätt till andel i bolagets tillgångar och resultat.
- Det finns inga utestående konvertibla förlagslån eller optioner.
- Inga emissioner har gjorts under 2007.
- Under året omsattes totalt 6 219 333 aktier. Det motsvarar 26 procent av utestående B-aktier, vilket är tre procentenheters ökning från 2006.
- Varje börsdag omsattes i genomsnitt cirka 24 900 aktier.

Aktieslag	Antal röst/aktie	Antal aktier	% av rösterna	% av kapital
Serie A	10	3 330 000	58	12
Serie B	1	24 101 100	42	88
Summa		27 431 100	100	100

ÄGANDE

- Antal aktieägare vid årets slut var 3 002.
- Av dessa svarade institutionella ägare för 55,1 procent av kapitalet och 33,6 procent av rösterna.
- Utländska ägares innehav uppgick till 10,2 procent av kapitalet och 4,9 procent av rösterna.

	Antal aktieägare	% av röster	% av kapital
Svenska ägare	2 797	95,1	89,8
Utländska ägare	205	4,9	10,2
Summa	3 002	100	100

STÖRSTA ÄGARE

Ägare	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Antal röster	Aktiekapital, %	Röster, %
Anders Wall med familj och bolag	3 510 120	1 974 000	1 536 120	21 276 120	12,8	37,0
Svalder Aktiebolag	2 714 500	0	2 714 500	2 714 500	9,9	4,7
Livförsäkrings AB Skandia	1 696 420	0	1 696 420	1 696 420	6,2	3,0
Kjell och Märta Beijers Stiftelse	1 682 050	0	1 682 050	1 682 050	6,1	2,9
Anders Walls Stiftelser	1 562 160	693 000	869 160	7 799 160	5,7	13,7
Lannebo Fonder	1 303 500	0	1 303 500	1 303 500	4,8	2,3
Swedbank Robur Fonder	1 243 385	0	1 243 385	1 243 385	4,5	2,2
Didner & Gerge Aktiefond	782 000	0	782 000	782 000	2,9	1,4
Kjell Beijers 80-årsstiftelse	754 200	0	754 200	754 200	2,8	1,3
Fjärde AP-fonden	702 900	0	702 900	702 900	2,6	1,2
Aktie Ansvar Fonder	573 200	0	573 200	573 200	2,1	1,0
Göran W Hultgren med familj och bolag	539 010	304 800	234 210	3 282 210	2,0	5,7
Odin Sverige 1, Nordea Bank	503 448	0	503 448	503 448	1,8	0,9
Handelsbanken Fonder	377 208	0	377 208	377 208	1,4	0,7
Aktia Sparbank	321 100	0	321 100	321 100	1,2	0,6
Norge Odin Sverige II, Nordea Bank	315 900	0	315 900	315 900	1,2	0,6
Clearstream Banking S.A.	264 738	0	264 738	264 738	1,0	0,5
Östersjöstiftelsen	249 000	0	249 000	249 000	0,9	0,4
Övriga ägare	8 336 261	358 200	7 978 061	11 560 061	30,1	19,9
Totalt	27 431 100	3 330 000	24 101 100	57 401 100	100	100

Källa: Aktieboken den 28 december 2007, inkl. kända förändringar

ÄGARSTRUKTUR

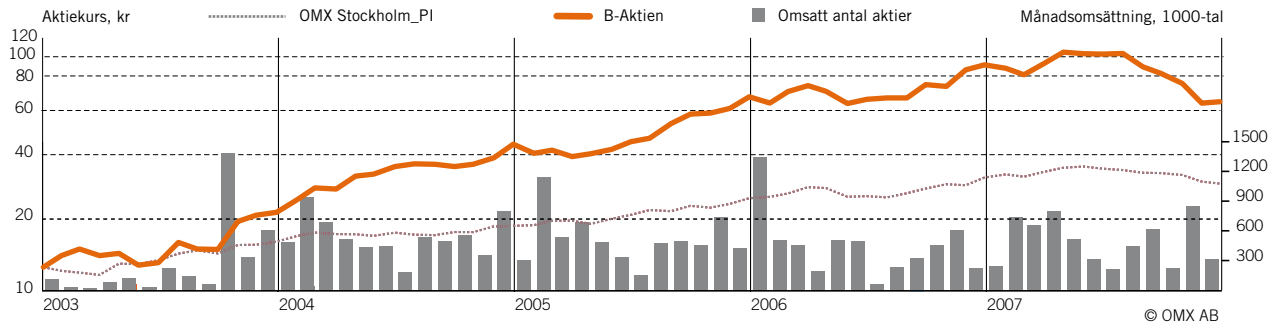
Storleksklasserna	Antal ägare	Andel ägare, %	Antal aktier	varav serie A	varav serie B	Andel aktier, %	Andel röster, %
1–500	1 263	42,2	245 720	0	245 720	0,9	0,4
501–1 000	616	20,5	461 336	1 800	459 536	1,7	0,8
1 001–2 000	493	16,4	747 501	0	747 501	2,7	1,3
2 001–5 000	343	11,4	1 099 983	0	1 099 983	4,0	1,9
5 001–10 000	130	4,3	927 697	0	927 697	3,4	1,6
10 001–20 000	58	1,9	844 719	43 200	801 519	3,1	2,2
20 001–50 000	41	1,4	1 278 247	153 500	1 124 747	4,7	4,6
50 001–100 000	25	0,8	1 770 242	318 100	1 452 142	6,4	8,1
100 001–	33	1,1	20 055 655	2 813 400	17 242 255	73,1	79,1
Totalt	3 002	100	27 431 100	3 330 000	24 101 100	100	100

Källa: Aktieboken den 28 december 2007

KURSUMVECKLING

- Under 2007 minskade Beijer Almaaktiens börskurs med 31 procent. Stockholm All-share index minskade med 6 procent.
- Sista betalkursen vid årets slut var 69,25 kr (101), vilket motsvarar ett börsvärde på 1 900 Mkr.
- Den högsta kursen var 117 kr, noterades den 4 maj. Den lägsta kursen var 63 kr, som noterades den 21 november.

Kursutveckling 2003–2007



AKTIEKAPITALET UTVECKLING

År		Ökning av aktiekapital, kkr	Totalt aktiekapital, kkr	Ökning av antal aktier, st	Totalt antal aktier, st
1993	Ingående balans	0	53 660	0	2 146 400
1993	Apportemission vid förvärv av G & L Beijer Import & Export AB i Stockholm	6 923	60 583	276 900	2 423 300
1993	Nyemission	30 291	90 874	1 211 650	3 634 950
1994	Apportemission vid förvärv av AB Stafsjö Bruk	5 000	95 874	200 000	3 834 950
1996	Konvertering av förlagslån	47	95 921	1 875	3 836 825
1997	Konvertering av förlagslån	2 815	98 736	112 625	3 949 450
1998	Konvertering av förlagslån	1 825	100 561	73 000	4 022 450
2000	Konvertering av förlagslån	30	100 591	1 200	4 023 650
2001	Apportemission vid förvärv av Elimag Industri AB	11 750	112 341	470 000	4 493 650
2001	Split 2:1		112 341	4 493 650	8 987 300
2001	Konvertering av förlagslån	388	112 729	31 000	9 018 300
2002	Konvertering av förlagslån	62	112 791	5 000	9 023 300
2004	Konvertering av förlagslån	1 505	114 296	120 400	9 143 700
2006	Split 3:1		114 296	18 287 400	27 431 100

AKTIEDATA

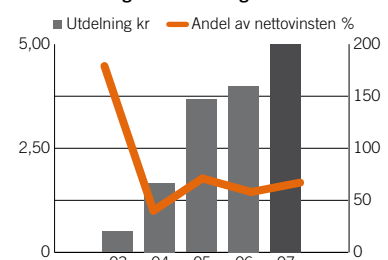
	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998
Vinst per aktie beräknat på genomsnittligt antal aktier efter 28 % schablonskatt, kr	7,42	6,88	5,25	4,07	0,49	0,21	0,11	3,18	2,22	2,77
Efter skatt, kr	7,49	6,92	5,17	4,21	0,28	-2,88	0,45	3,00	1,86	2,55
Eget kapital per aktie, kr	30,87	27,26	25,84	20,65	16,61	16,71	21,04	19,97	17,59	16,48
Utdelning per aktie, kr	5,00 ¹⁾	4,00	3,67	1,67	0,50	0,33	0,67	1,33	1,17	1,08
Utdelningsandel, %	67	58	71	40	179	-11	149	44	63	42
Direktavkastning, %	7,2	4,0	5,0	3,7	2,2	2,6	2,9	3,6	4,2	3,6
Börskurs årets slut, kr	69,25	101,00	72,83	44,83	22,33	12,73	23,00	36,83	28,17	30,33
Högsta börskurs, kr	117,00	102,00	73,33	45,00	24,00	26,00	44,83	38,33	30,33	37,50
Lägsta börskurs, kr	63,00	59,75	39,50	22,00	12,93	11,30	15,00	24,00	23,33	22,50
P/e-tal vid årets slut	9,2	14,7	13,9	11,0	45,6	60,6	209,1	11,6	12,7	10,9
Kassaflöde per aktie, kr	2,59	4,41	5,20	6,94	2,76	4,29	-3,17	-1,25	2,41	1,57
Utgående antal aktier ²⁾	27 431 100	27 431 100	27 431 100	27 431 100	28 830 540	28 830 540	28 830 540	25 410 540	25 410 540	24 134 700
Genomsnittligt antal aktier ²⁾	27 431 100	27 431 100	27 431 100	27 431 100	28 830 540	28 830 540	28 830 540	25 410 540	24 985 260	24 134 700

1. Av styrelsen föreslagen utdelning 2. Inklusive utestående konvertibler och personaloptioner under åren 1997–2003.

UTDELNINGSPOLICY

Beijer Almas policy är att utdelningen skall utgöra minst en tredjedel av koncernens nettoresultat exklusive jämförelsestörande poster, dock alltid med beaktande av koncernens långsiktiga finansieringsbehov.

Utdelning och utdelningsandel



LESJÖFORS I KORTHET

Lesjöfors är en internationell fullsortimentsleverantör av fjädrar, tråd- och banddetaljer. Koncernen erbjuder både standardfjädrar och kundanpassade produkter och har ledande positioner på Europa-marknaden.

AFFÄRSOMRÅDEN

- **Industrifjädrar** – standardfjädrar och kundspecifika produkter
- **Banddetaljer** – banddetaljer och bladfjädrar
- **Chassifjädrar** – eftermarknad för personbilar och lätta fordon

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Kjell-Arne Lindbäck, VD, f 1952, civilekonom, anställd sedan 1997
Bertil Persson, styrelseordförande

2007 I KORTHET

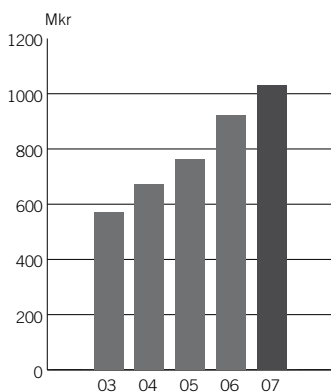
- **Faktureringen uppgick till 1 032 Mkr (923)** och rörelseresultatet till 223 Mkr (222).
- **Rörelsemarginalen** var fortsatt hög, men påverkades negativt av den ökade andelen förvärvad tillväxt i koncernen.
- **God tillväxt** inom Industrifjädrar, vilket kompenserat för den lägre försäljningen inom Chassifjädrar. Trots avmattningen uppvisade Chassifjädrar 2007 den näst högsta försäljningen genom tiderna.
- **Förvärvet av European Springs & Pressings Ltd** har givit Lesjöfors en ledande position på den brittiska marknaden för industrifjädrar och banddetaljer.
- **Verksamheten i Lettland** fortsätter att utvecklas starkt och är ett viktigt komplement till Lesjöfors övriga fabriker.

Nyckeltal, Mkr	2007	2006	2005	2004	2003
Nettoomsättning	1 032,3	923,4	762,8	673,4	572,3
Kostnad sålda varor	-636,9	-552,3	-473,3	-431,9	-382,0
Bruttoresultat	395,4	371,1	289,5	241,5	190,3
Försäljningskostnader	-93,7	-87,0	-91,0	-83,0	-81,4
Administrationskostnader	-79,0	-62,0	-54,5	-48,3	-48,6
Rörelseresultat	222,7	222,1	144,0	110,2	60,3
Rörelsemarginal, %	21,6	24,0	18,9	16,4	10,5
Finansnetto	0,5	-0,4	-0,7	-2,2	-4,1
Resultat efter finansnetto	223,2	221,7	143,3	108,0	56,2
Avskrivningar ingår med	41,4	43,0	39,3	42,7	43,2
Investeringar exkl. företagsförvärv	55,4	52,3	34,9	31,2	47,0
Avkastning sysselsatt kapital, %	44	51	35	32	17
Medeltal antal anställda	743	578	531	429	423

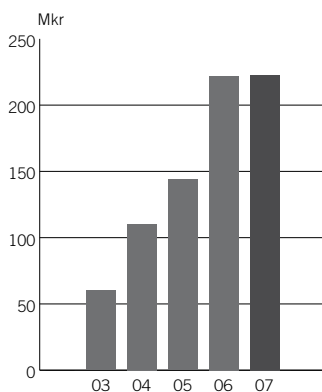


Kjell-Arne Lindbäck, VD

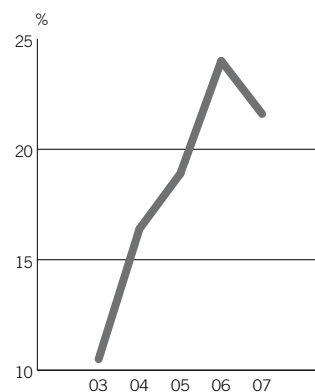
Fakturering



Rörelseresultat



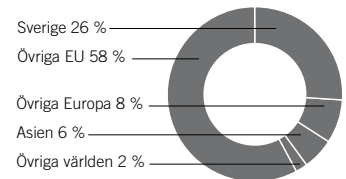
Rörelsemarginal



UTVECKLINGEN 2007

Under 2007 uppgick faktureringen till 1 032 Mkr (923), vilket är en ökning med 11 procent. Rörelseresultatet var 223 Mkr (222) och koncernens rörelsemarginal 22 procent (24). Försäljningen har ökat inom både Industrifjädrar och Banddetaljer, beroende på den starka industrikonjunkturen på huvudmarknaderna i Skandinavien och övriga Europa samt förvärv. Inom Chassifjädrar minskade efterfrågan, särskilt under första halvåret. Orsaken var främst lageruppbbyggnad bland kunderna på grund av en ovanligt mild vinter. Inom Industrifjädrar uppgick faktureringen till 441 Mkr, inom Banddetaljer till 331 Mkr och inom Chassifjädrar till 260 Mkr. För Industrifjädrar och Banddetaljer har utvecklingen påverkats positivt av förvärvet av det brittiska företaget European Springs & Pressings Ltd.

Fakturering per geografisk marknad



MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Lesjöfors kan erbjuda en unik bredd inom fjädrar, tråd- och banddetaljer. Den här bredden innebär att företaget levererar såväl specialanpassade som standardiserade produkter för en mängd olika krav och önskemål. Fjädermarknaden är mycket fragmenterad med kunder inom de flesta större industrisektorer. Lesjöfors levererar produkter till cirka 60 olika marknader. På Nordenmarknaden uppskattas den egna andelen inom Industrifjädrar till cirka 30 procent. För eftermarknad till bilar i Europa bedöms Lesjöfors marknadsandel vara omkring 40 procent. Förutom sortimentsbredd är konkurrensfördelarna också omfattande servicetjänster, där kunden får stöd i hela produktionskedjan – från idé, konstruktion och tillverkning till efterföljande supporttjänster.

Företaget har ett tiotal egna säljkontor som hanterar försäljningen i de nordiska länderna samt i bland annat Tyskland, Storbritannien och Holland. På övriga marknader sköts försäljningen via distributörer. Att utöka antalet distributörer – och parallellt öka volymerna i det befintliga nätverket – är viktiga mål inom marknad och försäljning. Försäljningsmässigt var de största kundsegmenten eftermarknad för fordon samt telekom, som under året stod för 25 respektive 6 procent av koncernens samlade försäljning.

Lesjöfors tillverkar bland annat fjädrar för lekplatsutrustning. Det samlade sortimentet är brett och företaget levererar fjädrar, tråd- och banddetaljer till kunder i de flesta industrisektorer.

fakta

Lesjöfors har ett tiotal egna säljkontor som hanterar försäljningen i de nordiska länderna samt i bland annat Tyskland, Storbritannien och Holland. På övriga marknader sköts försäljningen via distributörer.

INDUSTRIFJÄDRAR

Lesjöfors tillverkar, lagerhåller och distribuerar ett brett utbud av industrifjädrar. Sortimentet omfattar både standardfjädrar och kundspecifika produkter. Fjädrarna används i industrisektorer som kraft-, pappers- och massaindustrin samt offshore, automation och infrastruktur. Eftersom merparten av produkterna kundanpassas är också förmågan till problemlösning viktig. Sortimentet av lagerförda standardfjädrar och gasfjädrar omfattar cirka 10 000 artiklar och kan direktdistribueras till slutkund inom 24 timmar. Försäljningen av dessa produkter sker i första hand via en egen produktkatalog.

KUNDER OCH KONKURRENTER

Kundstrukturen inom Lesjöfors är väl diversifierad, vilket ökar riskspridningen. Företagets främsta konkurrensfördelar är sortimentsbredd, hög kvalitet och servicegrad. Lesjöfors viktigaste konkurrenter i Norden är företag som Spinova, Ewes, Meconet och Hagens fjädrar.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Via den starka industrikonjunkturen i Europa har efterfrågan på industrifjädrar ökat. De viktigaste marknaderna för Lesjöfors är Norden samt Storbritannien. I Norden har särskilt den svenska marknaden utvecklats starkt och på den växande europeiska totalmarknaden bedöms koncernen ha stärkt sina positioner. Den brittiska verksamheten har utvecklats positivt under 2007. Efter förvärv av två företag under 2006 och 2007 är Lesjöfors den största leverantören av industrifjädrar i Storbritannien. I nästa steg ska framgångarna i Storbritannien också bana väg för en expansion på utvalda fjädermarknader i Kontinental-europa. Totalt sett uppgick försäljningen inom Industrifjädrar 2007 till 441 Mkr (380).

Andel av Lesjöfors fakturering

Industrifjädrar
43 %



Fjäderkraft i fyrhjulsdriften

En ny, smart lösning etablerade samarbetet mellan Haldex Traction Systems och Lesjöfors Industrifjädrar AB. Haldex tillverkar elektroniskt reglerbara system för fyrhjulsdraft, som kallas Haldexkopplingen. Företaget är marknadsledande med kunder som VW, Ford och General Motors.

Avstampet i samarbetet togs 2005. För en ny fyrhjulsteknik tog Lesjöfors fram en förbättrad fjäderlösning, som ingår i

hydraulsystemet i kopplingen. På sikt ska den här tekniken sitta i bland annat nya SAAB 9-3 XWD.

»Ny, smart fjäderlösning för Haldex Traction Systems«

– Vår lösning bygger på en så kallad fjädersats med specialdesignade fjädrar, som samverkar med varandra. Det banade väg för högre kvalitet, lägre

kostnader och enklare montering jämfört med konstruktionen man först övervägde, berättar Lars Blidberg, VD för Lesjöfors Industrifjädrar.

Han bedömer att den kvalitet och kostnadseffektivitet som Lesjöfors kan erbjuda är viktiga grundstenar i detta samarbete. Andra styrkor är de satsningar på ökad intern effektivitet som Lesjöfors ständigt genomför.

– Vi har stått för bland annat design och materialval medan Haldex gjort utprovningen. Kraven är tuffa. Fjädrarna måste behålla kraften under bilens hela livslängd, trots den höga påfrestningen och temperaturen i kopplingen.

Lesjöfors investerar i ny, unik maskinutrustning för detta uppdrag och i början av 2008 börjar de stora volymerna levereras till Haldex tre fabriker. ■



BANDETALJER

Banddetaljer innefattar pressade, stansade och bockade detaljer i olika materialtjocklekar. Lesjöfors har bred kompetens inom allt från design och materialval till ytbehandling och tillverkning av de specialverktyg som används. Lesjöfors kan hantera alla behov, från små tillverkningsserier till högautomatiserade högvolymprodukter. Egna standardiserade verktygslösningar medger rationell hantering även av små tillverkningsserier. Huvudmarknaderna inom Banddetaljer är Norden samt Storbritannien.

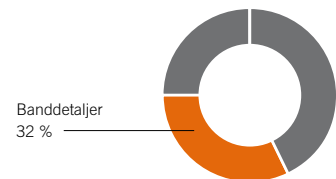
KUNDER OCH KONKURRENTER

De viktigaste kundsegmenten är telekom-, fordons-, elektronik- och medicinindustrin. Telekom är dominerande, där kunderna i första hand är tillverkare av mobiltelefoner samt systemleverantörer. Lesjöfors främsta konkurrensfördelar är tillgång till kvalificerad verktygsutveckling, lågkostnadsproduktion i Lettland och Kina, teknikkompetens samt höga kvalitets- och servicenivåer. Inom Banddetaljer konkurrerar Lesjöfors med företag som Meconet, AQ Holmbergs och Goss Components.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Även Banddetaljer har gynnats av den starka industrikonjunkturen. Efterfrågan minskade inom telekom, som ändå var det största kundsegmentet med 20 procent av försäljningen 2007. Liksom inom Industrifjädrar har den brittiska verksamheten utvecklats starkt. Tillväxten har också ökat i den lettiska verksamheten, bland annat genom stora leveranser till en global hydraulikcylinderleverantör i Centraleuropa, Asien och Sydamerika. Marknaden för banddetaljer är mycket fragmenterad med många lokala aktörer. Lesjöfors marknadsandel är därför svår att uppskatta. Bedömningen är dock att företagets egen tillväxt under året överstiger snittet i marknaden. Under 2007 uppgick försäljningen inom Banddetaljer till 331 Mkr (246).

Andel av Lesjöfors fakturering



Smart problemlösning

Varje år deltar Lesjöfors Stockholm Fjädrer AB i spännande utvecklingsprojekt. Det kan handla om att lösa produktionsproblem, förbättra en befintlig komponent eller ta fram helt nya produkter.



– Våra insatser förenklar och förbättrar, men ger också industriellt lämpliga lösningar som går att tillverka på ett rationellt sätt, säger Göran Andersen, VD för Lesjöfors Stockholm Fjädrer AB. Vi har bred kompetens inom allt från design, mekanik och produktionsteknik i tråd-, band- och plåtmaterial, som slutligen blir fjädrar eller andra tråd- och bandprodukter.

Ett aktuellt projekt gäller framtagnad av ett beslag som skyddar rör och ledningar i hus. Vid en ombyggnad kan det annars vara lätt att spika eller borra i en dold ledning med skador som följd.

