



ahlsell

Årsredovisning 2003



INNEHÅLL

3 Året i sammandrag

4 VD-ord

AHSELLEKONCERNEN

6 Marknad och trender

10 Ahlsellkonceptet

14 Förvärvsstrategi

16 Medarbetare

18 Miljöarbete

VERKSAMHETEN

20 Marknadssegment och produktområden

22 Organisation

24 Verksamhetsländer

24 *Sverige*

26 *Finland*

27 *Norge*

28 *Danmark*

EKONOMISK REDOVISNING

30 Finansiell översikt och definitioner

31 Förvaltningsberättelse

34 Resultaträkningar

35 Kassaflödesanalyser

36 Balansräkningar

38 Förändring av eget kapital

39 Redovisningsprinciper

41 Noter

52 Revisionsberättelse

STYRELSE OCH LEDNING

53 Styrelse och revisorer

54 Koncernledning

55 Historien om Ahlsell

ahlsell

En nordisk branschledare

Ahlsell är ett ledande nordiskt handelsföretag som erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS (Gör-Det-Själv).

Ahlsell är Sveriges enda handelsbolag med ett heltäckande sortiment inom installationsområdet och med starka positioner inom samtliga produktområden. I övriga nordiska länder är Ahlsell en av de ledande aktörerna inom flera produktområden. Målsättningen är att, genom organisk tillväxt och förvärv, bli en av de ledande aktörerna inom samtliga marknadssegment i varje nordiskt land.

Ahlsell har utvecklat ett koncept som ligger till grund för utvecklingen av verksamheten. Konceptet bygger på fem grundstenar:

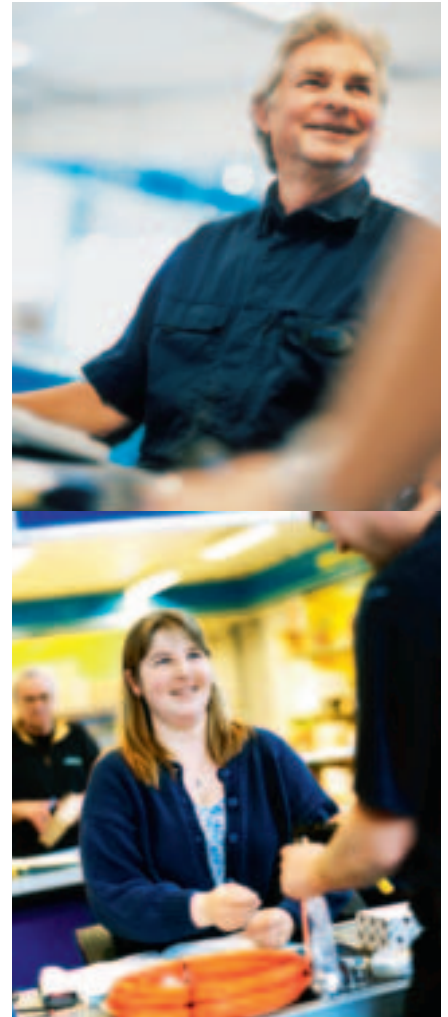
- unik produktbredd genom kombinationen av VVS, elprodukter, verktyg och maskiner samt kylprodukter,
- lokal närvaro med självständiga enheter nära kunderna,
- djup kompetens om produkter, marknad och trender,
- effektiva logistiksystem med centrallager samt
- tillväxt, organiskt och genom förvärv.

Koncernen har en årlig försäljning på cirka 10 miljarder kronor och har omkring 3 000 anställda. Huvudägare i Ahlsell Holding AB är Trenor Holding AB med 98 procent av aktierna. Ledande befattningshavare inom Ahlsell äger resterande två procent. Trenor Holding ägs av ett ägarkonsortium företrätt av Nordic Capital och Trelleborg AB med 51 respektive 49 procent av aktierna.



Plattform för fortsatt tillväxt och lönsamhet på plats

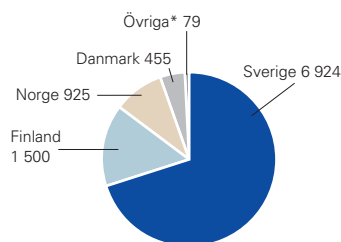
- Ahlsell har under 2003 genomfört en omorganisation och gått från en produktorienterad organisation till en marknadsorganisation. Specialisering inom marknads- och kundsegment sätter tydligare fokus på kunderna och deras specifika behov, fortsatt konceptutveckling och organisk tillväxt i verksamheten.
- Ahlsells logistikmodell har implementerats fullt ut i Finland. Det nya centrallagret för den finska verksamheten togs i drift i februari.
- I Norge har omstruktureringar genomförts inom såväl försäljning och logistik som administration och IT i syfte att säkerställa förbättrad lönsamhet.
- Koncernens försäljning minskade med två procent till 9 883 MSEK (10 069), varav en procentenhet förklaras av valutaeffekter och resterande del av den svaga Sverigemarknaden, Ahlsells största delmarknad.
- Resultatet (EBITA) ökade med 15 procent till 455 MSEK (394).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 496 MSEK (351).



NYCKELTAL I KONCERNEN

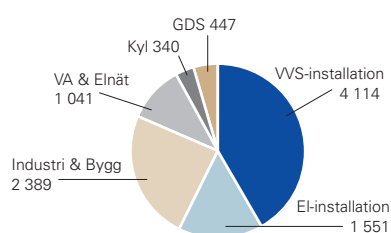
	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning, MSEK	9 883	10 069	8 589	7 411	6 837
Resultat (EBITA), MSEK	455	394	417	385	254
Rörelsemarginal (ROS), %	4,6	3,9	4,9	5,2	3,7
Kassaflöde från den löpande verksamheten, MSEK	496	351	30	109	-
Avkastning på operativt kapital, %	27,3	21,1	23,3	24,3	19,2
Medelantalet anställda	2 944	3 057	2 446	2 070	2 067

Omsättning 2003 per land, MSEK

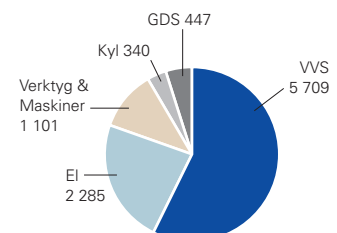


*VVS-verksamhet i Ryssland samt elverksamhet i Polen. Den senare avyttrades under 2003.

Omsättning 2003 per marknadssegment, MSEK



Omsättning 2003 per produktområde, MSEK



En stark plattform på plats

Under den senaste sexårsperioden har Ahlsell fördubblat försäljningen, från cirka 5 miljarder till 10 miljarder. Under den här tiden har vi byggt en effektivt organiserad koncern med nordisk verksamhet. Vi har skapat en strukturell plattform för fortsatt tillväxt och lönsamhet och för att ytterligare befästa vår position som nordisk branschledare.

ÖKAD LÖNSAMHET I SVAG MARKNAD

Den finansiella utvecklingen bekräftar att den strukturella plattformen är på plats samt att de åtgärder som lanserades under andra hälften av 2002, i syfte att ytterligare kostnadsreducera och förstärka bruttointjäningsförmågan, har haft önskad effekt. Trots en svag marknad redovisar vi ett betydligt bättre resultat för 2003 än året innan. Resultatet (EBITA) ökade med 15 procent, från 394 MSEK till 456 MSEK. Koncernens kassaflöde visade fortsatt stark utveckling och uppgick till 496 MSEK (351). Att vi kan redovisa denna positiva utveckling

under ett år då vi samtidigt har genomfört omfattande strukturförändringar i flera verksamhetsländer visar på styrkan i organisationen och hos Ahlsells medarbetare.

Koncernens försäljning minskade med två procent till 9 883 MSEK (10 069), varav en procentenhet förklaras av valutaeffekter. Den relativt svaga försäljningsutvecklingen kan i huvudsak härledas till en svag marknad i Sverige, Ahlsells största delmarknad. Tydligast har detta märkts i form av en låg aktivitetsnivå inom verkstadsindustrin samt inom nybyggnation av kommersiella fastigheter, delsegment som har fått en ökad

betydelse för Ahlsell genom de senaste årens förvärv. Framför allt har detta varit påtagligt inom EI-installation, men även påverkat försäljningen inom VVS-installation och Industri & Bygg. Den finska grossistmarknaden inom VVS uppvisade under året en tillväxt på 6–7 procent och var därmed den geografiska delmarknad som utvecklades starkast under året.

FOKUS PÅ KUNDER OCH TILLVÄXT

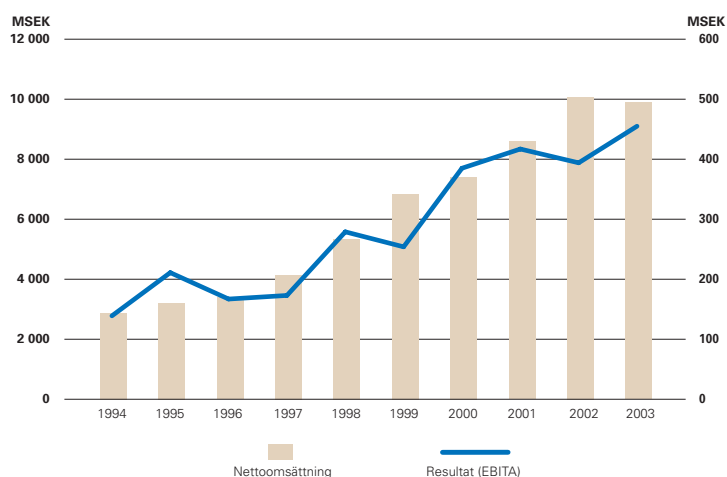
Under den senaste femårsperioden har vi arbetat målmedvetet med att bredda produkt- och tjänsteerbjudandet och utveckla Ahlsell till en nordisk handelskoncern med starka positioner inom våra produktområden. Efter de senaste årens arbete med att integrera gjorda förvärv har vi nu gått in i en fas med ännu tydligare fokus på kunderna, fortsatt konceptutveckling och tillväxt i hela verksamheten.

Därför har vi under året genomfört betydande strukturella åtgärder, och gått från en produktorienterad organisation till en marknadsorganisation.

Specialiseringen inom specifika kundsegment och att tydligt sätta kundens behov i fokus kommer att utgöra motorn i Ahlsells fortsatta organiska tillväxt. Vi har också samlat inköpsresurser i en koncernövergripande funktion vilket skapar ytterligare synergier i inköpsverksamheten.

I den nya strukturen kan vi optimera nyttjandet av Ahlsells unika produktbredd och logistikapparat och därmed erbjuda ännu bättre service till kunderna. Sammantaget kommer den nya organisationen att bidra till ökat fokus på kunden och effektivare försäljnings- och inköpsprocesser. Min övertygelse

Ahlsells nettoomsättning och resultat 1994–2003



är att vi nu fullt ut kommer att kunna ta till vara den säljkraft som vår unika produktbredda skapar och stärka våra positioner ytterligare.

I Finland har vi, i och med införandet av Ahlsells logistikmodell, genomfört viktiga förändringar för framtiden. Ett nytt centrallager för den finska verksamheten togs i drift i februari 2003. Ett antal regionala distributionslager har därigenom kunnat avvecklas och ett flertal nya moderna butiker har ersatt de gamla enheterna.

I Norge har vi under året genomfört omstruktureringar inom såväl försäljning och logistik som administration och IT. Åtgärderna har vidtagits för att säkerställa förbättrad lönsamhet och den norska verksamheten förväntas därmed bidra positivt till koncernens intjäning under 2004.

Våra verksamheter inom EI och VVS i Danmark som etablerades år 2000 har under årets andra hälft nått upp till positiva rörelseresultat. Tillsammans med Ahlsells andra verksamheter i Danmark – Kyl och Gör-Det-Själv – är resultatförbättringen påtaglig.

Under det första halvåret genomfördes de personalreduceringar som aviserades vid ingången av året. Mot bakgrund av en förväntat fortsatt svag marknad genomfördes ytterligare reduceringar under andra halvåret. Denna åtgärd berör ett hundratal personer och får successivt effekt under 2004.

Som ett led i att förstärka koncernens fokus på den nordiska marknaden har den polska elverksamheten avyttrats. Verksamheten omsätter cirka 100 MSEK och har sedan den förvärvades 1996 inte bidragit till koncernens intjäning.

KUNSKAP OCH ENGAGEMANG SKAPAR FRAMGÅNG

Kombinationen av djup kompetens inom vårt produkterbudande och god förståelse för kundernas behov är grundläggande för Ahlsells affärer och fortsatta framgång. Det är i kundens möte med våra kunniga och engagerade medarbetare som det blir mest tydligt att Ahlsell bidrar med något extra. Ahlsells decentraliserade organisation, där ansvar och befogenheter ligger där besluten ska fattas – nära kunden, utgör grunden i Ahlsells filosofi för ett framsynt personalarbete. Vi lägger stor vikt vid kompetensutveckling och att skapa möjligheter för medarbetare att gå vidare och utvecklas inom koncernen.

Under 2003 gjordes betydande insatser inom ledarskapsutveckling, vilket var naturligt ett år med stora organisationsförändringar. Under 2004 kommer flera omfattande program att genomföras, bland annat en specialanpassad utbildning för Ahlsells samtliga butikssäljare i Sverige.

UTSIKTER FÖR 2004

Trots en något dystert konjunkturbild, i synnerhet för första halvåret, förväntar jag mig en fortsatt resultatförbättring. Denna bedömning baseras på effekterna av vidtagna åtgärder men framför allt på att vi nu i den nya marknadsorganisationen än mer fokuserat kan möta våra kunder och marknader. Vidare kommer vi ytterligare fokusera på inköp, där vår omorganisation och resursförstärkningar ska säkerställa att vi arbetar med de absolut bästa förutsättningarna.



Ahlsell står starkt, både vad gäller den egna organisationen och på marknaden. Vi har nu alla möjligheter att rikta vår samlade kraft utåt och dra full nytta av fastlagda strukturer, starka marknadspositioner och den betydande kunskap och det engagemang som finns inom Ahlsell.

Stockholm i mars 2004

Göran Näsholm

Verkställande direktör och koncernchef

Marknad och trender

Ahlsell bedriver grossistverksamhet inom produktområdena VVS, EI, Verktyg & Maskiner och Kyl. En del av försäljningen av VVS- och elprodukter går till detaljhandelsföretag inom området GDS (Gör-Det-Själv). Ahlsell bedriver verksamhet i Sverige, Finland, Norge och Danmark samt i mindre omfattning i Ryssland.

MARKNAD

På den nordiska marknaden sker försäljningen av VVS, el- och kylprodukter samt verktyg och maskiner framför allt genom grossistledet. Ahlsell bedömer att cirka 80 procent av den totala distributionen av produkter inom Ahlsells produktområden sker via grossistledet. Resterande 20 procent är försäljning direkt från tillverkare/leverantör till kund.

Ahlsells största produktområden, VVS och EI, svarade under 2003 tillsammans för cirka 80 procent av Ahlsells omsättning. Den nordiska grossistmarknaden för VVS- respektive elprodukter uppgick 2003 till cirka 28 000 MSEK respektive 27 000 MSEK.

För produktområdena Verktyg & Maskiner och Kyl finns ingen officiell marknadsstatistik men Ahlsell bedömer att den nordiska marknaden 2003 uppgick till drygt 28 000 MSEK respektive knappt 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 2003 uppgick till cirka 85 000 MSEK.

MARKNADSTILLVÄXT

Den nordiska grossistmarknaden för VVS- och elprodukter uppvisade under perioden 1997–2001 tillväxt. I Sverige uppgick den genomsnittliga årliga tillväxten inom området till cirka fyra procent*. Under de två senaste åren har dock tillväxten avtagit. Utvecklingen har varit likartad i övriga Norden, med undantag för den finska VVS-marknaden som under 2003 växte med 6–7 procent.

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

Grossistmarknaden 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 förstärkts av en strukturell tillväxt i form av en ökad andel försäljning genom grossistledet, dels på prisökningar



*Källa: Nordiska grossistföreningars statistik.

DEN NORDISKA GROSSISTMARKNADEN 2003, MSEK*

	VVS	EI	Verktyg & Maskiner	Kyl
Sverige	8 300	8 800	11 000	600
Finland	6 600	5 000	6 000	350
Norge	6 000	7 100	5 000	350
Danmark	6 800	6 100	6 500	400
Totalt	27 700	27 000	28 500	1 700

* Exklusive GDS.

Källa: Nordiska grossistföreningar och Ahlsell.

relaterade till ökat teknikinnehåll samt ökade krav på design av produkterna.

Utvecklingen avseende verktyg och maskiner korrelerar med den generella aktivitetsnivån inom traditionell industri. Denna har i Sverige under ett antal år varit låg, men bedöms öka under 2004.

