

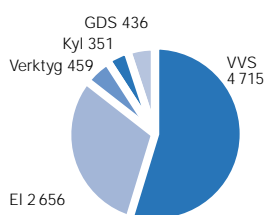
Ahlsell Årsredovisning 2001



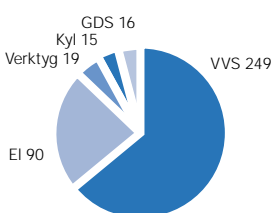
Ahlsell i korthet

Ahlsell är ett av Nordens ledande handelsföretag inom installationsprodukter och verktyg. Koncernen erbjuder ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom produktområdena VVS, el, verktyg och kyl. En del av försäljningen av VVS- och elprodukter går till detaljhandelsföretag inom området GDS (Gör-Det-Själv).

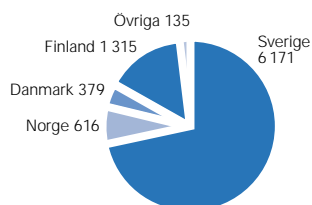
Omsättning 2001 per affärsområde, MSEK



Rörelseresultat 2001 per affärsområde, MSEK



Omsättning per land, MSEK



Ahlsell bedriver verksamhet främst i Sverige, Finland, Danmark och Norge samt i mindre omfattning i Polen och Ryssland. Kunderna utgörs framför allt av installations- och byggföretag, industriföretag samt VA-entreprenörer, kommuner och detaljister.

Försäljning av VVS-, el- och kylprodukter samt verktyg i Norden sker huvudsakligen genom grossister. Ett fåtal grossistföretag inom respektive produktområde dominerar den nordiska marknaden. Av de största aktörerna i Norden inom dessa produktområden är det endast Ahlsell och finska Onninen som är verksamma inom fler än ett produktområde.

I dag är Ahlsell Sveriges enda installationsgrossist med ett heltäckande sortiment och med starka positioner inom samtliga produktområden. Ambitionen är att, genom organisk tillväxt och förvärv, bli en av de ledande aktörerna inom samtliga produktområden i varje nordiskt land.

Ahlsell har utvecklat ett eget koncept som ligger till grund för utvecklingen av verksamheten. Konceptet vilar på fyra grundstenar: unik produktbredd genom kombinationen av VVS-, el- och kylprodukter samt verktyg, kostnads- och kapitaleffektiva logistiksystem, långt driven decentralisering samt lokal närvaro.

Ahlsellkoncernen har fem affärsområden: VVS, El, Verktyg, Kyl samt GDS. Affärsområdena är enskilda resultatenheter där all marknads- och tjänsteutveckling sker. Varje landsorganisation inom respektive affärsområde är indelad i geografiska regioner och distrikt med decentraliserat resultatansvar.

Affärsområdena har ett gemensamt logistiksystem och administrativt system och samverkar avseende lokala säljkontor och butiker (så kallade Proffsmarknader). Därigenom uppnås en hög servicegrad och kostnadseffektivitet.

Under 2001 uppgick Ahlsells omsättning till 8 589 MSEK. Ahlsells viktigaste produktområden, VVS och el, svarade för 85 procent av omsättningen. Rörelseresultatet exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster (EBITA) uppgick till 417 MSEK, motsvarande en rörelsemarginal om 4,9 procent och en avkastning på operativt kapital om 23,3 procent. Resultatet efter finansiella poster uppgick till 86 MSEK och nettoresultatet till 30 MSEK. Medeltalet anställda under 2001 uppgick till 2 446 personer.

Ahlsell ägs av Nordic Capital och Trelleborg AB med 51 respektive 49 procent av aktierna.

Historien om Ahlsell börjar 1877 då försäljningsbolaget Bernström & Co, med bland annat pumpar och tröskverk på programmet, etableras. Bolaget slås 1922 samman med R Ahlsell & Co, varvid inriktningen mot VVS förstärks och grunden för dagens koncern läggs.

1964 Bolagets aktie introduceras på Stockholmsbörsen

1977 Bolaget byter namn till Ahlsell AB

1986 Genom förvärv av El-Partner, El-Håge med flera etableras verksamhet inom El

1986 Boliden förvärvar Ahlsell och bolaget avnoteras från börsen

1987 Ahlsell blir ett dotterbolag inom Trelleborgkoncernen som förvärvar Boliden

1990 Genom förvärv av Sandblom & Stohne etableras verksamhet inom Kyl

1996 Genom förvärv av Gelia etableras verksamhet inom GDS

1999 Nordic Capital blir ny huvudägare i Ahlsell genom förvärv av 51 procent av aktierna

2001 Genom förvärv av Tibnor Industrivaruhus etableras verksamhet inom Verktyg



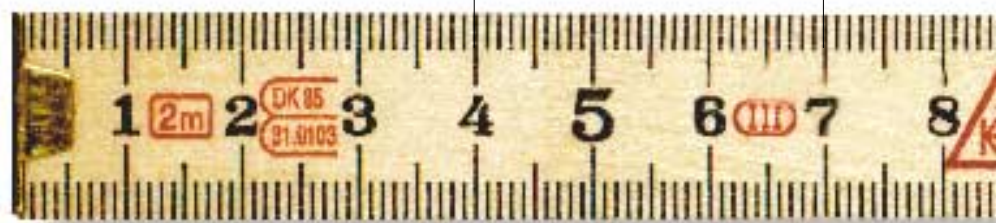
Året i korthet

- Omsättningen ökade med 16 procent till 8 589 MSEK (7 411).
- Rörelseresultatet (EBITA) steg till 417 MSEK (385).
- Nytt affärsområde, Verktyg, bildas i samband med förvärvet av Tibnor Industrivaruhus. Ahlsell blir marknadsledande aktör i Norden inom verktyg, maskiner och industriförnödenheter.
- Komplettering av produktsortimentet i Sverige genom förvärv av Triator Isoler och Elektroskandia Ventilation.
- Avtal om förvärv av det norska VVS-företaget K. Lund Engros AS. Bolaget har en stark position i mellersta och norra Norge och konsolideras i Ahlsellkoncernen från januari 2002.
- Investering i nytt centrallager i Finland beslutad. En ny logistiklösning tas därmed i bruk i Finland i början av 2003.

Innehåll

Året i korthet

VD har ordet



Affärsområde –
VVS

Affärsområde – Verktyg

Affärsområde – GDS

Finansiell översikt



Affärsområde – El

Affärsområde – Kyl

Miljö och kvalitet

Förvaltnings-
berättelse

Marknad och trender

Ahlsells koncept

Organisation och
medarbetare

Logistiksystemet

Förvävsstrategi

Resultaträkning och
kassaflödesanalys
koncernen

Resultaträkning och
kassaflödesanalys
moderbolaget

Noter med
redovisningsprinciper och
bokslutskommentarer

Revisionsberättelse

Koncernledning

Balansräkning
koncernen

Balansräkning
moderbolaget

Styrelse och revisorer



EN HELTÄCKANDE INSTALLATIONSGROSSIST TAR FORM Ahlsell är en professionell handelspartner. Genom kompetens, engagemang och lyhördhet skapar vi möjligheter för våra kunder att öka effektiviteten och sänka kostnaderna. Detta gör vi genom att dels tillhandahålla ett heltäckande sortiment av produkter som vi levererar till rätt plats, i rätt tid och till rätt pris, dels genom att erbjuda en rad tjänster som gör vardagen lättare för våra kunder.

Det relativt starka efterfrågeläget under 2000 förbyttes mot en svagare utveckling under 2001. Speciellt påtagligt var detta för våra verksamheter i Finland samt för den industrirelaterade försäljningen i Sverige. En signifikant nedgång i aktivitetsnivån inom elförsäljningen i Sverige noterades under årets sista kvartal. Det är i huvudsak en konsekvens av att investeringarna i kommersiella fastigheter avstannat, något som den ökande bostadsproduktionen inte fullt ut förmår att kompensera. Vår starka position inom produkter avsedda för bostäder bidrar emellertid till att minska effekterna av nedgången inom kommersiella lokaler.

Rörelseresultatet (EBITA) för verksamhetsåret 2001 uppgick till 417 MSEK, men var inte i linje med förväntningarna. Förklaringarna står bland annat att finna i lägre bruttomarginaler i såväl den svenska som finska VVS-verksamheten. Koncernens kostnadsmassa ökade dessutom mer än planerat, delvis till följd av kraftfulla IT-investeringar. Bland annat implementerades koncernens nordiska affärssystem Vivaldi såväl i den norska som finska verksamheten.

Åtgärder för att öka bruttomarginalerna och komma till rätta med omkostnaderna är vidtagna och kommer att få effekt under innevarande år. Dessutom leder IT-investeringarna till ökad kostnadseffektivitet och konkurrenskraft.

Ytterligare stärkt marknadsposition

Men verksamhetsåret 2001 kan inte bara bedömas från det ekonomiska utfallet. Det var ett händelserikt år, och sett ur ett strategiskt perspektiv mycket viktigt. Ahlsell ökade omsättningen med hela 1 178 MSEK eller 16 procent och vi har därmed ytterligare stärkt vår position på den nordiska marknaden.

På den svenska marknaden har vi under de senaste åren byggt upp positioner som innebär att vi storleksmässigt är etta eller tvåa inom samtliga marknadssegment där vi är verksamma. Det är givetvis positioner vi är stolta över, men samtidigt innebär detta vissa begränsningar i de framtida expansionsmöjligheterna. Under 2001 fattade vi därför strategiska beslut om ytterligare produktexpansion.

Inom ventilationsområdet förvärvade vi Elektroskandia Ventilation med en omsättning på cirka 180 MSEK. Inom isoleringsmaterial förvärvade vi Triator Isoler med en omsättning på cirka 80 MSEK. Dessa två verksamheter är en naturlig produktkomplettering av vår existerande VVS-verksamhet.

Installatörsmarknaden är under förändring och våra kunder blir mer och mer tvärfackliga eller vad vi kallar totalinstallatörer. Genom de senaste årens förvärv i Sverige har Ahlsell en produktbredd som är unik. Vi har skapat Sveriges enda installationsgrossist med ett heltäckande sortiment. Denna plattform kommer att ge oss ökad konkurrenskraft de närmsta åren.

Under året förvärvade vi också Tibnor Industrivaruhus som är Sveriges i särklass största grossist inom verktyg, maskiner och förnödenheter med en omsättning på cirka 1 300 MSEK. Verksamheten bildar grunden för koncernens femte affärsområde – Verktyg – och stärker Ahlsells nuvarande positioner mot industrin och byggföretagen, samtidigt som det



Goran Nasholm



ger en plattform för ytterligare expansion.

Vi fortsätter även vår geografiska expansion. I slutet av 2001 avtalades om köp av det norska VVS-företaget K. Lund Engros AS med en omsättning på cirka 350 MSEK. Därmed kompletterar vi vår nuvarande verksamhet som har sin huvudmarknad i Oslo-området med en stark position i mellersta och norra Norge. Företaget konsoliderades i Ahlsell från och med januari 2002.

Ahlsell har under den senaste tioårsperioden genomfört ett stort antal förvärv och har den erfarenhet och de resurser som krävs för att på ett framgångsrikt sätt integrera de förvärvade företagen. Koncernens ledningsgrupp har lång och bred erfarenhet inom området. Dessutom arbetar vi metodiskt efter en förvärvsmodell med hög grad av decentralisering. Modellen innebär bland annat att gjorda förvärv ska vara integrerade i koncernens befintliga administrativa och logistiska system och sametablerade med koncernens lokala försäljningsenheter inom tolv månader. Därefter sker uppföljning för att se hur kostnadseffektiviteten utvecklats, och därmed vilka synergier som realiserats.

Framtidsutsikter

I vår interna handlingsplan prioriteras fortsatt expansion för att nå en lämplig plattform inom varje marknadssegment och geografisk marknad. Samtidigt arbetar vi kontinuerligt med att ytterligare höja effektiviteten generellt i koncernen.

Inom affärsområde Verktyg kommer vi under innevarande år att flytta över Tibnors sortiment till vårt centrallager i Hallsberg. Därmed stänger vi tre befintliga distributionslager och en rad synergier utvinns. Arbetet går enligt plan och de första leveranserna kommer att skeppas från Hallsberg i juni.

Vidare har vi beslutat att förändra vårt logistikupplägg i Finland. Sju regionala distributionslager kommer under 2003 att ersättas av ett centrallager som nu byggs i Hyvinge utanför Helsingfors. Därmed får Finland den logistiklösning som vi haft i Sverige sedan början av 90-talet och som är på väg att etableras i Norge. Därmed skapas högre kapital- och kostnadseffektivitet.