– Idén kom från en privatperson i Norge, där många hushåll använder gas och skador på rören är extra känsliga,

berättar Göran Andersen. Vi tog fram en prototyp som sedan testats och förfinats, bland annat tillsammans med byggindustrin.

»Stålhylsan lanseras våren 2008. Den skyddar och fixerar rör och ledningar, främst i träreglar och andra känsliga ställen i väggar och tak«

Produkten lanseras våren 2008. Stålhylsan skyddar och fixerar rör och ledningar, främst i träreglar och andra känsliga ställen i väggar och tak. Lesjöfors har ansvarat för design och materialval, men också funktion, hållfasthet och produktionstekniska lösningar. Här utnyttjas också koncernens anläggningar i Lettland och Kina, vilket gör tillverkningen mer kostnadseffektiv. ■

CHASSIFJÄDRAR

Chassifjädrar är inriktat på eftermarknaden för personbilar och lätta fordon. Produktutbudet omfattar utbytesfjädrar, gasfjädrar, lätta bladfjädrar samt sportfjädrar. Lesjöfors har idag marknadens bredaste sortiment för europeiska och asiatiska bilar. Produkterna – som säljs på mer än 50 marknader runt om i Europa – distribueras via centrallager i Sverige, Tyskland och Storbritannien. Det gör att Lesjöfors kan upprätthålla en mycket hög servicegrad gentemot kunderna.

KUNDER OCH KONKURRENTER

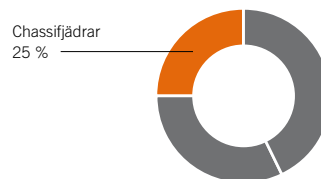
Kunderna är återförsäljare av reservdelar för fordon. Lesjöfors viktigaste konkurrensfördelar är egen tillverkning, korta ledtider samt hög produkt- och servicekvalitet. De främsta konkurrenterna inom detta område är Suplex, K+F och Kayaba.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

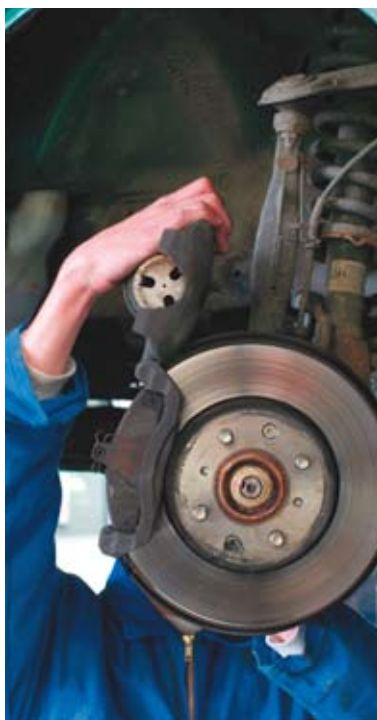
Lesjöfors är ledande i Europa inom chassifjädrar och marknadsandelen uppskattas till cirka 40 procent. De största enskilda marknaderna är Skandinavien, Storbritannien, Tyskland och Östeuropa. Efter många år av hög tillväxt dämpades efterfrågan 2007, främst under det första halvåret och i första hand på marknaden i Öst- och Centraleuropa. Stigande nybilsregistrering samt ökad utskrotning av begagnade bilar bedöms ha bidragit till utvecklingen. Även den milda vintern 2006/2007 – som minskade underhållsbehovet för personbilar på många marknader – påverkade utvecklingen.

Priskonkurrensen väntas öka kommande år. Lesjöfors ska möta den här utvecklingen genom fortsatta satsningar på totaleffektivitet, sortimentsbredd, tillgänglighet och produktkvalitet. Under 2007 uppgick försäljningen inom Chassifjädrar till 260 Mkr (298).

Andel av Lesjöfors fakturering



Fjädrande samarbete



I mer än tio år har Chassifjädrar och bilhandelskedjan Mekonomen samarbetat. Under denna tid har leveransvolymerna mer än fördubblats. Mekonomen

»Logistiken är en viktig del i samarbetet, som säkrar att Mekonomen alltid har rätt produkter i lager«

har verksamhet i hela Skandinavien och köper i första hand chassifjädrar från Lesjöfors. Samarbetet omfattar också sport-, gas- och bladfjädrar och alla leveranser går från logistikcentrat i Växjö till Mekonomens centrallager i Strängnäs.

– Just logistiken är en viktig del av samarbetet, där vi hjälper till att säkra att Mekonomen har rätt produkter i lager. Idag ligger leveranssäkerheten på

98 procent och är en av våra starkaste konkurrensfördelar, säger Christer Stark, marknadsansvarig för Skandinavien och Baltikum inom Chassifjädrar.

Hög produktkvalitet, attraktiva prisnivåer och hög produktkännedom är andra styrkor inom Chassifjädrar. Och de här styrkorna behövs för att skapa långsiktiga relationer till en attraktiv kund

som Mekonomen.

– Eftersom vi tillverkar alla produkter inom koncernen kan vi garantera kvaliteten på ett effektivare sätt. Det minimerar antalet reklamationer, betonar Christer Stark. Internt har många av oss också egna erfarenheter från bil- och verkstadsbranschen och det här applikationskunnandet är också en konkurrensfördel för oss. ■

ORGANISATION

Lesjöfors har 13 produktionsenheter i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Lettland och Kina. Småskalighet, affärsmannaskap och decentralisering präglar alla dessa anläggningar. Det innebär att konstruktörer, säljare och maskinoperatörer arbetar nära varandra för att säkra kvaliteten, lönsamheten och effektiviteten i de produkter som tillverkas. Denna form av affärsmannaskap är extra viktig i en organisation där tillverkningen ofta bygger på mindre eller mellanstora serier och där förmågan till snabba omställningar är en grundläggande konkurrensfördel. Inom försäljning samverkar också koncernens säljare så att produkter och tjänster från alla olika enheter görs tillgängliga för varje kund. Det är också en förutsättning för att Lesjöfors i praktiken ska ses som en fullsortimentsleverantör.

VERKSAMHET

Tillväxten i koncernen uppnås genom en kombination av tilläggsförvärv och organisk tillväxt i utvalda segment. Inom alla affärsområden ska Lesjöfors dessutom växa mer än genomsnittet på respektive marknad och bli en ledande aktör inom de segment företaget inriktat sig mot. En större andel egna produkter och ökad geografisk spridning på fler lokala marknader är också drivkrafter som ska bidra till att tillväxtambitionerna kan förverkligas. Därmed förbättrar den allt bredare lokala etableringen steg för steg Lesjöfors globala räckvidd. Ett konkret exempel på denna strategi är marknaden i Storbritannien, där Lesjöfors de senaste två åren etablerat en stark position. Företagets förvärvs- och tillväxtstrategi gör samtidigt att Lesjöfors medverkar aktivt till ökad konsolidering, detta på en marknad som domineras av en mängd mindre företag med en lokal eller regional verksamhet.

Förutom bredare marknadstäckning ska även tillgången till produktion i lågkostnadsländer ge starkare positioner. Vid anläggningarna i Lettland och Kina hanteras idag den mest personalintensiva produktionen, vilket hittills varit ett mycket framgångsrikt komplement. Ett tydligt exempel gäller telekomprodukter, där prispressen ökat kraftigt på senare år. För att möta denna utveckling förlägger Lesjöfors därför merparten av produktionen inom telekom till fabriken i Kina.

Tillväxt skapas också genom att investeringsviljan är tydlig i koncernen. Investeringar som kan göra produktionen mindre personalintensiv, öka maskinutnyttjandet – eller på annat sätt bidra till att effektiviteten långsiktigt ökar – är därför hårt prioriterade. Aktiva investeringar ska inte bara säkra att tekniknivån är hög, utan också att produktionsflöden och arbetsprocesser görs så effektiva som möjligt. Under 2007 har investeringarna inriktats på effektivare teknik för lindning och slipning av produkter.

I marknadsarbetet läggs i framtiden ännu mer kraft på webblösningar och mindre resurser på tryckta medier. Allt fler kunder söker produktinformation via Internet och Lesjöfors kommer därför att lansera en ny, utbyggd hemsida 2008. Parallellt ska lokala webbsidor också utvecklas för olika geografiska marknader.

PRODUKTUTVECKLING

Lesjöfors produktion omfattar fjädrar, tråd- och banddetaljer i de flesta dimensioner – från telekomindustrins mikrodetaljer till offshoreindustrins grova varmlindade fjädrar. Fjäderteknologi har hög prioritet, vilket gör att företagets specialister kan tillgodose alla de krav som de egna produkterna måste kunna leva upp till. Kompetensen inom produktutveckling är överhuvudtaget bred, särskilt som ungefär 70 procent av Lesjöfors tillverkning avser kundanpassade produkter. Den här kompetensen innefattar bland annat design, konstruktionslösningar, verktygsutveckling och produktionstekniska koncept.

Förutom kundanpassade produkter arbetar Lesjöfors även med så kallade egna koncept, där kunden får tillgång till ett brett, färdigutvecklat sortiment med korta ledtider. Lesjöfors strävar efter att utöka andelen egna koncept, främst beroende på att de ger starka konkurrensfördelar, som minskar svängningarna i efterfrågan. Samtidigt bidrar egna koncept till att profilera Lesjöfors eftersom kvalitet, service och logistik är en tydligare del av dessa erbjudanden.

fakta

- Lesjöfors har 13 produktionsenheter i Sverige, Danmark, Finland, Storbritannien, Lettland och Kina.
- Småskalighet, affärsmannaskap och decentralisering präglar alla dessa anläggningar.

fakta

- Lesjöfors produktion omfattar fjädrar, tråd- och banddetaljer i de flesta dimensioner – från telekomindustrins mikrodetaljer till offshoreindustrins grova varmlindade fjädrar.

KVALITET

Alla i Sverige producerande enheter inom Lesjöfors är kvalitetscertifierade enligt ISO 9001:2000. Det löpande kvalitetsarbetet är integrerat i företagets produktionssystem, det vill säga i vardagsarbetets många processer och rutiner. Detta underlättar styrning och kontroll, vilket i nästa steg säkrar en lönsam tillverkning i de olika enheterna i koncernen. Nyckelordet är total kvalitet. Exempel på områden som prioriteras i kvalitetsarbetet är produktkvalitet, precision i leveranstider och snabb respons inom service och support. För att klara detta görs uppföljningar inom områden som arbetsorganisation, produktionsflöden, bemanning, kompetens samt utnyttjandegraden i maskinparken och förbättringar görs löpande.

Ett annat viktigt område är benchmarking – både internt och externt – som bidrar till att de bästa prestationerna blir vägledande för övriga enheter. Arbetet med benchmarking underlättas av att enheter och anläggningar är integrerade i koncernens gemensamma

Nu svänger det inte längre om Øresundsbron

Starka svängningar på Øresundsbron kunde dämpas genom kreativ produktutveckling från Lesjöfors. 20 av de grova kablarna på den så kallade högbrodelen är numera under kontroll via 1,5 meter långa specialdämpare från fabriken i Vällingby.

Det var några år efter invigningen av Øresundsbron som problemen med svängningar uppmärksammades. Vid

vissa vind- och temperaturförhållanden kom några av de längsta kablarna som håller upp högbrodelen i svängning. Det handlade om relativt kraftiga rörelser. Från utgångsläget kunde kablarna svänga mer än två meter åt varje håll.

KREATIVT TÄNKANDE

På sikt hotade de svängande kablarna hållfastheten. Samtidigt tyckte många trafikanter att det var

obehagligt med kablar som rörde sig så pass mycket. Problemen ledde till att Skanska fick i uppdrag att hitta en effektiv lösning för

20 av de längsta kablarna. Redan från start fanns idén om att dämpningen borde göras på mitten av kabeln, snarare än i kabelfästet i bron. Förfrågningar gick ut till flera företag, men responsen var dålig. Så småningom landade frågan hos Lesjöfors fjäderspecialister. De skissade på ett förslag och hade flera idémöten med Skanska.

KONTROLLERAD DÄMPNING

Efter den första idéfasen togs en prototyp fram. Den unika konstruktionen är ett bra exempel på det kreativa arbete, som måste till för att lösa oväntade problem. Dämparens ytterhölje består av ett rör med 30 cm diameter och närmare 1,5 meters längd. Röret innehåller en vikt på omkring 100 kilo, som bärs upp av en lång tryckfjäder.

Vikten utformades som en kolv, där tyngden – via fjädern – genom ett sinnrikt och kontrollerat dämpsystem rör sig upp och ned i röret på ett sätt som hämmar kabelrörelsen. Genom att montera röret mitt på vajern säkras att dämparen »fångar upp» och minimerar svängningarna. Förutom konstruktionsidén stod Lesjöfors också bakom materialvalet. Man föreslog att dämparna skulle tillverkas i ett syrafast

»Den unika konstruktionen är ett bra exempel på det kreativa arbete, som måste till för att lösa oväntade problem.«

material för marin miljö för att klara de tuffa väderförhållandena.

NOGGRANN UPPFÖLJNING

Efter några mindre justeringar påbörjades tillverkningen av 20 dämpare vid Lesjöfors fabrik i Vällingby. Tidspressen var hård. Skanska krävde att dämparna var på plats innan höst- och vinterstormarna. Tillverkningen började i augusti och i oktober var dämparna på plats. Under hösten och vintern testades konstruktionen. Två dämpare försågs med lasermätare för övervakning och registrering av kolvens rörelse. Resultaten visade att konstruktionen fungerade mycket bra. Följande år levererade Lesjöfors ytterligare ett tiotal dämpare till Øresundsbron. ■



affärssystem. På så sätt förbättras internkommunikationen kring kundprojekt, produkter och tjänster.

MILJÖ – FLER CERTIFIERINGAR

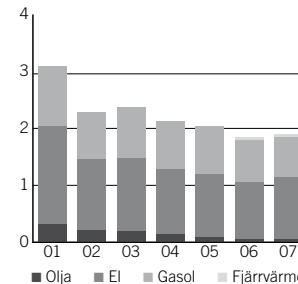
Sex av de 13 produktionsenheterna är miljöcertifierade enligt ISO 14001. Det danska dotterbolaget är miljögodkänt av den lokala kommunen. Certifieringsarbeten pågår vid ytterligare fyra fabriker. Koncernens miljömål bygger på de viktigaste miljöaspekterna som identifierats vid varje enhet. Under 2007 har tre miljömål prioriterats – deponi, transporter och energiförbrukning. Enheterna är C-anläggningar, vilket innebär att de har en förhållandevis låg miljöbelastning. Lesjöfors Banddetaljer i Värnamo är dock så kallad B-anläggning och omfattas därför av miljötillstånd från Länsstyrelsen. Lesjöfors arbetar dock för att också enheten i Värnamo ska bli en C-anläggning.

Allt avfall sorteras i mellan fem och sju fraktioner vid fabrikerna. De största sammanlagda fraktionerna är vått slipavfall, deponi och återvinning av råmaterial. Resursutnyttjande är ett prioriterat arbetsområde. Samtliga enheter arbetar aktivt för att minska materialspill som uppkommer i produktion. Det råmaterial som skrotas återvinns till 100 procent.

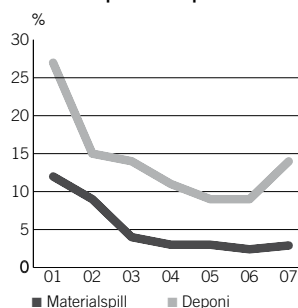
PERSONAL

Antalet anställda har ökat med 165 personer från 578 till 743. Genom förvärvet av European Springs & Pressings tillkom 139 personer. I lågkostnadsländerna Lettland och Kina har antalet anställda ökat med 17 personer till 105 personer (88). Antalet anställda i Sverige är 279 personer (287), en minskning med 8 personer. I Storbritannien arbetar 181 personer (29) och i Danmark har Lesjöfors 132 anställda (131).

Total energiförbrukning
MWh/utlevererat ton material

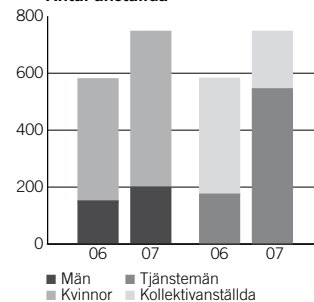


Materialspill och deponi

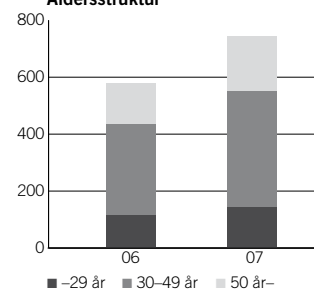


Diagrammet visar andelen materialspill och deponi i förhållande till mängden färdiga produkter som levereras ut – ju mindre spill och deponi, desto mindre miljöpåverkan.

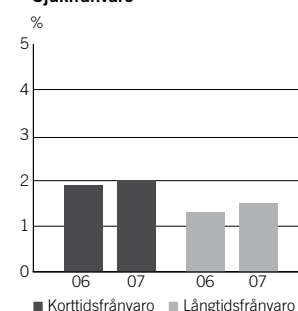
Antal anställda



Åldersstruktur



Sjukfrånvaro



Habia Cable

HABIA I KORTHET

Habia Cable arbetar med utveckling, tillverkning och försäljning av kablar och kabelsystem för krävande applikationer. Företaget är en av de största aktörerna inom specialkabel i Europa.

AFFÄRSOMRÅDEN

- **Radio Frequency & Communication** – mobil telekom
- **High Specification Products** – försvar, kärnkraft, infrastruktur, kommunikationer
- **Engineered Cable Solutions** – kraftgenerering, verktyg, offshore, råvaruförädling
- **Distribution Products** – standardprodukter för bland annat mätning, fordon, belysning, vitvaror.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Johan Vinberg, VD, f 1952, civilingenjör, anställd sedan 2004
Bertil Persson, styrelseordförande

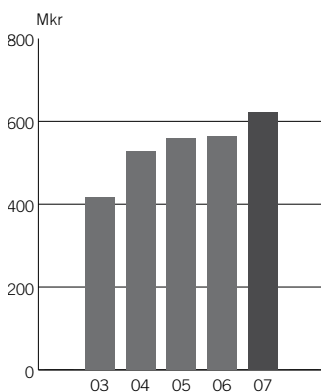
2007 I KORTHET

- **Faktureringen** uppgick till 622 Mkr (564) och rörelseresultatet till 89,7 Mkr (65,8).
- **Förbättrade marginaler** genom god kostnadskontroll och ökande volymer.
- **Order på kabel** till ytterligare två jagare inom brittiska marinen.
- **Kontrakt med tillverkare** av militära fartyg i Frankrike samt leveranser av kabel.
- **Invigning** av en ny fabrik i kinesiska Changzhou.
- **Som första västföretag** startade Habia tillverkning av PTFE-isolerad ledare i Kina.
- **Ökad tillväxt** inom industriprodukter och kärnkraft, bland annat i Spanien.

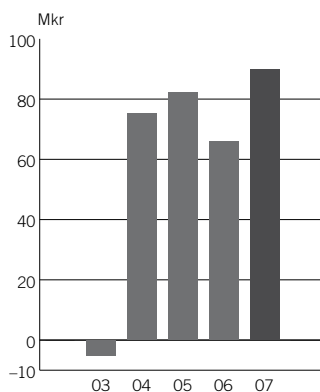
Nyckeltal, Mkr	2007	2006	2005	2004	2003
Nettoomsättning	622,0	564,0	559,6	527,0	416,8
Kostnad sålda varor	-398,9	-372,1	-362,8	-338,6	-310,9
Bruttoresultat	223,1	191,9	196,8	188,4	105,9
Försäljningskostnader	-84,4	-77,9	-72,9	-72,4	-73,7
Administrationskostnader	-36,5	-36,3	-32,4	-33,2	-29,9
FoU	-12,5	-11,9	-9,4	-7,5	-7,5
Rörelseresultat	89,7	65,8	82,1	75,1	-5,2
Rörelsemarginal, %	14,4	11,7	14,7	14,3	-1,2
Finansnetto	-3,4	-2,8	-4,1	-5,6	-8,2
Resultat efter finansnetto	86,3	63,0	78,0	69,5	-13,4
Avskrivningar ingår med	23,6	25,2	24,4	24,5	31,7
Investeringar exkl. företagsförvärv	23,5	18,7	10,9	13,7	3,9
Avkastning sysselsatt kapital, %	34	27	33	28	neg
Medeltal antal anställda	415	396	370	369	349



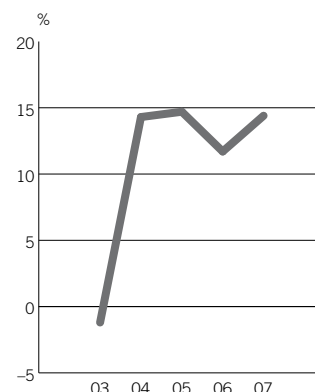
Fakturerering



Rörelseresultat



Rörelsemarginal

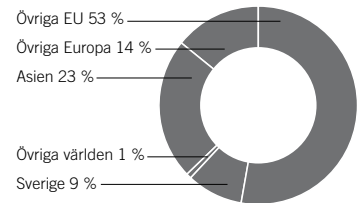


UTVECKLINGEN 2007

Faktureringen uppgick till 622 Mkr (564). Rörelseresultatet blev 89,7 Mkr (65,8) och resultatet efter finansnetto 86,3 Mkr (63,0). Försäljningsutvecklingen var särskilt positiv inom kärnkraft och försvar, medan efterfrågan inom telekom var stabil. Den starka, globala industrikonjunkturen har gynnat Habia genom högre försäljningsvolymen och möjlighet att kompensera råvaruprishöjningar.

Till de marknader som utvecklats bäst hör Sydkorea, Frankrike och Holland, där Sydkorea på relativt kort tid blivit företagets femte största marknad. Under året påbörjades också försäljning på den ryska marknaden, främst inom telekom och kärnkraft. Alltmer av Habias tillverkning sker i lågkostnadsländer. I maj invigdes en ny och större fabrik i Kina.

Fakturering per geografisk marknad



MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING

Habia är ett nischföretag på kabelmarknaden. I Europa värderas denna marknad till cirka 15 miljarder euro och Habias nisch specialkabel till omkring 1 miljard euro. Företagets andel av Europamarknaden för specialkabel uppgår således till cirka 6 procent. Den viktigaste konkurrensfördelen är förmågan att utveckla och tillverka kundanpassade kablar och kabelsystem. Det förutsätter i sin tur hög teknisk kompetens och serviceförmåga. Omkring 90 procent av alla produkter är idag kundanpassade. Försäljningen omfattar cirka 50 marknader och de största länderna är Tyskland, Kina, Storbritannien och Sverige. Exportandelen har länge varit hög och omkring 90 procent av försäljningsvolymen ligger utanför Sverige. Telekom är det största kundsegmentet som 2007 stod för 36 procent av försäljningen. Andra stora segment är försvar och kärnkraft som stod för 14 respektive 5 procent av försäljningen.