Grossistmarknaden för kylprodukter följer i betydande grad bygginvesteringarna, och då framför allt investeringar i kommersiella lokaler och affärscentrum. Kylsektorn drivs dock även av ökade krav på komfortkyla i bostäder och på arbetsplatser, varför tillväxten inom detta område är högre än för byggsektorn som helhet.

Inom GDS-området är utvecklingen mer relaterad till trender än konjunktur. Människors intresse för sitt boende har under senare år ökat, och en stark trend är att utföra reparationer och ombyggnationer på egen hand – att "Göra Det Själv".

BYGGINVESTERINGAR

Aktiviteten inom byggsektorn, dels i form av nybyggnation men även i form av service och underhåll samt reparationer om- och tillbyggnader (ROT), är den enskilt viktigaste drivkraften för Ahlsells försäljningsutveckling. Under perioden 1995–2003 uppgick den genomsnittliga årliga tillväxten inom byggindustrin i Norden till cirka tre procent*. Utvecklingen avseende nybyggnation följer med viss eftersläpning den allmänna konjunkturen, medan service och underhåll samt ROT-sektorerna är mindre konjunkturkänsliga.

*Källa: Nordiska grossistföreningars statistik.

TRENDER

Den nordiska grossistmarknaden har under de senaste åren påverkats av trender inom ett antal områden.

ÖKAT PRODUKTUTBUD

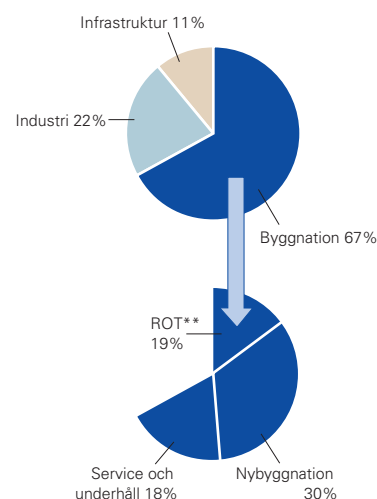
Under den senaste tioårsperioden har produktsortimentet på marknaden breddats väsentligt. Bakom denna utveckling ligger dels ökade krav från kunder på mångfald i antalet produktvarianter såväl ur design- som kostnadsperspektiv, men även det faktum att teknikinnehållet i produkterna har ökat. Totalt bedöms utbudet inom Ahlsells produktområden uppgå till cirka 500 000 produkter. De ökade kraven på grossisterna att tillhandahålla ett bredare sortiment gynnar större grossister, som i högre utsträckning än de mindre aktörerna har resurser att möta dessa krav. Stora grossister har även bättre förutsättningar att genom direktimport från producenter svara upp mot en ökad efterfrågan på alternativa och billigare produkter.

KONSOLIDERING BLAND KUNDER

Grossistföretagens kunder utgörs framför allt av installationsföretag samt bygg- och industriföretag. Sammantaget svarar dessa kundgrupper för mer än 80 procent av försäljningen inom Ahlsells produktområden.

Installationsbranschen i Norden är ännu relativt fragmenterad med ett stort antal mindre, lokalt verksamma företag. Sedan en längre tid pågår dock en konsolidering. Företag som Bravida, NVS, YIT med flera har expanderat genom förvärv, varigenom

Ahlsells försäljning fördelat på byggnation, industri och infrastruktur*



* Exklusive GDS.

** Reparationer, om- och tillbyggnader.

30 procent av försäljningen till nybyggnation

Av Ahlsells totala försäljning går 67 procent till byggsektorn, varav 30 procentenheten går till nybyggnation. Den största delen av försäljningen till byggsektorn hänförs till service och underhåll samt ROT-projekt, verksamheter som utvecklas mer stabilt än aktiviteterna inom nybyggnation.

”Ett fåtal grossistföretag dominerar den nordiska marknaden inom respektive produktområde.”

antalet aktörer har minskat. Även om installationsföretagen har blivit färre och större drivs verksamheterna dock fortfarande i hög utsträckning utifrån lokala förutsättningar. Antalet tvärfackliga installatörer, så kallade totalinstallatörer, har ökat vilket är en följd av allt mer komplexa och integrerade installationer.

KONSOLIDERING BLAND LEVERANTÖRER

I stort sett samtliga produktleverantörer, såväl globala som lokala, använder sig av grossister som försäljningskanal för att nå ut på de lokala marknaderna. Leverantörsstrukturen varierar till viss del mellan de olika produktområdena, delvis som följd av olikheter i designinnehåll och standardiseringsgrad.

Generellt kan dock konstateras att det pågår en konsolidering även bland leverantörerna. Antalet leverantörer har därigenom minskat samtidigt som deras produktutbud har ökat. Konsolideringstrenden är tydligast inom elområdet, vilket kan förklaras av att elprodukter i högre grad än andra produkter är standardiserade utifrån såväl lagar och regler som marknadens designpreferenser.

Den ökade konsolideringen i leverantörsledet medför att det geografiska avståndet mellan leverantör och slutkund ökar, vilket bidrar till att stärka grossisternas roll på marknaden.

FÖRÄNDRAT BESTÄLLNINGSMÖNSTER

Kundernas beställningsmönster har också förändrats. Nybyggnationen av bostäder, framför allt i Sverige, har under de senaste åren varit begränsad och de enskilda byggprojekten har överlag minskat i storlek. Detta innebär att kunderna idag har kortare framförhållning och är mindre benägna att hålla produkter i eget lager. Dessutom fungerar de flesta bygg- och installationsföretag som mindre aktörer på den lokala marknaden, utan centraliserade inköpsfunktioner.

Framväxten av nya IT-lösningar har också lett till ett ökat intresse för att beställa via andra kanaler än de traditionella, såsom via Internet och EDI (Electronic Data Interchange).

KONKURRENSSITUATIONEN

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

Elmarknaden har under senare år kännetecknats av en viss konsolidering, med resultat att ett fåtal aktörer idag har betydande marknadsandelar i respektive land. Inom el har konsolideringen i huvudsak drivits av europeiska företag som förvärvat lokala företag, medan nordiska företag ägar-mässigt dominerar inom VVS. Denna utveckling beror bland annat på att elprodukter i högre grad än VVS-produkter är standardiserade i ett europeiskt perspektiv. VVS-produkter har vidare ett större designinnehåll, där preferenserna varierar mellan norra och södra Europa. Sammantaget ger detta större inköpsfördelar inom elområdet jämfört med VVS-området.

Kylmarknaden i Norden är en mogen och koncentrerad marknad vilken domineras av Ahlsell och G & L Beijer. Inom verktyg och maskiner är koncentrationen däremot mycket låg och marknaden karaktäriseras av ett stort antal små företag. Även inom GDS är den nordiska marknaden fragmenterad, med ett flertal mindre företag inriktade på lokala marknader.

För vidare information, se respektive verksamhetsland på sidorna 24–28.



Ahlsellkonceptet

Ahlsell tillhandahåller ett brett sortiment av produkter som levereras till rätt plats, i rätt tid och till konkurrenskraftiga priser, samt bistår med service och råd som förenklar för kunderna i deras arbete.

Fram till mitten av 1980-talet var Ahlsells verksamhet fokuserad på handel med VVS-produkter i Sverige där bolaget hade en ledande position. Ahlsell har sedan dess breddat produktsortimentet, framför allt genom företagsförvärv, till att även omfatta elprodukter, kylprodukter samt verktyg och maskiner. Verksamheten har också breddats geografiskt till samtliga nordiska länder.

AFFÄRSIDÉ

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

VISION OCH MÅL

Ahlsell ska inom respektive marknadssegment* vara kundernas självklara val som en stabil och långsiktig leverantör och samarbetspartner.

Koncernens övergripande mål är att skapa hög stabil tillväxt och lönsamhet. Målsättningen är att genom såväl organisk tillväxt som förvärv bli en av de ledande aktörerna inom samtliga marknadssegment i varje nordiskt land.

*Marknadssegmenten beskrivs närmare på sidan 20.

AHSELLKONCEPTET

Ahlsell har utvecklat ett koncept som styr verksamheten och ligger till grund för dess fortsatta utveckling.

UNIK PRODUKTBREDD



Med över 120 000 artiklar i lager kan Ahlsell leva upp till kundernas allt högre krav på mångfald, såväl vad gäller produkternas design och funktion som kvalitet och kostnad. Ahlsell är idag Sveriges enda aktör med ett heltäckande sortiment inom installationsområdet och med starka positioner inom samtliga produktområden. Genom Ahlsell får kunden tillgång till ett unikt brett sortiment via en leverantör och en kontakt.

LOKAL NÄRVARO



Den lokala närvaron har varit en konkurrensfördel för Ahlsell sedan bolaget grundades. Närvaro och kännedom om den lokala marknaden är nödvändigt för att på bästa sätt förstå kundernas behov. Detta är också grunden för förtroende och långa kundrelationer. Genom fortsatt expansion kommer Ahlsell närmare fler kunder på nya orter.

Verksamheten i Ahlsell bedrivs i lokala enheter med hög självständighet och tydligt resultatansvar. De lokala cheferna arbetar nära kunderna och har därigenom de bästa förutsättningarna att optimera kvaliteten i kundmötet och skapa motivation bland medarbetarna.

”Ahlseells affärsidé är att skapa effektiv handel för installationsprodukter, verktyg och maskiner för professionella användare i Norden.”

DJUP KOMPETENS



Kunniga medarbetare är en förutsättning för att ge kunderna kvalificerad rådgivning. Genom lång branscherfarenhet och kontinuerlig omvärldsbevakning har Ahlsell god kunskap om marknaden, utvecklingen och trenderna. Personalen får dessutom löpande utbildning i Ahlsellskolan.

Kunskapen kommer kunderna till godo och bäddar såväl för långa kundrelationer som för nya affärer. Ambitionen är att genom djup kompetens och starkt engagemang alltid erbjuda det lilla extra för Ahlsells kunder.

EFFEKTIV LOGISTIK OCH ADMINISTRATION



Ahlseells effektiva logistiksystem med moderna centrallager på strategiska platser i Norden är navet i koncernens verksamhet. En central lagerhållning skapar stordriftsfördelar vilket är grunden till lönsamma affärer. Med en kostnads- och kapitaleffektiv varuhantering i kombination med stora volymer kan Ahlsell erbjuda konkurrenskraftiga priser. Direktleveranser från lagren garanterar att kunderna får rätt varor i rätt tid.

I takt med att kritisk volym uppnås etableras centrallager i respektive verksamhetsland. Ambitionen är att i varje land driva verksamheten i en legal enhet med gemensamma logistik-, IT- och administrations-system.

TILLVÄXT, ORGANISKT OCH GENOM FÖRVÄRV



Företagsförvärv som komplement till organisk tillväxt är en viktig del i strategin för att uppnå koncernens övergripande mål – att skapa stabil tillväxt och lönsamhet. Genom förvärv kan Ahlsell stärka sin konkurrenskraft och närvaro på de lokala marknaderna. Därmed förbättras både servicen och tillgängligheten för kunderna.

Ett annat viktigt motiv till förvärv är att det skapar skalfördelar och ger möjligheter till kostnadssynergier, främst genom samordning inom funktioner som inköp, IT, logistik och administration.

LOGISTIKSYSTEMET

– NAVET I VERKSAMHETEN

Ahlsells affärsmodell är uppbyggd kring ett brett produktutbud och en effektiv distribution. Genom sin storlek kan koncernen nå betydande skalfördelar genom samordning och centralisering av IT, logistik och inköp. Ahlsells logistiksystem har en central roll i realiserandet av dessa skalfördelar. Investeringarna i ett koncerngemensamt logistiksystem med centrala logistikcentrum har lagt grunden för en hög effektivitet i koncernens hela produktflöde. På så vis har Ahlsell kunnat reducera kostnaderna för lagerbindning och etablera en hög leveranssäkerhet och servicegrad. Logistiksystemet i kombination med stora inköpsvolymen innebär också att Ahlsell kan erbjuda sina kunder konkurrenskraftiga priser.

CENTRALLAGER I SVERIGE, NORGE OCH FINLAND

Ahlsells centrallager i Sverige är placerat i Hallsberg, i en region som utgör en viktig knutpunkt för transporter i Norden. Centrallagret försörjer hela Sverige, samt avseende vissa produkter även övriga Norden. I lagret

finns cirka 120 000 lagerlagda artiklar och för att hantera dessa stora volymer används ett skräddarsytt informationssystem som ger Ahlsell stor precision i logistikarbetet.

Under de senaste två åren har koncernen byggt centrallager och implementerat Ahlsells logistikmodell fullt ut också i Norge och Finland. Det norska centrallagret, beläget i Langhus utanför Oslo, stod färdigt 2002. I Finland är anläggningen i Hyvinge utanför Helsingfors i drift sedan februari 2003.

LEVERANSER

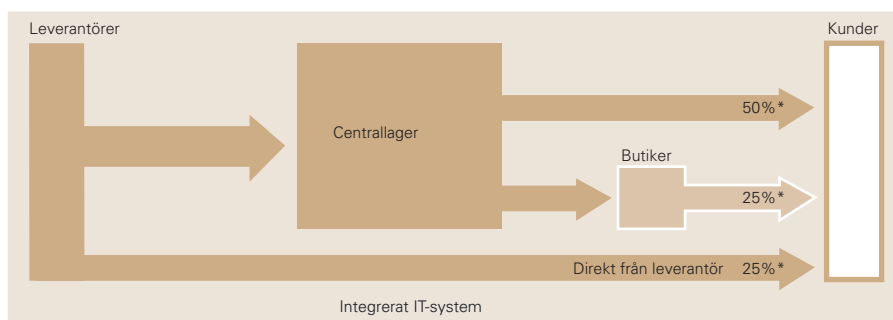
Order som kommer in via Ahlsells lokala säljkontor samt beställningar som kunden gör genom Ahlsells Internetbutik eller via EDI levereras direkt från centrallagret till kunden. Av alla till centrallagret inkommande order avser cirka 80 procent direktleveranser till kunder. Resterande 20 procent utgör påfyllnadsleveranser till Ahlsells butiker.

Order som avser särskilt stora volymer av en produkt eller som avser produkter som beställs mindre frekvent levereras vanligen direkt från leverantören till kunden men faktureras via Ahlsell.



Centrallagret som aldrig sover

Ahlsells centrallager i Hallsberg togs i bruk 1990. Lagret har sedan dess successivt byggts ut och är idag cirka 60 000 kvadratmeter stort. Anläggningen är därmed en av de största lagerbyggnaderna i Europa. Till centrallagret kommer omkring 45 långträdare med 4 500 kubikmeter varor varje dag, året runt. Cirka 500 personer arbetar i skift dygnet runt med att ta emot, packa och skicka iväg produkter. Från Hallsberg körs årligen cirka 385 000 ton gods till distributionsplatser runt om i Sverige.



*Andel av total försäljning.

“Logistiksystemet utgör grunden för en hög effektivitet i koncernens hela produktflöde.”

BUTIKER

Ahlsell har för närvarande cirka 125 butiker över hela Norden. Där kan yrkesverksamma kunder själva hämta de mest frekventa produkterna. Övriga produkter, som ej finns i butikens eget lager, levereras från centrallagret. En order som lagts senast klockan 16.00 levereras påföljande dag.

Samtliga butiker är direktuppkopplade mot centrallagret och varje butiks försäljning och lagersaldo kan kontinuerligt följas upp. Vid en viss lagernivå läggs automatiskt en order in till centrallagret.

INTERNETHANDEL

Ahlsells ambition är att vara branschledare även inom e-handel. I Ahlsells Internetbutik finns de drygt 120 000 lagervarorna tillgängliga dygnet runt. Här kan kunden beställa produkter, ladda ner produktinformation eller läsa om producenterna. För varje enskild artikel finns information om lagersaldot på centrallagret och i butiker, och kunden kan även få leveransbesked och komplett orderhistorik.

Beställningen av varor kan även hanteras via EDI. Alla transaktioner mellan kunden, Ahlsell och leverantören sköts då elektroniskt och beställningar som görs av kunden i den egna datorn skickas direkt in i Ahlsells system.

INTEGRERADE IT-SYSTEM

Logistiksystemet baseras på ett avancerat IT-system som kopplar samman samtliga led i produktflödet; från inleverans och lagerhållning, i såväl butiker som centrallager, till distribution av varor ut till butiker och slutkunder. Även koncernens ekonomisystem är integrerat med detta system.

KVALITETSARBETE

Ahlsell strävar efter att alltid kunna möta kundernas förväntningar på produktkvalitet, pris, tillgänglighet och leveransprecision. Delaktighet från medarbetarna, uppföljning av kvalitetsmål, kvalitetsplanering och internrevisioner är viktiga delar i detta arbete.