Vi förväntar oss ett svagt första halvår såväl i Sverige som i Finland, speciellt inom den industrirelaterade försäljningen. Byggverksamheten i Sverige, driven av nyproduktion av bostäder, kommer att öka något under året medan utsikterna för Finland är fortsatt pessimistiska. I ett positivt konjunkturscenario ser vi en uppgång inom industrisektorn under andra hälften av året.

Norge som marknad känns relativt stark och här har vi dessutom fortsatt goda förutsättningar att ytterligare stärka våra marknadspositioner. För Danmark förutspår vi en oförändrad marknadssituation under året. För våra nyetablerade verksamheter inom EI och VVS i Köpenhamn är detta inte av avgörande betydelse då fortsatt organisk expansion prioriteras.

Koncernens resultat förväntas förstärkas genom att kostnadssynergier realiserar i förvärvade bolag som integreras under innevarande år.

Ahlsells framtida framgång är beroende av att vi har ett logistiksystem och administrativt system som är kostnadsöverlägset våra konkurrenters. Kunniga, lyhörda och engagerade medarbetare, vars arbetsinsatser präglas av professionalism och serviceanda, är dock den viktigaste komponenten i Ahlsells framgång. Ahlsell är i praktiken ett kunskapsföretag. Vår framtida kompetensutveckling kommer i hög grad att fokusera på affärsmannaskap och ledarskap. Med ett bra lokalt ledarskap, parat med Ahlsells samlade styrka, har vi goda förutsättningar att fortsätta stärka våra marknadspositioner.

Stockholm i maj 2002

Göran Näsholm

Verkställande direktör och koncernchef





Den nordiska grossistmarknaden
2001 – VVS och el

MSEK	VVS	El
Sverige	7 700	8 700
Norge	6 500	7 800
Danmark	6 000	6 000
Finland	5 300	5 000
Totalt	25 500	27 500

Källa: Branschorganisationer

Marknad

Ahlsell bedriver grossistverksamhet inom produktområdena VVS, el, verktyg och kyl. En del av försäljningen av VVS- och elprodukter går till detaljhandelsföretag inom området GDS (Gör-Det-Själv). Ahlsell bedriver verksamhet främst i Sverige, Danmark, Finland och Norge samt i mindre omfattning i Polen och Ryssland.

Försäljning av VVS-, el- och kylprodukter samt verktyg sker framför allt genom grossistledet i Norden, men viss försäljning sker även direkt från tillverkare/leverantör till kund. Ahlsell bedömer att cirka 80 procent av den totala distributionen av produkter på den nordiska marknaden inom Ahlsells produktområden sker via grossistledet.

Ahlsells viktigaste produktområden, VVS och el, svarade för 85 procent av Ahlsells omsättning 2001. Den nordiska grossistmarknaden för VVS- respektive elprodukter uppgick 2001 till drygt 25 000 MSEK respektive 27 000 MSEK. För produktområdena verktyg och kyl finns ingen officiell marknadsstatistik men Ahlsell bedömer att den nordiska marknaden 2001 för dessa produktområden uppgick till cirka 30 000 respektive 2 000 MSEK. Precis som för VVS- och elprodukter bedöms Sverige utgöra den största marknaden. Sammantaget bedömer Ahlsell att den nordiska marknaden för bolagets produktområden 2001 uppgick till cirka 80 000 MSEK.

Marknadstillväxt

Den nordiska grossistmarknaden för VVS- och elprodukter har under den senaste femårsperioden uppvisat god tillväxt. I Sverige har marknaden för VVS- och elprodukter under den senaste femårsperioden uppvisat en tillväxt om i genomsnitt cirka 6 procent per år.

De viktigaste faktorerna som påverkar efterfrågan på VVS- och elprodukter är utvecklingen av bygg- respektive industriinvesteringarna samt den generella ekonomiska utvecklingen i form av bruttonationalprodukt (BNP).

Marknaden för VVS- och elprodukter har historiskt uppvisat en tillväxt överstigande tillväxten i såväl BNP som industri- och bygginvesteringar. Detta beror dels på att den underliggande marknadstillväxten har kunnat kompletteras med en strukturell tillväxt i form av en ökad andel försäljning genom grossistledet, dels på prisökningar relaterade till ökat teknik-innehåll samt ökade designkrav på produkterna.

Bygginvesteringar

Aktiviteten inom byggsektorn, främst i form av nybyggnation och infrastruktursatsningar men även i form av service och underhåll, är den viktigaste drivkraften för marknadsutvecklingen inom VVS och el.

Bygginvesteringarna i de nordiska länderna uppgick 2001 till sammanlagt cirka 513 000 MSEK. Under perioden 1995–2001 var den genomsnittliga tillväxten cirka 3 procent per år. Det som framför allt skapat svängningar i utvecklingen är investeringarna i nybyggnation, såväl bostäder som yrkesbyggnader, framför allt i Sverige men även i de övriga nordiska länderna. ROT-sektorn (Reparationer, Om- och Tillbyggnad), både avseende bostäder och yrkesbyggnader, har varit relativt stabil.

Trender

Produkter

Under den senaste tioårsperioden har produktsortimentet på marknaden väsentligt breddats. Den viktigaste orsaken till denna breddning är kundernas ökade krav på mångfald i antalet produktvarianter, både ur design- och kostnadsperspektiv. Dessutom har teknikinnehållet i produkterna ökat. Totalt bedöms utbudet inom Ahlsells produktområden uppgå till cirka 500 000 produkter.

Denna utveckling har medfört ökade krav på grossisterna att tillhandahålla ett bredare sortiment vilket är till fördel för större grossister med resurser att tillgodose dessa önskemål.

Kunder

Grossistföretagens kunder utgörs framför allt av bygg- och installationsföretag, industriföretag samt VA-entreprenörer, kommuner och detaljister. Installationsföretag är den största kundgruppen följt av byggföretag. Sammantaget svarar dessa två kundgrupper för mer än 50 procent av försäljningen på marknaden inom Ahlsells produktområden.

Installationsbranschen är fragmenterad med ett stort antal små företag som verkar på lokala marknader. Sedan en längre tid pågår dock en konsolidering och företag som Bravida, NVS, ABB och YIT med flera har expanderat genom förvärv på olika nordiska marknader, vilket skapat ett mindre antal pannordiska aktörer. Trots skapandet av större installationsföretag drivs verksamheterna fortfarande utifrån lokala förutsättningar. Större enheter stärker dock installationsföretagens förhandlingskraft gentemot grossisterna. Antalet tvärfackliga installatörer, så kallade totalinstallatörer, ökar också vilket är en följd av allt mer komplexa och integrerade installationer. Trots den pågående konsolideringen svarar fortfarande försäljningen till små, lokala kunder för en stor del av marknaden.

För grossisterna har ovanstående inneburit ökade krav på geografisk närvaro i flera nordiska länder i syfte att kunna tillhandahålla produkter och tjänster till de större kunderna samtidigt som den lokala prägeln på installationsverksamhet också kräver lokal närvaro.

Leverantörer

I stort sett samtliga leverantörer, både globala, regionala och lokala, använder sig av grossister som försäljningskanal för att nå ut på de lokala marknaderna med sina produkter. Då designinnehåll och standardiseringsgrad skiljer sig åt mellan olika produktområden varierar leverantörsstrukturen till viss del mellan produktområdena. Generellt kan dock konstateras att det pågår en konsolidering inom leverantörsledet. Detta har medfört att antalet leverantörer minskat samtidigt som deras produktutbud ökat. Tydligast är denna trend inom elområdet, vilket beror på att elprodukter i större utsträckning än till exempel VVS-produkter är standardiserade, både utifrån nationella regler och krav samt ur designperspektiv.

Den ökade konsolideringen har medfört att det geografiska avståndet mellan leverantör och slutmarknad ökat, vilket bidrar till att stärka grossisternas roll på marknaden.



Beställningsmönster

Kundernas beställningsmönster har också förändrats över tiden. Orsakerna till detta är flera. Nybyggnationen av bostäder, framför allt i Sverige, har under de senaste åren varit begränsad och sker i allt mindre utsträckning i form av storskaliga projekt, utan snarare som småskaliga projekt och renoveringar. Detta innebär att kunderna har kortare framförhållning och är mindre benägna att hålla produkter i eget lager. Dessutom fungerar de flesta bygg- och installationsföretag, även de stora, som mindre aktörer på den lokala marknaden och efterfrågar således grossister med lokal närvaro och hög servicegrad. En allt snabbare teknikutveckling har också ökat efterfrågan från kunderna att kunna beställa via andra kanaler än de traditionella, såsom via Internet och EDI-lösningar.

Konkurrenssituation

Ett fåtal grossistföretag inom respektive produktområde dominerar den nordiska marknaden. Av de största aktörerna i Norden inom de fem segmenten VVS, el, verktyg, kyl och GDS är dock endast Ahlsell och finska Onninen etablerade inom fler än ett produktområde. Ahlsell är en av de fyra största aktörerna inom samtliga områden.

De nordiska marknaderna har nått olika långt i konsolideringsprocessen. VVS-marknaden uppvisar en hög grad av konsolidering. Detta är särskilt tydligt i Sverige och Finland, där samma tre aktörer helt dominerar marknaden.

Elmarknaden har under senare år kännetecknats av en viss konsolidering, vilket resulterat i att ett fåtal aktörer har betydande marknadsandelar i respektive nordiskt land. Inom el har konsolideringen i huvudsak drivits av paneuropeiska företag som förvärvat lokala företag, medan nordiska företag ägarmässigt dominerar inom VVS. Detta beror på att elprodukter i större omfattning än VVS-produkter är standardiserade i ett europeiskt perspektiv. VVS-produkter har vidare ett större designinnehåll, där preferenserna varierar mellan norra och södra Europa. Inköpsfördelarna blir därmed större inom elområdet.

Inom verktygssegmentet är koncentrationen mycket hög i Norden och marknaden karaktäriseras av ett stort antal små företag. Kylmarknaden i Norden kan karaktäriseras som en mogen och koncentrerad marknad vilken domineras av tre aktörer. Inom GDS-segmentet är den nordiska marknaden totalt sett mycket fragmenterad med ett stort antal mindre företag inriktade på lokala marknader. Undantaget är Danmark där koncentrationen är hög med tre företag som tillsammans har nära 100 procent av marknaden.

För vidare information, se respektive affärsområdesavsnitt.



Ahlsells koncept



Fram till mitten av 1980-talet var Ahlsells verksamhet fokuserad på handel med VVS-produkter i Sverige där bolaget hade en ledande position. För att möjliggöra fortsatt expansion har Ahlsell sedan dess breddat produktsortimentet, framför allt genom förvärv av grossist-företag, till att inkludera elprodukter, kylprodukter samt verktyg. Vidare har verksamheten breddats geografiskt till samtliga nordiska länder.

Ahlsell har utvecklat ett unikt koncept som styr verksamheten och ligger till grund för dess fortsatta utveckling. Viktiga framgångsfaktorer för verksamheten är:

- Sortimentsbredd
- Lokal närvaro
- Hög servicegrad
- Kostnadseffektivitet

Ahlsells koncept kombinerar ett brett produktutbud och lokal närvaro. Konceptet har vuxit fram i takt med att verksamheten breddats och genom att koncernen anpassat sig till de trender som påverkat branschen under de senaste åren.

Ahlsells koncept

Centrala system

- Unikt produktutbud
- Bra priser genom stora volymer
- Kostnadseffektiva affärssystem
- Ledande logistiksystem med centrallager

Lokal försäljning

- Hög tillgänglighet
- Hög servicenivå
- Decentraliserat beslutsfattande och prissättning

Affärsidé

Att skapa effektiv handel för installationsprodukter och verktyg för professionella användare i Norden.

Vision och mål

Ahlsell skall inom valda produktområden vara kundernas självklara val som en stabil och långsiktig leverantör och samarbetspartner.

Koncernens övergripande mål är att skapa hög stabil tillväxt och lönsamhet. Idag är Ahlsell Sveriges enda installationsgrossist med ett heltäckande sortiment och med starka positioner inom samtliga produktområden. Ambitionen är att, genom organisk tillväxt och förvärv, bli en av de ledande aktörerna inom samtliga produktområden i varje nordiskt land.

Strategi

Ahlsells strategi bygger på följande hörnstenar:

- Brett produktsortiment – erbjuda ett helhetskoncept för att förstärka relationen med existerande kunder samt nå nya kunder
- Hög tillgänglighet – successivt bygga ut den lokala närvaron och höja servicegraden i samtliga nordiska länder
- Effektiv logistik – etablera logistiksystem med centrallager i respektive land i takt med att kritisk massa uppnåtts
- Förvärv – kompletterande förvärv i Norden för tillväxt och kostnadseffektivitet genom synergier
- Decentralisering – verksamheten i respektive land organiseras för decentraliserat beslutsfattande

Organisation och medarbetare



Ahlsell är organiserat i fem affärsområden med en övergripande ansvarig chef för respektive verksamhet. För varje land strävar Ahlsell efter att arbeta i en legal enhet där logistik, IT och administration är gemensam. Totalt är företaget etablerat på närmare 150 platser. Av dessa är cirka 90 hänförliga till Sverige, 20 till Finland, 15 till Norge, 10 till Danmark respektive Polen samt en i St. Petersburg.