Till produktnyheterna för året hör en så kallad highflexkabel för militära applikationer. Highflex innebär att kabeln tål allt från kraftiga böjningar till stora temperaturskillnader. En annan nyhet är Flexiform Low Loss – en högfrekvenskabel inom telekom, där en ny konstruktionslösning minskar förlusten i signalöverföringen med upp till 15 procent.

Att sälja kundanpassade kabelprodukter är resurskrävande. Därför har Habia en marknadsorganisation med 60 specialutbildade medarbetare – bland annat konstruktörer och försäljare – i 13 länder. Den egna organisationen är inriktad på de 200 största kunderna. På övriga marknader hanteras försäljningen via agenter eller distributörer. Det långsiktiga målet är att kunna etablera de egna produkterna på en ny marknad vartannat år. Nästa marknad i fokus är Ryssland, där Habia ska etablera ett eget marknadsbolag under 2008.

Habia tillverkar varje år cirka 3 000 olika kabeltyper. De flesta produkterna är kundanpassade och används i krävande tekniska applikationer. Ett viktigt område är professionella handverktyg.

fakta

- Omkring 90 procent av Habias produkter är kundanpassade.
- Försäljningen omfattar cirka 50 marknader och de största länderna är Tyskland, Kina, Storbritannien och Sverige. Exportandelen har länge varit hög och omkring 90 procent av försäljningsvolymen ligger utanför Sverige.

RADIO FREQUENCY & COMMUNICATION

RF & Communication är inriktat på mobil telekom. De största produkterna är kablar till antenner för basstationer, där Habia idag är marknadsledande i världen. Företaget levererar produkter till både GSM- och 3G-teknik och den mest kända produkten är Flexiform.

KUNDER OCH KONKURRENTER

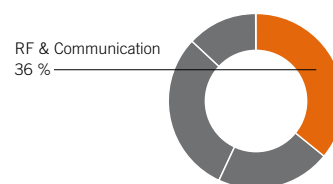
Försäljningen omfattar 25 marknader och bland kunderna återfinns samtliga större antenntillverkare inom telekom. Hög teknisk kompetens, kostnadseffektiv produktion samt en flexibel serviceorganisation är de viktigaste konkurrensfördelarna inom RF & Communication. Habias främsta konkurrenter på detta område är schweiziska Huber+Suhner, franska Nexans samt amerikanska Andrews.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING 2007

Totalmarknaden för kabel till basstationsantennerna värderas till ungefär 500 miljoner kronor. Habias marknadsandel är cirka 40 procent, vilket således ger företaget en världsledande position. Under 2007 var försäljningen inom RF & Communication oförändrad jämfört med föregående år. Lägre efterfrågan och hårdare prispress präglade utvecklingen under året. I denna minskade totalmarknad har Habia förbättrat sina positioner. De största marknaderna under 2007 var Tyskland, Kina och Sydkorea. RF & Communication stod 2007 för 36 procent av Habias omsättning.

Konkurrensen inom telekomsektorn har ökat, särskilt på den viktiga kinesiska marknaden. Lokala leverantörer har introducerat lågprisprodukter, som främst attraherat inhemska kunder. Habias produktutveckling inriktas dock på att höja den tekniska nivån. Allt fler av kundernas applikationer är avpassade för högre frekvensområden, vilket gör att Habia satsar på att utveckla nya typer av högfrekvenskablar.

Andel av Habias fakturering



Flexiform i ny skepnad



Mer luft – högre prestanda. Så kan hemligheten bakom den senaste generationens högfrekvenskablar beskrivas. Högfrekvenskablar används bland annat för signalöverföring av mobiltelefontrafik – en marknadsnisch där Habia är världsledande. Den mest kända produkten är

Flexiform som återfinns i bland annat basstationer och antenner för mobiltelefoner. Den senaste generationens Flexiform kallas Low Loss och har utvecklats de tre senaste åren.

– Low Loss innebär att signalen i kabeln dämpas mindre. Det gör att kunden kan satsa på mindre, smidigare och billigare tekniska lösningar i sina applikationer, berättar Henrik Ollandt, ansvarig för affärsområde RF & Communication.

Low Loss minskar förlusten i överföringen med upp till 15 procent. Orsaken är att det finns luftkanaler i kabelns isolering, vilket ger en effektivare signalöverföring.

»Low loss innebär att signalen i kabeln dämpas mindre så att kunden kan satsa på smidigare tekniska lösningar«

Kunderna är globala antennföretag inom mobil telekom. Till Habias främsta konkurrensfördelar på detta område hör den höga kvaliteten och den breda produktportföljen som företaget erbjuder, men också den stora produktionskapaciteten.

– Low Loss har lanserats i olika varianter under 2006 och 2007 och på sikt bedömer vi att produkten kan stå för en betydande del av försäljningen inom högfrekvenskablar, förklarar Henrik Ollandt. ■

HIGH SPECIFICATION PRODUCTS (HSP)

HSP omfattar försvar, kärnkraft, rymd, flyg och järnväg. Detta är branscher där kabelprodukterna tillverkas enligt gemensamma, internationella normer. Oavsett marknadssegment är kundkraven omfattande och för att lyckas inom HSP krävs långsiktiga insatser inom både produktutveckling och försäljning.

KUNDER OCH KONKURRENTER

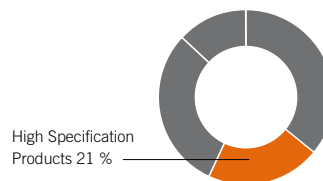
Till huvudmarknaderna hör Norden, Benelux, Storbritannien, Frankrike och Sydkorea. Via tekniskt kunnande, snabba beslutsvägar och flexibel produktion har Habia etablerat starka positioner på detta område. Företagets främsta konkurrenter är de amerikanska företagen Tyco/Raychem och W.L. Gore Wire and Cable, italienska Prysmian samt franska Nexans.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING 2007

Inom kärnkraftssektorn värderas Habias marknadsnisch till cirka 300 miljoner kronor medan företagets andel beräknas till ungefär 5 procent. På försvarsmarknaden värderas Habias nisch till 1,5 miljarder kronor. Den egna marknadsandelen är ungefär 7 procent.

Försäljningen inom HSP växte med drygt 35 procent under 2007, främst beroende på ökad efterfrågan inom försvars- och kärnkraftssektorn. Det är särskilt marknaderna i Storbritannien, Frankrike och Sydkorea som utvecklats starkt. Exempelvis har leveranserna av fartygskabel till den brittiska marinen fortsatt under året. För att möta den goda tillväxten har Habia förstärkt de interna resurserna inom HSP. Man har också lagt ytterligare kraft på marknadsföring och försäljning. HSP stod 2007 för 21 procent av företagets omsättning.

Andel av Habias fakturering



Lättvikt är modellen för marinen

Att göra militära fartyg lättare har – tillsammans med krav på så kallad smygteknik – blivit allt viktigare. Det gör att material och utrustning hårdantas för att klara kraven. Och skillnaden är stor. Den svenska marinens nya korvetter har byggts i kompositmaterial, som gör att de väger hälften så mycket som ett motsvarande stålfartyg.

– Med lägre vikt ökar fart och manövreringsprestanda samtidigt som bränsleförbrukningen minskar. Fartygen kan dessutom ta mer bränsle och ammunition, berättar Micael Lindberg, ansvarig

»Lägre vikt ökar farten, manövreringsprestandan och minskar bränsleförbrukningen«

för High Specification Products. Även vårt arbete påverkas. Vi levererar stora volymer av så kallad lättviktskabel för överföring

av signaler och elkraft.

I en lättviktskabel görs isolations- och mantelmateriel tunnare, främst genom att använda olika högpresterande plastmaterial – material som samtidigt måste klara de hårda kraven på brandsäkerhet.

– Men trots att lättviktskabeln är tunnare ökar prestandan. Den tål högre temperaturer och därför kan till exempel mer ström skickas genom den, betonar Micael Lindberg.

De senaste fem åren har Habia fördubblat leveranserna av sådana kablar. Eftersom fartyg kan innehålla 10-tals

mil kabel minskar lättviktsmaterialen vikten med flera ton. Habias

största marknader är Norden och övriga Europa, men länder som Korea, Kina och Australien blir också allt intressantare. ■



ENGINEERED CABLE SOLUTIONS (ECS)

ECS är kablar som specielltillverkas och anpassas efter varje kunds unika behov och specifikationer. Volymerna inom ECS är ofta små och produktionen teknikintensiv. Kablarna används bland annat i hydraulik- och tryckluftswerktyg. Till Habias viktigaste marknadssegment hör sensorer, gasturbiner, marina dieselmotorer samt teknik för offshore och råvaruförädling.

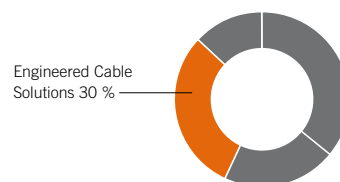
KUNDER OCH KONKURRENTER

Bland många kunder inom ECS pågår just nu en konsolidering, som dels gör att kunderna blir färre men större, dels att deras inköpsverksamheter koncentreras. Förutom kundanpassade konstruktioner bygger konkurrenskraften även på flexibel produktion, leveransprecision samt hög kvalitet på efterföljande service- och supporttjänster. Inom ECS konkurrerar i dagsläget många mindre företag med varandra. Habias främsta konkurrenter är amerikanska Belden – med dess tyska dotterbolag HEW – italienska Intercond samt tyska Ernst & Engbring.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING 2007

Under 2007 ökade försäljningen inom ECS med 15 procent. De viktigaste marknaderna var Norden, Frankrike och Holland. Det är i första hand den starka industrikonjunkturen som drivit på tillväxten inom ECS. På denna fragmenterade marknad har Habia samtidigt nått framgångar i nya nischer, till exempel kablar för elektriska sensorer och givare. Dessutom har olönsamma produktområden avvecklats. Under 2007 stod ECS för 30 procent av företagets omsättning.

Andel av Habias fakturering



Kablar spårar oljefyndigheter

Högre oljepriser gör jakten på nya fyndigheter intensivare. Samtidigt behöver företagen mer avancerad teknik som gör prospekteringen effektivare.

– Det öppnar möjligheter för Habia, berättar Magnus Israelsson, global mark-

nadschef inom Engineered Cable Solutions. Vi har hög materialkunskap, bred erfarenhet av kundanpassade produkter och en stark säljorganisation med service och support nära kunderna.

Habias signalkablar används bland annat till mätinstrument, som undersöker kvaliteten eller kvantiteten i befintliga oljekällor. Andra kablar används i prospekteringen av nya källor. Tekniken fungerar

områden och »läser av« resultaten från de geotekniska testerna.

– I dessa projekt är den kommersiella potentialen stor, betonar Magnus Israelsson. Prospektering av nya källor kräver mycket kabel och projekten kan omsätta tiotals miljoner.

Bland kunderna dominerar europeiska och amerikanska företag. Kraven på kablarna – som levereras i obrutna läng-

der på över 10 000 meter – är extrema. De ska klara prospektering i både öken- och polarklimat och därmed temperaturskillnader från – 40 till + 80 grader.

Dessutom utsätts de

för ryck, drag och slit i den tuffa arbetsmiljön. ■

»Habias signalkablar används till mätinstrument, som undersöker kvaliteten eller kvantiteten på befintliga oljekällor, men också för prospektering av helt nya källor«

ungefär som ett ekolod, fast på land. Kablarna läggs ut i rutnät över stora



DISTRIBUTION PRODUCTS

Distribution Products är standardprodukter, till exempel kablar för mätning, fordon, järnväg, belysning, uppvärmning och vitvaror. Produkterna säljs ofta i mindre volymer, där specifikationer och standarder är gemensamma, oavsett marknadssegment. Habias viktigaste marknadskanaler är den egna katalogen och hemsidan, där kunderna enkelt kan hämta information om sortiment, priser och leveranstider. Dessutom säljs dessa standardprodukter via återförsäljare.

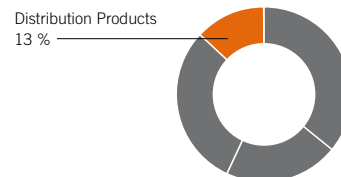
KUNDER OCH KONKURRENTER

Habias kunder efterfrågar i första hand hög tillgänglighet samt konkurrenskraftiga pris- och kvalitetsnivåer. Företagets viktigaste konkurrensfördelar är effektiv tillverkning och logistik samt kundanpassade försäljningskanaler. Marknaden domineras alltså av mindre tillverkare från främst Tyskland och Italien. Ingen av dessa aktörer bedöms ha en marknadsandel som överstiger 5 procent.

MARKNAD OCH FÖRSÄLJNING 2007

Försäljningen inom Distribution Products minskade 2007 med 7 procent. Arbetet med det nya försäljningskonceptet Habia Xpress har präglat året. En bred lansering av konceptet genomförs under 2008 och omfattar bland annat en ny webbshop. Huvudmarknaden för Distribution Products är Tyskland, men standardiserade kabelprodukter säljs även i Norden, Frankrike och Storbritannien. Totalt sett värderas Europamarknaden för dessa produkter till 1 miljard kronor och Habias marknadsandel beräknas till 8 procent. Distribution Products stod under 2007 för 13 procent av Habias omsättning.

Andel av Habias fakturering



Försäljning via Habia Xpress

Habia Xpress är ett nytt försäljningskoncept inom standardkabel. Det marknadsförs via en ny katalog och på sikt också näthandel, som lanseras i början av 2008.

– Habia Xpress utgår från kundernas behov och gör det snabbare, enklare och mer överskådligt att köpa våra standardprodukter, säger Lutz Eisel, ansvarig för Habia Xpress. Internt kan vi dessutom anpassa erbjudandet på ett effektivare sätt så att de mest efterfrågade produkterna alltid finns i lager.

Försäljningsorganisationer i Tyskland, Sverige, Storbritannien, Holland och Frankrike hanterar beställningarna. Till de större kunderna hör distributörer – som säljer produkterna vidare till olika slutanvändare – samt Original Equipment Manufacturer (OEM), det vill

säga företag som tillverkar och monterar slutprodukter, som sedan säljs vidare på marknaden.

»Snabba, enkla och mer överskådliga köp«

– Näthandel ger nya möjligheter kring pris- och lagerinformation samt leveranstider. Kunderna erbjuds olika priser och när de loggar in på webben får de enkelt tillgång till information om sina priser, berättar Lutz Eisel.

Habia Xpress erbjuder drygt 3 000 produkter. Omkring 300 av de mest efterfrågade finns i lager och levereras ut

från Habia inom 24 timmar. För övriga produkter – som alltså tillverkas när kunden lagt en order – är leveranstiden 2–3 veckor. Målet är att hälften av försäljningen ska komma från produkter i lager och den andra hälften från kablar som tillverkas »on demand«.



VERKSAMHET OCH ORGANISATION

Närhet till marknaden prioriteras inom Habia, som har produktionsanläggningar i Sverige, Tyskland, Lettland och Kina. Fabriken i svenska Söderfors är störst och svarade 2007 för 58 procent av all produktion. På senare år har dock verksamheten i Kina utökats mest. Allt fler kabelprodukter tillverkas vid den kinesiska anläggningen och antalet medarbetare ökade med 50 procent under året. För att ytterligare stärka närvaron på denna snabbväxande marknad har tre nya säljkontor etablerats 2007. Kina är överhuvudtaget en allt viktigare knutpunkt inom Habia, detta genom närheten till andra stora marknader i Asien.

Etableringen av fyra nya affärsområden har givit tydlig effekt under året. Med den nya indelningen har lönsamhetsansvar, marknadssatsningar och satsningar inom tillverkning och produktutveckling blivit tydligare. Diversifieringen inom Habia har förbättrats och det tidigare så starka beroendet av telekommarknaden kan därigenom minskas i ännu snabbare takt.

PRODUKTUTVECKLING

Totalt sett tillverkar Habia varje år cirka 3 000 olika kabeltyper. Merparten av produkterna är kundanpassade och används i krävande tekniska applikationer. Det innebär att kablarna måste klara en mängd olika miljöbetingelser, till exempel radioaktiv strålning, kemikalier, vibrationer, nötning, brand, vatten och extrema temperaturskillnader. Andra viktiga kvalitetsegenskaper är vikt och elasticitet, vilket gjort att lättviktkabel och så kallade highflexkablarna prioriterats i produktutvecklingen. Habia har en egen utvecklingsavdelning som dels förbättrar befintliga produkter och tar fram nya koncept, dels stödjer produktions- och marknadsorganisationerna i deras arbete.

KVALITET

Samtliga fabriker samt den nordiska och tyska försäljningsorganisationen arbetar från och med 2007 enligt samma kvalitetssystem, vilket underlättar det egna förbättringsarbetet. Under 2008 kommer övriga säljkontor att integreras i samma certifiering. Samtliga enheter

fakta

- Merparten av Habias produkter används i krävande tekniska applikationer. Det innebär att kablarna måste klara en mängd olika miljöbetingelser, till exempel radioaktiv strålning, kemikalier, vibrationer, nötning, brand, vatten och extrema temperaturskillnader.

Specialkabel – unika krav i hela produktionskedjan

Kärnan i Habias verksamhet är specialkabel – en produkt som på många sätt skiljer sig från de standardkablarna som också finns på marknaden. Skillnaderna gäller både egenskaper och tillverkningsprocess.

– En specialkabel måste leva upp till de mest extrema krav som är möjliga att



klara med den teknik som är känd idag, berättar Johan Vinberg, VD för Habia Cable. Det är också produkter som inte går att beställa »över disk«, utan designas och tillverkas efter de unika specifikationer varje kund ger oss.

BRED KOMPETENS

Att kunden behöver just en specialkabel kan ha att göra med förutsättningarna i den omgivande miljön, där kyla, värme eller kanske radioaktivitet kan ställa särskilda krav. Men lika ofta används specialkabel för att öka prestandan i en applikation, eller kanske för att underhållskostnaderna minskar jämfört med om en standardkabel används.

– De elektriska egenskaperna i kabeltråden kan vara en viktig fråga när vi utvecklar specialkabel, men de riktigt

stora utmaningarna handlar ofta om höljet, förklarar Johan Vinberg. Det måste klara alla de tuffa krav som kabeln utsätts för – brand, krutstänk, fukt, ryckningar, böjningar och mycket annat. Därför är också kunskapen om de plastmaterial

»En specialkabel måste klara de mest extrema krav, som är möjliga att uppnå med dagens teknik.«

som används i höljet en viktig konkurrensfördel för oss.

– Eftersom specialkabel dessutom tillverkas i mindre serier måste tillverkningsprocessen vara flexibel, fortsätter han. Snabba omställningar i fabriken gör att vår produktionsplanering måste vara hög-effektiv för att klara kundkraven. ■

är idag certifierade enligt ISO 9000. Kvaliteten tydliggörs också genom de mycket hårda krav som kunder inom framför allt försvars- och kärnkraftsektorn ställer på Habia. Det handlar om branschstandarder som ofta är mer omfattande än ISO-standarderna. Många kunder gör även egna kvalitetsrevisioner vid Habias anläggningar, då processer och uppföljningsrutiner granskas.

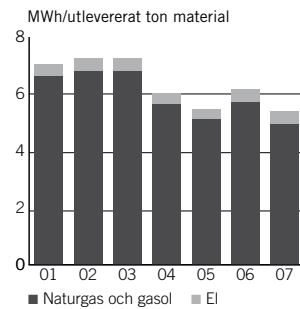
MILJÖ

Den svenska verksamheten är certifierad enligt ISO 14001 och Söderforsfabriken har ett produktionstillstånd som utfärdats av Länsstyrelsen. Miljömålen sätts av företagsledningen och bygger på de miljöaspekter som identifierats i verksamheten. Fokus ligger i dagsläget på att reducera elförbrukningen, minska spill och förbättra materialutnyttjandet. Till de konkreta åtgärderna hör kortare ställtider, minskat produktionsspill, men också effektivare återvinning av konstruktionsplaster. Dessutom görs särskilda insatser för att begränsa diffusa utsläpp av flyktiga organiska föreningar, vilket förbättrar både den yttre miljön och arbetsmiljön. Källsorteringen i Söderfors är sedan tidigare väl utbyggd och inget avfall lämnas till deponi. I övriga fabriker återvinns plast och metallspill från produktionen.

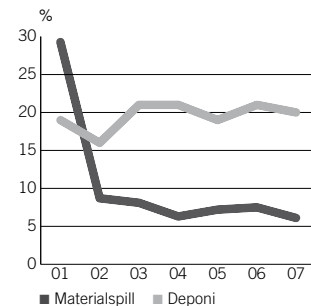
PERSONAL

Antalet anställda har ökat med 19 personer till 415 personer (396). I lågkostnadsländerna Kina och Lettland har antalet anställda stigit med 23 personer till 106 personer (83). I Sverige minskade antalet anställda med 2 personer till 212 (214). I Tyskland har Habia 62 (61) medarbetare.

Total energiförbrukning

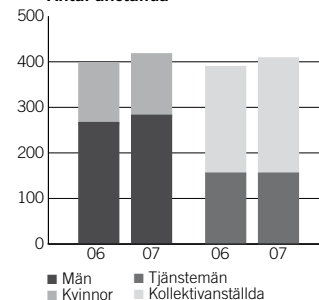


Materialspill och deponi

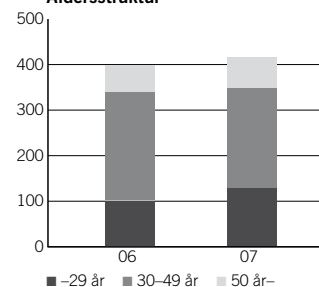


Diagrammet visar andelen materialspill och deponi i förhållande till mängden färdiga produkter som levereras ut – ju mindre spill och deponi, desto mindre miljöpåverkan.

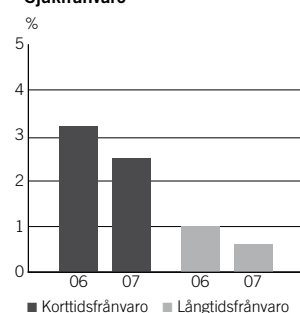
Antal anställda



Åldersstruktur



Sjukfrånvaro



Beijer Almas historia

- De första förvärven gjordes 1985 och 1987 börsnoterades Alma Invest. Under 1990-talet köptes och såldes en rad bolag. Koncernen bytte namn till Alma Industri & Handel som 1998 blev Beijer Alma. Vid millennieskiftet blev inriktningen på industriföretag med hög tillväxtpotential tydligare, där komponenttillverkning och internationell försäljning nu är i fokus. Koncernens strategi bygger på ett långsiktigt, aktivt ägande av onoterade dotterbolag.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Beijer Alma AB (publ) avger härmed förvaltningsberättelse och årsredovisning för verksamhetsåret 2007, bolagets tjugofemte verksamhetsår. Beträffande bolagsstyrning, se sid 52.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernen

Under 2007 har såväl efterfrågan som tillväxttakten varit god för koncernens viktigaste kundgrupp, verkstadsindustri. Även försäljning till försvarsindustrin har utvecklats väl. Däremot har Lesjöfors försäljning inom Chassifjädrar minskat på en marknad som varit krympande. Försäljningen till telekomsektorn var oförändrad för Habia men minskade för Lesjöfors.