Genom att uppmuntra och stödja ett kontinuerligt kvalitetsarbete som en integrerad del i den dagliga verksamheten ökar möjligheten att upptäcka och förebygga eventuella brister.

Ahlsells logistikcentrum och distributionsverksamhet i Sverige är kvalitetscertifierat enligt ISO 9002. Verksamheten inom produktområdena Kyl och GDS är kvalitetscertifierade enligt ISO 9001.



KVALITETSPOLICY

“Vi ska med god tillgänglighet och hög servicegrad motsvara kundernas behov och önskemål. Vi ska, genom systematisk analys av målen och med reklamationer som underlag och hjälpmedel, ständigt utvärdera och åtgärda kvalitetsbrister.

Allas engagemang leder till ett effektivt kvalitetssystem och kvalitetsarbete som är förebyggande samt tillser att ställda krav och mål uppfylls.”

Förvärvsstrategi

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

Potentiella förvärv kan delas in i förvärv som genomförs för att expandera geografiskt, och förvärv som kompletterar befintliga produktområden på marknader där Ahlsell redan har verksamhet.

Förvärv för geografisk expansion syftar till att bredda kundbasen och möjliggöra bearbetning av en större marknad enligt Ahlsells koncept. En förutsättning är att

förvärvet sker inom koncernens befintliga produktområden. Härigenom skapas potential för kostnadsbesparingar genom inköpsamordning 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 kost-

nadsbesparingar genom utnyttjande av skal fördelar inom främst logistik, IT, distribution och administration. I huvudsak behålls den förvärvade försäljningsorganisationen intakt, givet att inte alltför stor överlappning med existerande organisation uppstår.

SYNERGIER

Ahlsells målsättning är att ett förvärv ska integreras i befintliga system och strukturer inom 12 månader från förvärvstillfället. Detta innebär i de flesta fall att samordning av

GENOMFÖRDA FÖRVÄRV

Sedan 1996 har Ahlsell genomfört 18 företagsförvärv med en sammantagen omsättning på cirka 5 300 MSEK.

År	Bolag	Land	Produktområde	Omsättning *
1996	Gelia	Sverige	GDS	180 MSEK
1997	Tornab	Sverige	VVS	100 MSEK
	Landol	Sverige	VVS	75 MSEK
	Skoogs El	Sverige	El	1 200 MSEK
	Hillco Kulde	Norge	Kyl	30 MSEK
	PeFo	Norge	GDS	25 MSEK
	Elwar	Polen	El/VVS	100 MSEK
1998	VVS-Trading	Danmark	GDS	70 MSEK
	Värmekällan i Östersund	Sverige	VVS	25 MSEK
	Storm Elektro	Norge	El	200 MSEK
1999	LVI-Tukku	Finland	VVS	1 200 MSEK
	Sjörlic & Birch	Norge	VVS	70 MSEK
2000	Sinex	Norge	El/VVS	100 MSEK
	Ramo	Norge	GDS	15 MSEK
2001	Elektroskandia Ventilation	Sverige	VVS	180 MSEK
	Triator Isoler	Sverige	VVS	80 MSEK
	Tibnor Inustrivaruhus	Sverige	Verktyg & Maskiner	1 300 MSEK
2002	K Lund Engros	Norge	VVS	340 MSEK

*Beräknad årsomsättning vid förvärvstillfället.



logistik och IT-system, inköp, försäljningskontor samt översyn av administration och ledningsfunktioner ska vara genomförda inom denna period.

Ahlsell prioriterar förvärv där synergierna är hänförliga till kostnadsreduktionsmöjligheter före förvärv som i huvudsak är relaterade till en förstärkning av marknadspositionen. De största synergierna uppstår vid förvärv i geografiska marknader där Ahlsell redan har väl fungerande logistik 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 bedöms utgöra den okonsoliderade delen av marknaden och deras andel av totalmarknaden varierar mellan de nordiska länderna. I syfte att belysa förvärvspotentialen visas i tabellen nedan de okonsoliderade företagens andel av den totala försäljningen i respektive land.



EJ KONSOLIDERAD ANDEL AV MARKNADEN*

Land	PRODUKTOMRÅDE			
	VVS	EI	Verktyg & Maskiner	Kyl
Sverige	<10%	<10%	≈80%	≈30%
Finland	< 5%	< 5%	≈70%	<10%
Norge	≈45%	<10%	≈80%	≈55%
Danmark	≈55%	≈40%	≈30%	<10%

* Exklusive GDS.

Källa: Ahlsell

Tabellen visar hur stor del av marknaden som bedöms utgöras av okonsoliderade bolag. En hög siffra indikerar större förvärvsmöjligheter.

Medarbetare

Motiverade medarbetare som besitter en djup produktkompetens och samtidigt har en god förståelse för kundens behov, är en avgörande framgångsfaktor för koncernen.

För att upprätthålla engagemang och servicegrad är det viktigt att medarbetarna trivs i sitt arbete och ser Ahlsell som en bra arbetsgivare. Ambitionen är att tillgodose alla medarbetares behov av individuell utveckling och sporrande utmaningar i en arbetsmiljö som upplevs som säker och trygg.

LOKALT ANSVAR

Ahlsells decentraliserade organisation, där ansvar och befogenheter ligger där besluten ska fattas – nära kunden – utgör den bästa grunden för engagemang och motivation och därigenom hög prestationsnivå. Samtidigt som denna ledningsfilosofi uppmuntrar till delaktighet i arbetet med att utveckla verksamheten, innebär den också att varje medarbetare har ett ansvar för att forma sin egen professionella utveckling.

Koncernens många lokala chefer är särskilt viktiga i arbetet att skapa en miljö som stimulerar till egna initiativ och affärs-mannaskap. Ahlsell arbetar därför aktivt med intern chefsförsörjning och program för ledarskapsutveckling. Genom att prioritera internrekrytering skapas goda möjligheter för medarbetarna att utvecklas i och med Ahlsell, samtidigt som det bidrar till kontinuitet och fortsatt konkurrenskraft för koncernen.

KOMPETENSUTVECKLING

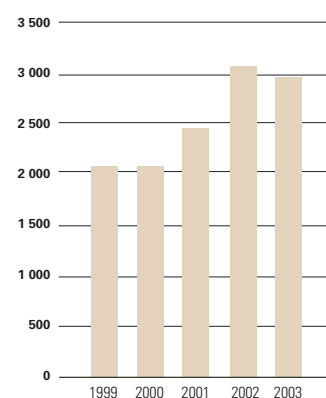
Inom Ahlsell finns en lång tradition av kompetensutveckling och utbildning. Detta arbete bedrivs huvudsakligen i den så kallade *Ahlsellskolan*. Ahlsell har också ett samarbete med andra handelsbolag och IFL (Institutet för företagsledning) för mer omfattande ledarutvecklingsprogram.

Inom Ahlsellskolan betonas vidare vikten av medarbetarnas delaktighet och att lära i det dagliga arbetet, och skolan arbetar därför också med metoder för att underlätta för detta. *Upptäcktsresan* är ett sådant exempel. Det är ett handledarmaterial som kan användas av chefer tillsammans med sina medarbetare för att utveckla och förbättra verksamheten. Ett viktigt verktyg i detta sammanhang är medarbetarsamtalet. Där förs dialog mellan chef och medarbetare kring nuläge och utvecklingsbehov utifrån en affärsmässig helhetssyn.

Ett fokuserat område i den svenska verksamheten under 2003 har varit ledarskapsutveckling för butikshefer, en satsning som sträcker sig in i det första halvåret 2004. Samtliga butikshefer, cirka 70 personer, kommer därefter att ha genomgått ett skraddarsytt program kring frågor som personalansvar, säljande butik, butiksekonomi samt administration och IT-system.

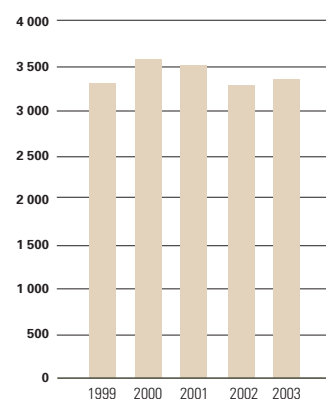
Som en fortsättning på satsningen att stärka butiksförsäljningen kommer under 2004 alla butikssäljare i den svenska verksamheten, cirka 300 personer, att erbjudas en fyra dagar lång utbildning. Vidare planeras en utbildning för inne- och utesäljare vid Ahlsells säljkontor.

Medelantalet anställda i koncernen



Under 2003 minskade medelantalet anställda med knappt fyra procent till 2 944 personer.

Nettoomsättning per anställd i koncernen, TSEK



Nettoomsättningen per anställd ökade under 2003 med två procent till 3 357 TSEK.



Under 2003 har Ahlsell också byggt upp ett koncept för kompetensöverföring rörande IT-system och programvaror. Idag finns ett 20-tal specialutbildade medarbetare som har till uppgift att utbilda andra i exempelvis koncernens handelssystem eller system för försäljningsstatistik. En av fördelarna med detta koncept är att uppgraderingar eller implementeringar av nya system kan genomföras snabbare runt om i organisationen. Under året har mer än 500 medarbetare fått utbildning i något eller några av Ahlsells IT-system.

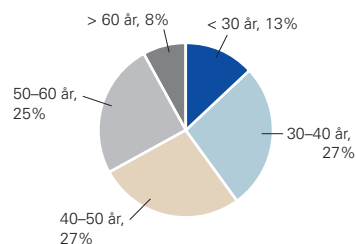
Vid centrallaget i Hallsberg genomförs varje år olika utbildningsaktiviteter. Arbetsledarutbildning och utbildning i hantering av farligt gods är exempel på återkommande insatser i syfte att upprätthålla en säker och samtidigt effektiv arbetsplats. Under det gångna året har arbetsledare, tillsammans med fackliga representanter, även genomgått utbildning i arbetsrätt.

REKRYTERING OCH LÖNESÄTTNING

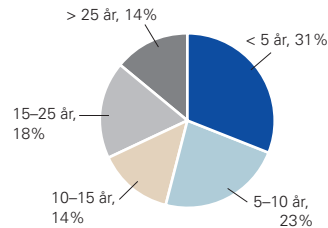
Att attrahera och rekrytera rätt medarbetare till Ahlsell är en viktig framgångsfaktor. En särskilt framtagen rekryteringsguide används för att hjälpa chefer med professionell rekrytering. Alla lediga tjänster annonseras internt via intranätet och den interna rörligheten uppmuntras. Lönesättningen inom Ahlsell är individuell och differentierad. Utgångspunkten är en marknadsmässig belöningsnivå som gör det möjligt att rekrytera, behålla och motivera medarbetare.

För Ahlsell är det självklart att verka för ökad jämställdhet samt att i övrigt erbjuda en så god fysisk och psykisk arbetsmiljö som möjligt. I syfte att säkra att lönesättningen inom Ahlsell är såväl marknadsmässig som könsneutral genomfördes under 2003 en koncernövergripande kartläggning av befattningar och lönenivåer. Olika tjänster jämfördes med varandra, avseende exempelvis arbetsuppgifter, ansvar och arbetsmiljö. Jämförelser gjordes också med befattningar och rådande lönenivåer inom branschen som helhet.

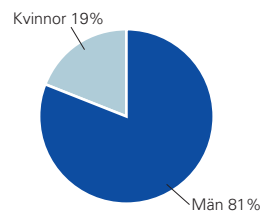
Åldersfördelning i koncernen



Anställningstid i koncernen



Könsfördelning i koncernen



Miljöarbete

Ahlsell strävar efter att vara ett av branschens ledande företag inom miljöområdet. Miljöfrågorna är därför centrala i alla verksamheter och beslut. Miljöarbetet grundar sig på varje medarbetares kunskaper, insikt och engagemang.

Ahlsell påverkar huvudsakligen miljön genom val av produktsortiment och transporter av produkter samt genom verksamheten i koncernens centrallager. Även tryckning och distribution av kataloger och broschyrer samt användning av förpackningar innebär en belastning på miljön. I viss utsträckning hanteras varor och ämnen klassificerade som farligt gods, såsom kylmedel, lim och oljor, vilket kräver speciella kunskaper och särskilda arrangemang vad gäller transporter och förvaring. Hantering av farligt gods sker främst inom produktområdet kyl.

Ahlsells logistikcentrum och distributionsverksamhet i Sverige är miljöcertifierad enligt ISO 14001. Även verksamheten inom produktområdet kyl är miljöcertifierad enligt ISO 14001.

MILJÖMÅL OCH RIKTLINJER

Som ett led i miljöarbetet har alla led i varuhanteringskedjan i Sverige miljöinventerats

– från materialhantering, uppvärmning och belysning till interna och externa transporter med truck och lastbil. Ett antal områden har bedömts vara särskilt viktiga i miljöarbetet och Ahlsell har fastlagt tydliga riktlinjer kopplade till dessa områden. Detta innebär att Ahlsell ska:

- Säkerställa hanteringen av kemiska produkter.
- Effektivisera utnyttjandet av transporter och tillsammans med företagets huvudtransportör löpande mäta såväl utnyttjandegrad som miljöpåverkan.
- Arbeta för ett bättre energitnyttjande, mätt som elförbrukning i förhållande till leveransvolym.
- Öka återvinningsgraden av avfall.
- Genom övningar och utbildningar förebygga situationer som kan leda till utsläpp av föroreningar.
- Genom utbildning öka kunskaperna om produktsortimentets miljöpåverkan.



Hantering av farligt gods kräver speciella kunskaper och arbetsrutiner

Miljölagstiftningen ställer hårda krav på hur denna typ av produkter transporteras och förvaras. För Ahlsell innebär detta bland annat att varuinformationsblad lämnas till alla köpare, att alla som hanterar produkterna är specialutbildade för detta, samt att produkterna placeras i ett fysiskt avgränsat område i lager och i butik. På varje företag där farligt gods hanteras ska det också finnas en av Räddningsverket utbildad och godkänd säkerhetsrådgivare. För att ytterligare trygga en kontinuerligt hög säkerhetsnivå genomförs återkommande övningar i realistiska tillbudssituationer.



MILJÖPOLICY FÖR AHLSELLS DISTRIBUTIONSVERKSAMHET OCH LOGISTIKCENTRUM

"Vi tar hänsyn till miljön i hela vår verksamhet. Detta innebär:

- att vi ser miljö- och arbetsmiljölagar och föreskrifter som minimikrav och att miljöaspekterna kopplade till transporter, kemiska produkter, förpackningar, avfall och energiförbrukning ligger till grund för våra miljösmål.
- att vårt miljöledningssystem är uppbyggt enligt ISO 14001.

Alla intressenters förväntningar ska beaktas i miljöfrågorna. Detta innebär:

- att kundernas, personalens och leverantörernas synpunkter beaktas och är en källa för förnyelser och förbättringar.
- att personalen ska ha god kunskap om vår miljöpåverkan.

Vi ska ständigt förbättra företagets miljöprestanda. Detta innebär:

- att arbetsmiljön sätts i fokus i det dagliga arbetet.
- att vi regelbundet utvärderar miljöaspekterna för att upptäcka risker och möjligheter i arbetsmiljön och den yttre miljön.
- att verksamheten inklusive inköp präglas av kretsloppstänkande och ständigt minskad miljöpåverkan.

Vi ska förmedla miljöarbetet i alla led. Detta innebär:

- att vi aktivt kommunicerar miljöfrågorna både internt och externt."



Marknadssegment och produktområden

MARKNADSSEGMENT

Ahlsells försäljning är organiserad i sex marknadssegment, vilka i sin tur består av ett antal kundsegment. Specialiseringen inom marknadssegment med specifika kundsegment bidrar till tydligare fokus på kunderna och deras behov, fortsatt konceptutveckling och tillväxt.

Inom respektive segment finns specialiserade säljare som ger kunden rådgivning kring lämpliga produkter, tjänster och lösningar. Genom att erbjuda en kontakt till ett mycket brett produktutbud skapar Ahlsell möjligheter för sina kunder att öka effektiviteten och sänka kostnaderna.

De sex marknadssegmenten är:

VVS-installation innefattar både små, medelstora och stora installatörer inom rör, ventilation och isolering. Dessa erbjuds ett komplett sortiment för såväl service som entreprenader.

EI-installation innefattar allt från små lokala elinstallatörer till stora nationellt verk-samma företag.

Industri & Bygg innefattar industri- och byggföretag. Industri-kunderna är verksamma inom petrokemisk industri, pappers- och massaindustrin samt inom traditionell verkstadsindustri. Byggföretagen utgörs i huvudsak av ett antal större nordiska byggtre-prenörer. Ahlsell tillhandahåller även ett specialsortiment för fastighetsunderhåll till fastighetsförvaltande företag.