Decentralisering

Företagets ledningsfilosofi är baserad på decentralisering. Verksamheten inom respektive affärsområde och land är indelad i regioner som i sin tur indelas i distrikt. Region- och distriktschefer har fullt resultatansvar för sina ansvarsområden. Centralt relaterade kostnader såsom huvudkontor, IT och logistik fördelas ej ut på de lokala enheterna. Detta medför att lönsamhetskravet på de lokala enheterna ligger betydligt högre än koncernens lönsamhetsmål.

Många, väl definierade, ansvarsområden skapar möjligheter till benchmarking och best-practice-jämförelser internt i företaget. I Ahlsvenskan "tävlar" hundratalet resultatenheter mot varandra med sina resultat. Ahlsells övertygelse är att lokala chefer med fullt resultatansvar är en förutsättning för engagemang och motivation och därigenom hög prestationsnivå.

Försäljningsorganisation

Försäljningsarbetet bedrivs inom respektive affärsområde och land via lokala säljkontor och butiker.

Säljkontoren är bemannade med ute- respektive innesäljare specialiserade på produktområden. För vissa specifika marknadssegment till exempel energi och VA finns inte resurser på de enskilda säljkontoren utan resurserna har centraliserats till de regionala försäljningskontoren.

På varje ort där Ahlsell är etablerat med ett säljkontor finns också en så kallad Proffsmarknad. Denna fungerar som en modern butik med självbetjäning men där kunden också kan få professionell rådgivning. För de kunder som arbetar med typer av projekt som innebär svårigheter till planering och framförhållning fungerar Proffsmarknaderna ofta som kundernas lager. En genomsnittlig Proffsmarknad lagerför cirka 6 000 produkter. Ahlsell har för närvarande 140 Proffsmarknader i Norden. De lokala säljkontoren och Proffsmarknaderna är gemensamma för de affärsområden som finns etablerade på orten ifråga.

Ahlsells sortiment går även att nå via koncernens internetbutik. Där kan kunderna bland annat beställa produkter och ladda ner produktkataloger. Idag svarar internetbutiken för en liten del av koncernens försäljning men andelen förväntas öka väsentligt under de närmaste

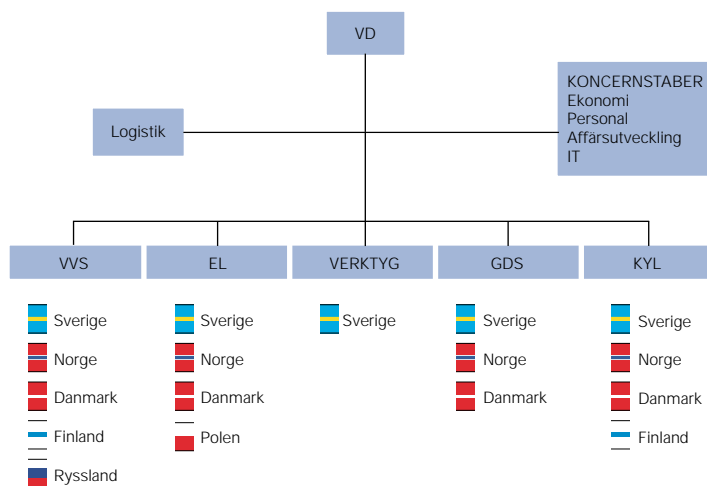
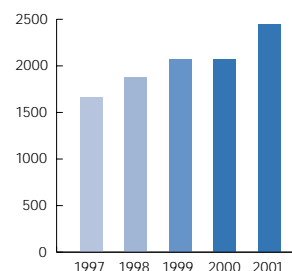
åren.

I samband med etableringen av affärsområdet Verktyg hösten 2001 har behovet av en organisation för att hantera nyckelkunder vuxit sig starkare. Behovet är i huvudsak relaterat till svenska industrikunder. ABB, Volvo, Ericsson, Telia med flera visar ett stort intresse för att via en leverantör få tillgång till den unika produktbredd Ahlsell representerar. För att effektivisera försäljningsarbetet mot denna kundkategori bygger Ahlsell nu upp en organisation med storkundsansvariga.

Kompetensutveckling

Ahlsell bedriver i strukturerad form kompetensutveckling genom den så kallade Ahlsell-skolan. Fokuserade områden är ledar- och affärsmannaskap. Alla nyanställda genomgår en tvådagarsutbildning med syfte att förmedla en gemensam bild och vision av Ahlsell. Personalomsättningen är låg och företagets rekryteringsbas skall i första hand finnas utanför de traditionella konkurrerande grossistföretagen i syfte att få in såväl nya kompetenser som nytänkande i företaget.

Medelantalet anställda



Logistiksystemet



Ahlsells verksamhet bygger på lokal närvaro, effektiv distribution och ett brett sortiment. Genom sin storlek kan koncernen nå betydande skalfördelar genom samordning och centralisering av IT, logistik och inköp.

Sedan mer än tio år tillbaka har stora satsningar gjorts på ett koncerngemensamt logistiksystem med centrala logistikcentrum, som har till mål att göra de lokala enheterna så kapital- och kostnadseffektiva som möjligt. Logistiksystemet utgör navet i Ahlsells verksamhet och har medfört en ökad effektivisering av koncernens hela produktflöde. Vidare har koncernen minskat kostnaderna för lagerbindning och ökat såväl leveranssäkerhet som försäljning och servicegrad. Vid integrering av förvärvade bolag är potentialen stor för effektivisering av lager, logistik och administration.

Centrallager

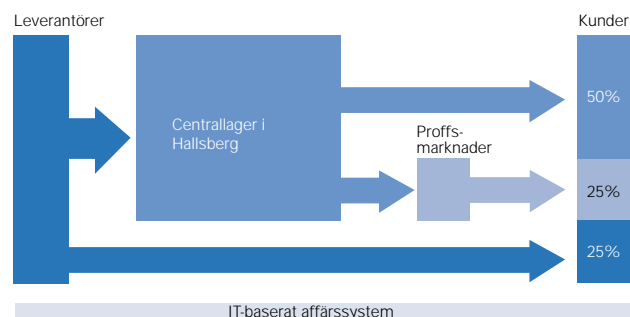
Ahlsells centrallager i Sverige är placerat i Hallsberg och utgör navet i koncernens distributionsnät. Hallsberg är en demografisk mittpunkt i Sverige och såväl väg- som tågförbindelser till orten är goda.

Centrallagret har sedan uppbyggnaden 1990 successivt byggts ut och är idag 60 000 kvadratmeter. En del av lagerytan utgörs av ett automatiserat höglager där artiklarna plockas av datorstyrda truckar. Centrallagret utgör i dagsläget arbetsplats för cirka 500 personer.

Logistikcentrat i Hallsberg försörjer hela Sverige samt avseende vissa produkter även delar av övriga Norden. I Finland pågår en uppbyggnad av ett system motsvarande det svenska med centrallager och Proffsmärknader vilket planeras vara klart under 2003. I Norge kommer ett nytt centrallager att tas i bruk vid halvårsskiftet 2002.

Distribution via butik

Ahlsells lokala butiker, Proffsmärknaderna, har egna lager med ett basutbud. Från Proffsmärknaderna kan kunden själv direkt hämta de mest frekventa produkterna medan övriga produkter levereras från centrallagret. En order som lagts senast klockan 16.00 levereras till kunden påföljande dag.



Logistiksystemet

Samtliga Proffsmarknader är direktuppkopplade mot centrallagret. Detta innebär bland annat att respektive butiks försäljning och lagersaldo kontinuerligt kan följas upp. Vid en viss lagernivå läggs automatiskt en order in till centrallagret. Cirka 20 procent av alla till centrallagret inkommande order avser påfyllnad till Proffsmarknadernas lager och cirka 80 procent avser direktleveranser till kunder.

IT-system

Ahlsells logistiksystem baseras på ett särskilt utvecklat IT-system. Systemet kopplar samman samtliga delar inom distributionsledet från inleverans och lagerhållning, på såväl Proffsmarknaderna som centrallagret, till distribution av varor ut till Proffsmarknaderna och slutkunderna. IT-systemet ger Ahlsell total kontroll över varuflödet och är en förutsättning för en effektiv hantering av order samt in- och utleveranser av varor. Även koncernens ekonomisystem är integrerat med logistiksystemet.

Inköp

Affärsområdenas respektive produktchefer ansvarar för val av strategiska leverantörer och produkter. Vidare tecknar de centrala avtal med leverantörerna och drar upp riktlinjer för det bassortiment som skall finnas på Proffsmarknaderna och på centrallagren. Ett tjugotal inköpare, placerade på centrallagren, ansvarar för avropen.

Inleverans och distribution

Dagligen tar Ahlsells centrallager emot 45 långtradare med 4 500 m² varor. Varorna läggs antingen i lager eller paketeras om och fraktas vidare till kund. Med vissa leverantörer har Ahlsell avtal om övernattenleverans, det vill säga leverans dagen efter beställning. Detta gäller främst artiklar som är skrymmande och dyra att lagrhålla samt artiklar som beställs mindre frekvent.

Internethandel/EDI

Idag är det möjligt att dygnet runt via Ahlsells internetbutik beställa produkter, ladda ner produktkataloger eller läsa om producenterna. Det går även att för varje enskild artikel se lagersaldot på centrallagret eller på en specifik Proffsmarknad. Internetbutiken är en service- och marknadsföringskanal, men även ett sätt att effektivisera orderhanteringen för såväl kund som Ahlsell.

EDI (Electronic Data Interchange) är ytterligare ett sätt att beställa varor. Genom EDI planerar kunden sina inköp på den egna datorn och beställningen läggs därefter in direkt i Ahlsells system.

Förvävsstrategi



Ahlsells mål är att bli en av de ledande aktörerna inom samtliga affärsområden i varje nordiskt land. Målet skall uppnås både genom organisk tillväxt och förvärv.

Förvävsobjekt

Förvärven kan delas in i:

- Förvärv som genomförs för att expandera geografiskt
- Förvärv som kompletterar befintliga affärsområden på marknader där Ahlsell redan är verksam

Förvärv för geografisk expansion syftar till att bredda kundbasen och möjliggöra bearbetning av en större marknad enligt Ahlsells koncept. En förutsättning för förvärv som medför geografisk expansion är att förvärvet sker inom koncernens befintliga affärsområden. Härigenom skapas potential för kostnadsbesparingar genom inköpssamordning samt genom att IT, administration och logistik samordnas med Ahlsells övriga verksamheter.

Vid kompletterande förvärv på befintliga marknader integreras det förvärvade bolaget i Ahlsells struktur. På så sätt uppnås kostnadsbesparingar genom stordrift inom främst logistik, IT, distribution och administration. I huvudsak behålls den förvärvade försäljningsorganisationen intakt, givet att inte alltför stor överlappning med existerande organisation uppstår.

Ahlsell har som strategi att undvika mindre familjeägda bolag där ägarna utövar aktivt ledarskap då dessa historiskt visat sig vara svårast att integrera.

Genomförda förvärv

Totalt 18 förvärv med en sammantagen omsättning på cirka 5 300 MSEK.

1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Gellia	Skoogs EI Landol PeFo Hillco Kulde Tornab Elwar	Storm Elektro VVS-Trading Värmekällan i Ostersund	Sjörle & Birch Suomen LVI-Tukku	Sinex Ramo	Elektroskandia Ventilation Tibnor IVH Triator Isoler	K. Lund Engros

Synergier

Ahlsells målsättning är att ett förvärv snabbt skall integreras i befintliga system och strukturer. Detta innebär i de flesta fall att samordning/integrering av logistik och IT-system, inköp, försäljningskontor samt översyn av administration- och ledningsfunktioner skall vara genomförda inom 12 månader från förvärvsdatumet.

Ahlsell prioriterar förvärv där synergier är hänförliga till kostnadsreduktionsmöjligheter före de som i huvudsak är relaterade till potentialen att förbättra marknadspositionen. De största synergier uppstår vid förvärv i geografiska marknader där Ahlsell redan har en väl fungerande logistik- och distributionsapparat samt ett väl utbyggt nät av säljkontor och butiker.