Sammantaget innebär detta att orderingången under 2007 ökade med 10 procent till 1 665 Mkr (1 508). Nettoomsättningen ökade med 11 procent till 1 654 Mkr (1 488). Andelen utlandsförsäljning var 80 procent (79). Under året förvärvade Lesjöfors den engelska fjädertillverkaren European Springs. Exklusive European Springs ökade orderingången med 4 procent och nettoomsättningen med 5 procent.

Rörelseresultatet var 289,6 Mkr (268,4) och rörelsemarginalen 17,5 procent (18,0). Redovisat resultat uppgick till 205,5 Mkr (152,5). Resultatet före skatt har påverkats med -3,2 Mkr (-1,4) till följd av förändrade valutakurser.

De senaste fem åren har koncernen utvecklats enligt nedan:

Mkr	2007	2006	2005	2004	2003
Nettoomsättning	1 654,4	1 487,8	1 323,0	1 201,6	1 154,0
Resultat efter finansnetto	282,7	262,2	199,8	155,0	18,0
Redovisat resultat	205,5	152,5	176,1	127,2	7,5
Eget kapital	846,7	747,8	708,9	566,4	451,7
Balansomslutning	1 349,4	1 218,4	1 180,1	1 118,8	1 126,8

Dotterbolagen

Lesjöfors, som är en fullsortimentsleverantör av standard- och specialproducerade industrifjädrar, tråd- och banddetaljer ökade orderingången med 13 procent till 1 046 Mkr (925). Nettoomsättningen uppgick till 1 032 Mkr (923), en ökning med 11 procent. Bortsett från förvärvade European Springs ökade orderingången med 2 procent och faktureringen med 1 procent. Rörelseresultatet uppgick till 222,7 Mkr (222,1) och rörelsemarginalen till 21,5 procent (24,0). Resultatet efter finansnetto var 223,2 Mkr (221,7).

Inom Lesjöfors bedrivs verksamheten i tre affärsområden, Industrifjädrar, Banddetaljer och Chassifjädrar. Inom Industrifjädrar har den goda tillväxttakten fortsatt. Banddetaljer har minskat volymen

för jämförbara enheter bland annat beroende på ett modellskifte inom mobiltelefoner. Chassifjädrar har minskat volym men behållit sin marknadsandel på en marknad som varit krympande under 2007. Samtliga tre affärsområden har god lönsamhet.

Habia Cable, som tillverkar specialkabel, ökade orderingången med 6 procent till 619 Mkr (583). Nettoomsättningen var 622 Mkr (564), en ökning med 10 procent. Rörelseresultatet uppgick till 89,7 Mkr (65,8) och rörelsemarginalen nådde 14,4 procent (11,7). Resultatet efter finansnetto var 86,3 Mkr (63,0).

Habias hela försäljningsökning är hänförlig till kunder inom verkstads- och försvarsindustrin medan volymen till telekomindustrin är oförändrad. Inom verkstadsindustrin är orderstorlekarna som regel mindre och antalet kunder väsentligt fler än inom telekomsektorn. Habia har därför bättre riskspridning inom försäljningen idag.

Moderbolaget

Moderbolagets verksamhet består främst av att äga och förvalta aktier och andelar i dotterbolag och intresseföretag samt svara för vissa koncernövergripande funktioner. Bolaget, som inte har någon extern försäljning, redovisar ett resultat efter finansnetto på 207,3 Mkr (34,5). I detta resultat ingår utdelningar från koncernföretag med 232,0 Mkr (95,5). 2006 års resultat belastades dessutom med nedskrivningar på -38,3 Mkr i samband med försäljningen av Elimag. Det redovisade resultatet var 213,7 Mkr (40,6).

INVESTERINGAR

Investeringarna i materiella anläggningstillgångar uppgick till 79 Mkr (71) att jämföra med avskrivningar på 65 Mkr (69). Cirka 70 procent av investeringarna har gjorts inom Lesjöforskoncernen. Genom förvärvet av European Springs ökade de materiella anläggningstillgångarna med ytterligare 18 Mkr.

FORSKNING OCH UTVECKLING

Utvecklingskostnaderna avser i normalfallet orderbunden utveckling och kostnaderna belastar respektive order.

KASSAFLÖDE, LIKVIDITET OCH FINANSIELL STÄLLNING

Kassaflödet efter investeringar uppgick till 71,0 Mkr (121,0). Likvider vid företagsförvärv har belastat kassaflödet med 48,9 Mkr (14,1). Räntebärande skulder minskat med kassamedel, räntebärande nettoskulder, har ökat med 39,6 Mkr under året till 32,8 Mkr (-6,8). Tillgänglig likviditet, definierat som kassamedel med tillägg för beviljade men inte utnyttjade checkkrediter, var vid årsskiftet 387 Mkr (493).

Soliditeten var vid årsskiftet 62,8 procent (61,4). Räntebärande nettoskulder i förhållande till eget kapital, nettoskuldssättningsgraden, var 3,9 procent (–0,9).

RÄNTABILITET

Avkastningen på genomsnittligt sysselsatt kapital var 29,9 procent (30,0). Det genomsnittliga egna kapitalet förräntades med 25,1 procent (25,9).

PERSONAL

Antalet anställda var 1 163 personer (980), en ökning med 183 personer. Via förvärvet av European Springs tillkom 139 personer. Av den resterande personalökningen på 44 personer står verksamheten i Kina för 39 personer. I produktionsanläggningarna i Lettland och Kina som är koncernens lågkostnadsenheter arbetar nu 211 personer mot 171 personer för ett år sedan.

Av de anställda arbetar 496 personer (507) i Sverige och 667 (473) utomlands.

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Beijer Alma har cirka 3 000 aktieägare (3 500). Störste ägare är Anders Wall med familj och bolag med 13,6 procent av kapitalet och 41,0 procent av rösterna. Andra kapitalmässigt större ägare är Svolder AB med 9,9 procent, Livförsäkrings AB Skandia 6,2 procent, Kjell och Märta Beijers stiftelse 6,1 procent, Anders Walls stiftelse 4,9 procent, Lannebo Fonder 4,8 procent och Swedbank Robur Fonder med 4,5 procent. Under året har Svolder AB ökat sitt ägande med 712 600 aktier.

MILJÖ

Av Lesjöfors tretton produktionsanläggningar är sex miljöcertifierade enligt ISO 14001 och arbete pågår för att ytterligare fyra anläggningar skall certifieras under 2008. De flesta av Lesjöfors anläggningar är så kallade C-anläggningar vilket innebär låg miljöbelastning. Undantaget är anläggningen i Värnamo som därför omfattas av tillstånd från Länsstyrelsen. Dotterbolaget i Danmark är miljögodkänt av den lokala kommunen. Under 2007 har tre miljömål prioriterats, deponi, transporter och energiförbrukning.

Habias svenska verksamhet är certifierad enligt ISO 14001 och omfattas dessutom av produktionstillstånd från Länsstyrelsen. Miljömålen som prioriterats är minskat spill, energiförbrukning och förbättrat materialutnyttjande. Källsortering och materialåtervinning är sedan tidigare väl fungerande.

RISKER OCH OSÄKERHETSFAKTORER

Koncernens väsentliga risk- och osäkerhetsfaktorer består av bland annat affärsmässiga risker och finansiella risker. Affärsmässiga risker kan avse större kundexponeringar mot enskilda branscher eller företag. Finansiella risker avser främst valutarisker som uppstår genom att över 80 procent av försäljningen sker utanför Sverige medan cirka 60 procent av produktionen sker i Sverige.

Hanteringen av de finansiella riskerna finns beskriven i not 29. Beträffande de affärsmässiga riskerna sker strategiskt arbete med att bredda kundbasen både geografiskt och branschmässigt.

Bedömningen är att koncernen har en god riskspridning på branscher och företag. Bedömningen är också att det inte tillkommit några väsentliga risker under året.

HÄNDELSE EFTER RÄKENSKAPSÅRETS UTGÅNG

Det har inte inträffat några väsentliga händelser efter räkenskapsårets utgång.

UTSIKTER FÖR 2008

Beijer Almakoncernen går in i 2008 med ett gott efterfrågeläge. Orderstockarna är högre än vid såväl utgången av tredje kvartalet 2007 som vid föregående årsskifte. Dessutom gynnas koncernen av en väldiversifierad verksamhet med en begränsad exponering mot den Nordamerikanska marknaden.

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

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

kkkr	
Balanserade vinstmedel	71 840
Årets resultat	213 728
Summa	285 568

disponeras enligt följande:

Till aktieägarna lämnas utdelning om 5,00 kr per aktie	137 155
I ny räkning balanseras	148 413
Summa	285 568

STYRELSENS YTTRANDE ÖVER DEN FÖRESLAGNA UTDELNINGEN

Efter föreslagen utdelning uppgår moderbolagets soliditet till 65 procent och koncernens soliditet till 53 procent. Soliditeten är betryggande mot bakgrund av att bolagets och koncernens verksamhet fortsatt bedrivs med lönsamhet. Likviditeten i bolaget och koncernen bedöms kunna upprätthållas på en fortsatt betryggande nivå.

Styrelsens uppfattning är att den föreslagna utdelningen inte hindrar moderbolaget eller de övriga koncernbolagen från att fullgöra sina förpliktelser på kort och lång sikt, ej heller att fullgöra erforderliga investeringar. Den föreslagna utdelningen kan därmed försvaras med hänsyn till vad som anförs i aktiebolagslagen 17 kap 3 § 2–3 st (försiktighetsregeln).

Resultaträkningar

Belopp i kkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
Nettoomsättning	3,4	1 654 356	1 487 754	–	–
Kostnader sålda varor	1,5,7,8	–1 035 250	–924 559	–	–
Bruttoresultat		619 106	563 195	0	0
Försäljningskostnader	1,5,7,8	–178 107	–164 863	–	–
Administrationskostnader	1,5,7,8	–152 222	–130 932	–33 422	–32 200
Övriga rörelseintäkter		–	–	13 200	12 807
Resultat från andelar i intresseföretag	6	786	956	–	–
Rörelseresultat	7,8	289 563	268 356	–20 222	–19 393
Intäkter från andelar i koncernföretag	9	–	–	232 000	95 500
Ränteintäkter		5 651	2 986	538	115
Kostnader från andelar i koncernföretag		–	–	–	–38 333
Räntekostnader		–12 516	–9 171	–4 991	–3 378
Resultat efter finansnetto		282 698	262 171	207 325	34 511
Skatt på årets resultat	10	–77 183	–72 400	6 403	6 136
Nettoresultat i kvarvarande verksamheter		205 515	189 771	213 728	40 647
Nettoresultat i avyttrade verksamheter	11	–	–37 277	–	–
Redovisat resultat		205 515	152 494	213 728	40 647
Resultat per aktie i kvarvarande verksamheter	12				
– före utspädning, kr		7,49	6,92	–	–
– efter utspädning, kr		7,49	6,92	–	–
Resultat per aktie i avyttrade verksamheter		–	–	–	–
– före utspädning, kr		–	–1,36	–	–
– efter utspädning, kr		–	–1,36	–	–
Redovisat resultat per aktie		–	–	–	–
– före utspädning, kr		7,49	5,56	–	–
– efter utspädning, kr		7,49	5,56	–	–
Föreslagen/beslutad utdelning per aktie, kr		–	–	5,00	4,00

Balansräkningar

Belopp i kkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
<i>Immateriella tillgångar</i>					
Goodwill	13	116 162	70 432	–	–
Licenser		235	–	–	–
<i>Materiella anläggningstillgångar</i>					
Mark och markanläggningar	14	15 890	17 810	–	–
Byggnader	15	172 073	159 225	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar	16	215 291	201 692	–	–
Inventarier, verktyg och installationer	17	31 078	29 454	936	255
<i>Finansiella tillgångar</i>					
Uppskjutna skattefordringar	18	1 614	2 196	–	–
Andra långfristiga fordringar		2 671	1 431	–	–
Andra värdepappersinnehav	19	22 928	19 140	22 871	19 081
Andelar i intresseföretag	20	29 876	25 462	–	–
Andelar i koncernföretag	21	–	–	196 774	217 216
Summa anläggningstillgångar		607 818	526 842	220 581	236 552
Omsättningstillgångar					
Varulager	22	267 361	245 085	–	–
<i>Fordringar</i>					
Kundfordringar	23	269 821	233 353	–	–
Fordringar koncernföretag		–	–	432 872	293 179
Övriga fordringar	24	22 243	10 646	356	1 506
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	25	16 796	11 312	505	940
Likvida medel		165 343	191 128	52	48
Summa omsättningstillgångar		741 564	691 524	433 785	295 673
Summa tillgångar		1 349 382	1 218 366	654 366	532 225

Balansräkningar

Belopp i kkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital	26				
Aktiekapital		114 296	114 296		
Övrigt tillskjutet kapital		165 351	165 351		
Reserver		-4 852	-8 007		
Balanserad vinst inklusive årets resultat		571 952	476 161		
Summa eget kapital		846 747	747 801		
Aktiekapital				114 296	114 296
Reservfond				165 351	165 351
Summa bundet eget kapital				279 647	279 647
Balanserad vinst				71 840	77 082
Årets resultat				213 728	40 647
Summa fritt eget kapital				285 568	117 729
Summa eget kapital				565 215	397 376
Långfristiga skulder					
Uppskjuten skatt	27	27 297	28 180	-	-
Pensionsförpliktelser	28	358	355	-	-
Skulder till kreditinstitut	29	40 383	72 321	-	-
Summa långfristiga skulder		68 038	100 856	0	0
Kortfristiga skulder					
Checkkredit	29	135 681	107 571	60 697	85 188
Skulder till koncernföretag				13 629	31 111
Leverantörsskulder		90 258	86 335	1 050	589
Skatteskulder		27 381	30 459	1 056	7 544
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30	128 292	104 880	12 323	10 033
Skulder till kreditinstitut	29	21 693	4 070		
Övriga kortfristiga skulder	31	31 292	36 394	396	384
Summa kortfristiga skulder		434 597	369 709	89 151	134 849
Summa eget kapital och skulder		1 349 382	1 218 366	654 366	532 225
Ställda säkerheter	32	320 386	321 603	12 260	12 260
Ansvarsförbindelser	33	8 026	8 500	4 000	7 000

Förändringar eget kapital

Koncernen	Aktie- kapital	Övrigt tillskjutet kapital	Reserver	Balanserad vinst inklusive årets resultat	Summa eget kapital
31/12 2005	114 296	165 351	5 004	424 248	708 899
Värdeförändring säkringsreserv	–	–	4 593	–	4 593
Omräkningsdifferenser	–	–	–17 604	–	–17 604
Summa intäkter/kostnader redovisade direkt mot eget kapital	–	–	–13 011	–	–13 011
Årets resultat	–	–	–	152 494	152 494
Summa intäkter och kostnader	–	–	–13 011	152 494	139 483
Utdelning avseende 2005	–	–	–	–100 581	–100 581
31/12 2006	114 296	165 351	–8 007	476 161	747 801
Värdeförändring säkringsreserv	–	–	–2 282	–	–2 282
Omräkningsdifferenser	–	–	5 437	–	5 437
Summa intäkter/kostnader redovisade direkt mot eget kapital	–	–	3 155	–	3 155
Årets resultat	–	–	–	205 515	205 515
Summa intäkter och kostnader	–	–	3 155	205 515	208 670
Utdelning avseende 2006	–	–	–	–109 724	–109 724
31/12 2007	114 296	165 351	–4 852	571 952	846 747

Moderbolaget	Aktie- kapital	Reserv- fond	Balanserad vinst	Årets resultat	Summa eget kapital
31/12 2005	114 296	165 351	61 598	56 857	398 102
Omföring av föregående års resultat	–	–	56 857	–56 857	–
Lämnad utdelning	–	–	–100 581	–	–100 581
Koncernbidrag minskat med skatt	–	–	59 208	–	59 208
Årets resultat	–	–	–	40 647	40 647
31/12 2006	114 296	165 351	77 082	40 647	397 376
Omföring av föregående års resultat	–	–	40 647	–40 647	–
Lämnad utdelning	–	–	–109 724	–	–109 724
Koncernbidrag minskat med skatt	–	–	62 571	–	62 571
Fusionsresultat	–	–	1 264	–	1 264
Årets resultat	–	–	–	213 728	213 728
31/12 2007	114 296	165 351	71 840	213 728	565 215

Föreslagen utdelning 5,00 kr per aktie totalt 137 155.

Kassaflödesanalyser

Belopp i kkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2007	2006	2007	2006
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		289 563	268 356	-20 222	-19 393
Finansnetto	34	-6 298	-5 761	170 547	39 237
Betald skatt		-80 562	-78 372	-24 844	-20 935
Ej kassaflödespåverkande poster	35	58 026	57 022	73	54
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändring av rörelsekapital och investeringar		260 729	241 245	125 554	-1 037
Kassaflöde i avyttrade verksamheter		-	-8 000	-	-
Förändring av varulager		-16 144	-36 985	-	-
Förändring av fordringar		-29 261	1 684	-81 108	-52 322
Förändring av kortfristiga skulder		-20 604	2 138	31 746	38 165
Kassaflöde från den löpande verksamheten		194 720	200 082	76 192	-15 194
Investeringsverksamheten					
Investering i materiella anläggningstillgångar		-66 549	-58 004	-754	-78
Investering av immateriella tillgångar		-235	-2 890	-	-
Placeringar i övriga aktier		-7 416	-7 196	-3 790	-2 456
Förändring av övriga finansiella tillgångar		-658	3 043	-	-
Förvärv av bolag	36	-48 886	-14 100	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-123 744	-79 147	-4 544	-2 534
Kassaflöde efter investeringar		70 976	120 935	71 648	-17 728
Finansieringsverksamheten					
Förändring av långfristiga skulder och checkkredit		12 915	44 403	-24 491	58 856
Erhållet/lämnat koncernbidrag och ägartillskott exklusive skatt		-	-	62 571	59 206
Utbetald utdelning		-109 724	-100 581	-109 724	-100 581
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-96 809	-56 178	-71 644	17 481
Förändring av likvida medel		-25 833	64 757	4	-247
Likvida medel vid årets början		191 128	124 391	48	295
Kursdifferens i likvida medel och förvärvad/såld kassa		48	1 980	-	-
Likvida medel vid årets slut		165 343	191 128	52	48
Ej utnyttjade checkkrediter		221 327	301 659	89 303	64 812
Tillgänglig likviditet		386 670	492 787	89 355	64 860

Noter

Samtliga belopp i kkr där ej annat anges

TILLÄMPADE REDOVISNINGS- OCH VÄRDERINGSPRINCIPER

De viktigaste redovisningsprinciperna som tillämpats när denna koncernredovisning upprättats anges nedan. Dessa principer har tillämpats konsekvent för alla presenterade år, om inte annat anges.

Grund för rapporternas upprättande

Beijer Almas koncernredovisning är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen, RR 30:06 Kompletterande redovisningsregler för koncerner och International Financial Reporting Standards, IFRS, sådana de antagits av EU. Koncernredovisningen har upprättats enligt anskaffningsvärdemetoden förutom vad beträffar vissa finansiella tillgångar och skulder, inklusive derivat-instrument.

Standarder, ändringar och tolkningar som trätt i kraft 2008

IFRS 7, Finansiella Instrument: Upplysningar, och den kompletterande ändringen av IAS 1, Utformning av finansiella rapporter – Upplysningar om kapital, inför nya upplysningar avseende finansiella instrument. IFRS 7 har ingen påverkan på klassificering och värdering av koncernens finansiella instrument.

IFRIC 8, »Tillämpningsområdet för IFRS 2« och IFRIC 10, »Delårsrapportering och värdenedgångar« har ingen inverkan på koncernens finansiella rapporter.

Standarder, ändringar och tolkningar av befintliga standarder som ännu inte har trätt i kraft

Vid upprättandet av koncernredovisningen per 31 december 2007 har ett flertal standarder och tolkningar publicerats som är obligatoriska för koncernens redovisning och som gäller från 1 januari 2009, eller senare. Beijer Alma tillämpar under 2007 inga standarder och tolkningar i förtid. De standarder som kan påverka de finansiella rapporterna vid införandet är:

- IAS 1 (Ändring), Utformning av finansiella rapporter. Ändringarna innebär framför allt förändringar i uppställningsformerna och benämningarna av de finansiella rapporterna och kommer att påverka den framtida utformningen av dessa.
- IFRS 3 (Ändring), Rörelseförvärv. Tillämpningen kommer att innebära en förändring av hur framtida förvärv redovisas, bland annat vad avser redovisning av transaktionskostnader, eventuella villkorade köpeskillningar och successiva förvärv. Ändringen kommer att tillämpas från räkenskapsåret 2010 och kommer inte att innebära någon effekt på tidigare gjorda förvärv.

Övriga standarder och tolkningar bedöms preliminärt inte få någon redovisningsmässig effekt eller medföra behov av ytterligare upplysningar.

Viktiga uppskattningar och antaganden för redovisningsändamål

Att upprätta redovisningen i överensstämmelse med IFRS kräver användning av en del viktiga uppskattningar för redovisningsändamål. Vidare krävs att ledningen gör vissa bedömningar vid tillämpningen av koncernens redovisningsprinciper. De områden som innefattar en hög grad av bedömning, som är komplexa eller sådana områden där antaganden och uppskattningar är av väsentlig betydelse är främst följande:

Antaganden för prövning av nedskrivningsbehov för goodwill

Koncernen prövar årligen om nedskrivningsbehov föreligger för goodwill enligt de redovisningsprinciper som beskrivs under immateriella tillgångar. De antaganden och bedömningar som görs gällande förväntade kassaflöden och diskonteringsränta i form av en vägd genomsnittlig kapitalkostnad finns beskrivna i not 13. Prognoser för framtida kassaflöden baseras på bästa möjliga bedömningar av framtida intäkter och rörelsekostnader. De nedskrivningsprövningar som har genomförts och som inte visat på nedskrivningsbehov av goodwill har gjorts med en sådan marginal att företagsledningen bedömer att rimligt möjliga förändringar i enskilda variabler inte kommer att göra att nyttjandevärdet understiger bokfört värde. Det är ledningens bedömning att det

även med en viss variation i de viktigaste variablerna ej kommer att föreligga nedskrivningsbehov.