VA & Elnät innefattar kunder verksamma inom vatten, avlopp samt elnät-distribution. Kommuner är den största kundgruppen inom VA. Många kunder är även lokala anläggningsentreprenörer. Elnät-kunderna utgörs av såväl el-distributörer som el-produ-center.

Kyl innefattar främst installatörer och så kallade OEM-tillverkare (Original Equipment Manufacturer). Projektledningskompetens och teknisk kompetens är viktiga delar i Ahlsells erbjudande inom detta segment.

GDS (Gör-Det-Själv) innefattar större nordiska järn-, el och bygghandelsföretag samt stora nordiska aktörer inom daglig-varuhandeln.

KUNDSTRUKTUR

Ahlsell hade under 2003 totalt cirka 70 000 kunder. De tio största kunderna svarade för drygt 15 procent av koncernens nettoomsättning och ingen enskild kund svarade för mer än fem procent av nettoomsättningen.

PRODUKTOMRÅDEN

Ahlsells produkterbjudande omfattar över 120 000 lagerförda artiklar representerande de ledande fabrikaten och märkesvarorna i Norden inom installationsprodukter, verktyg och maskiner. Inköpschefer inom respektive produktområden ansvarar för val av strategiska leverantörer och produkter. Vidare tecknar de centrala avtal med leverantörerna och drar upp riktlinjerna för det bassortiment som ska lagerhållas. Totalt har Ahlsell cirka 5 000 leverantörer.

Ahlsells samlade produkterbjudande är indelat i fem produktområden; VVS, EI, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS.

PRODUKTOMRÅDE VVS



Sortimentet består av mer än 45 000 lagerförda artiklar inom värme, ventilation och sanitet. För VVS-installatörer och byggföretag erbjuds allt ifrån värmesystem till produkter för det moderna badrummet. För industrin finns ett brett sortiment av mätare, ventiler, slangar, pumpar, rör och rörtillbehör i olika material. Inom vatten och avlopp (VA) erbjuds en mängd produkter, från enskilda komponenter till kompletta system. I produktområdet ingår även ventilationsprodukter, bland annat kanaler, upphängningsmaterial och produkter för isolering av exempelvis rör och ventilationssystem.

PRODUKTOMRÅDE EL



Sortimentet omfattar cirka 30 000 lagerförda artiklar, främst riktade till elinstallatörer, industri- samt elnätsbolag. Bland produkterna finns kabel- och installationsmaterial, apparater och centraler samt produkter för belysning och värme. Ahlsell erbjuder även en rad data- och teleprodukter, som exempelvis kablar, hubbar, switchar och larm.

PRODUKTOMRÅDE VERKTYG & MASKINER



Inom produktområdet tillhandahåller Ahlsell cirka 30 000 lagerförda artiklar, främst för professionella slutanvändare. Sortimentet består bland annat av handverktyg, maskiner, personligt skydd, förvaringsprodukter, fästelement, skärverktyg samt svetsutrustning.

PRODUKTOMRÅDE KYL



Inom produktområdet erbjuds kylprodukter samt kundanpassade lösningar för komfortkyla på kontor, i industrier och bostäder samt för kommersiell kyla i butiker och för livsmedel. Vidare erbjuds produkter för data- och telekomkyla, såsom kompressorer, köldmedia och kompletta kylaggregat. Även värmepumpar ingår i sortimentet, som totalt omfattar cirka 5 000 lagerförda artiklar.

PRODUKTOMRÅDE GDS



I GDS (Gör-Det-Själv) ingår el- och VVS-produkter som är förpackade för att exponeras i butik och distribueras till återförsäljare inom järn-, el- och byggfackhandeln samt till dagligvaruhandeln. Totalt erbjuds cirka 10 000 artiklar inom GDS. Av dessa är ungefär 60 procent elartiklar och den resterande delen VVS-artiklar.

Organisation

I Ahlsells strävan att vara branschledare ingår att kontinuerligt anpassa och utveckla organisationen, dels i syfte att kunna erbjuda ännu bättre service till kunderna men också för att optimera nyttjandet av koncernens unika produktbredd och logistikapparat. Ytterligare en drivkraft för förändringar är tillväxt i verksamheten, med större volymer i olika regioner och länder.

Under 2003 har Ahlsell genomfört en omorganisation och därigenom gått från en produktorienterad till en marknadsorienterad organisation. Inköpsresurser har även samlats in i en koncernövergripande funktion.

DECENTRALISERING

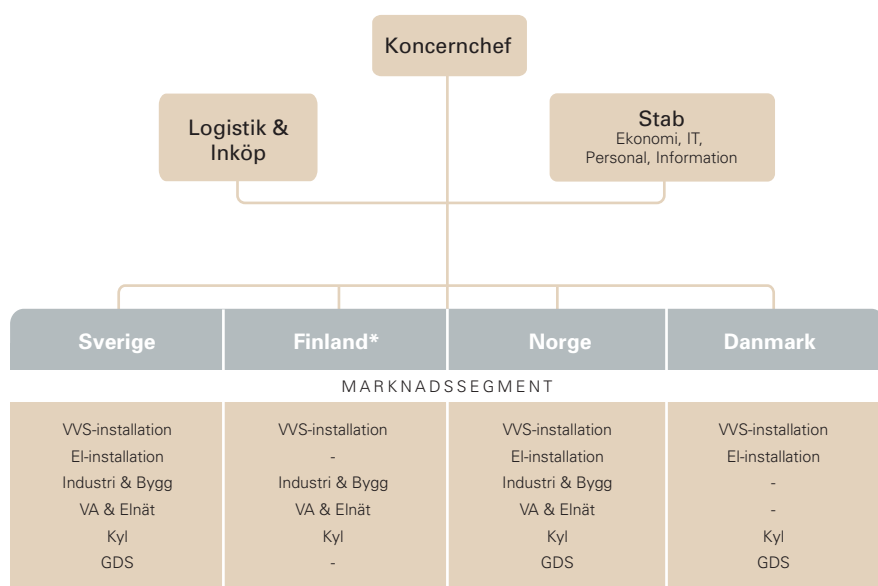
Varje affär är lokal och Ahlsells organisation är skapad för att stödja detta. Organisationsstrukturen utgår ifrån verksamhetsländerna och kännetecknas av få nivåer, tydligt ansvar, många butiker och säljkontor med starka lokala chefer som arbetar nära kunderna. Med ett stort antal självständiga enheter inom respektive land skapas en stark bas för hela koncernen med flexibilitet och närhet till kunderna. Till stöd för dessa enheter finns koncerngemensamma resurser för inköp och logistik samt för ekonomi, IT och information.

Den lokala närvaron har varit en konkurrensfaktor för Ahlsell sedan bolaget grundades. Att finnas nära kunderna med god kunskap om de lokala marknadsförutsättningarna är viktigt för att på bästa sätt förstå kundens behov. Detta är också grunden för långa och goda kundrelationer. Totalt har Ahlsell idag cirka 125 etableringar i Norden, varav 75 i Sverige, 25 i Finland, 15 i Norge och 10 i Danmark.

STORT ANTAL RESULTATENHETER

Inom varje verksamhetsland är verksamheten indelad i regioner och distrikt. Region- och distriktschefer har fullt resultatansvar för sina ansvarsområden. Ahlsell består därigenom av ett stort antal resultatenheter som självständigt arbetar för att uppfylla koncernens verksamhetsmål och finansiella mål. Uppföljningen fokuserar på enhetens prestationer och vad enheten själv kan påverka. Kostnader för centrala resurser som huvudkontor, IT och logistik fördelas därför inte ut på de lokala resultatenheterna. Ahlsells erfarenhet är att detta ökar resultatfokuseringen i verksamheten.

Många resultatenheter skapar goda möjligheter till jämförelser internt i koncernen, vilket i sin tur är en god grund för en "lärande organisation", där erfarenheter och metoder sprids inom koncernen.



*Ahlsell bedriver även en mindre VVS-verksamhet i Ryssland, organiserad under Finland.

MARKNADSSEGMENTERING

Försäljningen på de geografiska marknaderna är organiserad efter sex marknadssegment – VVS-installation, El-installation, Industri & Bygg, VA & Elnät, Kyl och GDS – som i sin tur består av ett antal kundsegment. Specialisering inom kundsegment bidrar till tydligare fokus på kunderna och deras specifika behov, fortsatt konceptutveckling och tillväxt. Försäljningen bedrivs via lokala säljkontor samt via butiker. Säljkontoren är bemannade med ute- och innesäljare specialiserade inom de olika marknadssegmenten. Ahlsell har säljkontor på omkring 125 orter i Norden.

På varje ort där Ahlsell är etablerat finns också en butik. Genom dessa erbjuds professionella kunder ett brett sortiment, snabbt och lättillgängligt, och får även råd

och service från kunnig personal. Kunderna kan även beställa produkter ur Ahlsells fullständiga sortiment, med leverans till butiken inom 24 timmar. För de kunder som arbetar med projekt där möjligheterna till planering och framförhållning är begränsade fungerar Ahlsells butiker ofta som kundens lager. Ahlsell har för närvarande cirka 125 butiker i Norden.

Ahlsells sortiment är även tillgängligt via koncernens butik på Internet. Där kan kunderna bland annat beställa produkter och få tillgång till produktkataloger. Internetbutiken är en viktig service- och marknadsföringskanal, men även ett sätt att effektivisera orderhanteringen för såväl kunden som Ahlsell. Försäljningen via Internet utgör idag knappt fem procent av koncernens totala försäljning och andelen ökar kontinuerligt.



”Många lokala resultatenheter skapar goda möjligheter till interna jämförelser, vilket i sin tur är en god grund för en 'lärande organisation', där erfarenheter och metoder sprids inom koncernen.”

Verksamhetsländer: Sverige

	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning, MSEK	6 924	7 096	6 050	5 260
Resultat (EBITA), MSEK	437	407	392	335
Rörelsemarginal, %	6,3	5,7	6,5	6,4
Medelantalet anställda	2 076	2 109	1 663	1 421

VERKSAMHET

Ahlsells historia går tillbaka till 1877 då försäljningsbolaget Bernström & Co etablerades. Grunden för dagens koncern lades 1922 då Bernström & Co gick samman med R Ahlsell & Co och inriktningen mot VVS förstärktes. Idag är Ahlsell Sveriges ledande handelsföretag inom installationsprodukter, verktyg och maskiner. Verksamheten omfattar samtliga fem produktområden: VVS, EI, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS. Av koncernens nettoomsättning 2003 genererades 70 procent på den svenska marknaden.

Ahlsell har cirka 75 etableringar i Sverige. Centrallagret för den svenska verksamheten är beläget i Hallsberg. Medelantalet anställda under 2003 var 2 076, en minskning med 33 personer jämfört med föregående år.

Under 2003 hade Ahlsell cirka 55 000 kunder i Sverige. De tio största kunderna svarade för drygt 15 procent av nettoomsättningen.

POSITION OCH KONKURRENTER

Inom produktområdet VVS beräknas Ahlsells marknadsandel uppgå till cirka 40 procent, vilket gör koncernen till marknadsledare i Sverige tillsammans med Dahl.

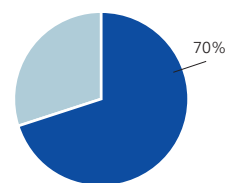
Inom produktområdet EI är Ahlsell en av de ledande elgrossisterna med en marknadsandel på cirka 25 procent. Elektroskandia (ägt av holländska Hagemeyer) har en något större marknadsandel och Selga (ägt av franska Rexel) är den tredje största aktören.

Inom Verktyg & Maskiner är Ahlsell den överlägset största aktören med en marknadsandel på cirka 15 procent. Den svenska marknaden är, i likhet med övriga nordiska länder, starkt fragmenterad med ett stort antal lokala bolag med en nettoomsättning i storleksordningen 20 till 80 MSEK.

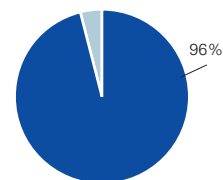
Ahlsells marknadsandel inom Kyl uppgår till cirka 25 procent, vilket gör koncernen till nummer två på marknaden. Störst är Kylma (ägt av svenska G & L Beijer) och trea är Onninen.

Inom GDS-segmentet för el- och VVS-produkter är Ahlsell marknadsledare med cirka 35 procent av GDS-marknaden för elprodukter och cirka 15 procent inom VVS. Bland andra större aktörer kan nämnas Malmbergs, Jo-EI samt GeGe Carat (Dahl).

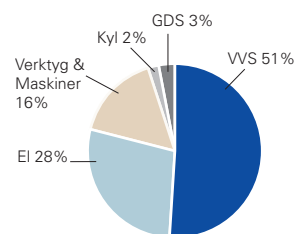
Andel av koncernens nettoomsättning 2003



Andel av koncernens resultat (EBITA) 2003



Nettoomsättningen fördelad på produktområden 2003



Marknadsandel per produktområde 2003

VVS, cirka 40%
EI, cirka 25%
Verktyg & Maskiner, cirka 15%
Kyl, cirka 25%
GDS, cirka 20%

Antal kunder 2003

Cirka 55 000

UTVECKLING 2003 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Under 2003 var försäljningen stabil med tillfredsställande till god lönsamhet inom de flesta produktområden. Rörelsemarginalen förbättrades och uppgick till 6,3 procent. Den relativt svaga volymutvecklingen för Sverige som helhet är i huvudsak relaterad till El-installation. Inom detta område minskade Ahlsells försäljning med mer än tio procent, vilket är mer än volymminskningen på elgrossistmarknaden som helhet. Denna utveckling har till stor del varit en följd av en medveten strategi att minska andelen kunder där lönsamheten har bedömts vara otillfredsställande.

Under året har ett betydande strukturellt arbete utförts inom i den svenska verksamheten. En ny organisationsstruktur, utgående

från kunder och marknadssegment, har ersatt den tidigare produktorienterade organisationsformen. Detta har gjorts i syfte att ännu bättre ta till vara säljkraften i Ahlsells breda produktutbud.

Ahlsells bedömning för 2004 är att den svenska marknaden utvecklas fortsatt svagt det första halvåret, med en förbättring under andra halvåret drivet av en successivt ökad industriell aktivitetsnivå. Utvecklingen inom byggsektorn, som är sencyklisk, förväntas inte förbättras förrän under 2005.

Som följd av vidtagna åtgärder kommer personalstyrkan att reduceras med ett sextiotal personer. Detta, i kombination med de marknadsaktiviteter som nu vidtas efter genomförd omorganisation väntas leda till en ytterligare förbättrad resultatnivå i den svenska verksamheten.



“Trots en svag marknad ökade resultatet med drygt sju procent.”

Verksamhetsländer: Finland

	2003*	2002*	2001*	2000*
Nettoomsättning, MSEK	1 500	1 432	1 414	1 376
Resultat (EBITA), MSEK	28	36	38	74
Rörelsemarginal, %	1,9	2,5	2,7	5,4
Medelantalet anställda	345	365	359	286

* Exklusive verksamheten i Ryssland, som organisatoriskt tillhör Finland.

VERKSAMHET

Ahlsell etablerade verksamhet i Finland 1990 genom förvärv inom produktområdet Kyl. Verksamheten utökades 1999 genom förvärv av en ledande grossist inom VVS-produkter. Under 2003 genererades 15 procent av koncernens nettoomsättning i Finland.

Ahlsell har 25 etableringar i Finland. Ett nytt centrallager för den finska verksamheten, beläget i Hyvinge utanför Helsingfors, började användas fullt ut i februari 2003. Medelantalet anställda under året minskade med 20 personer till 345.

Antalet kunder i Finland uppgick under året till cirka 6 000. De tio största kunderna svarade för drygt 15 procent av nettoomsättningen.

Ahlsell har även en mindre verksamhet i S:t Petersburg i Ryssland, vilken är organiserad under Finland. Verksamheten etablerades 1996 och omfattar produktområdet VVS. Nettoomsättningen i Ryssland uppgick under 2003 till 42 MSEK och medelantalet anställda var 35.

POSITION OCH KONKURRENTER

Ahlsell har en stark position i Finland både inom VVS och Kyl. Inom VVS bedöms marknadsandelen överstiga 20 procent, vilket gör Ahlsell till nummer tre på grossistmarkna-

den efter Onninen och Dahl. Ahlsell är nummer tre även inom Kyl, efter Onninen och Combi Cool (ägt av G & L Beijer) med en marknadsandel på cirka 20 procent.