Förvärvspotential

De potentiella förvärvsobjekten i Norden är främst fristående grossistföretag verksamma endast i ett land och som inte har en uttalad nordisk expansionsplan. Dessa företag kan sägas utgöra den okonsoliderade delen av marknaden och deras andel av totalmarknaden varierar kraftigt mellan de nordiska länderna. I syfte att belysa förvärvspotentialen i respektive land visas i tabellen till höger de okonsoliderade företagens andel av total försäljning i respektive land.

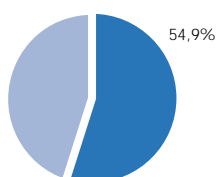


Ej konsoliderad andel av marknaden

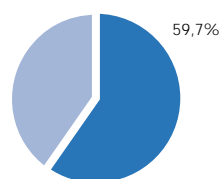
Land	Produktområde		
	EL	VVS	KYL
Sverige	< 10%	< 10%	< 10%
Danmark	≈ 40%	≈ 55%	< 10%
Norge	≈ 55%	≈ 50%	≈ 55%
Finland	< 5%	< 5%	< 10%

Affärsområde - VVS

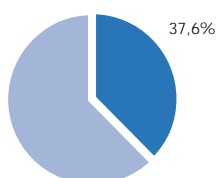
Andel av koncernens nettoomsättning, 2001



Andel av koncernens rörelseresultat (EBITA), 2001



Andel av koncernens anställda, 2001



	1997	1998	1999	2000	2001
Nettoomsättning, MSEK	2 292	2 518	3 940	4 269	4 715
Rörelseresultat (EBITA), MSEK	114	126	167	263	249
Rörelsemarginal, %	5,0	5,0	4,2	6,1	5,3
Medelantal anställda	525	565	850	848	919

Verksamhet

VVS är Ahlsells största affärsområde och svarade för cirka 55 procent av koncernens nettoomsättning under 2001.

Ahlsell VVS erbjuder marknadens bredaste och mest kompletta sortimentet av produkter från ledande leverantörer inom värme, ventilation och sanitet. En kunnig säljkår hjälper kunderna med produktval och teknisk service. Verksamheten är indelad i fem marknadssegment: Installation, Industri, VA (Vatten och Avlopp), Ventilation samt Fastighetsförnödenheter.

Ahlsell VVS erbjuder VVS-installatörer ett komplett sortiment, vare sig installatören arbetar med service eller entreprenader. Sortimentet omfattar allt ifrån värmesystem till produkter för det moderna badrummet. För industrin finns ett brett sortiment av mätare, ventiler, slangar, pumpar samt rör och rörtillbehör i olika material. Inom VA erbjuder Ahlsell VVS allt från enskilda komponenter till kompletta system från branschens ledande producenter. Ventilationsentreprenörer erbjuds ett brett sortiment av högkvalitativa ventilationsprodukter, bland annat kanaler, don, upphängningsmaterial samt verktyg. Vidare tillhandahåller Ahlsell VVS marknadens bredaste sortiment av isoleringsprodukter för företag som arbetar med isolering av till exempel rör eller ventilationssystem. Ahlsell VVS erbjuder även fastighetsförvaltande företag ett omfattande sortiment av produkter anpassat för fastighetsunderhåll. Detta gör att kunderna kan samordna sina inköp från en och samma leverantör. Affärsområdets produktutbud omfattar totalt cirka 40 000 lagerlagda artiklar.

Antalet anställda vid utgången av 2001 uppgick till 966, varav cirka 588 var verksamma i Sverige.

Geografisk fördelning

Ahlsell VVS bedriver verksamhet i Norden, samt i viss utsträckning även i Ryssland.

Marknad och konkurrenter

Ahlsell VVS marknadsandel i Norden bedöms uppgå till cirka 20 procent, vilket innebär att Ahlsell VVS är näst störst på den nordiska marknaden efter Dahl.

Ahlsell VVS är marknadsledande i Sverige med en marknadsandel på drygt 40 procent. Dahl är den näst största aktören på den svenska marknaden följt av Onninen.

Affärsområdet har en stark position i Finland, där Ahlsell är nummer tre med en marknadsandel på cirka 23 procent. De två största aktörerna på den finska marknaden är Onninen och Dahl.

I Danmark och Norge har Ahlsells andel av respektive marknad ökat under de senaste fem åren, dock från låga nivåer. I Norge har Ahlsells position förstärkts genom förvärvet av K. Lund Engros och Ahlsell VVS marknadsandel i Norge bedöms efter förvärvet uppgå till drygt 10 procent. De tre största aktörerna i Norge är Dahl, B&S Rørhandel och Heidenreich. I Danmark domineras marknaden av Dahl, Sanistål och AO Johansen.

Kunder

Ahlsell VVS har för närvarande cirka 40 000 kunder. Kunderna kan indelas i följande segment: byggföretag, installatörer, kommuner samt industrikunder.

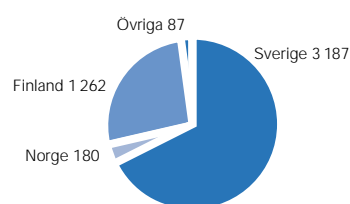
Segmentet byggföretag innefattar huvudsakligen ett antal större nordiska byggentreprenörer. Segmentet installatörer innefattar både små, medelstora och stora installatörer. Industrikunderna återfinns inom industrier såsom exempelvis traditionell verkstad, kemisk och petrokemisk industri.

Resultat och framtidsutsikter

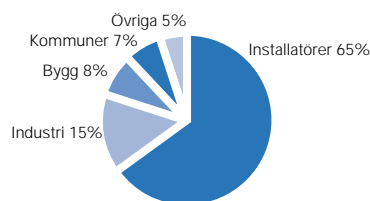
Rörelsemarginalen uppgick 2001 till 5,3 procent. Utanför Sverige, som uppvisar en hög lönsamhet, försämrades resultatet i Finland under året som en följd av en svag marknadsutveckling i kombination med en något utdragen implementering av ett nytt IT-system. Resultatnivån i såväl Norge som Danmark var svag och inte tillfredsställande. För Norge vidtas under 2002 åtgärder för att förbättra lönsamheten. Verksamheten i Danmark som är en nyetablering och startade vid halvårsskiftet 2000, är fortsatt förlustgenererande. Volymutvecklingen är dock positiv varför break-even förväntas under slutet av 2002. Rysslandsverksamheten uppvisar positivt rörelseresultat. För samtliga nordiska marknader förväntas en svagare utveckling under 2002 relativt 2001.

Huvuddelen av tillväxten framdeles förväntas ske genom förvärv utanför Sverige. Målet är att under de närmaste åren stärka positionerna i Danmark och Norge.

Nettoomsättning per land, 2001, MSEK

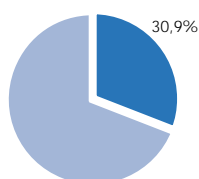


Nettoomsättningen fördelad på kundsegment, 2001

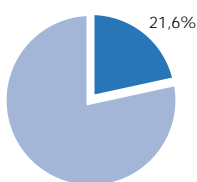


Affärsområde - El

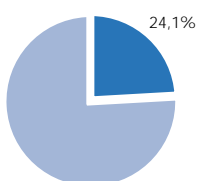
Andel av koncernens nettoomsättning, 2001



Andel av koncernens rörelseresultat (EBITA), 2001



Andel av koncernens anställda, 2001



	1997	1998	1999	2000	2001
Nettoomsättning, MSEK	1 251	2 056	2 152	2 348	2 656
Rörelseresultat (EBITA), MSEK	43	106	44	82	90
Rörelsemarginal, %	3,4	5,2	2,0	3,5	3,4
Medelantal anställda	597	629	571	540	590

Verksamhet

Affärsområde El svarade för cirka 31 procent av koncernens nettoomsättning under 2001 och är därmed det näst största affärsområdet inom koncernen.

Ahlsell El erbjuder ett komplett sortiment av produkter från ledande tillverkare för såväl service och entreprenader som för industrin. Tekniskt kompetenta säljare hjälper kunderna med råd och tips om lämpliga produkter. Verksamheten är indelad i tre marknadssegment: Installation, Industri samt Energi.

Ahlsell El erbjuder elinstallatörer ett komplett sortiment av kabel, apparater, centraler, belysning och värmeprodukter. För industrin finns ett heltäckande sortiment av elprodukter som svarar mot högt ställda kvalitetskrav. Vidare erbjuder Ahlsell El ett brett sortiment av produkter för olika kommunikationslösningar till exempel BUS-system, kablar, hubbar, switchar och larm. Ahlsell El erbjuder även produkter för eldistribution och är expert på projektleveranser vilket innebär att materialet levereras packat och märkt till arbetsplatsen. Affärsområdets produktutbud omfattar totalt cirka 30 000 lagerlagda artiklar.

Antalet anställda vid utgången av 2001 uppgick till 596, varav cirka 396 var verksamma i Sverige.

Geografisk fördelning

Ahlsell El bedriver verksamhet i Sverige, Norge, Danmark samt Polen. Huvuddelen av omsättningen genereras i Sverige. Norge, som har ökat kraftigt den senaste femårsperioden, svarade för 13 procent under 2001.

Marknad och konkurrenter

Ahlsells marknadsandel på den nordiska elgrossistmarknaden uppgår till cirka 10 procent och Ahlsell är därmed den fjärde största aktören efter Elektroskandia (ägt av holländska Hagemeyer), Solar samt Otra (ägt av franska Sonepar).

I Sverige är Ahlsell El en av de ledande elgrossisterna med en marknadsandel på cirka 25 procent. Elektroskandia har en något större marknadsandel och Selga (ägt av franska Rexel) är den tredje största aktören.

Ahlsells marknadsposition i Norge och Danmark är relativt svag med marknadsandelar på cirka 6 respektive 1 procent under 2001. I Norge är Expert Eilag och Elektroskandia de största aktörerna med cirka 50 procent marknadsandel tillsammans. Solar och Louis Poulsen är de största aktörerna i Danmark med en marknadsandel på cirka 85 procent tillsammans.

Kunder

Ahlsell El har för närvarande cirka 20 000 kunder, vilka kan indelas i tre huvudsegment: elinstallatörer, industri och energi.

Elinstallatörskunderna omfattar små, medelstora och stora installatörer. Segmentet industri består av kunder inom bland annat petrokemisk industri, massa och pappers- samt verkstadsindustrin. Energikunderna är verksamma inom eldistribution och elproduktion.

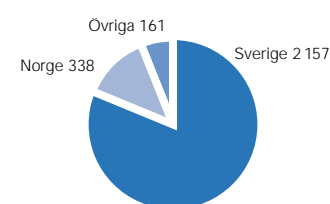
Resultat och framtidsutsikter

Rörelsemarginalen uppgick 2001 till 3,4 procent. Lönsamheten är tillfredsställande i Sverige medan övriga geografiska marknader hade en svag till mycket svag utveckling under 2001. Detta gäller speciellt den polska verksamheten där den mycket svaga marknaden innebär stora problem. Ytterligare personalreduktioner planeras för 2002. I Norge samordnas under 2002 resurserna mellan de olika affärsområdena. Gemensam administration och logistik kommer att innebära en kostnadseffektivare verksamhet. Nyetableringen i Danmark som startade vid halvårsskiftet 2000, följer volymmässig plan och förväntas kunna nå break-even under slutet av 2002.

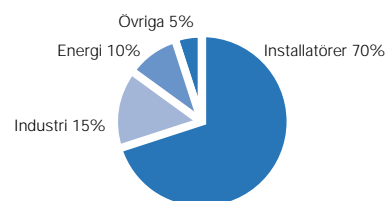
Den höga tillväxten under de senaste åren inom elområdet i Sverige, i huvudsak relaterad till stora investeringar i kommersiella fastigheter (med högt "elinnehåll"), avstannade under fjärde kvartalet 2001. Under 2002 förväntas den svenska marknaden visa en svag tillväxt då den ökande bostadsproduktionen inte kompenserar bortfallet av kommersiella fastigheter och fortsatt svaga investeringar inom industrin. Eventuellt kan slutet av året, drivet av en förbättrad industriell konjunktur, innebära ett ljusare läge.

Ahlsells mål för de närmsta åren är att ytterligare befästa den starka positionen i Sverige samt att stärka positionerna i Danmark och Norge. Tillväxten förväntas ske både genom förvärv och genom expansion av befintlig verksamhet i Danmark och Norge samt etablering i Finland.