Kundfordringar

Fordringar redovisas netto efter reservering för osäkra kundfordringar. Nettovärdet speglar de belopp som förväntas kunna inkasseras baserat på omständigheter som är kända på balansdagen. Ändrade förhållanden, till exempel att uteblivna betalningar ökar i omfattning eller att förändringar inträffar i en betydande kunds ekonomiska ställning, kan medföra avvikelser i värderingen.

Twister

Beijer Alma är inblandat i tvister i den normala affärsverksamheten. Tvister kan röra bland annat produktansvar, påstådda fel i leveranser av varor och andra frågor i anslutning till Beijer Almas verksamhet. Tvister kan visa sig kostsamma och tidskrävande och kan störa den normala affärsverksamheten. För närvarande bedöms inga tvister vara av väsentlig betydelse.

Kassaflöde

Kassaflödesanalysen är upprättad enligt indirekt metod. Det redovisade kassaflödet omfattar endast transaktioner som medför in- eller utbetalningar. Likvida medel omfattar kassa- och banktillgodohavanden samt kortfristiga finansiella placeringar med löptid understigande tre månader.

Koncernredovisning

I koncernredovisningen ingår dotterföretag där moderbolaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av rösterna, samt bolag över vilka moderbolaget på annat sätt har bestämmande inflytande, det vill säga har rätten att utforma bolagets finansiella och operativa strategier i syfte att erhålla ekonomiska fördelar.

Koncernens bokslut är upprättat enligt förvärvsmetoden. Anskaffningsvärdet för ett förvärv utgörs av verkligt värde för tillgångar som lämnats som ersättning, emitterade egetkapitalinstrument och uppkomna eller övertagna skulder per överlåtelsedagen, plus utgifter som är direkt hänförliga till förvärvet. Dotterbolagens förvärvade egna kapital bestäms till skillnaden mellan identifierbara tillgångars och övertagna skulder och eventalförpliktelser verkliga värden utifrån en marknadsvärdering gjord vid förvärvstidpunkten. De förvärvade dotterbolagens egna kapital elimineras i sin helhet vilket innebär att i koncernens egna kapital ingår endast den del av dotterbolagets egna kapital som tillkommit efter förvärvet.

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

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen från och med den dag koncernen har kontroll genom ett bestämmande inflytande över bolaget och med belopp avseende tiden efter förvärvet.

Avyttrade dotterbolag exkluderas ur koncernens redovisning från och med den dag då det bestämmande inflytandet upphör.

Koncerninterna transaktioner och balansposter samt internvinster elimineras i sin helhet, utan beaktande av minoritetsandel.

Omräkning av utländska dotterbolag

Funktionell valuta motsvarar lokal valuta i respektive land där koncernen bedriver verksamhet. 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.

Väsentliga valutakurser	Bokslutskurs		Snittkurs	
	2007-12-31	2006-12-31	2007	2006
USD	6,44	6,84	6,72	7,33
EUR	9,46	9,02	9,26	9,25
GBP	12,83	13,40	13,48	13,57

Intressebolagsredovisning

Som intressebolag beaktas de företag som inte är dotterbolag men där moderbolaget har betydande men inte bestämmande inflytande, vilket i regel gäller aktieinnehav som omfattar 20–50%. Andelar i intressebolag redovisas i koncernens bokslut enligt kapitalandelsmetoden. Kapitalandelsmetoden innebär att andelar i ett intresseföretag värderas och redovisas till anskaffningsvärde vid anskaffningstillfället och därefter justeras med koncernens andel av förändringen i intresseföretagets nettotillgångar.

Ej utdelad ackumulerad vinstandel hänförlig till intressebolag redovisas i posten Reserver i eget kapital. Ackumulerad andel av förluster minskar koncernens fria vinstmedel. Orealiserade internvinster elimineras med den på koncernen belöpande andelen av vinsten.

Resultatandelar i intresseföretag redovisas på separata rader i koncernresultaträkningen och i koncernbalansräkningen. Andel i intressebolags resultat redovisas efter skatt.

Segment

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

Avyttrade verksamheter

Under kvartal 2, 2006, fattades beslut om och genomfördes en försäljning av den självständiga rörelsegränsen Elimag (höghastighetsbearbetning i aluminium). I enlighet med IFRS 5 redovisas resultatet från försäljningen under egen rad i resultaträkningen – nettoresultat från avyttrade verksamheter. Resultat per aktie redovisas för resultat från kvarvarande verksamhet respektive avyttrad verksamhet. Jämförelsetal i resultaträkningen och upplysningar har justerats för avyttringen.

Intäktsredovisning

Koncernens nettoomsättning utgörs av det verkliga värdet av försäljning av varor. Beijer Alma redovisar intäkter när risken för varan har överförs till kund i enlighet med leveransvillkor samt betalning av den relaterade kundfordran är sannolikt säkerställd. Försäljning redovisas netto efter moms, rabatter, returer, kursdifferenser vid försäljning i utländsk valuta och efter det att koncernintern försäljning har eliminerats.

Lånekostnader

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänförs sig.

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 i balansräkningen som finansiell tillgång eller långfristiga skulder. Årets skattekostnad utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Om verkligt utfall skiljer sig från de belopp som först redovisades, kommer dessa skillnader att påverka avsättningarna för aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Immateriella tillgångar

Koncernens immateriella tillgångar består av goodwill. Goodwill utgörs av det belopp som det koncernmässiga anskaffningsvärdet för aktier i förvärvade dotterföretag överstiger det verkliga värdet på det i förvärvsanalysen upptagna värdet av bolagets nettotillgångar vid förvärvstidpunkten. Goodwill på förvärv av intressebolag ingår i värdet på innehav i intressebolag och prövas med avseende på eventuellt nedskrivningsbehov som en del av värdet på det totala innehavet. Goodwill som redovisas separat testas årligen för att identifiera eventuellt nedskrivningsbehov. Nedskrivning av goodwill återförs inte. Vinst eller förlust vid avyttring av en enhet inkluderar kvarvarande redovisat värde på den goodwill som avser den avyttrade enheten.

Goodwill fördelas vid förvärvstidpunkten på de kassaflödesgenererade enheter som förväntas bli gynnade av det rörelseförvärv som givit upphov till goodwillposten. För beskrivning av metoder och antaganden vid prövning av eventuellt nedskrivningsbehov, se not 13.

Forskning och produktutveckling

Utgifter för produktutveckling kostnadsförs omedelbart i den mån dessa kostnader förekommer.

Någon forskning och utveckling i egentlig mening eller större omfattning bedrivs inte inom koncernen. Utvecklingsarbetet inom Beijer Almakoncernen bedrivs som ett kontinuerligt arbete och en integrerad del i det dagliga arbetet varför dessa utgifter svårigen kan avgränsas. Dessa utgifter uppgår dessutom inte till väsentliga belopp.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar, inklusive kontors- och industribyggnader samt mark, redovisas till anskaffningskostnad efter avdrag för ackumulerade avskrivningar. Anskaffningskostnaden inkluderar kostnader direkt relaterade till förvärvet av tillgången. Utgifter för förbättringar av tillgångarnas prestanda, utöver ursprunglig nivå, ökar tillgångens redovisade värde. Utgifter för reparation och underhåll redovisas som kostnader.

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar som sker linjärt och baseras på skillnaden mellan tillgångarnas anskaffningsvärde och deras eventuella restvärde över deras beräknade nyttjandeperiod. Beijer Alma tillämpar följande nyttjandeperioder:

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

Inga avskrivningar görs på mark.

Tillgångarnas restvärde och nyttjandeperiod bedöms årligen och justeras vid behov. I de fall en tillgångs redovisade värde överstiger dess beräknade återvinningsvärde skrivs tillgången ned till sitt återvinningsvärde.

Realisationsvinster och förluster bestäms genom en jämförelse mellan försäljningspriset och det bokförda värdet. Realisationsvinster och förluster redovisas via resultaträkningen.

Leasingavtal

Leasingkontrakt avseende anläggningstillgångar där koncernen i allt väsentligt bär samma risker och åtnjuter samma förmåner som vid direkt ägande klassificeras som finansiell leasing. Finansiell leasing redovisas vid leasingperiodens början till det lägre av leasingobjektets verkliga värde och nuvärdet av minileaseavgifterna. Finansiella leasingavtal redovisas i balansräkningen som anläggningstillgång respektive finansiell skuld. Framtida leasingbetalningar fördelas mellan amortering av skulden och finansiella kostnader så att varje redovisningsperiod belastas med ett räntebelopp som motsvarar en fast räntesats på den under respektive period redovisade skulden. Leasingtillgångar skrivs av enligt samma principer som gäller övriga tillgångar av samma slag. I resultaträkningen fördelas kostnader för leasingkontraktet mellan avskrivning och ränta.

Leasing av tillgångar där uthyraren i allt väsentligt kvarstår som ägare till tillgången klassificeras som operationell leasing. Leasingavgiften kostnadsförs linjärt över leasingperioden. Operationella leasingavtal redovisas i resultaträkningen som rörelsekostnad. Leasing av bilar och persondatorer definieras normalt som operationell leasing. Värdet av dessa leasingkontrakt bedöms ej vara väsentligt.

Nedskrivningar

Tillgångar som har en obestämbar nyttjandeperiod, exempelvis mark, skrivs inte av utan prövas årligen avseende nedskrivningsbehov. På tillgångar som skrivs av görs en bedömning av tillgångens redovisade värde närhelst det finns en indikation på att det redovisade värdet överstiger dess återvinningsvärde. En nedskrivning görs med det belopp varmed tillgångens redovisade värde överstiger dess återvinningsvärde. Återvinningsvärdet är det högre av tillgångens verkliga värde, minskat med försäljningskostnader, och dess nyttjandevärde. Nedskrivningar görs per kassaflödesgenererande enhet. För tillgångar, andra än finansiella tillgångar och goodwill, som tidigare skrivits ner görs per varje balansdag en prövning av om återvinning bör göras.

Varulager

Varulagret består av hel- och halvfabrikat samt råvaror. Varulagret värderas, med tillämpning av först-in först-ut principen, till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet (nettoförsäljningsvärde) på balansdagen. Hel- och halvfabrikat värderas till tillverkningskostnader innefattande råvaror, direkt arbete, övriga direkta omkostnader och produktionsrelaterade omkostnader baserade på normal produktion. Nettoförsäljningsvärdet är det uppskattade försäljningspriset i den löpande verksamheten, med avdrag för tillämpliga

rörliga försäljningskostnader. För homogena varugrupper tillämpas kollektiv värdering. Räntekostnader ingår inte i lagervärderingen.

Avdrag sker för internvinster som uppkommer vid leverans mellan i koncernen ingående bolag. Erforderlig inkuransavsättning har gjorts.

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden, minskat med eventuell reservering för värdeminskning. En reservering för värdeminskning görs när det finns objektiva bevis för att det redovisade beloppet ej kommer att erhållas.

Finansiella instrument

Koncernen klassificerar sina finansiella tillgångar i följande kategorier: finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen, lånefordringar och kundfordringar, samt finansiella tillgångar som kan säljas. Klassificeringen är beroende av för vilket syfte den finansiella tillgången förvärvades. Ledningen fastställer klassificeringen vid det första redovisningstillfället och omprövar detta beslut vid varje rapporteringstillfälle.

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen

Finansiella tillgångar värderade till verkligt värde via resultaträkningen är finansiella tillgångar som innehas för handel. En tillgång klassificeras i denna kategori om den förvärvas huvudsakligen i syfte att säljas inom kort. Derivat klassificeras som att de innehas för handel om de inte är identifierade som säkringar. Tillgångar i denna kategori klassificeras som omsättningstillgångar. Förändringar i verkligt värde redovisas i finansnettot i den period de uppkommer.

Lånefordringar och kundfordringar

Lånefordringar och kundfordringar är finansiella tillgångar som inte är derivat, som har fastställda eller fastställbara betalningar och som inte är noterade på en aktiv marknad. De ingår i omsättningstillgångar med undantag för poster med förfallodag med mer än 12 månader efter balansdagen, vilka klassificeras som anläggningstillgångar. Lånefordringar och kundfordringar klassificeras som kundfordringar och övriga kort- respektive långfristiga fordringar samt likvida medel i balansräkningen.

Finansiella tillgångar som kan säljas

Finansiella tillgångar som kan säljas är tillgångar som inte är derivat och där tillgångarna identifierats som att de kan säljas eller inte klassificeras i någon av de övriga kategorierna. De ingår i anläggningstillgångar om ledningen inte har för avsikt att avyttra tillgången inom 12 månader efter balansdagen. Tillgångarna värderas till verkligt värde och värdeförändringen redovisas direkt i eget kapital. Om det ej är möjligt att beräkna verkligt värde på ett tillförlitligt sätt värderas tillgångarna till anskaffningsvärde. Nedskrivning görs då det finns objektiva belägg för att nedskrivningsbehov föreligger. Vid avyttring av tillgången redovisas ackumulerad vinst/förlust, som tidigare redovisats i eget kapital, i resultaträkningen.

Köp och försäljningar av finansiella tillgångar redovisas på affärsdagen, det datum då koncernen förbinder sig att köpa eller sälja tillgången. Finansiella tillgångar tas bort från balansräkningen när rätten att erhålla kassaflöden från instrumentet har löpt ut eller överförs och koncernen har överfört i stort sett alla risker och förmåner som är förknippade med äganderätten.

Säkringsredovisning

Beijer Alma utnyttjar derivatinstrument för att täcka risker avseende valutakursförändringar. Inom Beijer Alma vidtas valutasäkringsåtgärder för den kommersiella exponeringen (kassaflödesexponering) inom ramen för den av styrelsen fastställda finanspolicyn. Beijer Alma tillämpar säkringsredovisning på de kontrakt som uppfyller kriterierna för detta enligt IAS 39 »Finansiella Instrument«.

Säkringsredovisningen innebär att de realiserade vinster och förluster som uppstår vid marknadsvärdering av säkringsinstrumenten och som uppfyller villkoren för säkringsredovisning, redovisas i eget kapital. Se även not 29.

Omräkning av utländsk valuta

Posterna som ingår i de finansiella rapporterna för de olika enheterna i koncernen är värderade i den valuta som används i den ekonomiska miljö där respektive företag huvudsakligen är verksamt (funktionell valuta). I koncernredovisningen används svenska kronor, som är moderbolagets funktionella valuta och rapportvaluta. Fordringar och skulder i utländsk valuta värderas till balansdagens kurser. Valutakursvinster och förluster som uppkommer vid betalning av sådana transaktioner och vid omräkning av monetära tillgångar och skulder i utländsk valuta redovisas i resultaträkningen. Valutasäkringstransaktioner i form av valutaterminskontrakt avseende framtida flöden i utländsk valuta

påverkar resultatet i takt med att de löper ut. Balans- och resultaträkningar för dotterbolagen i koncernen omräknas till balansdagens kurs respektive snittkurs för året.

Likvida medel

Likvida medel definieras som kassa och bank samt kortfristiga placeringar med en löptid ej överstigande tre månader. Likvida medel värderas till verkligt värde.

Leverantörsskulder

Leverantörsskulder redovisas inledningsvis till verkligt värde och därefter till upplupet anskaffningsvärde med tillämpning av effektivräntemetoden.

Upplåning

Upplåning redovisas inledningsvis till verkligt värde, netto efter transaktionskostnader. Upplåning redovisas därefter till upplupet anskaffningsvärde och eventuell skillnad mellan erhållet belopp och återbetalningsbeloppet redovisas i resultaträkningen fördelat över låneperioden, med tillämpning av effektivräntemetoden.

Avsättningar

Avsättning redovisas i balansräkningen bland kort- och långfristiga skulder när koncernen har en legal eller informell förpliktelse som är en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Ersättningar till anställda

Inom koncernen finns såväl avgiftsbestämda som förmånsbestämda pensionsplaner. Pensionsplanerna finansieras genom inbetalningar från respektive koncernbolag och de anställda. De förmånsbestämda pensionsplanerna avser ITP-planerna, som är försäkrade i Alecta. Dessa redovisas som avgiftsbestämda planer då Alecta inte kan tillhandahålla nödvändig information, se även not 1.

Koncernens utbetalningar avseende pensionsplaner redovisas som kostnad under den period när de anställda utfört de tjänster som avgiften avser.

Incitamentsprogram

Ersättning till anställda redovisas i enlighet med IFRS 2, Ersättningar till anställda. För närvarande finns inga utestående incitamentsprogram.

Utdelning

Utdelning redovisas som skuld efter det att bolagsstämman godkänt utdelningen.

MODERBOLAGETS REDOVISNINGSPRINCIPER

Moderbolaget har upprättat sin årsredovisning enligt årsredovisningslagen (ÅRL) och Redovisningsrådets rekommendation RR 32:06 Redovisning för juridisk person. RR 32:06 innebär att moderbolaget i årsredovisningen för den juridiska personen ska tillämpa samtliga av EU godkända IFRS och uttalanden så långt detta är möjligt inom ramen för ÅRL och med hänsyn till sambandet mellan redovisning och beskattning. Rekommendationen anger vilka undantag och tillägg som ska göras från IFRS. Skillnaden mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper framgår nedan.

Intressebolagsredovisning

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

Utdelningar

Utdelningsintäkt redovisas när rätten att erhålla betalning bedöms som säker.

Finansiella instrument

Finansiella anläggningstillgångar värderas till anskaffningsvärde minus eventuell nedskrivning och finansiella omsättningstillgångar enligt lägsta värdest princip.

Leasade tillgångar

I moderbolaget redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Koncernbidrag och aktieägartillskott för juridiska personer

Moderbolaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets akutgrupp (URA 7).

1 PERSONAL

Arbetsställen	Genomsnittligt antal anställda	
	2007	2006
SVERIGE		
<i>Moderbolaget</i>		
Uppsala	2	2
Stockholm	3	4
<i>Dotterbolagen</i>		
Filipstad	98	106
Herrljunga	55	56
Karlstad	10	10
Stockholm	53	54
Tierp	192	192
Värnamo	54	54
Växjö	29	29
Summa Sverige	496	507

Varav män 371 (377) och kvinnor 125 (130).

	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
	2007			2006		
UTLANDET						
Danmark	97	36	133	93	38	131
Finland	22	4	26	21	4	25
Norge	6	2	8	4	3	7
Lettland	34	44	78	36	41	77
Frankrike	4	2	6	4	2	6
Nederländerna	4	2	6	4	2	6
Storbritannien	138	56	194	35	9	44
Tyskland	57	19	76	56	16	72
Hongkong	3	4	7	8	3	11
Kina	94	39	133	67	27	94
Summa utlandet	459	208	667	328	145	473
Totalt			1 163	980		

Av antalet anställda är 830 män (705) och 333 kvinnor (275).

Totalt finns 36 (35) styrelseledamöter i koncernens bolag, av dessa är 35 (34) män.

Koncernbolagens 21 (20) verkställande direktörer är samtliga män. I moderbolagets styrelse är 6 (6) av 7(7) män och verkställande direktören är man.

Löner, ersättningar och sociala kostnader

Koncernen

I koncernens svenska enheter har ersättningar kostnadsförts enligt följande:

	2007	2006
Lön/arvode, VD och styrelse	19 773	19 211
Varav tantiem, VD och styrelse	5 396	4 403
Sociala avgifter, VD och styrelse	10 782	10 539
Varav pensionskostnader	4 482	4 415
Lön, övriga	164 887	164 910
Sociala avgifter, övriga	71 447	67 108
Varav pensionskostnader	13 309	11 140

Utomlands har löner och ersättningar kostnadsförts enligt följande:

	VD/Styrelse				Övriga		VD/Styrelse				Övriga	
	Lön	varav tantiem	Sociala avgifter	varav pens.kostn	Lön	Sociala avgifter	Lön	varav tantiem	Sociala avgifter	varav pens.kostn	Lön	Sociala avgifter
	2007						2006					
Danmark	1 059	37	83	81	59 215	4 185	2 561	273	156	151	60 062	3 810
Finland	1 706	167	420	195	8 547	2 052	1 634	222	391	174	7 663	1 795
Norge	944	93	208	46	4 001	551	788	–	188	46	2 203	319
Lettland	526	66	148	–	4 670	1 217	500	66	140	–	2 793	785
Frankrike	–	–	–	–	4 324	1 463	–	–	–	–	2 840	1 322
Nederländerna	–	–	–	–	4 352	194	–	–	–	–	4 023	740
Storbritannien	5 587	135	944	750	55 017	5 554	2 243	203	590	111	17 464	2 241
Tyskland	3 176	102	324	74	27 363	4 676	2 017	120	463	287	25 243	5 004
Hongkong	–	–	–	–	4 508	215	–	–	–	–	2 873	682
Kina	–	–	–	–	4 463	1 646	119	–	–	–	3 569	1 094
Summa löner och ersättningar	12 998	600	2 127	1 146	176 460	21 753	9 862	884	1 928	769	128 733	17 792
Summa löner och ers. i Sverige enligt ovan	19 773	5 396	10 782	4 482	164 887	71 447	19 211	4 403	10 539	4 415	164 910	67 108
Totalt koncernen	32 771	5 996	12 909	5 628	341 347	93 200	29 073	5 287	12 467	5 184	293 643	84 900

Moderbolaget	2007	2006
Lön/arvode, VD och styrelse	9 873	8 637
Varav tantiem, VD och styrelse	3 881	2 927
Sociala avgifter, VD och styrelse	4 645	4 131
Varav pensionskostnader	1 566	1 410
Lön, övriga	5 669	6 190
Sociala avgifter, övriga	2 714	2 781
Varav pensionskostnader	806	844

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt ett uttalande från Redovisningsrådets Akutgrupp, URA 42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För räkenskapsåret 2007 har bolaget inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som en förmånsbestämd plan. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan. Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår för koncernen till 7,6 Mkr (2006: 4,8 Mkr). Alectas överskott kan fördelas till försäkringsstagarna och/eller de försäkrade. Den 30 september 2007 uppgick Alectas överskott mätt som den kollektiva konsolideringsnivån till 164,0 procent (2006: 143,1 procent). Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtaganden beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med IAS 19.

Anställningsförhållanden och ersättningar till ledande befattningshavare

Principer

Till styrelsens ordförande och ledamöter utgår arvode enligt beslut på bolagsstämman. Något särskilt arvode för kommittéarbete utgår ej. För anställda inom koncernen utgår ej arvode för styrelsearbete i dotterbolag.

Ersättning till verkställande direktören och ledningsgruppen utgörs av grundlön inklusive bilförmån, tantiem och pensionskostnader. Ledningsgruppen omfattar verkställande direktören, verkställande direktörerna i de två dotterbolagen, koncernens ekonomichef samt koncernens controller.

Fördelningen mellan grundlön och tantiem ska stå i proportion till personens ansvar och befogenhet. För den verkställande direktören är tantiemet maximerat till 100 procent av grundlön. För övriga inom ledningsgruppen är tantiemet maximerat till 40–100 procent av grundlön exklusive bilförmån. Tantiemet baseras på utfallet i förhållande till individuellt uppsatta mål.