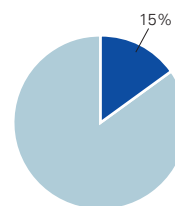
UTVECKLING 2003 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Under 2003 har Ahlsells logistikmodell implementerats i den finska verksamheten. Ett centralt logistikcentrum har tagits i drift, flera nya butiker har öppnats och ett antal regionala distributionslager har avvecklats. Resultatet har därigenom belastats med kostnader relaterade till dessa logistikförändringar. Rörelsemarginalen för året uppgick till 1,9 procent, en minskning från 2,5 procent året före.

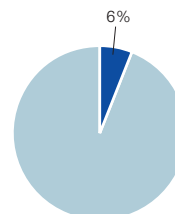
Den finska grossistmarknaden inom VVS uppvisade under 2003 en tillväxt på 6–7 procent och är därmed den av Ahlsells delmarknader som har utvecklats starkast. Ahlsells försäljning i Finland har under året utvecklats tillfredsställande och bolaget har, trots de omfattande logistikförändringarna, bibehållit sina marknadsandelar.

För 2004 förväntas en fortsatt tillväxt i marknaden, dock något lägre än under 2003. Med det nya logistiksystemet på plats är Ahlsells förutsättningar goda att stärka bolagets marknadspositioner och lönsamhet på den finska marknaden.

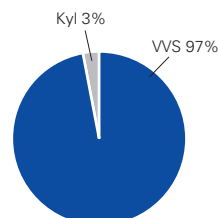
Andel av koncernens nettoomsättning 2003



Andel av koncernens resultat (EBITA) 2003



Nettoomsättningen fördelad på produktområden 2003



Marknadsandel per produktområde 2003

VVS, drygt 20%
Kyl, cirka 20%

Antal kunder 2003

Cirka 6 000

	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning, MSEK	925	980	618	408
Resultat (EBITA), MSEK	-16	-28	-16	-4
Rörelsemarginal, %	neg	neg	neg	neg
Medelantalet anställda	296	322	175	148

VERKSAMHET

Ahlsell etablerade verksamhet i Norge 1990 genom förvärv inom produktområdet Kyl. Verksamheten har sedan dess utökats och omfattar idag produktområdena VVS, El, Kyl och GDS. Under 2003 svarade den norska verksamheten för nio procent av koncernens nettoomsättning.

Ahlsell har 15 etableringar i Norge. Centrallaget är beläget i Langhus utanför Oslo. Ahlsell har även ett mindre distributionslager i Trondheim varifrån de norra delarna av landet förses med varor. Under 2003 hade Ahlsell i medeltal 296 anställda i Norge, en minskning med 26 personer jämfört med året före.

Under 2003 hade Ahlsell cirka 6 500 kunder i Norge. De tio största kunderna svarade för drygt 15 procent av nettoomsättningen.

POSITION OCH KONKURRENTER

Inom produktområdet VVS har Ahlsells andel av den norska marknaden ökat under de senaste fem åren, dock från låga nivåer. Positionen förstärktes under 2002 genom förvärvet av K Lund Engros och Ahlsells marknadsandel bedöms idag uppgå till drygt 10 procent. De tre största VVS-grossisterna i Norge är Dahl, B&S Rørhandel och Heidenreich.

Ahlsells position på den norska elgrossistmarknaden är relativt svag med en marknadsandel på cirka 5 procent. Ahlsells volymer är emellertid koncentrerade till södra Norge, där den lokala marknadsandelen

också är större. De dominerande aktörerna är Onninen och Elektroskandia.

Inom produktområdet Kyl bedöms Ahlsells marknadsandel uppgå till cirka 15 procent. Ahlsell är därmed en av de större aktörerna tillsammans med Schlösser Møller (ägt av G & L Beijer). Förutom dessa båda bolag finns även ett antal familjeägda företag som sammantaget har en betydande andel av marknaden. Bland dessa återfinns Moderne Kjøling och Børresen.

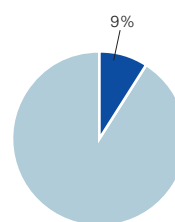
Inom GDS-området har Ahlsell en marknadsandel på cirka 20 procent. En annan aktör är Scan-Nor.

UTVECKLING 2003 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Rörelsemarginalen i den norska verksamheten var under 2003 negativ. I en svag marknad, såväl inom VVS- som elområdet, har Ahlsell förstärkt sin position inom VVS men minskat volymerna inom El. De minskade volymerna är – på samma sätt som i Sverige – delvis resultatet av en medveten avveckling av olönsamma kundavtal. Vidare har resultatet påverkats negativt av leveransproblem under uppstartsskedet av verksamheten i det centrallager som togs i bruk under senare delen av 2002. Dessa brister är åtgärdade.

Efter vidtagna åtgärder bedöms förutsättningarna vara goda för en generell lönsamhetsförstärkning. Den norska verksamheten förväntas därmed bidra positivt till koncernens intjäning under 2004.

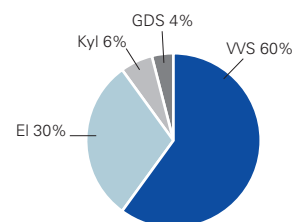
Andel av koncernens nettoomsättning 2003



Andel av koncernens resultat (EBITA) 2003

Ej tillämpligt.

Nettoomsättningen fördelad på produktområden 2003



Marknadsandel per produktområde 2003

VVS, drygt 10%
El, cirka 5%
Kyl, cirka 15%
GDS, cirka 20%

Antal kunder 2003

Cirka 6 500

Verksamhetsländer: Danmark

	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning, MSEK	455	427	358	246
Resultat (EBITA), MSEK	8	-14	-4	3
Rörelsemarginal, %	1,8	neg	neg	1,2
Medelantalet anställda	157	153	132	111

VERKSAMHET

Ahlsell har funnits i Danmark sedan 1990 då kylverksamheten förvärvades. Därefter har antalet produktområden utökats, med GDS år 1998 och med VVS och EI år 2000. Den danska verksamheten svarade under 2003 för fem procent av koncernens nettoomsättning. Antalet etableringar uppgår till tio och medelantalet anställda ökade något under året till 157.

Ahlsell hade under året drygt 3 000 kunder i Danmark. De tio största kunderna svarade för cirka 20 procent av nettoomsättningen.

POSITION OCH KONKURRENTER

Marknadsandelen inom VVS har ökat sedan Ahlsells etablering inom detta produktområde. Fortfarande har Ahlsell dock endast en liten andel av den danska marknaden, som domineras av Dahl, Sanistål och AO Johansen.

Även inom EI är Ahlsells marknadsposition svag. Denna marknad domineras av två grossister, Solar och Louis Poulsen.

Inom produktområdet Kyl har Ahlsell en stark position med en marknadsandel på cirka 30 procent. Tillsammans med H Jessen

Jürgensen (ägt av G & L Beijer) är Ahlsell därmed en av de två största grossisterna i landet inom kylområdet. En tredje större aktör är Tempcold.

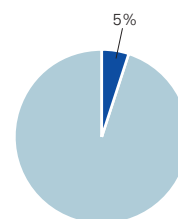
Inom GDS-området är Ahlsell marknadsledare, med en särskilt stark position inom VVS-sortimentet. Andra större aktörer är Scandigross (Dahl), Jo-EI samt A O Johansen.

UTVECKLING 2003 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

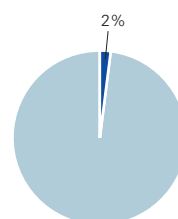
Resultatet i den danska verksamheten förbättrades kraftigt med en rörelsemarginal för 2003 på 1,8 procent. Inom Kyl och GDS var försäljningen stabil och lönsamheten god. De relativt nystartade verksamheterna inom VVS och EI utvecklades positivt under året och bidrog från halvårsskiftet till koncernens intjäning.

Grossistmarknaden inom Ahlsells produktområden förväntas sammantaget utvecklas stabilt under 2004. Ahlsells ambition är att fortsätta växa organiskt och särskilt goda bedöms förutsättningarna vara inom VVS och EI. En ny butik öppnas i Köpenhamn under första kvartalet 2004 vilket väntas ge positiva effekter på försäljningen.

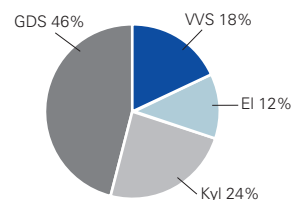
Andel av koncernens nettoomsättning 2003



Andel av koncernens resultat (EBITA) 2003



Nettoomsättningen fördelad på produktområden 2003



Marknadsandel per produktområde 2003

VVS, mindre än 5%
EI, mindre än 5%
Kyl, cirka 30%
GDS, cirka 30%

Antal kunder 2003

Drygt 3 000



Finansiell översikt och definitioner

FEM ÅR I SAMMANDRAG FÖR KONCERNEN

MSEK	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	9 883	10 069	8 589	7 411	6 837
Resultat (EBITA)	455	394	417	385	254
Resultat efter finansnetto	187	63	86	149	-
Resultat efter skatt	101	9	30	143	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten	496	351	30	109	-
Balansomslutning	5 125	5 724	5 950	5 100	5 058
Operativt kapital	1 369	1 703	1 988	1 648	1 398
Eget kapital	1 377	1 310	1 330	1 245	1 079
Nettoskuld	2 079	2 600	2 968	2 483	2 478
Icke räntebärande skulder	1 596	1 739	1 539	1 238	1 314
Medelantalet anställda	2 944	3 057	2 446	2 070	2 067

Nyckeltal

Omsättningstillväxt, %	-2	17	16	8	28
Rörelsemarginal (ROS), %	4,6	3,9	4,9	5,2	3,7
Avkastning på operativt kapital, %	27,3	21,1	23,3	24,3	19,2
Avkastning på eget kapital, %	7,5	0,7	2,3	12,3	-
Soliditet, %	26,9	22,9	22,4	24,5	21,6
Skuldsättningsgrad, ggr	1,5	2,0	2,2	2,0	2,3
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,8	1,8	1,6	1,5	-
Räntetäckningsgrad, ggr	2,5	1,3	1,5	2,2	-
Räntetäckningsgrad exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster, ggr	3,6	2,3	2,7	3,1	-

Ahlsellkoncernen 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.

Resultat (EBITA)

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

Resultat (EBITA) i förhållande till nettoomsättningen.

Avkastning på operativt kapital

Resultat (EBITA) 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.

Styrelsen och verkställande direktören för Ahlsell Holding AB, organisationsnummer 556578-4732, avger härmed årsredovisning för moderbolaget samt koncernen för verksamhetsåret 2003.

VERKSAMHET

Ahlsell är ett av Nordens ledande handelsföretag som erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom produktområdena VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl samt GDS (Gör-Det-Själv). Ahlsell bedriver verksamhet i Sverige, Finland, Norge och Danmark samt i mindre omfattning i Ryssland.

Affärerna görs lokalt och Ahlsells organisationsmodell bygger på att stödja detta. Organisationsstrukturen utgår ifrån den lokala marknaden med ett stort antal säljkontor och butiker. Med många lokala enheter inom respektive land och tydliga ansvarsområden skapas en stark bas för hela koncernen, samtidigt som Ahlsell upprätthåller en hög flexibilitet och närhet till kunderna. Genom samordning av inköp, logistik, administration och IT uppnås skal fördelar i verksamheten. Ahlsells strategi, mål och organisation beskrivs närmare på sidorna 10–15 samt 22–23.

VÄSENTLIGA HÄNDELSE UNDER 2003

För att bättre ta till vara Ahlsells konkurrensfördelar i form av lokal närvaro, produktbredd, marknadskännedom och upparbetade kundrelationer har en omorganisation genomförts. Ahlsell har därigenom gått från en produktorienterad organisation till en marknadsorienterad organisation. Specialiseringen inom marknads- och kundsegment sätter tydligare fokus på kunden, fortsatt konceptutveckling och organisk tillväxt i verksamheten.

I Finland har Ahlsells logistikmodell implementerats fullt ut. Ett nytt centrallager togs i drift i februari 2003 och har successivt ersatt de regionala distributionslagren, vilka har avvecklats. Ett flertal nya moderna butiker har också etablerats.

I den norska verksamheten har omstruktureringar genomförts inom såväl försäljning och logistik som administration och IT i syfte att säkerställa förbättrad lönsamhet. Den under 2002 förvärvade VVS-grossisten K Lund Engros AS har i samband med dessa förändringar integrerats med övrig Ahlsellverksamhet.

Under det första halvåret genomfördes de personalreduceringar, omfattande cirka 50 personer, som aviserades vid ingången av året. Mot bakgrund av en förväntat fortsatt svag marknad initierades ytterligare personalminskningar under det andra halvåret. Denna åtgärd berör ett hundratal personer och får successivt effekt under 2004.

Som ett led i att förstärka koncernens fokus på den nordiska marknaden har den polska verksamheten avyttrats under året. Verksamheten omsätter cirka 100 MSEK och har sedan den förvärvades 1996 inte bidragit till koncernens intjäning.

MARKNADEN

Den svaga marknadsutveckling som inleddes under 2002 har fortsatt att präglats även 2003. Denna utveckling kan i huvudsak härledas till den svenska marknaden, där aktivitetsnivån inom verkstadsindustrin samt inom nybyggnation av kommersiella fastigheter har varit låg. I Finland har marknaden uppvisat en starkare utveckling än i Sverige, påtagligt framför allt inom produktområdet VVS. Ahlsells norska marknad har försvagats något, medan den danska marknaden har legat på en nivå jämförbar med 2002.

OMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernens nettoomsättning uppgick under 2003 till 9 883 MSEK (10 069), en minskning med två procent jämfört med 2002, varav en procentenhet förklaras av valuta-effekter. Den relativt svaga utvecklingen kan i huvudsak härledas till Sverige, Ahlsells största delmarknad, där den låga aktiviteten inom verkstadsindustrin och nybyggnation har påverkat försäljningen främst inom El-installation, men även inom VVS-installation och Industri & Bygg.

Trots en svag försäljningsutveckling har koncernens resultat (EBITA) ökat med femton procent eller 61 MSEK, och uppgick till 455 MSEK (394). Resultatförbättringen kan till stor del tillskrivas de omstruktureringar i syfte att reducera kostnader och förstärka bruttotjäningsförmågan som initierades under andra hälften av 2002 och som fortsatt under 2003. För koncernen innebär detta att rörelsemarginalen (ROS) ökade från 3,9 procent 2002 till 4,6 procent 2003.

Den starkaste resultatutvecklingen har skett i den danska verksamheten, där en förlust på 14 MSEK under 2002 har vänts till ett positivt resultat på 8 MSEK under 2003. Även i Sverige har lönsamheten förbättrats och resultatet uppgick till 437 MSEK (407). I Finland har resultatet påverkats av kostnader i samband med förändringar i logistiksystem och förflyttning av distributionsverksamhet till det nya centrallagret. Den finska verksamheten bidrar positivt till koncernens resultat. Den norska verksamheten uppvisar ett otillfredsställande resultat med negativa rörelsemarginaler. Åtgärder har vidtagits för att säkerställa förbättrad lönsamhet och den norska verksamheten förväntas bidra positivt till koncernens intjäning under 2004.

Avyttringen av den polska verksamheten har belastat koncernens rörelseresultat med 12 MSEK. Denna kostnad redovisas under jämförelsestörande poster. Totalt uppgår de jämförelsestörande posterna under året till -10 MSEK (-33).

Koncernens resultat efter skatt uppgick till 101 MSEK (9).

INVESTERINGAR

Under 2003 uppgick bruttoinvesteringarna i materiella anläggningstillgångar exklusive förvärvade enheter till 63 MSEK (82) och avser huvudsakligen investeringar för verksamheterna inom butik, logistik och IT. Årets avskrivningar enligt plan och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar uppgick till 83 MSEK (88).

KASSAFLÖDE OCH FINANSIELL STÄLLNING

Koncernens kassaflöde från den löpande verksamheten uppgick under året till 496 MSEK (351). Den kraftiga ökningen förklaras främst av förbättrat resultat samt reducering av varulager och kundfordringar. Efter avdrag för investeringsverksamheten var kassaflödet 446 MSEK (270).

Likvida medel och kortfristiga placeringar uppgick vid årets slut till 24 MSEK (38). Koncernens nettoskuld uppgick vid årsskiftet till 2 079 MSEK (2 600). Minskningen härrör sig framför allt till det positiva kassaflödet. Soliditeten uppgick till 26,9 procent (22,9). Ökningen av soliditeten förklaras främst av förbättrad kapitaleffektivitet avseende varulager och kundfordringar.

VALUTAEXPONERING

Ahlsells valutaexponering är begränsad då försäljning och inköp huvudsakligen görs i lokal valuta.