Nettoomsättning per land, 2001, MSEK

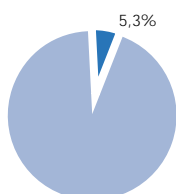


Nettoomsättningen fördelad på kundsegment, 2001

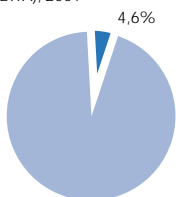


Affärsområde - Verktyg

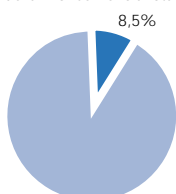
Andel av koncernens nettoomsättning, 2001



Andel av koncernens rörelseresultat (EBITA), 2001



Andel av koncernens anställda, 2001



	1997*	1998*	1999*	2000*	2001*
Nettoomsättning, MSEK	-	-	-	-	459
Rörelseresultat (EBITA), MSEK	-	-	-	-	19
Rörelsemarginal, %	-	-	-	-	4,1
Medelantal anställda	-	-	-	-	207

* Verktyg ingår i Ahlsellkoncernen fr.o.m. 1 september 2001

Verksamhet

Affärsområde Verktyg skapades genom Ahlsells förvärv av Tibnor Industrivaruhus och är koncernens tredje största affärsområde. Verksamheten förvärvades den 1 september 2001 och svarade därför endast för cirka 5 procent av koncernens nettoomsättning under 2001. För helåret 2001 uppgick nettoomsättningen till 1 264 MSEK.

Verksamheten inom affärsområdet Verktyg består av försäljning och distribution av industri- och byggförnödenheter samt verktyg och maskiner till professionella slutförbrukare inom bygg och industri i Sverige. Sortimentet består av bland annat förvaringsprodukter, skyddsutrustning, handverktyg, fäst- och skärverktyg, byggmaterial, elartiklar samt svetsutrustning. Produktsortimentet inom affärsområdet omfattar totalt cirka 30 000 lagerlagda artiklar. Försäljningen sker från 27 lokalt förankrade varuhus i Sverige, vilka successivt sametablas med Ahlsells Proffsmarknader.

Medelantalet anställda beräknat på helårsbasis uppgick under 2001 till 557.

Marknad och konkurrenter

Ahlsell Verktyg är störst i Norden på sin marknad. Den nordiska marknaden är som helhet mycket fragmenterad. I Sverige, som är den minst fragmenterade marknaden i Norden, finns ett stort antal lokala bolag med en nettoomsättning om 10 till 50 MSEK. Norge är den mest fragmenterade marknaden i Norden.

Ahlsell Verktyg är den största aktören i Sverige. Ahlsells marknadsandel på den svenska marknaden bedöms uppgå till cirka 10 procent. Optimera och Sjögrens är andra respektive tredje största aktör på den svenska marknaden med en marknadsandel om 2 respektive 1 procent.

Kunder

Ahlsell Verktyg har för närvarande cirka 39 000 kunder. Kunderna kan indelas i segmenten industri, byggföretag samt kommuner och landsting.

Resultat och framtidsutsikter

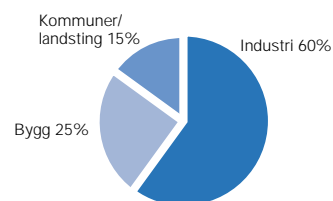
Rörelsemarginalen uppgick 2001 till 4,1 procent. Målet är att öka rörelsemarginalen till 6 procent inom två år.

Förvärvet av Tibnor Industrivaruhus beräknas generera betydande synergier, vilka förväntas komma att realiseras de närmsta åren, varav majoriteten under innevarande år. Förutom kostnadssynergier bedöms det finnas goda möjligheter till merförsäljning både avseende försäljning av affärsområde Verktygs produktsortiment till Ahlsells övriga kunder samt försäljning av Ahlsells övriga sortiment till affärsområdets kunder. Dessutom kommer successivt etablering att ske på orter där Verktyg inte är lokaliserade, men där Ahlsells Proffsmarknader finns.

Marknadstillväxten inom verktygsområdet har historiskt varit relativt begränsad. Ahlsells framtida tillväxt förväntas därför huvudsakligen utgöras av ökade marknadsandelar genom såväl organisk tillväxt som förvärv.

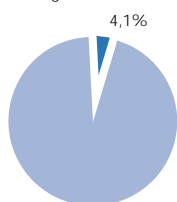
Den fragmenterade marknaden innebär goda förutsättningar för förvärv. Målet är att stärka positionen i Sverige och att etablera verksamhet i de övriga nordiska länderna för att på lång sikt bli marknadsledande på samtliga nordiska marknader.

Nettoomsättningen fördelad på kundsegment, 2001

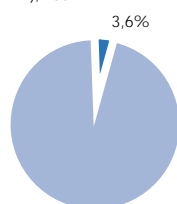


Affärsområde - Kyl

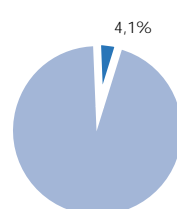
Andel av koncernens nettoomsättning, 2001



Andel av koncernens rörelseresultat (EBITA), 2001



Andel av koncernens anställda, 2001



	1997	1998	1999	2000	2001
Nettoomsättning, MSEK	258	288	306	310	351
Rörelseresultat (EBITA), MSEK	16	17	19	17	15
Rörelsemarginal, %	6,3	6,0	6,1	5,4	4,2
Medelantal anställda	91	104	98	100	100

Verksamhet

Affärsområdet Kyl svarade för cirka 4 procent av koncernens nettoomsättning under 2001.

Affärsområdet Kyl erbjuder ett brett sortiment av kylprodukter samt kundanpassade lösningar för kylning. Verksamheten är indelad i fyra marknadssegment: Kommersiell kyla, Komfortkyla, Data-/telekomkyla och Värmepumpar.

Sortimentet innefattar produkter för komfortkyla på kontor, i industrier och bostäder, till exempel air-conditioning, fläktluftkylare och kylaggregat. Vidare produkter relaterade till kommersiell kyla i butiker, för livsmedel och datakylning, till exempel kompressorer, köldmedia och kompletta kylaggregat. Även värmepumpar ingår i sortimentet. Produktutbudet inom affärsområdet omfattar totalt cirka 5 000 lagerlagda artiklar.

Utöver försäljning av olika kylprodukter utför Ahlsell även montering av vissa produkter, dock i mindre omfattning.

Antalet anställda vid utgången av 2001 uppgick till 101, varav 33 var verksamma i Sverige.

Geografisk fördelning

Ahlsell Kyl bedriver verksamhet i hela Norden, men Sverige och Danmark svarar för huvuddelen av försäljningen.

Marknad och konkurrenter

Ahlsells marknadsandel i Norden bedöms uppgå till cirka 22 procent, vilket innebär att Ahlsell Kyl är den näst störste aktören på den nordiska marknaden, efter Kylma.

Ahlsell Kyls marknadsandel i Sverige är drygt 20 procent, vilket kan jämföras med Kylma och AKA som har en marknadsandel om cirka 30 respektive 15 procent i Sverige.

Den danska marknaden domineras av Ahlsell, Kylma och AKA. Ahlsells marknadsandel uppgår till cirka 30 procent.

I Norge domineras marknaden av samma aktörer som i övriga Norden samt ett antal familjeägda företag. Ahlsells andel av marknaden är cirka 15 procent.

Ahlsell, Onninen och Kylma är de största aktörerna i Finland. Ahlsells marknadsandel är cirka 25 procent.

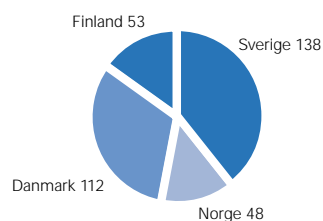
Kunder

Ahlsell Kyl har för närvarande cirka 2 000 kunder. Kunderna kan indelas i två större segment: installatörer och OEM-kunder (Original Equipment Manufacturerer).

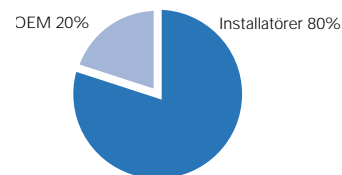
Resultat och framtidsutsikter

Rörelsemarginalen uppgick 2001 till 4,2 procent. Lönsamheten i den svenska och danska verksamheten är fortsatt god medan såväl Finland som Norge uppvisar ett otillfredsställande resultat. Målet under de närmsta åren är att befästa positionerna i Sverige och Danmark samt att stärka positionerna i Finland och Norge.

Nettoomsättning per land, 2001, MSEK

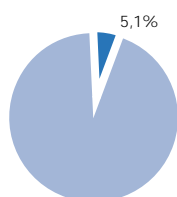


Nettoomsättningen fördelad på kundsegment, 2001

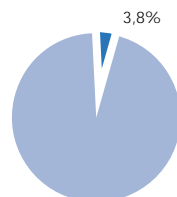


Affärsområde - GDS

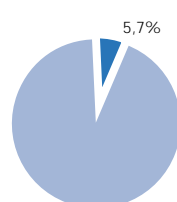
Andel av koncernens nettoomsättning, 2001



Andel av koncernens rörelseresultat (EBITA), 2001



Andel av koncernens anställda, 2001



	1997	1998	1999	2000	2001
Nettoomsättning, MSEK	205	354	361	389	436
Rörelseresultat (EBITA), MSEK	2	13	14	15	16
Rörelsemarginal, %	1,0	3,7	4,0	3,9	3,8
Medelantal anställda	104	151	148	148	141

Verksamhet

GDS (Gör-Det-Själv) svarade för cirka 5 procent av koncernens nettoomsättning under 2001.

GDS omfattar el- och VVS-produkter, förpackade för butiksexponering, som distribueras till återförsäljare inom järn-, bygg- och elfackhandeln samt dagligvaruhandeln. Cirka 60 procent av artiklarna utgörs av elartiklar och cirka 40 procent av VVS-artiklar. Produktutbudet inom affärsområdet omfattar totalt cirka 10 000 lagerlagda artiklar.

Antalet anställda vid utgången av 2001 uppgick till 144, varav cirka 64 var verksamma i Sverige.

Geografisk fördelning

Ahlsell GDS bedriver verksamhet i Sverige, Danmark och Norge.

Marknad och konkurrenter

Ahlsell GDS är marknadsledande i Norden inom GDS-segmentet för el- och VVS-produkter. Starkast position har Ahlsell inom elprodukter i Sverige samt VVS-produkter i Danmark. Ahlsell GDS är i dagsläget inte etablerat i Finland. Ahlsells marknadsandel på den nordiska marknaden beräknas uppgå till 15–20 procent.

Kunder

Ahlsell GDS har för närvarande cirka 4 000 kunder. Kunderna finns främst inom fackhandeln och dagligvaruhandeln.

Segmentet fackhandel innefattar ett antal större nordiska järnhandels-, elhandels- och bygghandelsföretag. Segmentet dagligvaruhandel innefattar stora nordiska aktörer inom dagligvaruhandeln, till exempel ICA.

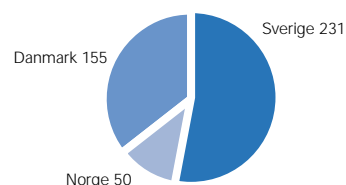
Resultat och framtidsutsikter

Rörelsemarginalen uppgick 2001 till 3,8 procent. Lönsamheten för affärsområdet är totalt sett tillfredsställande. Den under 2001 påbörjade aktiviteten att i Danmark även sälja el (tidigare enbart VVS) har utvecklats positivt och väntas redan under 2002 ge lönsamhet.

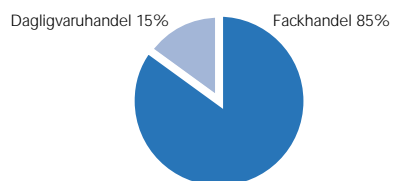
GDS-marknaden uppvisar en relativt god tillväxt och är förhållandevis konjunkturokänslig. Fortsatt bra aktivitet förutses.

Tillväxten framdeles förväntas ske både organiskt och genom förvärv. Målet är att bli en marknadsledande leverantör av såväl el- som VVS-produkter i samtliga nordiska länder.

Nettoomsättning per land, 2001, MSEK



Nettoomsättningen fördelad på kundsegment, 2001



Kvalitet

Kvalitetsarbetet är en central del av Ahlsells verksamhet och bidrar därmed till möjligheten att upptäcka och förebygga eventuella brister.

Ahlsell ser aktiv delaktighet, uppföljning av kvalitetsmål, kvalitetsplanering och interna revisioner som avgörande för att kunna möta kundernas krav och förväntningar. Det handlar om att alltid kunna leverera en produkt eller tjänst som uppfyller ställda krav på kvalitet, tid och pris. Ahlsells logistikcentrum och distributionsverksamhet i Sverige är kvalitetscertifierad enligt ISO 9002.

Kvalitetspolicy

Vad som är rätt kvalitet utgår alltid från kundernas bedömningar. Begreppet kvalitet ska omfatta:

- Ahlsells relationer med kunder och leverantörer
- alla koncernens produktområden
- samtliga anställda
- hela Ahlsells åtagande

Ahlsell ska leverera rätt kvalitet från början, både vad gäller varor och tjänster, såväl till kunder som internt inom företaget. Utifrån kundnyttan, fastställs tydliga, förståeliga och mätbara mål som ligger till grund för det fortlöpande kvalitetsarbetet.