Pensionsförmåner och bilförmåner till verkställande direktören och övriga inom ledningsgruppen utgår som del av den totala ersättningen.

Styrelsen avser att föreslå årstämman att principerna är oförändrade för 2008.

Ersättningar och förmåner under året 2007

	Styrelsearvode/grundlön inklusive bilförmån	Tantiem	Pensions- kostnader	Summa
Styrelsens ledamöter 7 personer	1 538	–	–	1 538
Ledningsgruppen 5 personer	10 971	7 041	3 844	21 856
Varav verkställande direktören	4 454	3 881	1 566	9 901
Summa	12 509	7 041	3 884	23 394

Ersättningar och förmåner under året 2006

	Styrelsearvode/grundlön inklusive bilförmån	Tantiem	Pensions- kostnader	Summa
Styrelsens ledamöter 7 personer	1 650	–	–	1 650
Ledningsgruppen 5 personer	9 743	5 827	3 471	19 041
Varav verkställande direktören	4 060	2 927	1 410	8 397
Summa	11 393	5 827	3 471	20 691

Inom styrelsen har ordföranden erhållit 537 500 kr (750 000) i arvode och övriga 6 ledamöter 150 000 kr vardera i arvode under såväl 2007 som 2006.

Kommentarer till tabellen

Koncernens ledningsgrupp har endast avgiftsbestämda pensionsplaner. Pensionskostnaden avser den kostnad som belastat årets resultat. I beloppet ovan ingår särskild löneskatt med 24,26 procent av premien.

Anställningsförhållanden

Verkställande direktören

Uppsägningstiden från bolagets sida är 24 månader och från den anställdes 9 månader. Uppsägningslönen skall inte avräknas mot andra inkomster. Pensionsåldern är 65 år. Pensionspremier bekostas av bolaget med ett belopp som utgör 30 procent av grundlön exklusive bilförmån.

Övriga personer i ledningsgruppen

Uppsägningstiderna från bolagets sida varierar mellan 18 och 24 månader. Från de anställdas sida är uppsägningstiderna 6 månader. Uppsägningslönen avräknas mot ersättning från annan arbetsgivare. Pensionsåldern är 65 år i samtliga fall. Pensionspremierna, som bekostas av bolaget, uppgår till 25–30 procent av grundlön exklusive bilförmån.

2 STYRELSE

Anders Wall, Utbildning: Studier vid Handelshögskolan i Stockholm. Med Dr h.c. Generalkonsul. Styrelseledamot sedan: 1992. Styrelseordförande i Beijerinvest AB, Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser, Konsul Th C Berghs Stiftelse, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Morgongåva Företagspark AB. Styrelseledamot i Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, Stiftelsen Anders Walls Professur i Entreprenörskap med flera. Uppsala Universitets Hedersmedlem, Luxemburgs Generalkonsul, ledamot IVA. Tidigare befattningar: VD och koncernchef i AB Kol&Koks/Beijerinvest 1964–81, efter sammanslagning med AB Volvo styrelseordförande 1981–83. VD och koncernchef Investment AB Beijer 1983–. Tidigare styrelseuppdrag: Handelsbanken, Skandia, Industrivärden, Uddeholm, Billerud, Group Bruxelles Lambert.

Anders G. Carlberg, Utbildning: Civilekonom. VD Axel Johnson International AB. Styrelseledamot sedan 1997. Styrelseledamot i: Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Sapa AB, SSAB Svenskt Stål, Säkl, Mekonomen m fl. Tidigare befattningar: VD och koncernchef i Nobel Industrier och J.S. Saba samt vVD i SSAB Svenskt Stål.

Thomas Halvorsen, Utbildning: Fil kand. Styrelseledamot sedan 1992. Styrelseledamot i Miris Holding AB. Tidigare befattningar: VD Fjärde AP-Fonden, befattningar på Handelsbanken.

Göran W Hultgren, Utbildning: Ekonomutbildning vid Uppsala Universitet. VD Scandecor Marketing AB. Styrelseledamot sedan 1983. Styrelseledamot i: LeanOn AB. Tidigare befattningar: egen företagare sedan 1968.

Marianne Nivert, Utbildning: Teleingenjör, Fil kand. Styrelseledamot sedan 2002. Styrelseordförande i Posten AB och Rädda Barnen. Styrelseledamot i: SSAB Svenskt Stål, Wallenstams Byggnads AB, Systembolaget AB. Tidigare befattningar: VD och koncernchef Telia AB, vVD och chef nätverksamheten Telia AB, vVD och Chef HR-verksamheten Telia AB.

Anders Ullberg, Utbildning: Civilekonom från Handelshögskolan i Stockholm. Styrelseledamot sedan 2007. Styrelseordförande i Boliden, Eneqvist-bolagen och Studsvik. Vice ordförande i TietoEnator. Styrelseledamot i: Atlas Copco och Sapa Holding. Tidigare befattningar: VD och koncernchef i SSAB Svenskt Stål, vVD och CFO i SSAB Svenskt Stål, ekonomidirektör i Svenska Varv.

Johan Wall, Utbildning: Civilingenjör Elektroteknik, KTH Stockholm, Visiting Scholar, Stanford University, Palo Alto, USA. VD Enea AB. Styrelse-suppleant: 1997 – 2000. Styrelseledamot sedan: 2000. Styrelseledamot i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser m.fl. Tidigare befattningar: VD Framfab AB, konsultchef Framfab AB, VD Netsolutions AB, programutvecklare Verizon Laboratories, Boston, USA.

Bertil Persson, Utbildning: Civilekonom Handelshögskolan Stockholm. VD och koncernchef Beijer Alma AB. Styrelsesuppleant: 2000–2001 och sedan 2002. Styrelseledamot: 2001–2002. Styrelseledamot i: Posten AB. Tidigare befattningar: Chef för treasuryverksamheten Investor AB, Finansdirektör Scania AB, vVD LGP Telecom AB.

3 NETTOOMSÄTTNING

Koncernen	2007	2006
Sverige	321 896	318 840
Övriga EU	930 660	872 156
Övriga Europa	168 553	99 201
Asien	198 610	176 138
Övriga världen	34 637	21 419
Totalt	1 654 356	1 487 754

4 INFORMATION OM RÖRELSEGRENAR OCH GEOGRAFISKA OMRÅDEN

Rörelsegränar

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

Geografiska områden

Geografiska områden utgör koncernens sekundära segment. Informationen nedan avser externa intäkter i de geografiska områdena där kunderna är lokaliserade. Informationen rörande investeringar och tillgångar är baserade på var tillgångarna är lokaliserade.

Rörelsegränar

2007 Mkr	Fjädrar	Specialkabel	Övrigt (moderbolag m m)	Eliminering	Koncernen
Nettoomsättning	1 032,3	622,0	0,1	–	1 654,4
Rörelseresultat	222,7	89,7	–22,8	–	289,6
Resultat före skatt	223,2	86,3	–26,8	–	282,7
Tillgångar	863,4	457,2	688,8	–660,0	1 349,4
Skulder	378,9	244,4	98,4	–219,1	502,6
Investeringar	55,4	23,5	0,3	–	79,2
Av- och nedskrivningar	41,4	23,6	0,3	–	65,3

2006

Mkr					
Nettoomsättning	923,4	564,0	0,4	–	1 487,8
Rörelseresultat	222,1	65,8	–19,5	–	268,4
Resultat före skatt	221,7	63,0	–22,5	–	262,2
Tillgångar	786,0	397,7	580,1	–545,4	1 218,4
Skulder	359,8	204,5	109,5	–203,2	470,6
Investeringar	52,3	18,7	–	–	71,0
Av- och nedskrivningar	43,0	25,2	0,3	0,3	68,8

Geografiska områden

2007 Mkr	Sverige	Övriga EU	Övriga Europa	Asien	Övriga världen
Nettoomsättning	321,9	930,7	168,6	198,6	34,6
Investeringar	56,3	13,1	0,1	9,7	–
Tillgångar	755,4	472,2	12,9	109,0	–
2006					
Mkr					
Nettoomsättning	318,8	872,2	99,2	176,2	21,4
Investeringar	48,0	17,9	0,5	4,6	–
Tillgångar	780,9	332,0	9,4	96,1	–

5 ADMINISTRATIONSKOSTNADER

I administrationskostnader ingår bland annat ersättning till revisorer enligt nedan.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
<i>Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB</i>				
- revisionsuppdrag	2 412	2 513	597	890
<i>Övriga revisorer</i>				
- revisionsuppdrag	1 059	886	–	–
- andra uppdrag	231	269	–	–
Totalt	3 702	3 668	597	890

Kostnader för produktutveckling ingår i koncernens administrationskostnader med 12 419 (11 882).

6 INTÄKTER FRÅN ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Koncernen	2007	2006
<i>Andel av resultat från:</i>		
- Hanil Precision Co Ltd	115	–
- Stece AB	759	–
- Daxpen Holding AB	–	843
- Medical Device Technology AB	–	213
- BCB Baltic AB	–88	–100
Totalt	786	956

7 RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet har belastats med avskrivningar och nedskrivningar enligt följande:

Koncernen	2007	2006
Maskiner och andra tekniska anläggningar	45 793	43 168
Inventarier, verktyg och installationer	10 099	10 868
Byggnader	9 335	10 656
Markanläggningar	81	1 059
Goodwill	–	3 035
Licenser	4	–
Totalt	65 312	68 786

I moderbolaget har avskrivningar på inventarier, verktyg och installationer gjorts med 73 (54).

8 OPERATIONELL LEASING

Rörelseresultatet har belastats med kostnader för operationell leasing enligt följande:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Årets leasingkostnad	14 836	13 415	1 540	2 137
Framtida minimileasingavgifter har följande förfallotidpunkter				
Inom ett år	10 020	8 145	1 090	2 178
Senare än ett men inom fem år	39 872	13 153	3 890	1 836
Senare än fem år	15 317	–	–	–
Totalt	65 209	21 298	4 980	4 014

Den övervägande delen av beloppen avser hyreskontrakt för rörelselokaler.

9 RESULTAT FRÅN ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget	2007	2006
Nedskrivningar i samband med försäljningen av Elimag	–	–38 333
Anticiperad utdelning från:		
Habia Cable AB	52 000	40 000
Lesjöfors AB	180 000	51 000
AIHUK AB	–	4 500
Totalt	232 000	57 167

10 SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Aktuell skatt för perioden	–76 693	–71 756	–17 809	–17 119
Temporära skillnader avseende				
– obeskattade reserver	515	1 119	–	–
– avsättningar för strukturkostnader	–117	–1 993	–	–
Skatteeffekt av koncernbidrag	–	–	24 333	23 025
Aktuell skatt hänförlig till tidigare år	–888	230	–121	230
Totalt	–77 183	–72 400	6 403	6 136

Skillnad mellan skattekostnad och 28 procent skatt

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Resultat före skatt	282 698	262 117	207 325	34 511
28 % skatt	–79 156	–73 393	–58 051	–9 663
Skatt för perioden	–77 183	–72 400	6 403	6 136
Skillnadsbelopp	1 973	993	64 454	15 799

Specifikation av skillnadsbelopp

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Effekt av:				
– skatt hänförlig till tidigare år	–888	230	–121	230
– utländska skattesatser	3 501	3 106	–	–
– ej avdragsgilla poster	–2 756	–4 396	–385	–470
– övriga nedskrivningar	–	–	–	–9 613
– ej skattepliktiga intäkter	1 516	5 466	64 960	25 652
Övrigt	600	–3 413	–	–
Totalt	1 973	993	64 454	15 799

11 NETTORESULTAT I AVYTTRADE VERKSAMHETER

Den 2 juni 2006 avyttrades aktierna i Elimag Göteborg AB till G Bergströms Förvaltnings AB. Köpeskillingen var 1 kr och det fanns 1,3 Mkr i likvida medel i bolaget.

Nettoresultatet i avyttrade verksamheter består av följande poster:

Koncernen	2007	2006
Realisationsresultat	–	–37 277
Resultat före skatt	–	–37 277
Skatt	–	–
Nettoresultat i avyttrade verksamheter	–	–37 277

Kassaflödet påverkades enligt nedan:

Löpande verksamheten	–	–8 000
----------------------	---	--------

12 RESULTAT PER AKTIE

Koncernen	2007	2006
Använt resultat för beräkning av:		
Resultat i kvarvarande verksamheter	205 515	189 771
Resultat i avyttrade verksamheter	–	–37 277
Redovisat resultat	205 515	152 494
 Antal aktier	 27 431 100	 27 431 100

Det finns inga utestående program avseende konvertibler eller optioner så antalet utestående aktier är detsamma både före och efter utspädning.

13 GOODWILL

Koncernen	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	74 493	73 727
Inköp	42 985	2 890
Omräkningsdifferenser	2 745	-2 124
Utgående ack. anskaffningsvärde	120 223	74 493
Ingående nedskrivningar	4 061	1 026
Årets nedskrivningar	-	3 035
Utgående ack. nedskrivningar	4 061	4 061
Redovisat värde	116 162	70 432

Nedskrivningsprövning för kassagenererande enheter innehållande goodwill
Koncernens totala redovisade goodwillvärden fördelar sig på rörelsegränarna:

Fjädrar	65 416
Specialkabel	50 746
Summa	116 162

Koncernen prövar årligen om nedskrivningsbehov föreligger för goodwill. Nedskrivningsprövningarna har baserats på beräkningar av nyttjandevärde. Dessa värden bygger på kassaflödesprognoser, vari prognosen för det första året baserar sig på respektive bolags planer. För efterföljande år ligger den antagna tillväxttakten i nivå med BNP-prognoserna, det vill säga en nivå som bedöms ligga i nivå med den långsiktiga inflationsnivån.

Budgeterad rörelsemarginal har fastställts baserat på tidigare resultat och förväntningar på den framtida marknadsutvecklingen.

Följande diskonteringsräntor före skatt har använts vid utgången av 2007:

Eget kapitalfinansiering	11 %
Skuldfinansiering	6 %

Bolagets bedömningar är att rimliga möjliga förändringar i årlig tillväxttakt, rörelsemarginal, diskonteringsränta samt övriga gjorda antaganden, inte skulle ha så stor effekt att de var och en för sig skulle reducera återvinningsvärdet till ett värde understigande det redovisade värdet.

Inga nedskrivningar har föranletts av gjord prövning under innevarande år.

14 MARK OCH MARKANLÄGGNINGAR

Koncernen	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	19 254	16 708
Inköp	385	2 832
Omklassificeringar	-2 744	-
Omräkningsdifferenser	520	-286
Utgående ack. anskaffningsvärde	17 415	19 254
Ingående avskrivningar	1 444	385
Årets avskrivningar	81	1 059
Utgående ack. avskrivningar	1 525	1 444
Redovisat värde	15 890	17 810
Bokfört värde mark i Sverige	7 213	7 074
Taxeringsvärde mark i Sverige	11 155	7 615

15 BYGGNADER

Koncernen	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	237 846	237 630
Inköp	21 702	3 861
Försäljning och utrangeringar	-2 283	-
Omräkningsdifferenser	4 179	-3 645
Utgående ack. anskaffningsvärde	261 444	237 846
Ingående avskrivningar	78 621	68 769
Årets avskrivningar	9 335	10 656
Omräkningsdifferenser	1 415	-804
Utgående ack. avskrivningar	89 371	78 621
Redovisat värde	172 073	159 225
Bokfört värde byggnader i Sverige	102 587	93 722
Taxeringsvärde byggnader i Sverige	60 937	38 034

16 MASKINER OCH ANDRA TEKNISKA ANLÄGGNINGAR

Koncernen	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	589 577	661 898
Inköp	49 000	60 306
Försäljning av bolag	-	-119 888
Försäljningar och utrangeringar	-28 606	-23 981
Genom förvärv av dotterbolag	53 835	16 136
Omklassificeringar	-4 083	-
Omräkningsdifferenser	6 220	-4 894
Utgående ack. anskaffningsvärde	665 943	589 577
Ingående avskrivningar	382 843	400 819
Försäljning och utrangeringar	-20 239	-6 660
Försäljning av bolag	-	-51 003
Förvärv av bolag	36 527	-
Omklassificeringar	-4 006	-
Årets avskrivningar	45 793	43 168
Omräkningsdifferenser	4 550	-3 481
Utgående ack. avskrivningar	445 468	382 843
Ingående nedskrivningar	5 042	38 432
Försäljning av bolag	-	-33 390
Omräkningsdifferens	142	-
Utgående ack. nedskrivningar	5 184	5 042
Redovisat värde	215 291	201 692

Finansiella leasingavtal

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

Koncernen	2007	2006
Anskaffningsvärden	43 870	55 912
Kvarvarande restvärde	12 497	21 504

Framtida minimileasingavgifter har följande förfallotidpunkter

Koncernen	2007	2006
Inom ett år	7 296	9 610
Senare än ett men inom fem år	4 896	19 452
Senare än fem år	305	5 880
Totalt	12 497	34 942

17 INVENTARIER, VERKTYG OCH INSTALLATIONER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	91 391	111 062	1 978	1 900
Inköp	7 338	9 725	754	78
Försäljning av bolag	-	-24 180	-	-
Försäljningar och utrangeringar	-5 738	-3 497	-796	-
Omräkningsdifferenser	672	-1 719	-	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	93 663	91 391	1 936	1 978
Ingående avskrivningar	61 937	62 519	1 723	1 669
Försäljning av bolag	-	-8 690	-	-
Försäljningar och utrangeringar	-5 193	-2 273	-796	-
Omklassificeringar	-5 634	-	-	-
Årets avskrivningar	10 099	10 868	73	54
Omräkningsdifferenser	1 376	-487	-	-
Utgående ack. avskrivningar	62 585	61 937	1 000	1 723
Ingående nedskrivningar	-	12 911	-	-
Försäljningar av bolag	-	-12 911	-	-
Utgående ack. nedskrivningar	-	-	-	-
Redovisat värde	31 078	29 454	936	255

18 UPPSKJUTEN SKATTEFORDRAN

Koncernen	2007	2006
Temporär fordran avseende:		
- avsättningar för strukturkostnader	-	980
Internvinstreservering	1 614	819
Övriga temporära skillnader	-	397
Totalt	1 614	2 196

19 ANDRA VÄRDEPAPPERSINNEHAV

	Org.nr	Kapitalandel procent	Säte	Bokfört värde
Moderbolaget				
Innoventus AB	556602-2728	11	Uppsala	235
Innoventus Project AB	556616-8356	5	Uppsala	6 932
Innoventus Life Science 1 KB ¹⁾	969677-8530	8	Uppsala	15 704
Koncernen				
Drug Safety Inc. (f d PharmaSoft Inc.)		<1	Delaware, USA	0
Industrial Development & Investment AB	556518-9973	<1	Stockholm	0
Övrigt		–		57
Totalt				22 928

1. Utfästelse finns om investeringar på ytterligare 4 Mkr.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	24 139	21 685	19 081	16 625
Inköp	3 788	2 454	3 790	2 456
Utgående ack. anskaffningsvärde	27 927	24 139	22 871	19 081
Ingående nedskrivningar	4 999	4 999	–	–
Årets nedskrivningar	–	–	–	–
Utgående ack. nedskrivningar	4 999	4 999	–	–
Redovisat värde	22 928	19 140	22 871	19 081

20 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Koncernen				2007	2006
	Org.nr	Kapitalandel procent	Säte	Bokfört värde	Bokfört värde
Stece AB	556048-2746	50	Mönsterås	13 359	9 100
BCB Baltic AB	556649-7540	20	Uppsala	2 015	2 103
Hanil Precision Co Ltd		20	Pusan, Sydkorea	14 374	14 259
Irradose AB	556721-1858	24	Tierp	128	–
Totalt				29 876	25 462

Stece ABs verksamhet, som omsätter cirka 190 Mkr, omfattar plåthantering och fjäderproduktion. Rörelsemarginalen är cirka fyra procent före omstruktureringsskostnader. I köpeavtalet stipuleras att Lesjöfors den 1 juli 2008 förvärvar Steces fjäderverksamhet medan plåtverksamheten förvärvas av den andre delägaren. Fjäderverksamheten omsätter cirka 60 Mkr. Förutom köpeskillingen har inga transaktioner gjorts med Stece.

Hanil Precision Co Ltd är en sydkoreansk gasfjädertillverkare som omsätter cirka 100 Mkr med en rörelsemarginal på 3 procent. Under året har Lesjöfors köpt gasfjädrar från Hanil för 11 Mkr. Köpen har gjorts på kommersiella villkor.

BCB Baltic AB investerar i minoritetsposter i företag i de baltiska länderna.

Koncernen	2007	2006
Ingående anskaffningsvärde	25 462	30 001
Resultatandel efter skatt	786	956
Förvärv	3 628	9 412
Försäljning av bolag	–	–15 010
Omräkningsdifferens	–	103
Utgående ack. anskaffningsvärde	29 876	25 462
Ingående nedskrivningar	0	10 339
Årets nedskrivningar	–	–
Försäljning av bolag	–	–10 339
Utgående ack. nedskrivningar	–	–
Redovisat värde	29 876	25 462

21 ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

Moderbolaget	Org.nr	Antal	Säte	Bokfört värde	Justerat eget kapital
Lesjöfors AB	556001-3251	603 500	Karlstad	100 000	484 492 ¹⁾
Habia Cable AB	556050-3426	500 000	Täby	87 575	212 849 ²⁾
AIHUK AB	556218-4126	9 000	Uppsala	2 056	2 103
Beijer Alma Industri AB	556210-3274	60 000	Uppsala	4 329	7 292
AB Stafsjö Bruk	556551-9005	1 000	Uppsala	100	100
Shipping & Aviation Sweden AB	556500-0535	10 000	Uppsala	1 000	1 324
Beijer Alma Utvecklings AB	556230-9608	145 000	Uppsala	1 714	1 908
Totalt				196 774	

1. Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 180 000.

2. Inklusive anteciperad utdelning till moderbolaget om 52 000.

Samtliga bolag ägs till 100 procent.

Moderbolaget	2007	2006
Anskaffningsvärde	222 446	222 446
Fusion med moderbolaget	-21 965	-
Utgående ack. anskaffningsvärde	200 481	222 446
Ingående nedskrivningar	5 230	5 155
Årets nedskrivningar	-	75
Fusion med moderbolaget	-1 523	-
Utgående ack. nedskrivningar	3 707	5 230
Redovisat värde	196 774	217 216

Koncernföretag fusionerade med moderbolaget

	Org.nr	Fusionsdag
AB Stockholms Rörsmede	556222-0482	2007-11-30
Alma Nova Industri AB	556077-6022	2007-11-30
Bierrepac AB	556067-1793	2007-11-30
Carepilot AB	556589-8235	2007-11-30

Inget av de fusionerade bolagen har bedrivit någon verksamhet under 2007.