PERSONAL

Medelantalet anställda i koncernen minskade under 2003 med knappt fyra procent till 2 944 (3 057). Av dessa var 2 076 (2 109) anställda i den svenska verksamheten. Andelen kvinnor i koncernen var 19 procent (19). Den största procentuella förändringen av antalet anställda har under året skett i den norska verksamheten, där medelantalet anställda minskade med åtta procent till 296 (322). De totala kostnaderna för löner inklusive andra ersättningar och sociala kostnader i koncernen uppgick under året till 1 208 MSEK (1 204). Mer information om Ahlsells personalarbete finns på sidorna 16-17.

MILJÖ

Ahlsell bedriver anmälningspliktig verksamhet vid centrallagret i Sverige avseende hantering av begagnat köldmedia. Denna verksamhet har även länsstyrelsens tillstånd. I Danmark bedriver Ahlsell tillståndspliktig verksamhet avseende fyllning av köldmedia.

I övrigt bedriver bolaget inte några anmälningspliktiga eller tillståndspliktiga verksamheter enligt miljöbalken.

Ahlsell strävar efter att vara ett av branschens ledande företag på miljöområdet. För de delar av verksamheten där miljöpåverkan bedöms vara störst finns tydliga riktlinjer fastlagda, inklusive miljöpolicy, för hur Ahlsell inom ramen för en effektiv handelsverksamhet ska arbeta för att minimera belastningen på miljön. Ahlsells logistikcentrum och distributionsverksamhet i Sverige är miljöcertifierat enligt ISO 14001. Även verksamheten inom produktområdet Kyl är miljöcertifierat enligt ISO 14001. En närmare beskrivning av Ahlsells miljöarbete finns på sidan 18.

KÄNSLIGHETSANALYS

Ahlsells resultat påverkas av en mängd faktorer, såsom förändringar i försäljningsvolym, valutakursförändringar på importerade varor, kostnad för inköpta varor, löneförändringar med mera. I nedanstående tabell framgår de uppskattade effekterna för koncernen vid förändringar i dessa faktorer. Beräkningarna ska inte ses som en indikation på att just dessa variabler är mer eller mindre sannolika att förändras. Beräkningarna förutsätter vidare att alla andra faktorer som kan påverka koncernen är oförändrade.

	Förändring	Påverkan på resultat (EBITA)
Försäljningsvolym	+1 procent	+18 MSEK
Värdet på svenska kronan jämfört med andra valutor	+1 procent	+4 MSEK
Bruttomarginal	+1 procentenhet	+99 MSEK
Lönekostnader (inkl sociala avgifter)	+1 procent	-12 MSEK

STYRELSEARBETE

Ahlsells styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av minst sex och högst tio ledamöter med högst sex suppleanter. Ahlsells styrelse har under 2003 bestått av sju ordinarie ledamöter och två suppleanter valda av bolagsstämman samt tre ordinarie ledamöter och tre suppleanter utsedda av de anställda. Verkställande direktören och tillika koncernchefen Göran Näsholm ingår i styrelsen.

Vid en extra bolagsstämma den 9 februari 2004 lämnade ledamoten Anders Moberg på egen begäran sitt styrelseuppdrag. Ingen ersättare utsågs.

Styrelsen har en skriftlig arbetsordning samt instruktion för arbetsfördelning mellan styrelse och verkställande direktör. Styrelsens arbete följer en föredragningslista i syfte att säkerställa styrelsens behov av information och kontroll av verksamheten och bolagets organisation. Vidare finns en nomineringskommitté, med uppgift att inför ordinarie bolagsstämma framlägga förslag rörande sammansättning och arvodering av styrelsen, samt en ersättningskommitté, vars uppgift är att ta fram rekommendationer till styrelsen avseende principer för ersättning till ledande befattningshavare.

Kommittéerna består av två styrelsemedlemmar, som representerar huvudägaren, Trenor Holding AB.

Under verksamhetsåret 2003 sammanträdde styrelsen fem gånger. Vid varje styrelsemöte framläggs ekonomisk och finansiell rapport för verksamheten. I övrigt har vid dessa möten särskild uppmärksamhet ägnats åt bland annat affärsutveckling, strategi, investeringar och förvävsfrågor. Styrelsen sammanträder årligen med bolagets revisorer för genomgång av revisionsrapport och årets verksamhet.

FÖRVÄNTNINGAR AVSEENDE DEN FRAMTIDA UTVECKLINGEN

Den svaga marknadsutvecklingen förväntas bestå under det första halvåret 2004. Trots detta bedöms den positiva resultatutvecklingen för koncernen fortsätta. Denna bedömning grundar sig på de åtgärder och omstruktureringar som vidtagits och slutförts under 2003, däribland omorganiseringen, införandet av Ahlsells logistikmodell i Finland samt kostnadsreduceringar och lönsamhetsförstärkande åtgärder i den svenska och norska verksamheten. Sammantaget innebär detta att Ahlsell under 2004 med

ökad kraft kan fokusera på att utveckla kundrelationer och kundkoncept samt en ökad marknadsbearbetning i samtliga verksamhetsländer.

MODERBOLAGET

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 7 MSEK (7) och resultatet efter finansiella poster uppgick till -57 MSEK (-69).

FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION

Koncernens fria egna kapital uppgår till 1 246 MSEK. Någon avsättning till bundna reserver är ej erforderlig.

Till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget står (kr):

Balanserade vinstmedel:	1 192 269 134
Årets resultat:	-40 817 606
Summa:	1 151 451 528

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel, 1 151 451 528 kronor, balanseras i ny räkning.

Koncernbidrag har erhållits från Ahlsell AB med 56 500 TSEK.

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

Resultaträkningar

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
Nettoomsättning		9 883	10 069	7	7
Kostnad för sålda varor		-7 601	-7 818	-	-
Bruttoresultat		2 282	2 251	7	7
Försäljningskostnader		-1 814	-1 824	-	-
Administrationskostnader		-172	-196	-8	-7
Jämförelsestörande poster	4	-10	-33	-	-
Övriga rörelseintäkter	5	31	34	-	-
Övriga rörelsekostnader		-6	-10	-	-
Rörelseresultat	2, 3, 6, 7	311	222	-1	0
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	8	2	14	-	-
Ränteintäkter och liknande resultatposter	9	1	11	-	-
Räntekostnader och liknande resultatposter	10	-127	-184	-56	-69
Resultat efter finansiella poster		187	63	-57	-69
Skatt på årets resultat	11	-86	-54	16	19
Årets resultat	12	101	9	-41	-50
Resultat per aktie, SEK		9,19	0,81		
Resultat per aktie exkl. jämförelsestörande poster, SEK		10,25	3,82		
Medelantalet aktier ('000)		10 950	10 950		
Antalet aktier vid periodens utgång ('000)		10 950	10 950		

Kassaflödesanalys

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
DEN LÖPANDE VERKSAMHETEN					
Resultat efter finansiella poster		187	63	-57	-69
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	38	223	189	-7	5
		410	252	-64	-64
Betald skatt		-69	-42	-1	-1
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		341	210	-65	-65
Förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager		149	24	-	-
Förändring av rörelsefordringar		86	-8	1	-
Förändring av rörelseskulder		-80	125	1	3
Kassaflöde från den löpande verksamheten		496	351	-63	-62
Investeringsverksamheten					
Förvärv av inkråm och verksamheter	39	-	-131	-	-
Försäljning av verksamheter	40	13	-	-	-
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-19	-10	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-63	-82	-	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		14	98	-	-
Förvärv av finansiella tillgångar		-	-1	-	-
Försäljning av finansiella tillgångar		5	45	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-50	-81	-	-
Finansieringsverksamheten					
Förändring av räntebärande skulder		-238	71	238	237
Förändring av icke räntebärande skulder		-8	-	-	-
Amortering av skuld		-206	-331	-175	-175
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		-452	-260	63	62
Årets kassaflöde		-6	10	-	1
Likvida medel vid årets början		30	21	1	0
Kursdifferens i likvida medel		-1	-1	-	-
Likvida medel vid årets slut	41	23	30	1	1
Outnyttjade krediter		646	409	-	-
Disponibla likvida medel vid årets slut		669	439	1	1

Balansräkningar

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter					
	13	17	7	-	-
	14	4	5	-	-
	15	2 037	2 207	-	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		2 058	2 219	-	-
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark					
	16	75	83	-	-
Maskiner och andra tekniska anläggningar					
	17	38	76	-	-
Inventarier, verktyg och installationer					
	18	142	128	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		255	287	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag					
	19	-	-	2 469	2 469
Andra långfristiga värdepappersinnehav					
	20	4	6	-	-
Andra långfristiga fordringar					
	21	15	20	-	-
Uppskjutna skattefordringar					
	22	83	104	-	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		102	130	2 469	2 469
Summa anläggningstillgångar		2 415	2 636	2 469	2 469
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager					
Färdiga varor och handelsvaror					
	23	1 332	1 523	-	-
Förskott till leverantörer					
		0	1	-	-
Summa varulager		1 332	1 524	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar					
		1 059	1 174	-	-
Fordringar hos koncernföretag					
		22	-	-	1
Skattefordringar					
		39	18	1	-
Övriga fordringar					
		30	49	-	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter					
	24	204	285	-	-
Summa kortfristiga fordringar		1 354	1 526	1	1
Kortfristiga placeringar					
	25	1	8	-	-
Kassa och bank					
		23	30	1	1
Summa omsättningstillgångar		2 710	3 088	2	2
SUMMA TILLGÅNGAR	1, 31	5 125	5 724	2 471	2 471

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2003	2002	2003	2002
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
EGET KAPITAL	26				
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		109	109	109	109
Bundna reserver/reservfond		22	22	22	22
Summa bundet eget kapital		131	131	131	131
Fritt eget kapital					
Fria reserver/balanserad vinst		1 145	1 170	1 193	1 201
Årets resultat		101	9	-41	-50
Summa fritt eget kapital		1 246	1 179	1 152	1 151
Summa eget kapital		1 377	1 310	1 283	1 282
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	27	23	25	-	-
Avsättningar för uppskjuten skatt	22, 27	179	144	-	-
Övriga avsättningar	27	-	1	-	-
Summa avsättningar		202	171	-	-
Långfristiga räntebärande skulder					
Checkräkningskredit	28	372	608	-	-
Övriga skulder till kreditinstitut	29	1 776	2 037	594	769
Skulder till koncernföretag		-	-	591	409
Summa långfristiga räntebärande skulder		2 148	2 645	1 185	1 178
Långfristiga icke räntebärande skulder					
Övriga långfristiga skulder		-	8	-	-
Summa långfristiga icke räntebärande skulder		-	8	-	-
Kortfristiga skulder					
Förskott från kunder		1	3	-	-
Leverantörsskulder		1 072	1 261	-	-
Skulder till koncernföretag		22	-	-	-
Skatteskulder		27	38	-	-
Övriga kortfristiga skulder		60	76	1	3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	30	216	212	2	8
Summa kortfristiga skulder		1 398	1 590	3	11
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER	1, 31	5 125	5 724	2 471	2 471
Ansvarsförbindelser	36	6	7	1 675	2 005
Ställda säkerheter	36	4 537	4 597	2 412	2 412

Förändring av eget kapital

Koncernen

MSEK	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Summa eget kapital
Eget kapital 31 december 2001	109	11	1 210	1 330
Upplösning av uppskrivningsfond	-	-	-17	-17
Inlösen av aktier i dotterföretag	-	-	-7	-7
Valutakursdifferenser	-	-	-5	-5
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen	-	-	-29	-29
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital	-	11	-11	-
Årets resultat	-	-	9	9
Eget kapital 31 december 2002	109	22	1 179	1 310
Valutakursdifferenser	-	-	-34	-34
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen	-	-	-34	-34
Årets resultat	-	-	101	101
Eget kapital 31 december 2003	109	22	1 246	1 377

Moderbolaget

MSEK	Aktie- kapital	Reserv- fond	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Eget kapital 31 december 2001	109	11	1 163	1 283
Koncernbidrag	-	-	68	68
Skatteeffekt på koncernbidrag	-	-	-19	-19
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen	-	-	49	49
Vinstdisposition	-	11	-11	-
Årets resultat	-	-	-50	-50
Eget kapital 31 december 2002	109	22	1 151	1 282
Koncernbidrag	-	-	57	57
Skatteeffekt på koncernbidrag	-	-	-16	-16
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen	-	-	41	41
Årets resultat	-	-	-41	-41
Eget kapital 31 december 2003	109	22	1 152	1 283

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och Akutgruppsuttalanden. Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

NYHETER

Under 2003 har följande rekommendationer från Redovisningsrådet trätt i kraft:

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

De nya rekommendationerna har främst medfört ökade upplysningskrav, men även omklassificeringar samt ändringar av jämförelsetal genom införandet av RR 22, vilket framgår av not 1.

Ändringar i Årsredovisningslagen innebär att sjukfrånvaron bland företagets anställda och könsfördelningen inom styrelse och ledning numera skall redovisas, vilket framgår av not 2. Uppgift om sjukfrånvaro lämnas inte för moderbolaget eftersom moderbolaget endast har tre anställda. Istället lämnas upplysning om sjukfrånvaro för hela den svenska verksamheten.

KONCERNREDOVISNING

Koncernredovisningen omfattar om ej annat anges de företag i vilka moderbolaget direkt eller genom dotterföretag innehar mer än 50 procent av röstetalet, eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen.

Koncernredovisningen har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00 och med tillämpning av förvärvsmetoden. Metoden innebär att förvärvade dotterföretags tillgångar och skulder redovisas till marknadsvärde enligt upprättad förvärvsanalys. Överstiger anskaffningsvärdet för aktier i dotterföretag det beräknade marknadsvärdet av företagets

nettotillgångar enligt förvärvsanalysen, utgörs skillnaden av koncernmässig goodwill. Under året förvärvade företag inkluderas i koncernens resultaträkning med värden för tiden efter förvärvet. Under året sålda företag ingår i koncernens resultaträkning för den period de ingått i koncernen.

OMRÄKNING AV UTLÄNDSKA DOTTERBOLAG

Vid upprättande av koncernredovisningen omräknas de utländska dotterföretagen enligt dagskursmetoden. Detta innebär att tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs och att samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser förs direkt till eget kapital.

KURSSÄKRING AV NETTO-INVESTERINGAR

Valutakursdifferenser hänförliga till lån i utländsk valuta, som upptas i syfte att valutasäkra dotterföretags nettotillgångar, redovisas efter avdrag för skatt, direkt i eget kapital där även motsvarande omräkningsdifferens redovisas. Motsvarande redovisning tillämpas för valutakursdifferenser på långfristiga lån till utländska dotterföretag, vilka ses som en utvidgad investering i dotterföretag.

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. Eventuell terminspremie periodiseras över löptiden och redovisas som ränteintäkter eller räntekostnad.

SKATT

Inkomstskatter redovisas enligt Redovisningsrådets rekommendation RR:9. Skatter redo-

visas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital.

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 beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill och inte heller i skillnader hänförliga till andelar i dotterföretag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig framtid.

I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld och eget kapital. En uppskjuten skattefordran avseende underskottsavdrag redovisas endast i den utsträckning det är sannolikt att skattemässigt underskott kan avräknas mot skattemässiga överskott i framtiden.

SEGMENT

Den primära indelningsgrunden för koncernens segment är geografiska områden. Koncernens interna rapporteringssystem är uppbyggt med tanke på uppföljning av koncernens verksamhet i olika länder, varför geografiska områden är den primära indelningsgrunden. Vid transaktioner mellan segmenten sker prissättning till marknadsmässiga villkor.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

Redovisningsrådets rekommendation RR:4 tillämpas, vilket innebär att resultateffekter 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 samt nedskrivningar och omstruktureringkostnader.

VARULAGER

Varulagret, värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation RR:2, är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt den så kallade vägda genomsnittsmetoden respektive verkligt värde. Inkuransrisker har därvid beaktats.

FORDRINGAR

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

AVSKRIVNINGSPRINCIPER FÖR ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

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

IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella tillgångar som förvärvats är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer. Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

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 10–33 procent per år.

MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

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

LÅNEKOSTNADER

Lånekostnader belastar resultatet i den period till vilken de hänför sig, oavsett hur de upplånade medlen använts.

LEASING – LEASETAGARE

Leasingavtal, redovisas i koncernens räkenskaper i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99. Leasing klassificeras antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren, om så ej är fallet är det fråga om operationell leasing. Tillgångar som förhyrs enligt finansiella leasingavtal redovisas som tillgång i koncernens balansräkning. Förpliktelsen att betala framtida leasingavgifter har redovisats som skuld. Dessa tillgångar avskrivs enligt plan medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna. Leasade tillgångar som redovisas på detta sätt utgörs endast av fordon.

Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs löpande. I juridisk person redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

AVSÄTTNINGAR EXKLUSIVE PENSIONER OCH UPSKJUTEN SKATT

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

PENSIONER

Pensionsavsättningar redovisas i enlighet med lokala regler i respektive land.