Miljö

Ahlsell strävar efter att vara ett av branschens ledande företag på miljöområdet. Därför är miljöfrågorna centrala i alla verksamheter och i alla beslut. Ahlsells miljöarbete bygger på varje enskild medarbetares kunskaper, insikt och engagemang. Som ett led i miljöarbetet har delar av Ahlsells verksamhet miljöinventerats – från materialhantering, uppvärmning och belysning till interna trucktransporter och externa lastbilstransporter. Ahlsells logistikcentrum i Sverige är miljöcertifierat enligt ISO 14001.

Miljöpolicy

Ahlsell tar hänsyn till miljön i hela verksamheten. Det innebär:

- att Ahlsell ser miljö- och arbetsmiljölagar och föreskrifter som minimikrav
- att miljöaspekterna på transporter, kemiska produkter, förpackningar, avfall och energiförbrukning är grunden för koncernens miljömål
- att kundernas, personalens och leverantörernas synpunkter beaktas och är en källa till förnyelser och förbättringar
- att personalen ska ha förståelse för koncernens miljöpåverkan
- att arbetsmiljön sätts i fokus i det dagliga arbetet
- att verksamhetens miljöaspekter regelbundet utvärderas för att upptäcka risker och möjligheter för den yttre miljön och arbetsmiljön
- att verksamheten inklusive inköp präglas av kretsloppstänkande och ständigt minskad miljöpåverkan
- att miljöfrågorna aktivt kommuniceras både internt och externt

MSEK	2001	2000	1999	1998	1997
Nettoomsättning	8 589	7 411	6 837	5 342	4 137
Rörelseresultat	417	385	254	279	173
Resultat efter finansnetto	86	149			
Resultat efter skatt	30	143			
Balansomslutning	5 951	5 100	5 058		
Operativt kapital	1 986	1 648	1 398	1 123	979
Eget kapital	1 331	1 245	1 079		
Nettoskuld	2 870	2 483	2 478		
Medelantalet anställda	2 446	2 070	2 067	1 877	1 661

Nyckeltal

Omsättningstillväxt, %	16	8	28	29	22
Rörelsemarginal, %	4,9	5,2	3,7	5,2	4,2
Avkastning på operativt kapital, %	23,3	24,3	19,2	25,2	22,2
Avkastning på eget kapital, %	2,3	12,3			
Soliditet, %	22,4	24,5	21,6		
Skuldsättningsgrad, ggr	2,2	2,0	2,3		
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,6	1,5			
Räntetäckningsgrad, ggr	1,6	2,2			
Räntetäckningsgrad exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster, ggr	2,7	3,1			

Ahsellkoncernen i sin nuvarande form bildades den 1 december 1999. Detta medför att vissa uppgifter i tabellerna ovan ej är tillgängliga för hela femårsperioden.

Definitioner

Omsättningstillväxt

Ökning av omsättningen i procent av föregående års nettoomsättning.

Rörelseresultat

Rörelseresultat exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster.

Operativt kapital

Operativt kapital är beräknat som balansomslutningen minskad med likvida medel, goodwill och andra finansiella tillgångar samt minskad med icke räntebärande skulder.

Nettoskuld

Räntebärande skulder med avdrag för likvida medel och andra finansiella tillgångar.

Rörelsemarginal

Rörelseresultat exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster i förhållande till nettoomsättningen.

Avkastning på operativt kapital

Rörelseresultat exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster, dividerat med genomsnittligt operativt kapital.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital.

Soliditet

Eget kapital inklusive minoritetsintressen i procent av balansomslutningen.

Skuldsättningsgrad

Nettoskuld i förhållande till eget kapital inklusive minoritetsintressen.

Kapitalomsättningshastighet

Nettoomsättning i förhållande till genomsnittlig balansomslutning.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i förhållande till finansiella kostnader.

Ahlsell erbjuder som grossist ett fullsortiment av varor och tjänster inom VVS, verktyg, el och kyla för installatörer, industri, kommuner och detaljister. Försäljningen sker genom ett hundratal lokala försäljningsenheter i Sverige, Danmark, Norge, Finland, Ryssland och Polen.

Ahlsells verksamhet är fördelad på affärsområdena VVS, Verktyg, El, Kyla och Gör-Det-Själv (GDS). Synergieffekter mellan affärsområdena uppnås genom att Ahlsell bedriver handelsverksamhet som till stor del är likartad inom samtliga verksamhetsområden. I allt högre grad utnyttjar de olika affärsområdena gemensamma logistik- och IT-lösningar.

Gemensamma IT-lösningar och datorstöd för samtliga verksamheter inom Ahlsell är av strategisk vikt för Ahlsell. Under året har implementeringen av ett nytt affärs- och ekonomisystem fortsatt för verksamheterna i Norge och Finland.

Under året har tre förvärv genomförts:

1. Elektroskandias ventilationshandelsrörelse i Sverige köptes den 1 juni. Verksamheten integreras i affärsområde VVS och stärker Ahlsells position som Sveriges ledande leverantör av installationsmaterial. Ahlsell blir genom förvärvet, som har en årlig omsättning på cirka 180 MSEK, näst störst i ventilationsmarknaden.
2. Den 1 september övertogs Tibnor Industrivaruhus AB. Verksamheten bildar ett nytt affärsområde, Ahlsell Verktyg, och säljer verktyg, maskiner och industriförnödenheter för bygg- och industrisektorn i Sverige. Omsättningen uppgår till cirka 1 300 MSEK och kompletterar övriga verksamheter väl. Såväl marknads- som kostnadssynergier uppstår vid integreringen av Verktyg med övriga Ahlsell-enheter. Detta gäller lokala etableringar samt utnyttjandet av Ahlsells etablerade logistik och administration. Integrationsarbetet kommer att slutföras under 2002. I samband med detta förvärvades även N J Bäcklunds AB, Ahlsell Maskin AB, J W Anderssons Maskin AB samt Heimer & Co AB.
3. Verksamheten i Triator Isoler AB i Sverige förvärvades den 1 november. Företaget som säljer isoleringsmaterial för kyl, ventilation och rörsystem innebär ytterligare en produktkomplettering för övriga verksamheter och kommer att integreras i VVS-verksamheten. Omsättningen uppgår till cirka 80 MSEK på årsbasis.

Avtal har dessutom tecknats med ägarna av den norska VVS-grossisten K. Lund Engros AS om förvärv. Övertagandet sker den 1 januari 2002. Företaget som omsätter 350 MSEK har en stark position i Nord- och Mellannorge och kompletterar nuvarande verksamhet väl.

För logistikcentrat i Hallsberg har även detta år inneburit beslut om expansion. Ytterligare 10 000 kvm kommer att tas i bruk under april 2002. Utbyggnaden är i huvudsak relaterad till förvärvet av Tibnor Industrivaruhus som får sina tre distributionslager ersatta med Ahlsells centrallager i Hallsberg.

För den finska verksamheten ska ett nytt centrallager etableras vilket beräknas vara klart vid årsskiftet 2002/2003.

Även i Norge kommer en ny logistiklösning att tas i bruk under första halvåret 2002. Ett flertal lager ersätts då med ett gemensamt lager för samtliga affärsområden i Norge.

Genom investeringarna i logistik uppnås såväl högre kostnads- och kapitaleffektivitet som möjligheter till fortsatt expansion.

Resultatutvecklingen första halvåret följde de förväntningar och planer ledningen hade. Andra halvårets utveckling var dock en besvikelse och kan i huvudsak hänföras till:

- den finska marknadens kraftiga försämring
- industrisektorns svaga utveckling
- elmarknaden i Sverige som såg en substantiell nedgång
- problem med implementeringen av nytt datasystem i Finland och Norge
- reaförluster vid avyttringar av det finska fastighetsbeståndet

Förbättringen i bruttoreultatet år 2001 är i sin helhet en konsekvens av genomförda förvärv.

Förväntningar avseende den framtida utvecklingen

Ledningen förväntar sig en svagare marknadsutveckling under 2002 än 2001. Utsikterna i Finland bedöms vara svagast av de nordiska länderna. Den för Ahlsell viktiga industrisektorn förväntas inte ta fart förrän under slutet av året. Positivt är dock en fortsatt hög aktivitetsnivå inom nyproduktion av bostäder i Sverige.

Resultatnivån förväntas dock förstärkas som en konsekvens av realiserade kostnadssynergier i de förvärvade bolagen som integreras under 2002.

Ahlsell kommer på den nordiska marknaden att tillämpa en samordnad inköps- och leveransstrategi, stödd på en för alla företag inom Ahlsell-koncernen gemensam IT-plattform vilket ger utrymme för gemensamma och kostnadseffektiva logistiklösningar. Med denna strategi, förstärkt av företagsförvärv, räknar Ahlsell med att gradvis etablera en förstärkt marknadsposition i alla nordiska länder med bibehållen hög lönsamhet.

Förslag till disposition beträffande bolagets vinst

Koncernens fria egna kapital uppgår till 1 210 507 tkr. Någon avsättning till bundna reserver, utöver nedanstående föreslagen avsättning, är ej erforderlig.

Till bolagsstämman förfogande i moderbolaget står (kronor):

Balanserade vinstmedel	1 008 752 590
Årets resultat	154 979 940
Summa	1 163 732 530

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel i moderbolaget disponeras enligt följande:

Avsättes till reservfonden	11 400 000
Balanseras i ny räkning	1 152 332 530
Summa	1 163 732 530

Koncernbidrag har erhållits från Ahlsell AB med tkr 62 650

Vad beträffar koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt, hänvisas till efterföljande resultat- och balansräkningar samt kassaflödesanalyser med tillhörande bokslutskommentarer.

Resultaträkning koncernen

MSEK	Not	2001	2000
Nettoomsättning	2	8 589	7 411
Kostnad för sålda varor		-6 727	-5 807
Bruttoresultat		1 862	1 604
Försäljningskostnader		-1 435	-1 271
Administrationskostnader		-154	-95
Jämförelsestörande poster	3	-48	14
Övriga rörelseintäkter		34	37
Övriga rörelsekostnader		-16	-10
Rörelseresultat	1, 4, 7	243	279
Finansiella intäkter och kostnader	5	-157	-130
Resultat efter finansiella poster		86	149
Skatt på årets resultat	6	-56	-16
Minoritetens andel i årets resultat		-	10
Årets resultat		30	143

Kassaflödesanalys koncernen

MSEK	2001	2000
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	243	279
Återföres		
Avskrivningar	208	189
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	30	13
Kassaflöde från den löpande verksamheten	481	481
Finansiella poster		
Betald skatt	-20	-15
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	304	336
Förändringar i rörelsekapital		
Ökning av varulager	-139	-89
Förändring av fordringar	122	-47
Förändring av rörelseskulder	-271	-91
Kassaflöde från den löpande verksamheten	16	109
Förändringar i övriga fordringar och skulder	0	-29
Investeringsverksamheten		
Förvärvade enheter	-359	-23
Bruttoinvesteringar i materiella och immatriella anläggningstillgångar	-100	-154
Försäljning av inventarier	56	56
Kassaflöde från investeringsverksamheten	-403	-121
Finansieringsverksamheten		
Förändring av räntebärande skulder	496	173
Amortering av skuld	-114	-201
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	382	-28
Årets kassaflöde	-5	-69
Likvida medel vid årets början	377	446
Kursdifferens i likvida medel	5	
Likvida medel vid årets slut	377	377

Balansräkning koncernen

31 december, MSEK	Not	2001	2000
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	8	2 343	2 139
Materiella anläggningstillgångar	9	388	443
Finansiella anläggningstillgångar	10, 11	117	47
Summa anläggningstillgångar		2 848	2 629
Omsättningstillgångar			
Varulager		1 499	1 120
Kortfristiga fordringar	12, 13	1 517	1 266
Kortfristiga placeringar	14	41	58
Kassa och bank		46	27
Summa omsättningstillgångar		3 103	2 471
SUMMA TILLGÅNGAR		5 951	5 100