Dotterbolagens andelsinnehav i koncernföretag

	Org.nr	Procentuell andel	Säte	Bokfört värde
Lesjöfors Fjädrar AB	556063-5244	100	Filipstad	9 532
Lesjöfors Automotive AB	556335-0882	100	Växjö	24 000
Lesjöfors Stockholms Fjädrar AB	556062-9890	100	Stockholm	24 619
Lesjöfors Industrifjädrar AB	556593-7967	100	Herrljunga	10 500
Lesjöfors Banddetaljer AB	556204-0773	100	Värnamo	28 103
Lesjöfors A/S		100	Köpenhamn, Danmark	56 603
Lesjöfors A/S		100	Oslo, Norge	53
Oy Lesjöfors AB		100	Åminnefors, Finland	1 000
Lesjöfors Springs Oy		100	Åbo, Finland	1 492
Lesjöfors Springs Ltd.		100	Elland, Storbritannien	316
Lesjöfors Automotive Ltd.		100	Elland, Storbritannien	774
Lesjöfors Springs GmbH		100	Hagen, Tyskland	446
Lesjöfors Springs LV		100	Liepāja, Lettland	992
Lesjöfors China Ltd		100	Changzhou, Kina	1 257
European Springs & Pressings Ltd		100	Beckenham, Storbritannien	57 318
Harris Springs Ltd		100	Reading, Storbritannien	14 014
Habia Benelux BV		100	Breda, Nederländerna	1 020
Habia Cable Asia Ltd		100	Hongkong, Kina	55
Habia Cable China Ltd		100	Changzhou, Kina	11 402
Habia Kabel GmbH		100	Düsseldorf, Tyskland	29 797
Habia Cable Inc.		100	New Jersey, USA	0
Habia Kabel Produktions GmbH & Co.KG		100	Norderstedt, Tyskland	81 295
Habia Cable Ltd.		100	Bristol, Storbritannien	3 614
Habia Cable SA		100	Orleans, Frankrike	679
Habia Cable Latvia SIA		100	Liepāja, Lettland	1 112
Alma Uppsala AB	556480-0133	100	Uppsala	6 354
Daxpen Holding AB	556536-1457	100	Stockholm	6 061

22 VARULAGER

Koncernen	2007	2006
Råmaterial	116 154	99 579
Produkter i arbete	46 080	46 190
Färdigvaror	105 127	99 316
Totalt	267 361	245 085

Värdet av den del av lagret som värderas till nettoförsäljningsvärde

Koncernen	2007	2006
Råmaterial	826	3 169
Produkter i arbete	–	796
Totalt	826	3 965

Skillnad mellan anskaffningsvärde och nettoförsäljningsvärde

Koncernen	2007	2006
Råmaterial	804	2 256
Produkter i arbete	–	796
Totalt	804	3 052

Direkt materialkostnad uppgick under året till 488 788 (431 223).

23 KUNDFORDRINGAR

Koncernen	2007	2006
Totalt utestående kundfordringar	272 556	234 717
Reserv för osäkra fordringar	–2 735	–1 364
Bokfört värde	269 821	233 353

Koncernen	2007	2006
Förfallet belopp	50 649	48 624
Varav förfallet mer än 30 dagar	16 208	13 999
Reserv för osäkra fordringar	2 735	1 364

Reserv för osäkra fordringar	2007	2006
IB	1 364	8 479
Årets reservering	3 835	1 139
Återföring av tidigare reserveringar	–711	–997
Bortskrivning av fordringar	–1 753	–7 257
UB	2 735	1 364

24 ÖVRIGA FORDRINGAR

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Moms	13 483	3 352	–	52
Förskott till leverantör	7 328	1 827	–	–
Övrigt	1 432	5 467	356	1 454
Totalt	22 243	10 646	356	1 506

25 FÖRUTBETALDA KOSTNADER OCH UPPLUPNA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Leasingavgifter och hyror	2 576	2 804	340	545
Förutbetalda kostnader	6 255	6 222	165	395
Övrigt	7 965	2 286	–	–
Totalt	16 796	11 312	505	940

26 EGET KAPITAL

Reserver

Koncernen	Omräkningsreserv	Säkringsreserv	Summa
31/12 2005	6 372	-1 368	5 004
Värdeförändring säkringsreserv	–	6 379	6 379
Uppskjuten skatt på denna	–	-1 786	-1 786
2006 omräkningsdifferens	-17 604	–	-17 604
31/12 2006	-11 232	3 225	-8 007
Värdeförändring säkringsreserv	–	-3 169	-3 169
Skatt på denna	–	887	887
2007 omräkningsdifferens	5 437	–	5 437
31/12 2007	-5 795	943	-4 852

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

	Aktier		Röster
A-aktier	3 330 000	à 10 röster	33 300 000
B-aktier	24 101 100	à 1 röst	24 101 100
Totalt	27 431 100		57 401 100

Aktiekapitalets utveckling

År		Ökning av aktiekapital kkr	Totalt aktiekapital kkr	Ökning av antal aktier st	Totalt antal aktier st
1993	Ingående balans	–	53 660	–	2 146 400
1993	Apportemission vid förvärv av G & L Beijer Import & Export AB i Stockholm	6 923	60 583	276 900	2 423 300
1993	Nyemission	30 291	90 874	1 211 650	3 634 950
1994	Apportemission vid förvärv av AB Stafsjö Bruk	5 000	95 874	200 000	3 834 950
1996	Konvertering av förlagslån	47	95 921	1 875	3 836 825
1997	Konvertering av förlagslån	2 815	98 736	112 625	3 949 450
1998	Konvertering av förlagslån	1 825	100 561	73 000	4 022 450
2000	Konvertering av förlagslån	30	100 591	1 200	4 023 650
2001	Apportemission vid förvärv av Elimag AB	11 750	112 341	470 000	4 493 650
2001	Split 2:1	–	112 341	4 493 650	8 987 300
2001	Konvertering av förlagslån	388	112 729	31 000	9 018 300
2002	Konvertering av förlagslån	62	112 791	5 000	9 023 300
2004	Konvertering av förlagslån	1 505	114 296	120 400	9 143 700
2006	Split 3:1	–	114 296	18 287 400	27 431 100

27 UPPSKJUTEN SKATT

Koncernen	2007	2006
Temporär skuld avseende:		
– obeskattade reserver	21 396	21 485
– överavskrivningar	5 534	5 441
– säkringsredovisning	367	1 254
Totalt	27 297	28 180

Koncernen	2007	2006
Ingående värde	28 180	28 357
Försäljning av bolag	–	-961
Ökad avsättning	93	2 401
Upplösning	-976	-1 617
Utgående värde	27 297	28 180

28 PENSIONS FÖRPLIKTELSE

Koncernen	2007	2006
Ingående värde	355	625
Försäljning av bolag	–	–272
Ökad avsättning	3	2
Utgående värde	358	355

29 FINANSIELLA INSTRUMENT

Finansiell riskhantering

Beijer Almakoncernen är i sin verksamhet exponerad för olika finansiella risker. Koncerngemensamma policies, som fastställs av styrelsen, ligger till grund för hanteringen av dessa risker på olika nivåer i koncernen. Målen med dessa policies är att få en samlad bild av risksituationen, att minimera negativa resultateffekter samt att klargöra ansvar och befogenheter inom koncernen. Uppföljning av att fastställda policies följs görs löpande på lokal och central nivå och avrapportering sker till styrelsen.

MARKNADSRISK

Valutarisk

Transaktionsexponering

Över 80 procent av Beijer Almas försäljning sker utanför Sverige. Av produktionen sker ungefär 60 procent i Sverige. Detta innebär att koncernen har en stor del av intäkterna i främmande valutor medan en övervägande andel av produktionskostnaderna, särskilt personalkostnaderna, är i svenska kronor. Till viss del hanteras en del av denna valutarisk genom att exempelvis insatsmaterial och maskiner köps in i andra valutor. Ändå kvarstår att koncernens intäkter i vissa främmande valutor överstiger kostnaderna och genom denna obalans är koncernen exponerad för valutarisker. Förändringar i valutakurser har därför en direkt påverkan på koncernens resultat, balansräkning, kassaflöde och, på sikt även, konkurrenskraft. En förstärkning av kronan påverkar över tiden konkurrenskraften och resultatet negativt.

Nettoexponering i valutor omräknade till Mkr

(med nettoexponering avses intäkter minus kostnader)

2007	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD	KRW	Totalt
Lesjöfors	13,1	116,5	2,7	27,1	74,7	–	–	–	–	–	234,1
Habia Cable	16,1	83,5	17,8	11,7	52,1	49,5	–	8,9	–19,4	17,3	237,5
Totalt	29,2	200,0	20,5	38,8	126,8	49,5	–	8,9	–19,4	17,3	471,6
2006	USD	EUR	DKK	NOK	GBP	CNY	AUD	JPY	HKD	KRW	Totalt
Lesjöfors	17,3	98,0	0,6	16,8	91,3	–	–	–	–	–	224,0
Habia Cable	22,9	85,0	–	1,4	42,0	27,3	3,6	–	–11,5	26,1	196,8
Totalt	40,2	183,0	0,6	18,2	133,3	27,3	3,6	–	–11,5	26,1	420,8

Målet för valutariskhanteringen är att kortsiktigt minimera negativa effekter på resultat och ställning till följd av valutakursförändringar. Hanteringen av transaktionsriskerna sker centralt för respektive dotterbolag. Av det prognostiserade nettoflödet för de kommande sex månaderna, dvs skillnaden mellan intäkter och kostnader i en valuta, säkras 50–100 procent. För månaderna 7–12 säkras mellan 35 och 100 procent. I de allra flesta fallen ligger säkringsnivån i mitten av intervallet. De säkringsinstrument som används är i normalfallet terminskontrakt. Undantagsvis kan valutaoptioner användas, efter beslut av koncernledningen.

Nedan redovisas en tabell över valutakontrakt per balansdagen omräknat till Mkr. Samtliga belopp förfaller inom 12 månader.

Koncernen	2007	2006
USD	44,6	36,4
EUR	152,1	92,8
GBP	81,6	109,2
NOK	17,5	11,2
Totalt	295,8	249,6

Från och med 1 januari 2005 tillämpas IAS 39. Beijer Alma bedömer att samtliga derivatinstrument uppfyller kraven på säkringsredovisning. Förändringarna av verkligt värde på derivatinstrumenten redovisas därför i eget kapital. Vid utgången av 2007 fanns ett övervärde i derivatinstrumenten på 1,3 Mkr som har ökat det egna kapitalet, efter avdrag för uppskjuten skatt. Per den 31 december 2006 fanns ett övervärde i kontrakten på 4,5 Mkr.

Känslighetsanalys

Nettoexponeringen är i särklass störst i EUR och GBP. En procent förändring av EUR gentemot SEK påverkar resultatet med 2 Mkr. En procent förändring av GBP gentemot SEK påverkar resultatet med 1,3 Mkr. De tecknade terminskontrakten innebär att resultateffekten flyttas framåt i tiden eftersom en övervägande del av de prognosticerade flödena för den kommande tolv månadersperioden täcks av tecknade kontrakt. Under den tiden kan åtgärder vidtas för att mildra effekterna.

Omräkningsexponering

Beijer Alma redovisar resultat- och balansräkningar i SEK. Flera av koncernens bolag har sin redovisning i annan valuta. Detta innebär att koncernens resultat och eget kapital exponeras vid koncernkonsolideringen när främmande valutor omräknas till SEK. Denna exponering påverkar främst koncernens egna kapital och benämns omräkningsexponering. I normalfallet säkras inte denna exponering.

Prisrisker

Beijer Alma exponeras för prisrisker relaterat till inköp av råvaror. Habia använder koppar och en del plaster i sin produktion medan Lesjöfors insatsmaterial är stål och en del andra metaller.

Derivatinstrument för att säkra råvaruinköp har hittills använts i mycket ringa omfattning.

Kostnaden för direkt material uppgick under 2007 till 489 Mkr och består av ett stort antal olika insatsvaror med sinsemellan olika prisutveckling över tiden. För bestående materialprisförändringar kan bolagen i de flesta fall kompensera sig i priset även om klausuler om sådan kompensations tillhör undantagen.

Ränterisk

Eftersom Beijer Alma inte innehar några väsentliga räntebärande tillgångar, är koncernens intäkter och kassaflöde från den löpande verksamheten i allt väsentligt oberoende av förändringar i marknadsräntor.

Beijer Almas finansnetto och resultat påverkas av fluktuationer i räntenivåerna avseende upplåning. Indirekt påverkas koncernen också av räntenivåernas inverkan på ekonomin i stort. Beijer Almas uppfattning är att kort räntebindning är riskmässigt förenlig med den industriverksamhet som koncernen bedriver. Därför har lånen i normalfallet räntebindningsperioder på upp till 12 månader.

Den korta räntan har också varit lägre än långräntan under den senaste tioårsperioden vilket påverkat koncernens resultat positivt.

Nedan redovisas utestående lån och checkkrediter.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Långfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	40 383	72 321	–	–
Kortfristiga skulder				
Skulder till kreditinstitut	21 693	4 070	–	–
Checkkredit	135 681	107 571	60 697	85 188
Summa räntebärande skulder	197 757	183 962	60 697	85 188
Belopp som förfaller till betalning senare än om fem år	6 964	11 400	–	–

Skulderna till kreditinstitut består av ett stort antal olika krediter i olika valutor och med olika villkor. Räntenivåerna varierar mellan 3,6 procent och 6,6 procent. Genomsnittlig ränta är 5,0 procent. Genomsnittlig ränta för checkkrediterna är 4,9 procent. Därtill kommer en limitavgift på i genomsnitt 0,15 procent av den beviljade krediten. Inga derivatinstrument används.

Känslighetsanalys

Nettoskulden uppgår vid senaste årsskiftet till ca 33 Mkr. En förändring av räntan med en procentenhet påverkar resultatet med 0,3 Mkr.

Kreditrisk

Med kreditrisk avses att bolagen inte får betalt för sina fordringar från kunderna. Storleken på respektive kunds kredit bedöms individuellt. För alla nya kunder görs en kreditprövning. Meningen är att kreditgränserna skall avspeglade kundens betalningsförmåga. Inom koncernen finns en god riskspridning av försäljningen på branscher och företag. Historiskt sett har kundförlusterna varit låga.

Likviditetsrisk

Beijer Alma har lån som förfaller vid olika tidpunkter. En stor del av skulderna är checkkrediter som formellt enligt villkoren är ettåriga. Med refinansieringsrisk avses risken att Beijer Alma inte kan klara sina åtaganden på grund av att lån kan sägas upp och svårigheter uppstår att få nya lån.

Beijer Alma hanterar denna risk genom att ha god likviditetsberedskap. Koncernens policy är att tillgänglig likviditet, definierat som kassamedel med tillägg för beviljade men inte utnyttjade checkkrediter, skall uppgå till minst två månaders fakturering. Likviditetsberedskapen vid de senaste årsskiftena framgår av nedanstående tabell.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Kassamedel	165 343	191 128	52	48
Beviljade checkkrediter	357 008	409 230	150 000	150 000
Utnyttjad del av checkkrediter	–135 681	–107 571	–60 697	–85 188
Tillgänglig likviditet	386 670	492 787	89 355	64 860

Hantering av kapitalrisk

Koncernens mål avseende kapitalstrukturen är att trygga förmågan att fortsätta och expandera verksamheten så att den genererar avkastning till aktieägarna samtidigt som kostnaderna för kapitalet hålls på en rimlig nivå.

För att förändra kapitalstrukturen kan utdelningen höjas eller sänkas, nya aktier kan utfärdas, aktier kan återköpas och tillgångar kan säljas.

Kapitalrisken mäts som nettoskuldssättningsgrad innebärande räntebärande skulder minskat med likvida medel i förhållande till eget kapital. Vid de senare årsskiftena var nettoskuldssättningsgraden som följer:

Koncernen	2007	2006
Räntebärande skulder	198 115	184 317
Likvida medel	–165 343	–191 128
Nettoskuld	32 772	–6 811
Eget kapital	846 747	747 801
Nettoskuldssättningsgrad	3,9 %	–0,9 %

Finansiella instrument per kategori i koncernen

Redovisningsprinciperna för finansiella instrument har tillämpats för nedanstående poster:

31/12 2007	Låne- och kundfordringar	Derivat som används för säkringsändamål	Tillgängliga för försäljning	Summa
Tillgångar i balansräkningen				
Andra värdepappersinnehav			22 928	22 928
Derivatinstrument		1 310		1 310
Kundfordringar och andra fordringar	272 566			272 566
Likvida medel	165 343			165 343
Summa	437 909	1 310	22 928	462 147

31/12 2007	Derivat som används för säkringsändamål	Övriga finansiella skulder	Summa
Skulder i balansräkningen			
Upplåning		197 757	197 757
Summa		197 757	197 757

31/12 2006	Låne- och kundfordringar	Derivat som används för säkringsändamål	Tillgängliga för försäljning	Summa
Tillgångar i balansräkningen				
Andra värdepappersinnehav			19 140	19 140
Derivatinstrument		4 479		4 479
Kundfordringar och andra fordringar	234 717			234 717
Likvida medel	191 128			191 128
Summa	425 845	4 479	19 140	449 464

31/12 2006	Derivat som används för säkringsändamål	Övriga finansiella skulder	Summa
Skulder i balansräkningen			
Upplåning		183 962	183 962
Summa		183 962	183 962

I moderbolaget ingår likvida medel om 52 (48) i kategorin låne- och kundfordringar, andra värdepappersinnehav 22 871 (19 081) i kategorin tillgängliga för försäljning samt upplåning 60 697 (85 188) i kategorin övriga finansiella skulder.

30 UPPLUPNA KOSTNADER OCH FÖRUTBETALDA INTÄKTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Upplupna personalkostnader	71 655	61 431	11 352	9 610
Upplupna räntor	599	32	586	–
Förutbetalda kostnader	9 266	489	–	80
Övrigt	46 772	42 928	386	343
Totalt	128 292	104 880	12 324	10 033

32 STÄLLDA SÄKERHETER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Företagsinteckningar	211 864	196 417	–	–
Fastighetsinteckningar	61 624	60 109	–	–
Aktier	29 799	27 044	12 260	12 260
Maskiner som brukas enligt finansiella leasingavtal	12 497	21 504	–	–
Tillgångar med äganderättsförbehåll	4 602	12 141	–	–
Likvida medel	–	4 388	–	–
Totalt	320 386	321 603	12 260	12 260

31 ÖVRIGA KORTFRISTIGA SKULDER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Personalskatter	10 237	6 644	306	384
Moms	14 400	15 918	90	–
Förskott från kunder	5 756	272	–	–
Övrigt	899	13 560	–	–
Summa	31 292	36 394	396	384

33 EVENTUALFÖRPLIKTELSE/ANSVARSFÖRBINDELSER SAMT ÅTAGANDEN

Koncernen har eventualförpliktelser avseende borgensförbindelser och ärenden som uppkommit i den normala affärsverksamheten. Några väsentliga skulder förväntas inte uppkomma genom dessa eventualförpliktelser. I sin normala affärsverksamhet har koncernen respektive moderbolaget lämnat följande förpliktelser/ansvarsförbindelser.

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Investeringsåtagande	4 000	7 000	4 000	7 000
Garantier	2 526	–	–	–
Erhållet lokaliseringstöd	1 500	1 500	–	–
Totalt	8 026	8 500	4 000	7 000

Koncernen har inte identifierat några materiella åtaganden som inte redovisas i de finansiella rapporterna.

34 FINANSNETTO

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Mottagen utdelning	–	–	175 000	42 500
Erhållna räntor	5 651	2 986	538	115
Betalda räntor	–11 949	–8 747	–4 991	–3 378
Totalt	–6 298	–5 761	170 547	39 237

35 EJ KASSAFLÖDESPÅVERKANDE POSTER

	Koncernen		Moderbolaget	
	2007	2006	2007	2006
Avskrivningar	58 812	57 978	73	54
Resultat i intressebolag	–786	–956	–	–
Totalt	58 026	57 022	73	54

36 FÖRETAGSFÖRVARV

Lesjöfors har förvärvat den engelska industrifjädersverkaren European Springs & Pressings Ltd med tillträde per 1 februari 2007. European Springs omsätter på årsbasis ca 100 Mkr och rörelsemarginalen under den senaste 18 månadersperioden innan förvärvet var 13 procent.

Köpeskillingen	57,3 Mkr
Förvärvade nettotillgångar	14,3 Mkr
Goodwill	43,0 Mkr

Några övriga immateriella tillgångar har inte identifierats i förvärvskalkylen. Goodwillen är hänförlig till verksamhetens lönsamhet samt bedömda synergieffekter vid samarbetet med Lesjöfors övriga verksamheter i Storbritannien.

De tillgångar och skulder som ingick i förvärvet värderade till verkligt värde är:

Materiella anläggningstillgångar	18,0 Mkr
Fordringar	24,3 Mkr
Varulager	6,1 Mkr
Ej räntebärande skulder	–34,1 Mkr
Förvärvade nettotillgångar	14,3 Mkr

37 DEFINITIONER

Andel riskbärande kapital

Summan av eget kapital, uppskjuten skatt och minoriteter dividerat med balansomslutning.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter finansnetto, med avdrag för 28 procent skatt, i relation till genomsnittligt eget kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital

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

Nettoskuld

Räntebärande skulder med avdrag för räntebärande tillgångar.

Resultat per aktie

Vinst per aktie efter skatt.

Resultat, vinst

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

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto, plus finansiella kostnader dividerat med finansiella kostnader.

Skuldsättningsgrad

Summan av räntebärande skulder, i relation till eget kapital.

Soliditet

Eget kapital i relation till balansomslutning.

Sysselsatt kapital

Balansomslutning med avdrag för icke räntebärande skulder.

Vinst per aktie efter schablonskatt

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

Vinst per aktie efter skatt

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

Vinst per aktie efter skatt efter utspädning

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

38 BOLAGSUPPGIFTER

Allmän information

Beijer Alma AB och dess dotterbolag är en internationellt verksam industrigrupp med inriktning på komponenttillverkning till kunder inom högteknologiskt inriktade branscher. Bolaget är ett aktiebolag med säte i Uppsala, Sverige. Adressen till bolagets huvudkontor är Box 1747, 751 47 Uppsala. Bolaget är noterat på Stockholmsbörsen.

Dessa koncernräkenskaper har godkänts av Bolagets styrelse den 8 februari 2008.

Balans- och resultaträkningarna kommer att föreläggas årsstämman den 8 april 2008.

Bolagsstyrning

Beijer Alma AB är ett svenskt publikt aktiebolag noterat på Stockholmsbörsen. Beijer Almas bolagsstyrning baseras därför på svensk lagstiftning och svenska regelverk såsom aktiebolagslagen, noteringsavtalet och bolagets bolagsordning. Beijer Alma omfattas för närvarande inte av koden för bolagsstyrning. Kollegiet för svensk bolagsstyrning har presenterat en reviderad kod anpassad till samtliga börsnoterade bolag. Den reviderade koden kommer att gälla från och med 1 juli 2008.