DEFINITION AV LIKVIDA MEDEL

Likvida medel utgörs av kassa och bank samt kortfristiga, likvida placeringar som lätt kan omvandlas till ett känt belopp av kassa och bank.

LIKVIDA PLACERINGAR

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

KASSAFLÖDESANALYS

Kassaflödesanalyser har upprättats enligt Redovisningsrådets rekommendation RR:7. Kassaflöde från den löpande verksamheten har redovisats enligt den indirekta metoden.

INTÄKTSREDOVISNING

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans av produkter och tjänster enligt villkoren i respektive kundkontrakt och motsvarar försäljningsbeloppet efter avdrag för mervärdesskatt, retur, varurabatter och prisreduktioner.

NEDSKRIVNINGAR

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns något nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärde och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet. En nedskrivning reverseras om det har skett en förändring av beräkningarna som används för att bestämma återvinningsvärdet. En reversering görs endast i den utsträckning som tillgångens bokförda värde inte överstiger det bokförda värde som skulle ha redovisats med avdrag för avskrivning, om ingen nedskrivning gjorts.

KONCERNUPPGIFTER

Ahlsell Holding AB ägs till 98 procent av Trenor Holding AB, organisationsnummer 556578-4740, med säte i Stockholm.

Not 1 Effekt av ändrade redovisningsprinciper

I och med införandet av RR 22, Utformning av finansiella rapporter, har ny fördelning av tillgångar och skulder skett i balansräkningen.

Likvida medel som kan användas utan restriktioner redovisas som kassa och bank. Likvida medel som ej fritt kan disponeras redovisas som omsättnings-tillgångar (kortfristiga fordringar) om restriktionen kommer att upphöra inom tolv månader från balansdagen. I andra fall redovisas de likvida medlen som anläggningstillgångar. Ändringen har för 2002 medfört att 10,9 MSEK reducerat likvida medel och ökat kortfristiga fordringar.

Räntebärande skulder redovisas som långfristiga även om de förfaller till betalning inom tolv månader från balansdagen, om den ursprungliga löptiden var längre än tolv månader och bolaget avser att refinansiera förpliktelsen långfristigt. Ändringen i klassificeringen har för 2002 medfört att kortfristiga skulder minskats med 198 MSEK och att långfristiga skulder ökat med motsvarande belopp.

Omklassificering har gjorts av pensionsskuld i Finland, vilken tidigare redovisats som långfristig skuld. Ändringen i klassificeringen har för 2002 medfört att långfristiga skulder minskats med 21,3 MSEK och att avsättningar till pensioner och liknande förpliktelser ökat med motsvarande belopp.

Not 2 Ekonomisk information per geografiskt område (primära segment) och per rörelsegrupp (sekundära segment)

För ekonomisk uppföljning har Ahlsell valt geografiska områden, motsvarande verksamhetsländer, som primära segment. Denna segmentsindelning är naturlig då affärerna görs lokalt och Ahlsells organisation är strukturerad för att på bästa sätt stödja den lokala försäljningen. Segmenten mäts på rörelseresultat. Finansiella intäkter och kostnader fördelas ej ut på segmenten. I konsekvens med detta fördelas inte de finansiella skulderna ut på segmenten. Prissättning av varor och tjänster mellan de olika segmenten sker till marknadsmässiga villkor.

Primära segment	Sverige	Finland	Norge	Danmark	Polen/ Ryssland	Centralt och elimineringar	Totalt
2003							
Intäkter							
Extern försäljning	6 923,6	1 499,8	925,2	455,0	79,0	-	9 882,6
Intern försäljning	169,7	1,0	0,5	13,0	-	-184,2	-
Summa intäkter	7 093,3	1 500,8	925,7	468,0	79,0	-184,2	9 882,6
EBITA	436,8	28,4	-16,1	7,5	-1,6	-	455,0
Rörelseresultat	364,2	-19,9	-27,3	6,3	-12,5	-	310,8
Ränteintäkter	-	-	-	-	-	1,6	1,6
Räntekostnader	-	-	-	-	-	-124,1	-124,1
Övriga finansiella intäkter och kostnader	-	-	-	-	-	-1,4	-1,4
Årets skattekostnad	-	-	-	-	-	-86,3	-86,3
Årets nettoresultat							100,6
2002							
Intäkter							
Extern försäljning	7 095,6	1 431,6	980,0	426,6	135,1	-	10 068,9
Intern försäljning	172,4	2,7	1,4	32,1	-	-208,6	-
Summa intäkter	7 268,0	1 434,3	981,4	458,7	135,1	-208,6	10 068,9
EBITA	406,9	35,9	-27,5	-14,5	-7,3	-	393,5
Rörelseresultat	333,2	-16,2	-37,4	-15,8	-41,7	-	222,1
Ränteintäkter	-	-	-	-	-	3,8	3,8
Räntekostnader	-	-	-	-	-	-172,6	-172,6
Övriga finansiella intäkter och kostnader	-	-	-	-	-	9,4	9,4
Årets skattekostnad	-	-	-	-	-	-53,9	-53,9
Årets nettoresultat							8,8
2003							
Övriga upplysningar							
Tillgångar	3 037,4	1 232,7	512,6	164,4	10,5	-44,2	4 913,4
Ofördelade tillgångar	-	-	-	-	-	211,8	211,8
Summa tillgångar	3 037,4	1 232,7	512,6	164,4	10,5	167,6	5 125,2
Skulder och avsättningar	943,2	233,4	158,1	58,4	17,9	-44,2	1 366,8
Ofördelade skulder och avsättningar	-	-	-	-	-	2 381,3	2 381,3
Summa skulder och avsättningar	943,2	233,4	158,1	58,4	17,9	2 337,1	3 748,1
Investeringar och förvärv	59,0	15,7	3,8	3,7	0,2	-	82,4
Av-/nedskrivningar	-142,2	-60,8	-15,7	-6,2	-0,9	-	-225,8
Kostnader, utöver avskrivningar, som ej motsvaras av utbetalning	-	-	-	-	-11,6	-	-11,6

forts.

Not 2, forts

2002	Sverige	Finland	Norge	Danmark	Polen/ Ryssland	Centralt och elimineringar	Totalt
Övriga upplysningar							
Tillgångar	3 336,1	1 346,2	628,0	161,3	39,5	-49,1	5 462,0
Ofördelade tillgångar	-	-	-	-	-	261,5	261,5
Summa tillgångar	3 336,1	1 346,2	628,0	161,3	39,5	212,4	5 723,5
Skulder och avsättningar	1 135,4	216,9	155,7	64,1	18,6	-49,1	1 541,6
Ofördelade skulder och avsättningar	-	-	-	-	-	2 871,8	2 871,8
Summa skulder och avsättningar	1 135,4	216,9	155,7	64,1	18,6	2 822,7	4 413,4
Investeringar och förvärv	59,0	16,8	138,4	7,6	1,5	-	223,3
Av-/nedskrivningar	-143,7	-62,3	-15,8	-6,8	-36,0	-	-264,6

Sekundära segment

Extern försäljning, MSEK	2003	2002
VVS-installation	4 114,4	3 969,0
El-installation	1 550,8	1 860,5
Industri & Bygg	2 389,2	2 467,9
VA & Elnät	1 041,2	944,9
Kyl	340,4	358,0
GDS	447,0	469,0
Totalt	9 883,0	10 069,3

Fördelning av tillgångar och investeringar på sekundära segment har ej gjorts. De flesta tillgångar och investeringar är gemensamma och en rättvis fördelning går ej att göra. Motsvarande intäkter och kostnader fördelas inte heller till segmenten.

Not 3 Ersättning till anställda, styrelse och revisorer

Medelantalet anställda	2003			2002		
	Kvinnor	Antal Män	Totalt	Kvinnor	Antal Män	Totalt
<i>Moderbolaget</i>						
Sverige	-	3	3	-	3	3
Totalt i moderbolaget	-	3	3	-	3	3
<i>Dotterföretagen</i>						
Sverige	372	1 701	2 073	379	1 727	2 106
Danmark	41	116	157	44	109	153
Finland	80	265	345	91	274	365
Norge	55	241	296	48	274	322
Polen	7	28	35	15	63	78
Ryssland	14	21	35	11	19	30
Totalt i dotterföretagen	569	2 372	2 941	588	2 466	3 054
Koncernen totalt	569	2 375	2 944	588	2 469	3 057

Könsfördelning i företagsledning

Andel kvinnor (%)	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Styrelse	0%	0%	0%	0%
VD och andra ledande befattningshavare	6%	0%	0%	0%

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

MSEK	2003			2002		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt
Moderbolaget	4,3	2,7	7,0	3,4	2,7	6,1
- varav pensionskostnader		0,7	0,7		1,0	1,0
Dotterföretag	885,4	315,3	1 200,7	883,2	314,3	1 197,5
- varav pensionskostnader		69,7	69,7		57,9	57,9
Koncernen totalt	889,7	318,0	1 207,7	886,6	317,0	1 203,6
- varav pensionskostnader		70,4	70,4		58,9	58,9

forts.

Not 3, forts

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter, VD, vVD och övriga anställda

	2003			2002		
	Styrelse, VD och vVD inkl. tantiem	Övriga anställda	Totalt och vVD	Styrelse, VD anställda inkl. tantiem	Övriga	Totalt
MSEK						
<i>Moderbolaget</i>						
Sverige	3,9	0,4	4,3	3,0	0,4	3,4
- varav tantiem o.dyl	-	-	-	0,2	-	0,2
Moderbolaget totalt	3,9	0,4	4,3	3,0	0,4	3,4
<i>Dotterföretag i Sverige</i>						
- varav tantiem o.dyl	1,4	595,3	596,7	0,8	596,5	597,3
<i>Dotterföretag utomlands</i>						
Danmark	3,3	66,7	70,0	2,4	61,4	63,8
- varav tantiem o.dyl	0,6	-	0,6	0,7	-	0,7
Finland	1,9	90,8	92,7	2,0	88,0	90,0
Norge	1,1	112,6	113,7	1,5	118,0	119,5
Polen	0,5	8,7	9,2	0,6	9,3	9,8
Ryssland	1,1	2,0	3,1	1,1	1,6	2,8
Totalt i dotterföretagen	9,3	876,1	885,4	8,4	874,8	883,2
- varav tantiem o.dyl	0,8	-	0,8	0,9	-	0,9
Koncernen totalt	13,2	876,5	889,7	11,4	875,2	886,6
- varav tantiem o.dyl	0,8	-	0,8	1,1	-	1,1

Verkställande direktören, tillika koncernchef, har en uppsägningstid från bolagets sida om 18 månader, samt ett individuellt pensionsavtal som innebär en pensionsrätt från 60 år. Pension från bolaget motsvarar 60 procent av grundlönen.

I syfte att bereda möjlighet för ledande befattningshavare i Ahlsell Holding AB-koncernen att bli aktieägare i Ahlsell Holding AB, har med nämnda ledande befattningshavare 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 71 (73) personer i Ahlsell Holding-koncernen, främst i koncern-, affärsområdes- och regionledning, vilka till ett sammanlagt förvärvspris av 21 042 TSEK (21 900) förvärvat 1,86 procent (1,94) av aktierna i Ahlsell Holding AB, samt, till ett sammanlagt förvärvspris om 8 754 TSEK (9 098), optioner att förvärva ytterligare 7,67 procent (8,0) av aktierna i Ahlsell Holding AB från Trenor Holding AB.

Sjukfrånvaro

Moderbolaget har endast tre anställda. Sjukfrånvaron i nedanstående uppställning avser därför hela den svenska verksamheten.

	2003	2003
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	4,9%	Sjukfrånvaro fördelad efter ålderskategori
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	2,8%	29 år eller yngre
		30-49 år
		50 år eller äldre
Sjukfrånvaro fördelad efter kön		
Män	4,3%	3,9%
Kvinnor	7,4%	4,0%
		6,9%

Ersättningar till revisorer

MSEK	Koncernen				Moderbolaget			
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
	Revisionsuppdrag		Andra uppdrag		Revisionsuppdrag		Andra uppdrag	
Arthur Andersen/Deloitte&Touche	-	-0,1	-	-0,1	-	-	-	-
KPMG	-1,7	-1,3	-1,2	-	-0,1	-0,1	-	-
Totalt	-1,7	-1,4	-1,2	-0,1	-0,1	-0,1	-	-

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning. Allt annat är andra uppdrag.

Not 4 Jämförelsestörande poster

Koncernen, MSEK	2003	2002
Reaförlust försäljning av inkråm	-11,6	-
Nedskrivning av goodwill	-	-32,9
Övrigt	2,1	-
Totalt	-9,5	-32,9

Not 5 Övriga rörelseintäkter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Försäljning av anläggningstillgångar	10,6	11,2
Hysesintäkter	4,0	2,6
Dröjsmålsränteintäkter	13,8	10,1
Övrigt	2,9	10,5
Totalt	31,3	34,4

Not 6 Av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar

Fördelade per tillgångsslag

Koncernen, MSEK	2003	2002
Koncessioner, patent, licenser, varumärken	-6,1	-1,2
Hysesrätter och liknande rättigheter	-1,4	-3,4
Goodwill	-135,1	-171,5
Byggnader och mark	-3,4	-4,7
Maskiner och tekniska anläggningar	-13,8	-23,5
Inventarier, verktyg och installationer	-66,0	-60,3
Totalt	-225,8	-264,6

Fördelade per funktion

Koncernen, MSEK	2003	2002
Kostnad sålda varor	-13,8	-23,5
Administrationskostnader	-8,7	-8,4
Försäljningskostnader	-203,3	-199,8
Jämförelsestörande poster	-	-32,9
Totalt	-225,8	-264,6

Not 7 Leasingavgifter avseende operationell leasing

Koncernen, MSEK	2003	2002
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	-167,5	-132,4
<i>Icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning:</i>		
Inom ett år	-158,0	-126,2
Mellan ett och fem år	-470,4	-318,8
Senare än fem år	-339,1	-345,5
Totalt	-1 135,0	-922,9

I ovanstående leasingavgifter ingår hyreskostnader för centrallager i Sverige och Finland. Avtalet för centrallaget i Sverige sträcker sig till 2019 och avtalet i Finland till 2023. Hyran för respektive centrallager är till stor del beroende av rådande räntesats. Årskostnaden vid nuvarande räntenivå uppgår i Sverige till 13,0 (19,4) MSEK och i Finland till 6,6 (7,7) MSEK.