31 december, MSEK	Not	2001	2000
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	15		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		110	110
Bundna reserver		10	10
Summa bundet eget kapital		120	120
Fritt eget kapital			
Fria reserver		1 181	982
Årets resultat		30	143
Summa fritt kapital		1 211	1 125
Summa eget kapital		1 331	1 245
Minoritetsintresse		–	2
Avsättningar			
Avsättningar för pensioner och liknande		4	3
Avsättningar för uppskjuten skatt		116	68
Övriga avsättningar		3	–
Summa avsättningar		123	71
Långfristiga skulder			
Räntebärande långfristiga skulder	16	2 842	2 157
Övriga långfristiga skulder	7	1	
Summa långfristiga skulder		2 849	2 158
Kortfristiga skulder			
Räntebärande kortfristiga skulder		232	458
Övriga kortfristiga skulder	17, 18	1 416	1 166
Summa kortfristiga skulder		1 648	1 624
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		5 951	5 100
Ansvarsförbindelser			
Ställda panter	19	2 327	2 311
	19	4 695	4 189

Resultaträkning moderbolaget

MSEK	Not	2001	2000
Nettoomsättning		-	-
Kostnad för sålda varor		-	-
Bruttoresultat		-	-
Försäljningskostnader		-	-3
Administrationskostnader		-1	4
Jämförelsestörande poster		-	-
Övriga rörelseintäkter		-	-
Övriga rörelsekostnader		3	-29
Rörelseresultat	20	2	-28
Finansiella intäkter och kostnader	21	136	-57
Resultat efter finansiella poster		138	-85
Skatt på årets resultat	22	0	-
Uppskjuten skatt		17	-1
Årets resultat		155	-86

Kassaflödesanalys moderbolaget

MSEK	2001	2000
Den löpande verksamheten		
Rörelseresultat	2	-28
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	-195	-
	-193	-28
Finansiella poster	136	-57
Betald skatt	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	-57	-85
Förändringar i rörelsekapital		
Minskning av rörelsefordringar	82	-
Ökning av rörelseskulder	51	2
Kassaflöde från den löpande verksamheten	76	-83
Investeringsverksamheten		
Koncernbidrag	-	78
Kassaflöde från investeringsverksamheten	0	78
Finansieringsverksamheten		
Förändring av räntebärande skulder	-	131
Amortering av skuld	-76	-141
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	-76	-10
Årets kassaflöde	0	-15
Likvida medel vid årets början	0	15
Likvida medel vid årets slut	0	0

Balansräkning moderbolaget

31 december, MSEK	Not	2001	2000
<hr/>			
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Finansiella anläggningstillgångar		2 486	2 289
Summa anläggningstillgångar		2 486	2 289
<hr/>			
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar	23	67	84
Kortfristiga placeringar		-	-
Kassa och bank		0	-
Summa omsättningstillgångar		67	84
<hr/>			
SUMMA TILLGÅNGAR		2 553	2 373

31 december, MSEK	Not	2001	2000
<hr/>			
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	24		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		110	110
Bundna reserver		10	10
Summa bundet eget kapital		120	120
Fritt eget kapital			
Fria reserver		1 009	1 049
Årets resultat		155	-85
Summa fritt kapital		1 164	964
Summa eget kapital		1 284	1 084
<hr/>			
Långfristiga skulder			
Räntebärande långfristiga skulder	25	769	845
Summa långfristiga skulder		769	845
<hr/>			
Kortfristiga skulder			
Räntebärande kortfristiga skulder		496	442
Övriga kortfristiga skulder	26	4	2
Summa kortfristiga skulder		500	444
<hr/>			
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		2 553	2 373

Noter med redovisningsprinciper och bokslutskommentarer

Belopp i tkr om inget annat anges.

Allmänna redovisningsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen. Bolaget följer Redovisningsrådets rekommendationer samt, i tillämpliga fall, även Bokföringsnämndens vägledningar och uttalanden med allmänna råd.

Värderingsprinciper m.m.

Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Skatt

Inkomstskatter redovisas enligt Redovisningsrådets rekommendation RR:9. För ökad jämförbarhet har motsvarande siffror för 2000 omräknats. Effekten av ändrad redovisningsprincip vid beräkning av uppskjuten skatt till och med 2000-12-31 uppgår netto till 3 858 tkr, vilket redovisats som en förändring av det egna kapitalet i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR:5.

Med inkomstskatter avses skatt som baseras på företagets resultat. Skattepliktigt resultat är det över- eller underskott för en period som ska ligga till grund för beräkning av periodens aktuella skatt enligt gällande lagstiftning. Periodens skattekostnad eller skatteintäkt består av aktuell skatt och uppskjuten skatt. Uppskjuten skatt är skatt som hänför sig till skattepliktiga eller avdragsgilla temporära skillnader som medför eller reducerar skatt i framtiden. En uppskjuten skattefordran redovisas endast i den utsträckning det är sannolikt att skattemässiga underskott kan avräknas mot skattemässiga överskott i framtiden.

Jämförelsestörande poster

Redovisningsrådets rekommendation RR:4 tillämpas, vilket innebär att resultat-effekter av särskilda händelser och transaktioner av väsentlig betydelse specificeras inom respektive resultatbegrepp. Exempel på sådana händelser och transaktioner är realisationsresultat vid avyttring av verksamhetsgrenar och betydande anläggningstillgångar, nedskrivningar och omstruktureringskostnader.

Varulager

Varulagret, värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation RR:2, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den s.k. först-in-först-ut-principen respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats.

Fordringar

Fordringar har efter individuell värdering upptagits till belopp varmed de beräknas inflyta.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR:8. Kursdifferenser på kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

I den mån fordringar och skulder i utländsk valuta har terminssäkrats omräknas de till terminskurs.

Avskrivningsprinciper för anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och beräknad ekonomisk livslängd. Nedskrivning sker vid bestående värdenedgång.

Följande avskrivningstider tillämpas:

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill skrivs av enligt plan som baseras på ekonomisk livslängd. Goodwill som uppkommer i samband med företagsförvärv av långsiktigt strategiskt värde bedöms ha en ekonomisk livslängd på 20 år.

Övriga immateriella tillgångar skrivs av med 10–20 procent per år.

Materiella anläggningstillgångar

För byggnader tillämpas avskrivningssatser på mellan 1,5 och 6 procent, för maskiner och inventarier mellan 5 och 33 procent.

Leasing – leasetagare

Leasingavtal, vilka har karaktären av finansiella leasingavtal, redovisas i koncernens räkenskaper i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation 6:99. Leasade tillgångar som redovisas på detta sätt utgörs enbart av fordon. Vid beräkning av det bokförda värdet på leasade tillgångar vid räkenskapsårets utgång har antagits att detta i relation till det aktiverade nuvärdet av framtida minimileaseavgifter motsvarar förhållandet mellan de av leasegivaren uppgivna restvärdena och de ursprungliga anskaffningsvärdena. Effekten härav på ackumulerade anskaffningsvärden och ackumulerade avskrivningar enligt plan framgår av not 12. Den positiva resultateffekten av denna anpassning uppgår för koncernen till 2 826 (1 746).

Likvida placeringar

Likvida placeringar värderas i enlighet med årsredovisningslagen till det lägsta av anskaffningsvärdet och det verkliga värdet.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00. Koncernredovisningen omfattar de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50% av röstetalet, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande enligt ÅRL 1:4.

Omräkning av utländska dotterföretag

Utländska dotterföretags bokslut har omräknats enligt dagskursmetoden. Dagskursmetoden innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och övriga skulder omräknas till balansdagens kurs och samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Uppkomna omräkningsdifferenser förs direkt mot eget kapital.

Koncernuppgifter

Ahsell Holding AB är ett helägt dotterbolag till Trenor Holding AB, org nr 556578-4740 med säte i Stockholm, vilket även upprättat koncernredovisning för den största koncernen.

Noter

Not 1 Anställda och kostnader

Medelantalet anställda

	2001			2000		
	kvinnor	Antal män	totalt	kvinnor	Antal män	totalt
Sverige	299	1 364	1 663	268	1 153	1 421
Danmark	38	94	132	30	81	111
Finland	90	269	359	86	200	286
Norge	23	152	175	24	124	148
Polen	19	76	95	18	69	87
Ryssland	8	14	22	5	12	17
Summa	477	1 969	2 446	431	1 639	2 070

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2001			2000		
	Syrelse och VD inkl. tantiem	Övriga anställda	Totalt	Syrelse och VD inkl. tantiem	Övriga anställda	Totalt
Sverige	2 432	440 065	442 497	2 865	379 779	382 644
Danmark	5 235	51 319	56 554	3 445	38 908	42 353
Finland	3 337	77 473	80 810	2 469	69 036	71 505
Norge	552	60 298	60 850	1 319	32 388	33 707
Polen	1 169	9 468	10 637	1 177	8 273	9 450
Ryssland	1 049	1 119	2 168	140	1 046	1 186
Summa	13 774	639 742	653 516	11 415	529 430	540 845

Verkställande direktören, tillika koncernchef, har en uppsägningstid från bolagets sida om 18 månader. I övrigt finns i koncernen inga väsentliga pensionsavtal med ledande befattningshavare.

I syfte att bereda möjlighet för företagsledningen i Ahlsell Holding AB-koncernen att bli aktieägare i Ahlsell Holding AB, har med nämnda företagsledning per 2000-01-01 tecknats avtal om förvärv av aktier i Ahlsell Holding AB samt om optioner att förvärva ytterligare aktier i Ahlsell Holding AB. Totalt omfattas 72 personer i Ahlsell Holding-koncernen, främst i koncern-, affärsområdes- och regionledning, vilka till ett sammanlagt förvärvspris av 21 224 tkr förvärvat 1,9% av aktierna i Ahlsell Holding AB, samt, till ett sammanlagt förvärvspris om 8 756 tkr, optioner att förvärva ytterligare 7,5% av aktierna i Ahlsell Holding AB.

Not 2 Nettoomsättning per geografisk marknad

MSEK	2001	2000
Sverige	6 049	5 260
Finland	1 414	1 376
Norge	618	408
Danmark	358	246
Polen	113	99
Övriga Europa	37	22
Summa	8 589	7 411

Not 4 Avskrivningar av immatriella och matriella anläggningstillgångar

MSEK	2001	2000
Avskrivningar enligt plan fördelade per tillgång		
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	0	0
Hyresrätter och liknande rättigheter	-2	-2
Goodwill	-118	-120
Byggnader och mark	-13	-15
Maskiner och tekniska anläggningar	-26	-19
Inventarier, verktyg och installationer	-48	-34
Summa	-207	-190

Not 3 Jämförelsestörande poster

MSEK	2001	2000
Resultat vid försäljning av fastigheter	-9	7
Nedskrivning av fastigheter	-39	-
Reavinst försäljning av dotterföretag	0	6
Återbäring av Alecta pensionsförsäkring (f.d. SPP)	-	1
Summa	-48	14

Not 5 Finansiella intäkter och kostnader

MSEK	2001	2000
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar		
Ränteintäkter	1	0
Utdelning	0	1
Summa	1	1
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter		
Ränteintäkter	7	11
Realiserade kursdifferenser	3	2
Summa	10	13
Räntekostnader och liknande resultatposter		
Räntekostnader koncernföretag	-	-1
Räntekostnader	-164	-140
Bankkostnader	-4	-3
Summa	-168	-144
Summa finansiella intäkter och kostnader	-157	-130

Not 6 Skatt på årets resultat

MSEK	2001	2000
Aktuell skatt	-36	-9
Justering av tidigare års skatt	-1	-4
Uppskjuten skatt	-19	-3
Summa	-56	-16

Avstämning mellan gällande skattesats och effektiv skattesats

Redovisat resultat före skatt	86
Ej skattepliktiga intäkter	-3
Ej avdragsgilla kostnader	142
Övriga justeringar	-2
Skattemässigt underskott från tidigare år	-39
Skattemässigt resultat	184
Redovisad aktuell skattekostnad	-56
Gällande skattesats för inkomstskatt i Sverige	28%
Effektiv skattesats	30%

Uppskjuten skatt som har redovisats direkt mot eget kapital

MSEK	2001	2000
Effekt av anpassning till RR:9	-	4

Redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

MSEK	2001	2000
Uppskjutna skattefordringar		
Underskottsavdrag	46	38
Dotterbolagsaktier	6	-
Långfristiga skulder	15	6
Kortfristiga skulder	15	-
Byggnader och mark	12	-2
Övrigt	1	-
Uppskjutna skattefordringar totalt	95	42
Kvittas mot uppskjuten skatteskuld	-4	-6
Uppskjuten skattefordran	91	36
Uppskjutna skatteskulder		
Inventarier, verktyg och installationer	-8	-6
Obeskattade reserver	-50	-34
Immateriella anläggningstillgångar	-62	-34
Uppskjutna skatteskulder totalt	-120	-74
Kvittas mot uppskjuten skattefordran	4	6
Uppskjuten skatteskuld	-116	-68

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

Uppskjutna skattefordringar	
Underskottsavdrag	39
Uppskjutna skatteskulder	
Temporära skillnader	-13

Det har bedömts att de ej redovisade skattefordringarna inte kommer att kunna utnyttjas under överskådlig tid. Temporära skillnader avser dotterbolagsaktier. Eftersom de inte inom överskådlig tid finns några planer på att sälja bolagen har, med undantag för Ahlsell Sp Zoo, inte uppskjuten skatt redovisats. Avseende Ahlsell SP Zoo har beslut fattats att bolaget skall avvecklas under 2002 varför en uppskjuten skatteintäkt/skattefordran redovisats om 5 659 tkr.