Aktieägare

Beijer Alma hade vid utgången av 2007 3 002 aktieägare enligt aktieägarförteckningen som förs av VPC AB. Antalet aktier var 27 431 100 st varav 3 330 000 A-aktier och 24 101 100 B-aktier. En A-aktie berättigar till tio röster medan en B-aktie ger en röst. A-aktien omfattas av hembudsskyldighet. B-aktien är noterad på Stockholmsbörsens mid cap-lista. Alla aktier medför samma rätt till bolagets tillgångar och vinst och berättigar till lika stor utdelning.

Årsstämma

Årsstämman skall hållas senast sex månader efter räkenskapsårets utgång. Samtliga aktieägare, som finns registrerade i det av VPC förda aktieägarregistret och som i tid anmält sitt deltagande på stämman, har rätt att delta på stämman och i omröstningar rösta för sitt totala innehav av aktier.

Vid årsstämman 28 mars 2007 deltog 193 aktieägare som representerade 59,6 procent av bolagets aktiekapital och 77,4 procent av bolagets röster.

Årsstämman väljer styrelseledamöter för en period av ett år efter förslag från valberedningen.

Valberedning

På årsstämman 2007 utsågs en valberedning som ska ta fram förslag till styrelse, styrelseordförande, styrelsearvode och ordförande till årsstämman 2008. De personer som utsågs var Anders Wall i egenskap av huvudägare och styrelsens ordförande och styrelseledamoten Thomas Halvorsen jämte tre representanter för de närmast största ägarna. Dessa var Caroline af Ugglas (Livförsäkringsaktiebolaget Skandia), Ulf Hedlundh (Svolder AB) samt Jan Andersson (Swedbank Fonder AB). Valberedningens ledamöter representerade cirka 65 procent av bolagets röster.

Styrelsens ordförande, Anders Wall, har haft enskilda diskussioner med varje styrelseledamot för att utvärdera styrelsearbetet och behovet av speciell kompetens inom styrelsen. Denna utvärdering har presenterats för valberedningen. Valberedningens förslag kommer att presenteras i kallelsen till årsstämman 2008.

Styrelse

Beijer Almas styrelse skall enligt bolagsordningen bestå av lägst 7 och högst 10 ordinarie ledamöter och högst 2 suppleanter valda av årsstämman. Styrelsen består för närvarande av 7 ordinarie ledamöter och en suppleant. Suppleanten är bolagets verkställande direktör. Även andra tjänstemän inom koncernen deltar i styrelsens sammanträden som föredragande. Protokollen från styrelsesammanträdena förs av en utomstående jurist.

På årsstämman 2007 omvaldes 6 styrelseledamöter och nyvaldes en styrelseledamot. Styrelsens sammansättning framgår av Not 2. Bland styrelseledamöterna representerar Anders Wall och Johan Wall ägare med mer än tio procent av röster och kapital. Thomas Halvorsen och Göran W Hultgren har varit styrelseledamöter i mer än tolv år och är därför inte oberoende av bolaget. Styrelseledamöterna Anders G. Carlberg, Marianne Nivert och Anders Ullberg är oberoende av såväl bolaget som de större ägarna.

Under 2007 höll styrelsen nio protokollförda styrelsemöten. Samtliga styrelseledamöter var närvarande vid dessa möten. Två av mötena har förlagts till dotterbolag där den lokala företagsledningen presenterat verksamheten. Ett av styrelsemötena ägnades uteslutande åt strategifrågor. Vid två av styrelsemötena har Beijer Almas revisor rapporterat sina iakttagelser från granskningen och sin syn på den interna kontrollen. Revisorn har även informerat om utvecklingen inom redovisningsområdet och hur denna påverkar Beijer Alma.

Styrelsearbetet har under 2007 inriktats mot tillväxtfrågor. Diskussionerna har handlat om tillväxttakt, förutsättningar för tillväxt inom befintliga verksamheter, intressanta geografiska marknader för tillväxt samt nya verksamheter. Därutöver har frågor rörande konjunktur- och valutakursutveckling behandlats liksom företagsförvärv och investeringar.

Styrelsen har fastställt en skriftlig arbetsordning för sitt arbete som bland annat reglerar följande:

- Lägst antal styrelsemöten, 6 st, samt när de skall hållas
- Tid för och innehåll i kallelse till styrelsemöte
- VDs befogenhet att underteckna kvartalsrapport
- De punkter som normalt skall finnas på dagordningen för respektive styrelsemöte
- Protokollföring från styrelsemöten
- Delegering av beslut till VD
- Arbetsuppgifter

Denna arbetsordning ses över och uppdateras årligen.

Därutöver finns en instruktion som reglerar arbetsfördelningen mellan styrelsen och verkställande direktören samt dennes ansvar och befogenheter.

Styrelsen har också formaliserat sina krav på information om utvecklingen i koncernen och i de enskilda bolagen. Detta har resulterat i en månatlig rapport innehållande viktigare händelser och utveckling av orderingång, fakturering, resultat, kassaflöde, ekonomisk ställning samt antal anställda i koncernen och de enskilda dotterbolagen. Rapporten innehåller även trenddiagram för orderingång, fakturering och täckningsbidrag. Dessa trenddiagram ger snabba utslag vid förändringar och därigenom early warning-signaler.

Förutom att leda styrelsearbetet ska styrelsens ordförande upprätthålla fortlöpande kontakt med koncernchefen för att diskutera den löpande verksamheten och säkerställa att styrelsens beslut verkställs. Styrelsens ordförande bereder tillsammans med koncernchefen strategiska frågor och medverkar vid rekryteringar av nyckelpersoner enligt den så kallade farfarsprincipen. Vid behov deltar styrelsens ordförande vid viktiga externa affärskontakter för att exempelvis stödja dotterbolagens exportförsäljning. Styrelseordföranden deltar även vid behov i affärsförhandlingar exempelvis rörande köp eller försäljning av dotterbolag. Styrelseordföranden företräder bolaget i ägarfrågor.

Ersättningsfrågor

Inom styrelsen har Anders Wall, Thomas Halvorsen, Anders G. Carlberg och Johan Wall utsetts att bereda frågor rörande VDs lön, bonus, pensioner och andra ersättningar för år 2007. Beslut i dessa frågor tas av styrelsen. Principerna framgår av not 1 och styrelsens förslag till årsstämman är att dessa är oförändrade för 2008.

Utöver valberedningen och den särskilda beredningen av ersättningsfrågor finns inga speciella utskott eller kommittéer utan alla frågor behandlas av styrelsen i sin helhet.

Operativa styrningen

Verkställande direktören i Beijer Alma och tillika koncernchefen Bertil Persson är ansvarig för den operativa styrningen av koncernen. Till sin hjälp har han de andra personerna i koncernledningen som är de verkställande direktörerna i dotterbolagen Lesjöfors och Habia Cable samt koncernens ekonomichef och koncernens controller.

Beijer Almas affärsverksamhet bedrivs i dotterbolagen Lesjöfors och Habia Cable. Inom Lesjöfors är verksamheten organiserad i tre affärsområden och i Habia i fyra affärsområden. Totalt antal resultatenheter inom Beijer Alma är cirka 40 st. Gruppens affärs-mässiga organisation bygger på decentralisering av ansvar och befogenheter i kombination med ett snabbt och väl fungerande rapporterings- och kontrollsystem.

Dotterbolagen Lesjöfors och Habia Cables styrelser består av personer från koncernledningen och i Habia, även externa ledamöter. För dotterbolagen finns motsvarande arbetsordningar som i moderbolaget för styrelserna och skriftliga instruktioner för verkställande direktörerna. I dotterbolagen finns därutöver ett antal policies och instruktioner som reglerar verksamheterna exempelvis beträffande IT, miljö, kvalitet, jämställdhet och attestrutiner. I dotterbolagens VD-instruktioner stadgas att FNs och OECDs »The ten principles« skall följas. »The ten principles« behandlar frågor som exempelvis mänskliga rättigheter, barnarbete, tvångsarbete, miljö och korruption.

Dotterbolagen rapporterar veckovis orderingång och fakturering för varje resultatenhet. Bokslut upprättas månadsvis för varje resultatenhet. Boksluten analyseras på olika nivåer inom gruppen och konsolideras på dotterbolags- och koncernnivå. Rapportering till koncernledningen görs för varje resultatenhet, affärsområde och dotterbolag. Rapporteringen sker inom det system som används för koncernboksluten och som presenteras för marknaden kvartalsvis. Utöver resultat- och balansräkningar innehåller månadsboksluten nyckeltal och andra relevanta uppgifter. För att kunna följa utvecklingen över tiden används ett flertal grafiska framställningar. I samband med månadsbokslutet hålls informella möten mellan dotterbolagets ledning och koncernledningen.

Inom respektive dotterbolag läggs stor vikt vid att utveckla och effektivisera processerna. En nyckel till framgång härvidlag är att ha tillgång till relevant och riktig information. Mycket arbete har därför lagts på att implementera och utveckla affärssystemen för att kunna mäta lönsamheten på enskilda affärer, kundgrupper eller geografiska marknader. Detta ger även goda möjligheter till intern benchmarking där man sporras och lär av de goda exemplen.

Vi anser att koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och ger en rättvisande bild av koncernens ställning och resultat. Årsredovisningen har upprättats i enlighet med god redovisningssed och ger en rättvisande bild av moderbolagets ställning och resultat.

Förvaltningsberättelsen för koncernen och moderbolaget ger en rättvisande översikt över utvecklingen av koncernens och moderbolagets verksamhet, ställning och resultat samt beskriver väsentliga risker och osäkerhetsfaktorer som moderbolaget och de företag som ingår i koncernen står inför.

Uppsala den 8 februari 2008

Anders Wall
Styrelsens ordförande

Anders G. Carlberg
Styrelseledamot

Thomas Halvorsen
Styrelseledamot

Göran W Huldtgren
Styrelseledamot

Marianne Nivert
Styrelseledamot

Anders Ullberg
Styrelseledamot

Johan Wall
Styrelseledamot

Bertil Persson
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 15 februari 2008
Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Bodil Björk
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

*Till årsstämman i
Beijer Alma AB (publ)
Org nr 556229-7480*

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Beijer Alma AB (publ) för år 2007. Bolagets årsredovisning och koncernredovisning ingår i den tryckta versionen av detta dokument på sidorna 29–54. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen samt för att internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av koncernredovisningen. 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 med hög men inte absolut säkerhet försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. 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 de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och

koncernredovisningen samt att utvärdera 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 har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av bolagets resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige. Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med internationella redovisningsstandarder IFRS sådana de antagits av EU och årsredovisningslagen och ger en rättvisande bild av koncernens resultat och ställning. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

Vi tillstyrker att årsstämman 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 15 februari 2008

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Bodil Björk
Auktoriserad revisor

Styrelse och ledning

STYRELSE

Anders Wall, ordförande, f 1931

Utbildning: Studier vid Handelshögskolan i Stockholm.

Med Dr h.c. Generalkonsul

Styrelseledamot sedan: 1992

Aktieinnehav genom bolag och familj: 3 510 120 varav

1 974 000 A-aktier. Dessutom innehav i närstående stiftelser 693 000 A-aktier och 3 305 410 B-aktier.

Styrelseordförande i: Beijerinvest AB, Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser, Konsul Th C Berghs Stiftelse, Ryda Bruk AB, Svenskt Tenn AB, Morgongåva Företagspark AB.

Styrelseledamot i: Domarbo Skog AB, Hargs Bruk AB, Stiftelsen Anders Walls Professur i Entreprenörskap med flera.

Uppsala Universitets Hedersmedlem, Luxemburgs Generalkonsul, ledamot IVA.

Tidigare befattningar: VD och koncernchef i AB Kol&Koks/Beijerinvest 1964–81, efter sammanslagning med AB Volvo styrelseordförande 1981–83. VD och koncernchef Investment AB Beijer 1983–.

Tidigare styrelseuppdrag: Handelsbanken, Skandia, Industrivärden, Uddeholm, Billerud, Group Bruxelles Lambert.

Anders G. Carlberg, f 1943

Utbildning: Civilekonom.

VD Axel Johnson International AB

Styrelseledamot sedan: 1997

Aktieinnehav: 3 000

Styrelseledamot i: Axel Johnson AB, Axel Johnson Inc., Sapa AB, SSAB Svenskt Stål, Säkl, Mekonomen med flera.

Tidigare befattningar: VD och koncernchef i Nobel Industrier och J.S. Saba samt vVD i SSAB Svenskt Stål.

Thomas Halvorsen, f 1949

Utbildning: Fil kand.

Styrelseledamot sedan: 1992

Aktieinnehav: 3 000

Styrelseledamot i: Miris Holding AB.

Tidigare befattningar: VD Fjärde AP-Fonden, befattningar på Handelsbanken.

Göran W Hultgren, f 1941

Utbildning: Ekonomutbildning vid Uppsala Universitet.

VD Scandecor Marketing AB

Styrelseledamot sedan: 1983

Aktieinnehav genom bolag och familj: 541 210 varav 304 800 A-aktier.

Styrelseledamot i: LeanOn AB.

Tidigare befattningar: Egen företagare sedan 1968

Marianne Nivert, f 1940

Utbildning: Teleingenjör, Fil kand

Styrelseledamot sedan: 2002

Aktieinnehav: 6 000

Styrelseordförande i: Posten AB och Rädda Barnen.

Styrelseledamot i: SSAB Svenskt Stål, Wallenstams Byggnads AB, Systembolaget AB.

Tidigare befattningar: VD och koncernchef Telia AB, vVD och chef nätverksamheten Telia AB, vVD och chef HR-verksamheten Telia AB.



Anders Ullberg, f 1946

Utbildning: Civilekonom Handelshögskolan Stockholm, vidareutbildning IMD, Lausanne, Schweiz.

Styrelseledamot sedan: 2007

Aktieinnehav genom bolag och familj: 10 000

Styrelseordförande i: Boliden, Eneqvistbolagen och Studsvik.

Vice ordförande i TietoEnator

Styrelseledamot i: Atlas Copco och Sapa Holding

Tidigare befattningar: VD och koncernchef i SSAB Svenskt Stål, vD och CFO i SSAB Svenskt Stål, ekonomidirektör i Svenska Varv

Johan Wall, f 1964

Utbildning: Civilingenjör Elektroteknik, KTH Stockholm, Visiting Scholar, Stanford University, Palo Alto, USA.

VD Enea AB

Styrelsesuppleant: 1997–2000

Styrelseledamot sedan: 2000

Aktieinnehav: 3 000

Styrelseledamot i: Kjell & Märta Beijers Stiftelse, Anders Walls Stiftelser m.fl

Tidigare befattningar: VD Framfab AB, konsultchef Framfab AB, VD Netso-lutions AB, programutvecklare Verizon Laboratories, Boston, USA.

Bertil Persson, f 1961

Utbildning: Civilekonom Handelshögskolan Stockholm, VD och koncernchef Beijer Alma AB

Styrelsesuppleant: 2000–2001 och sedan 2002

Styrelseledamot: 2001–2002

Aktieinnehav: 53 000

Köptioner: 50 000

Styrelseledamot i: Posten AB.

Tidigare befattningar: Chef för treasuryverksamheten Investor AB, Finansdirektör Scania AB, vD LGP Telecom AB.



Anders Ullberg



Johan Wall



Bertil Persson

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Bertil Persson, f 1961, Civilekonom

VD och koncernchef

Anställd sedan: 2000

Aktieinnehav: 53 000

Köptioner: 50 000

Jan Blomén, f 1955, Civilekonom

Ekonomichef

Anställd sedan: 1986

Aktieinnehav med familj: 47 600

Jan Olsson, f 1956, Civilekonom

Koncerncontroller

Anställd sedan: 1993

Aktieinnehav: 2 000

REVISOR

Revisionsbolaget

Öhrlings PricewaterhouseCoopers AB

Huvudansvarig revisor

Bodil Björk, f 1959

Auktoriserad revisor

Adresser

BEIJER ALMA

Beijer Alma AB

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

Strandvägen 5A
Box 7823
103 97 STOCKHOLM
Telefon 08-506 427 50
Telefax 08-506 427 77

LESJÖFORS

Lesjöfors AB

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

*Lesjöfors Industrifjädrar
producerande bolag*

Lesjöfors Stockholms Fjäder AB

Jämtlandsgatan 62
Box 997
162 60 VÄLLINGBY
Telefon 08-87 02 50
Telefax 08-87 63 50
E-post info.vby@lesjoforsab.com

Lesjöfors Industrifjädrar AB

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

682 93 NORDMARKSHYTAN
Telefon 0590-530 25
Telefax 0590-530 60
E-post info.nor@lesjoforsab.com

Lesjöfors Fjädrar AB

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

Oy Lesjöfors Ab

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

Harris Springs Limited

Clifford House, Industrial Estate,
Ruscombe, Reading
GB-BERKSHIRE RG10 9LR
Storbritannien
Telefon +44 118 934 0024
Telefax +44 118 934 1365
E-post info@harris-springs.com

European Springs & Pressings Ltd

Chaffinch Business Park, Croydon Road
Beckenham
GB-KENT BR3 4DW
Storbritannien
Telefon +44 2086 661 800
Telefax +44 2086 631 900
E-post info.bec@lesjoforsab.com

Lodge Way, Indian Queens
St. Columb
GB-CORNWALL TR9 6TF
Storbritannien
Telefon +44 1726 861 444
Telefax +44 1726 861 555
E-post info.cor@lesjoforsab.com

*Lesjöfors Banddetaljer
producerande bolag*

Lesjöfors A/S

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

Mads Clausensvej 75
DK-6360 TINGLEV
Danmark
Telefon +45 73 34 61 00
Telefax +45 73 34 61 01
E-post info.tlv@lesjoforsab.com

Lesjöfors Springs LV

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

Lesjöfors Banddetaljer AB

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

Lesjöfors China Ltd

Nr. 22 Hengshan Rd.
New District
CN-CHANGZHOU 213022
Kina
Telefon +86 519 5118610
Telefax +86 519 5118670
E-post info.czx@lesjoforsab.com

Lesjöfors Chassifjädrar

Lesjöfors Automotive AB

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

Lesjöfors Springs (UK) Ltd

Lowfields Way
Lowfields Business Park
GB-WEST YORKSHIRE HX5 9DA
Storbritannien
Telefon
Automotive +44 1422 370 770
Industrifjädrar +44 1422 377 335
Telefax
Automotive +44 1422 377 233
Industrifjädrar +44 1422 373 336
E-post info.ell@lesjoforsab.com

Lesjöfors Springs GmbH

Spannstiftstr. 2
DE-58119 HAGEN-HOHNENLIMBURG
Tyskland
Telefon +49 2334 501718
Telefax +49 2334 501717
E-post info.hag@lesjoforsab.com

*Utländska säljbolag
Industrifjädrar och Banddetaljer*

Lesjöfors Springs Oy

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

Lesjöfors A/S

Professor Birkelandsvei 24 A
N-1081 OSLO
Norge
Telefon +47 22 90 57 00
Telefax +47 22 90 56 90
E-post info.ske@lesjoforsab.com

Lesjöfors Springs (UK) Ltd

Lowfields Way
Lowfields Business Park
GB-WEST YORKSHIRE HX5 9DA
Storbritannien
Telefon
Automotive +44 1422 370 770
Industrifjädrar +44 1422 377 335
Telefax
Automotive +44 1422 377 233
Industrifjädrar +44 1422 373 336
E-post info.ell@lesjoforsab.com

HABIA CABLE

Habia Cable AB

Kanalvägen 18, 6 tr
Box 5076
194 05 UPPLANDS VÄSBY
Telefon 08-630 74 40
Telefax 08-630 12 20
E-post info@habia.com
förnamn.efternamn@habia.com
www.habia.com

Produktion

Fabrik & försäljningskontor

Habia Cable AB

Elementvägen 8
815 75 SÖDERFORS
Telefon 0293-22 000
Telefax 0293-307 51
E-post info.se@habia.com

Habia Cable Latvia SIA, LSEZ

Kapsedes iela 2B
LV-3414 LIEPAJA
Lettland
Telefon +371 340 18 43
Telefax +371 340 18 44
E-post info.lv@habia.com

Habia Kabel Produktions GmbH & Co.KG

Oststrasse 91
DE-22844 NORDERSTEDT
Tyskland
Telefon +49 405 35 00
Telefax +49 405 35 35 046
E-post info.de@habia.com

Habia Cable China Ltd

No. 16 Changjiang Middle Road
New District of Changzhou, Jiangsu Post-
code 213022
China
Telefon +86 519 511 8010
Telefax +86 519 510 2998
E-post info.cn@habia.com

Försäljning

Habia Cable AB

Kanalvägen 18, 6 tr
Box 5076
194 05 UPPLANDS VÄSBY
Telefon 08-630 74 80
Telefax 08-630 74 81
E-post info.se@habia.com

Försäljningskontor

Jukolansuora 3 C5
FI-043 40 TUUSULA
Finland
Telefon +358 20 155 25 30
Telefax +358 20 155 25 39
E-post info.fi@habia.com

Dronningensgate 11
NO-1530 MOSS
Norge
Telefon +47 6920 7575
Telefax +47 6920 7576
E-post info.no@habia.com

Tinghøjvej 5
DK-3650 Ølstykke
Danmark
Telefon +45 70 22 83 03
Telefax +45 47 17 50 10
E-post info.dk@habia.com

Habia Cable Ltd

Unit 10 Short Way
Thornbury Industrial Estate
Thornbury
GB-BRISTOL BS35 3UT
Storbritannien
Telefon +44 1454 41 25 22
Telefax +44 1454 41 61 21
E-post info.uk@habia.com

Habia Cable SA

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

Habia Cable BV

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

Försäljningskontor

Habia Kabel GmbH

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

Habia Cable Asia Ltd

Flat 1109, 11/F
Fast Industrial Building
658 Castle Peak Road
Lai Chi Kok, Kowloon
Hongkong
Telefon +852 2591 1375
Telefax +852 2838 0229
E-post info.hk@habia.com

Habia Cable Asia Ltd Korea Branch Office

Room 814, Gwacheon Officetel
1-14 Byeollyang-dong
Gwacheon-city, Gyunggi-do
KOREA 427-040
Telefon +82 2 504 66 74
Telefax +82 2 504 66 75
E-post info.kr@habia.com



»Resultatkvaliteten i koncernen har förbättrats markant jämfört med tidigare konjunkturcykler. Rörelsemarginalen är högre och både fakturering och resultat fördelas jämnare över olika kundkategorier.«

Bertil Persson
VD och koncernchef

BEIJER • ALMA

Beijer Alma AB (publ)
Org nr 556229-7480
Forumgallerian, Dragarbrunnsgatan 45
Box 1747, 751 47 Uppsala
Telefon 018-15 71 60
Telefax 018-15 89 87
E-post info@beijer-alma.se
www.beijer-alma.se