Not 7 Arvode och kostnadsersättning till revisorer

MSEK	2001	2000
Revisionsuppdrag		
Arthur Andersen	-1	0
KPMG	0	-1
Övriga uppdrag		
Arthur Andersen	-1	0
KPMG	0	-1

Not 8 Immateriella anläggningstillgångar 2001

MSEK	Koncessioner, patent och licenser	Hyresrätter och liknande rättigheter	Goodwill	Summa
Ack. anskaffningsvärden	3	14	2 654	2 671
Ack. avskrivningar enligt plan	-1	-5	-322	-328
Planenligt restvärde	2	9	2 332	2 343
Vid årets början	2	8	2 129	2 139
Investeringar	0	3	247	250
Årets avskrivningar	0	-2	-118	-120
Årets omräkningsdifferenser	0	0	74	74
Planenligt restvärde	2	9	2 332	2 343

Not 9 Materiella anläggningstillgångar 2001

MSEK	Byggnader och mark	Maskiner och andra tekniska anläggningar	Inventarier, verktyg och installationer	Summa
Ack. anskaffningsvärden	281	265	334	880
Ack. avskrivningar enligt plan	-60	-176	-217	-453
Ack. nedskrivningar	-39	-	-	-39
Planenligt restvärde	182	89	117	388
Vid årets början	284	70	88	442
Förvärv	-	-	23	23
Investeringar	3	44	53	100
Avyttringar och utrangeringar	-65	-1	-2	-68
Årets avskrivningar	-13	-27	-48	-88
Nedskrivningar	-39	-	-	-39
Årets omklassificeringar	0	1	1	2
Årets omräkningsdifferenser	12	2	2	16
Planenligt restvärde	182	89	117	388

Not 10 Andelar i koncernföretag

Bolag	Org.nr	Säte / Land	Antal	Ägarprocent	Bokfört värde, MSEK
Ahlsell Industrivaruhus AB	556102-7979	Stockholm	100 000	100	57
Ahlsell AB	556012-9206	Stockholm	800 000	100	2 429
Flex Skandinavia AB	556209-4085	Karlstad			
Ahlsell Holding Finland Oy		Finland			
Ahlsell Ref Oy		Finland			
Soumen Critex Oy		Finland			
Ahlsell Oy		Finland			
ATV Aninkaisten Tapetti ja Väri Oy		Finland			
Top-Slit Oy		Finland			
Vahva-Jussi Oy		Finland			
VJ-Kiinteistöt Oy		Finland			
Ahlsell Export AB	556138-4388	Norrköping			
Ahlsell Spb, ZAO		Ryssland			
Ahlsell AS		Norge			
Ahlsell Sp z.o.o.		Polen			
Elwar Sp z.o.o.		Polen			
Ahlsell Holding Danmark A/S		Danmark			
Ahlsell Danmark A/S		Danmark			
Ahlsell Köl A/S		Danmark			
VVS-Trading A/S		Danmark			
Ipotex ApS		Danmark			

Not 11 Andra långfristiga värdepappersinnehav

MSEK	2001	2000
Indirekt ägda aktier som ej är börsnoterade		
Diverse svenska bolag	1 615	1 498
Diverse finska bolag	6 222	7 268
Diverse danska bolag	-	101
Summa	7 837	8 867

Not 12 Kortfristiga fordringar

MSEK	2001	2000
Kundfordringar	1 195	950
Fordringar koncernföretag	17	40
Skattefordringar	5	15
Övriga fordringar	60	42
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	239	219
Summa	1 516	1 266

Not 13 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

MSEK	2001	2000
Räntor	1	0
Hyrer	29	22
Övrigt	209	197
Summa	239	219

Not 14 Kortfristiga placeringar

MSEK	2001	2000
Heimer & Co AB, 556031-8155, Malmö	8	-
Ahlsell Maskin AB, 556044-1767, Örebro	11	-
J W Anderssons Maskin AB, 556044-7814, Örebro	1	-
AB NJ Bäckulnds, 556014-3660, Umeå	21	-
Räntebärande fordringar	-	58
Summa	41	58

Not 15 Eget kapital

MSEK	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa
Vid årets början	110	10	1 121	1 241
Anpassning till RR:9			4	4
Fusionsresultat			2	2
Årets resultat			30	30
Årest omräkningsdifferens			54	54
Vid årets slut	110	10	1 211	1 331

Not 16 Räntebärande långfristiga skulder

MSEK	2001	2000
Checkkredit		
Beviljad kreditlimit		825
Outnyttjad del		-289
Utnyttjat kreditbelopp		536
		107

MSEK	2001	2000
Övriga skulder till kreditinstitut, långfristiga		
Förfallotidpunkt 1-5 år från balansdagen		1 029
Förfallotidpunkt senare än fem år från balansdagen		1 276
Summa		2 305
		2 050

Not 17 Övriga kortfristiga skulder

MSEK	2001	2000
Skulder till kreditinstitut	232	457
Förskott från kunder	3	1
Leverantörsskulder	1 078	910
Skulder till koncernföretag	6	1
Skatteskulder	25	12
Övriga skulder	52	53
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	252	191
Summa	1 648	1 625

Not 18 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	2001	2000
Räntor	3	15
Löner	119	89
Sociala kostnader	37	22
Övriga poster	93	65
Summa	252	191

Not 19 Ansvarförbindelser och ställda säkerheter

MSEK	2001	2000
Ansvarförbindelser		
Pensionsförpliktelser	0	0
Borgensförbindelser till förmån för koncernbolag	2 315	2 257
Borgensförbindelser, övriga	12	54
Summa	2 327	2 311

Ställda säkerheter		
Fastighetsinteckningar	170	86
Företagsinteckningar	1 971	1 656
Aktier i dotterbolag	2 533	2 447
Övrig	21	-
Summa	4 695	4 189

Not 20 Anställda och kostnader

Medelantalet anställda

	2001			2000		
	kvinnor	Antal män	totalt	kvinnor	Antal män	totalt
Sverige	-	3	3	-	2	2

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	Styrelse och VD inkl. tantiem	2001 Övriga anställda	Totalt	Styrelse och VD inkl. tantiem	2000 Övriga anställda	Totalt
Sverige	1 713	1 480	3 193	1 040	611	1 651

Not 21 Finansiella intäkter och kostnader

MSEK	2001	2000
Resultat från andelar i koncernföretag		
Utdelning	197	-
Summa	197	0

Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

Ränteintäkter	0	0
Summa	0	0

Räntekostnader och liknande resultatposter

Räntekostnader koncernföretag	-7	-1
Räntekostnader	-54	-56
Bankkostnader	0	0
Summa	-61	-57

Summa finansiella intäkter och kostnader 136 -57

Not 22 Skatt på årets resultat

MSEK	2001	2000
Justering av tidigare års skatt	0	-
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	0	-1
Skatteeffekt på koncernbidrag	17	-
Summa	17	-1

Avstämning mellan gällande skattesats och effektiv skattesats

Redovisat resultat före skatt	138
Ej skattepliktiga intäkter	-200
Ej avdragsgilla kostnader	-
Skattemässigt underskott från tidigare år	-1
Skattemässigt resultat	-63

Redovisad aktuell skattekostnad	-17
Gällande skattesats för inkomstskatt i Sverige	28%
Effektiv skattesats	28%

Uppskjuten skatt som har redovisats direkt mot eget kapital

MSEK	2001	2000
Effekt av anpassning till RR:9	-	1
Koncernbidrag	17	-
Summa	17	1

Redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

MSEK	2001	2000
Uppskjutna skattefordringar		
Underskottsavdrag	0	0
Uppskjutna skattefordringar totalt	0	0

Not 23 Kortfristiga fordringar

MSEK	2001	2000
Fordringar koncernföretag	64	83
Övriga fordringar	3	-
Summa	67	83

Not 24 Eget kapital

MSEK	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa
Vid årets början	110	10	962	1 082
Anpassning till RR:9			2	2
Koncernbidrag			45	45
Årets resultat			155	155
Vid årets slut	110	10	1 164	1 284

Not 25 Räntebärande långfristiga skulder		
MSEK	2001	2000
Övriga skulder till kreditinstitut, långfristiga		
Förfallotidpunkt 1–5 år från balansdagen	769	845
Summa	769	845

Not 26 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		
MSEK	2001	2000
Räntor	2	0
Löner	2	1
Sociala kostnader	0	0
Övriga poster	–	0
Summa	4	1

Stockholm den 22 februari 2002

Lars Westerberg
Ordförande

Fredrik Arp

Robert Andreen

Håkan Larsson

Lars-Olof Nilsson

Ulf Rosberg

Göran Näsholm
Verkställande direktör

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Ahlsell Holding AB
Organisationsnummer 556578-4732

Vi har granskat årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Ahlsell AB för år 2001. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

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

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

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

Stockholm den 22 februari 2002
ARTHUR ANDERSEN AB

Hans Pihl
Auktoriserad revisor

Styrelse och revisorer



Övre raden från vänster:

Lars Westerberg, född 1948.

Ordförande sedan 2001. Verkställande direktör och koncernchef i Autoliv Inc. Styrelseordförande i Plastal AB. Innehav i Ahlsell: 2 850 aktier och 11 400 optioner.

Robert Andreen, född 1943.

Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör i Nordic Capital. Styrelseledamot i Mölnlycke Health Care och Wilson Logistics Group. Innehav i Ahlsell: –

Fredrik Arp, född 1953.

Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör och koncernchef i Trelleborg AB. Styrelseledamot i Getinge Industrier. Innehav i Ahlsell: –

Håkan Larsson, född 1947.

Ledamot sedan 2001. Koncernchef i Schenker AG. Styrelseledamot i Bure Equity AB och Bylock & Nordsjöfrakt AB. Innehav i Ahlsell: 1 710 aktier och 6 840 optioner.

Nedre raden från vänster:

Lars-Olof Nilsson, född 1962.

Ledamot sedan 2001. Finanschef i Trelleborg AB. Styrelseledamot i Bröderna Edstrand Holding AB. Innehav i Ahlsell: –

Ulf Rosberg, född 1965.

Ledamot sedan 1999. Partner i Nordic Capital. Styrelseledamot i Mölnlycke Health Care och Wilson Logistics Group. Innehav i Ahlsell: –

Göran Nasholm, född 1955.

Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör och koncernchef i Ahlsell. Innehav i Ahlsell: 13 335 aktier och 66 675 optioner.

Revisorer

Hans Phil, Auktoriserad revisor, Arthur Andersen AB

Hans Wärén, Auktoriserad revisor, Arthur Andersen AB

Fackligt förtroendevalda

Håkan Björndell, HTF

Peter Danielsson, HAF

Fredrik Nilsson, HTF

Koncernledning



Göran Näsholm, född 1955.
VD och koncernchef, anställd sedan 1988.
Innehav i Ahlsell: 13 335 aktier och 66 675 optioner.

Gunnar Haglund, född 1952.
vVD och ekonomidirektör, anställd sedan 1985.
Innehav i Ahlsell: 13 335 aktier och 66 675 optioner.

Leif Christensson, född 1944.
Logistikchef, anställd sedan 1994.
Innehav i Ahlsell: 7 145 aktier och 28 580 optioner.

Clein Johansson, född 1966.
Affärsområdeschef VVS, anställd sedan 2002.
Innehav i Ahlsell: 2 860 aktier och 11 400 optioner.

Lars Svensson, född 1953.
Affärsområdeschef EI, anställd sedan 2000.
Innehav i Ahlsell: 7 145 aktier och 28 580 optioner.

Klas Hellkvist, född 1944.
Affärsområdeschef Verktyg, anställd sedan 1990.
Innehav i Ahlsell: 4 000 aktier och 16 000 optioner.

Peter Johansson, född 1958.
Affärsområdeschef GDS, anställd sedan 1998.
Innehav i Ahlsell: 7 145 aktier och 28 580 optioner.

Mogens Saaby Larsen, född 1942.
Affärsområdeschef Kyl, anställd sedan 1990.
Innehav i Ahlsell: –

Från höger: Göran Näsholm, Mogens Saaby Larsen,
Lars Svensson, Peter Johansson, Klas Hellkvist, Leif
Christensson, Gunnar Haglund och Clein Johansson.

ahlsell

Ahlsell AB
117 98 Stockholm
Tel 08-685 70 00
www.ahlsell.se