Not 8 Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar

Koncernen, MSEK	2003	2002
Ränteintäkter	0,8	1,6
Utdelning	0,4	0,6
Nedskrivning	-0,1	-
Realisationsresultat	0,5	11,7
Totalt	1,6	13,9

Not 12 Effekt av förändrade valutakurser

Koncernen, MSEK	2003 till kurs 2002	2003	Valuta förändring	2002 till kurs 2001	2002	Valuta förändring
Nettoomsättning	9 967,2	9 882,6	-84,6	10 040,1	10 068,9	28,8
Rörelseresultat	306,8	310,8	4,2	224,3	222,1	-2,3
Resultat efter finansiella poster	186,7	186,8	0,1	65,1	62,5	-2,6
Årets resultat	101,2	100,6	-0,6	10,2	8,8	-1,3

Not 9 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Ränteintäkter	0,8	2,2
Orealiserade kursvinster	0,3	-
Realisationsresultat kortfristiga placeringar	-	8,6
Totalt	1,1	10,8

Not 10 Räntekostnader och liknande resultatposter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Räntekostnader koncernföretag	-	-	-19,3	-12,8
Räntekostnader övriga	-124,1	-172,6	-36,2	-51,3
Kursdifferenser	1,0	-3,3	-	-
Bankkostnader	-3,7	-8,2	-	-4,8
Totalt	-126,8	-184,1	-55,5	-68,9

Not 11 Skatter

Skatt på årets resultat

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Aktuell skatt	-42,2	-37,6	15,8	19,2
Justering av tidigare års skatt	-	-1,2	-	-0,7
Uppskjuten skatt	-44,1	-15,1	-	-
Totalt	-86,3	-53,9	15,8	18,5

Avstämning mellan gällande skattesats och effektiv skattesats

Redovisat resultat före skatt	186,8	62,6	-56,6	-67,6
Skatt enligt gällande skattesats	-52,3	-17,5	15,8	18,9
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	0,4	0,8	-	-
Ej avdragsgilla goodwill-avskrivningar	-42,5	-36,6	-	-
Andra ej avdragsgilla kostnader	-10,5	-11,5	-	-
Förluster för vilka förlust-avdrag ej beaktats	-6,2	-5,7	-	-
Skatt hänförlig till tidigare år	-	1,2	-	-0,7
Uppskjuten skatt på intern transaktion	18,2	-	-	-
Övriga justeringar	6,6	15,4	-	0,3
Redovisad skattekostnad	-86,3	-53,9	15,8	18,5
Gällande skattesats för inkomstskatt i Sverige	28%	28%	28%	28%
Effektiv skattesats	46%	86%	28%	27%

Aktuell och uppskjuten skatt som har redovisats direkt mot eget kapital

Koncernbidrag	-	-	15,8	19,2
Totalt	-	-	15,8	19,2

Not 13 Koncessioner, patent, licenser, varumärken

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	9,1	2,6
Nyanskaffningar	16,9	6,9
Avyttringar och utrangeringar	-1,9	-
Årets omräkningsdifferenser	-0,2	-0,4
Totalt	23,9	9,1
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-2,0	-1,2
Avyttringar och utrangeringar	1,0	-
Årets avskrivningar enligt plan	-6,1	-1,2
Årets omräkningsdifferenser	0,1	0,4
Totalt	-7,0	-2,0
Redovisat värde vid årets slut	16,9	7,1

Not 14 Hyresrätter och liknande rättigheter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	12,1	13,7
Nyanskaffningar	1,7	2,8
Avyttringar och utrangeringar	-1,5	-3,8
Omklassificeringar	-4,3	-0,3
Årets omräkningsdifferenser	-0,7	-0,3
Totalt	7,3	12,1
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-6,6	-4,7
Avyttringar och utrangeringar	0,7	0,6
Omklassificeringar	3,7	0,2
Årets avskrivning enligt plan	-1,4	-2,8
Årets omräkningsdifferenser	-	0,1
Totalt	-3,6	-6,6
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-0,6	-
Omklassificeringar	0,6	-
Årets nedskrivningar	-	-0,6
Årets omräkningsdifferenser	-	-
Totalt	0,0	-0,6
Redovisat värde vid årets slut	3,7	4,9

Not 15 Goodwill

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	2 696,0	2 654,2
Nyanskaffningar	0,3	-
Avyttringar och utrangeringar	-42,0	-
Förvärv av dotterföretag	-	74,5
Justering av förvärvskalkyl	-	-13,0
Omklassificeringar	-	-0,6
Årets omräkningsdifferenser	-46,6	-19,1
Totalt	2 607,7	2 696,0
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-455,8	-321,4
Avyttringar och utrangeringar	12,4	-
Omklassificeringar	-	0,6
Årets avskrivning enligt plan	-135,8	-138,6
Årets omräkningsdifferenser	7,6	3,6
Totalt	-571,6	-455,8
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-32,8	-
Avyttringar och utrangeringar	29,6	-
Årets nedskrivningar	0,7	-32,9
Årets omräkningsdifferenser	3,2	0,1
Totalt	0,7	-32,8
Redovisat värde vid årets slut	2 036,8	2 207,4

Not 16 Byggnader och mark

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	146,8	281,6
Nyanskaffningar	5,2	4,5
Avyttringar och utrangeringar	-45,0	-133,2
Omklassificeringar	-	-0,5
Årets omräkningsdifferenser	-1,2	-5,6
Totalt	105,8	146,8
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-26,5	-60,0
Nyanskaffningar	-3,2	-
Avyttringar och utrangeringar	14,8	36,6
Omklassificeringar	-	0,2
Årets avskrivning enligt plan	-3,4	-4,6
Årets omräkningsdifferenser	0,3	1,3
Totalt	-18,0	-26,5
Akkumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-37,0	-39,6
Avyttringar och utrangeringar	24,1	11,0
Omklassificeringar	-	1,2
Under året återförda nedskrivningar	-	6,9
Årets nedskrivningar	-	-0,1
Nedskrivning mot uppskrivningsfond	-	-17,2
Årets omräkningsdifferenser	0,4	0,8
Totalt	-12,5	-37,0
Redovisat värde vid årets slut	75,3	83,3
Taxeringsvärden, byggnader (i Sverige)	18,9	18,9
Taxeringsvärden, mark (i Sverige)	7,9	7,9

Not 17 Maskiner och andra tekniska anläggningar

Koncernen, MSEK	2003	2002
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	211,1	203,7
Nyanskaffningar	11,5	37,8
Förvärv av dotterföretag	-	3,1
Avyttringar och utrangeringar	-7,0	-41,4
Omklassificeringar	-57,0	9,2
Årets omräkningsdifferenser	-4,3	-1,3
Totalt	154,3	211,1
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-134,3	-150,7
Förvärv av dotterföretag	-	-2,0
Avyttringar och utrangeringar	5,5	40,6
Omklassificeringar	23,7	-0,8
Årets avskrivning enligt plan	-13,8	-22,4
Årets omräkningsdifferenser	2,2	1,0
Totalt	-116,7	-134,3
Ackumulerade nedskrivningar		
Vid årets början	-0,9	-
Avyttringar och utrangeringar	-	0,2
Omklassificeringar	0,9	-
Årets nedskrivningar	-	-1,1
Totalt	0,0	-0,9
Redovisat värde vid årets slut	37,6	75,9

Not 19 Andelar i koncernföretag

Moderbolaget, MSEK	2003	2002
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	2 469,0	2 486,3
Justering av köpeskilling	-	-18,0
Nyanskaffningar	-	0,7
Totalt	2 469,0	2 469,0

Bolag	Org.nr	Säte/Land	Antal	Ägarprocent ¹	Bokfört värde, MSEK
Direkta innehav					
Ahlsell Industrivaruhus AB	556102-7979	Stockholm	100 000	100	57,2
Ahlsell AB	556012-9206	Stockholm	800 000	100	2 411,8
Indirekta innehav					
Ahlsell Export AB	556138-4388	Norrköping		100	
Flex Skandinavien AB	556209-4085	Karlstad		100	
Heimer & Co AB	556031-8155	Malmö		100	
Ahlsell Maskin AB	556044-1767	Örebro		100	
Ahlsell Holding Finland Oy	03538113	Finland		100	
Ahlsell Oy	04278122	Finland		100	
Aninkaisten Tapetti ja Väri Oy	01974042	Finland		100	
Viaplan Oy	04202486	Finland		100	
Vahva-Jussi Oy	01505182	Finland		100	
Ahlsell SPb, ZAO	7813090758	Ryssland		100	
Ahlsell AS	910 478 656	Norge		100	
Ahlsell Nord AS	960 734 068	Norge		100	
Ahlsell Danmark A/S	230 624	Danmark		100	
VVS-Trading A/S	209 598	Danmark		100	
Ipotex ApS	193 491	Danmark		100	

¹ Ägardelen av kapitalet avses, vilket även överensstämmer med andelen av rösterna för totalt antal aktier.

Not 18 Inventarier, verktyg och installationer

Koncernen, MSEK	2003	2002
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	399,6	395,6
Nyanskaffningar	51,1	43,1
Förvärv av dotterföretag	-	9,1
Avyttringar och utrangeringar	-20,9	-38,7
Omklassificeringar	75,0	-9,3
Årets omräkningsdifferenser	-4,0	-0,2
Totalt	500,8	399,6
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	-271,3	-242,7
Förvärv av dotterföretag	-	-6,7
Avyttringar och utrangeringar	18,2	37,7
Omklassificeringar	-42,3	0,6
Årets avskrivning enligt plan	-66,0	-60,3
Årets omräkningsdifferenser	2,7	0,1
Totalt	-358,7	-271,3
Redovisat värde vid årets slut	142,1	128,3
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal ingår med följande belopp:		
Anskaffningsvärde	81,9	65,0
Ackumulerade avskrivningar	-45,4	-34,5
Totalt	36,5	30,5
Totala minimileaseavgifter och dessas nuvärden		
Totala minimileaseavgifter	87,7	69,7
Nuvärdet av minimileaseavgifter	81,9	65,0
	Inom ett år	1–5 år
Totala minimileaseavgifter	29,2	58,5
Nuvärdet av minimileaseavgifter	27,3	54,6

Not 20 Andra långfristiga värdepappersinnehav

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	5,5	7,8
Nyanskaffningar	-	0,7
Avyttringar	-1,0	-2,9
Omräkningsdifferenser	-0,1	-0,1
Totalt	4,4	5,5
Indirekt ägda aktier som ej är börsnoterade		
Diverse svenska bolag	1,3	1,5
Diverse finska bolag	2,9	4,0
Diverse norska värdepapper	0,2	-
Totalt	4,4	5,5

Not 21 Andra långfristiga fordringar

Koncernen, MSEK	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	20,1	17,7
Tillkommande långfristiga fordringar	-	3,6
Avgående långfristiga fordringar	-3,8	-0,9
Omräkningsdifferenser	-0,9	-0,3
Totalt	15,4	20,1

Not 22 Uppskjuten skatt

Redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder		
Koncernen, MSEK	2003	2002
Uppskjutna skattefordringar		
Underskottsavdrag	56,5	86,4
Finansiella tillgångar	19,3	-
Långfristiga skulder	12,5	12,1
Maskiner och inventarier	7,0	8,3
Övrigt	5,7	2,3
Uppskjutna skattefordringar totalt	101,0	109,1
Kvittas mot uppskjuten skatteskuld	-18,2	-4,9
Uppskjuten skattefordran	82,8	104,2

Förändring av uppskjuten skattefordran avseende temporära skillnader och underskottsavdrag

MSEK	Vid årets ingång	Redovisat över resultat-räkningen	Omr.diff/ Redovisat mot eget kapital	Belopp vid årets utgång
Utnyttjande av underskottsavdrag	86,4	-23,2	-6,7	56,5
Finansiella anläggningstillgångar	-	20,4	-1,1	19,3
Räntebärande skulder	12,1	1,2	-0,8	12,5
Maskiner och inventarier	8,3	-1,1	-0,2	7,0
Övrigt	2,3	3,7	-0,3	5,7
Summa förändring	109,1	1,0	-9,1	101,0

Uppskjutna skatteskulder

Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal	-10,2	-8,5
Obeskattade reserver	-54,5	-48,5
Immateriella anläggningstillgångar	-127,8	-92,1
Övrigt	-5,0	-
Uppskjutna skatteskulder totalt	-197,5	-149,1
Kvittas mot uppskjuten skattefordran	18,2	4,9
Uppskjuten skatteskuld	-179,3	-144,2

Förändring av uppskjuten skatteskuld avseende temporära skillnader och underskottsavdrag

MSEK	Vid årets ingång	Redovisat över resultat-räkningen	Omr.diff/ Redovisat mot eget kapital	Belopp vid årets utgång
Immateriella anläggningstillgångar	-92,1	-37,4	1,7	-127,8
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal	-8,5	-1,7	-	-10,2
Obeskattade reserver	-48,5	-6,0	-	-54,5
Övrigt	-	-5,0	-	-5,0
Totalt	-149,1	-50,1	1,7	-197,5

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

Skatteeffekten av utnyttjade underskottsavdrag för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats på grund av osäkerhet vad avser framtida vinstintjäning uppgick den 31 december till 15,4 MSEK (41,4). Dessa förfaller enligt följande:

	2003	2002
Inom 1 år	10,8	23,3
Mellan 1 år och 5 år	1,3	17,9
Senare än 5 år	3,4	0,3
Totalt	15,4	41,4

I moderbolaget finns inga temporära skillnader.

Not 23 Varulager

Koncernen, MSEK	2003	2002
Värderat till anskaffningsvärde	1 161,4	1 348,9
Värderat till nettoförsäljningsvärde	170,5	173,8
Totalt	1 331,9	1 522,7

Det finns inga väsentliga skillnader mellan redovisat värde för varulager och dess verkliga värde. Ingen del av varulagret har justerats till följd av att nettoförsäljningsvärdet har ökat.

Not 24 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Upplupna räntor	-	0,9
Förutbetalda hyror	35,1	37,7
Upplupen leverantörsbonus	131,5	219,6
Övrigt	37,5	26,5
Totalt	204,1	284,7

Not 25 Kortfristiga placeringar

Koncernen, MSEK	2003	2002
Heimer & Co AB, 556031-8155, Malmö	-	7,6
Övriga kortfristiga placeringar	0,8	-
Totalt	0,8	7,6

Från och med 1 januari 2003 konsolideras Heimer & Co i koncernen.

Not 27 Avsättningar

Koncernen, MSEK	Pensioner och liknande förpliktelser		Uppskjuten skatt		Övrigt		Summa	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Akkumulerade anskaffningsvärden								
Vid årets början	25,3	28,2	144,2	116,0	1,2	3,0	170,7	147,2
Avsättningar under året	1,1	-	37,9	30,6	-	-	39,0	30,6
Belopp som tagits i bruk	-3,5	-2,3	-2,8	-2,4	-1,2	-1,8	-7,5	-6,5
Omräkningsdifferenser	-0,3	-0,6	-	-	-	-	-0,3	-0,6
Vid årets slut	22,6	25,3	179,3	144,2	0,0	1,2	201,9	170,7

Not 26 Eget kapital

Bundet och fritt eget kapital

Eget kapital ska enligt svensk lag fördelas mellan icke utdelningsbara (bundna) respektive utdelningsbara (fria) medel. I en koncern kan till aktieägarna endast utdelas det lägsta av moderbolagets eller koncernens fria medel. Aktiekapital och reservfond utgör bundet eget kapital. I koncernredovisningen ingår i koncernens fria egna kapital endast den del av dotterbolagens fria egna kapital som kan delas ut till moderbolaget utan att aktierna i dotterbolaget behöver skrivas ned. I koncernbalansräkningen redovisas vidare eget kapitaldelen av obeskattade reserver som bundet eget kapital.

Aktiekapital

Antal aktier uppgår vid årets början och vid årets slut till 10 950 000 st à nominellt 10 SEK. Samtliga aktier är fullt betalda och berättigar till lika röstvärde och lika andel i bolagets tillgångar.

Valutakursdifferenser

Specifikation av ackumulerad kursdifferens i eget kapital

Akkumulerad kursdifferens vid årets början	49,6
Årets kursdifferens i utländska dotterföretag	-35,8
Årets effekt av valutasäkring av nettoinvestering i utländska dotterföretag	2,1
Summa periodens kursdifferens	-33,7
Akkumulerad kursdifferens vid årets slut	15,9

Not 28 Checkräkningskredit

Koncernen, MSEK	2003	2002
Beviljad kreditlimit	1 017,6	1 016,7
Outnyttjad del	-645,9	-408,7
Utnyttjat kreditbelopp	371,7	608,0

Not 29 Övriga långfristiga skulder till kreditinstitut

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
FF-tidpunkt, 1-5 år från balansdagen	922,0	987,5	594,0	769,0
FF-tidpunkt, > fem år från balansdagen	854,4	1 049,1	-	-
Totalt	1 776,4	2 036,6	594,0	769,0

Not 30 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Upplupna räntor och övriga finansiella kostnader	6,9	14,7	-	6,8
Upplupna lönekostnader	109,6	98,5	0,9	0,7
Sociala kostnader	64,0	60,4	0,8	0,3
Övriga poster	35,6	38,6	0,1	0,1
Totalt	216,1	212,2	1,8	7,9

Not 31 Förväntade återvinningstider

Koncernen, MSEK	Belopp som förväntas återvinnas			Totalt
	inom 12 månader	efter 12 månader	efter fem år	
Tillgångar				
Immateriella anläggningstillgångar ¹	147	1 910	-	2 058
Materiella anläggningstillgångar ¹	76	179	-	255
Finansiella anläggningstillgångar	-	19	-	19
Uppskjuten skattefordran	-	83	-	83
Varulager	1 332	-	-	1 332
Kortfristiga fordringar	1 354	-	-	1 354
Kortfristiga placeringar	1	-	-	1
Kassa och bank	23	-	-	23
Summa tillgångar	2 934	2 191	-	5 125
Avsättningar				
Avsättningar för pensioner	3	19	-	23
Uppskjuten skatteskuld	-	179	-	179
Övriga avsättningar	-	-	-	-
Skulder				
Checkräkningskredit	-	372	-	372
Övriga långfristiga skulder	198	682	897	1 776
Kortfristiga skulder	1 398	-	-	1 398
Summa skulder och avsättningar	1 599	1 252	897	3 748

¹ Med belopp som förväntas återvinnas inom tolv månader har förväntad årlig avskrivning redovisats.

Not 32 Finansiella instrument

Ahlsells finanspolicy för hantering av finansiella risker har utformats av Ahlsells styrelse och bildar ett ramverk av riktlinjer och regler i form av riskmandat för finansverksamheten. Den övergripande målsättningen för Ahlsells finansfunktion är att de finansiella riskerna ska optimeras till en risknivå som ger ägarna god avkastning, inom ramen för det riskmandat som styrelsen lämnat.

Finansiella risker

Internationell affärsverksamhet medför dagligen olika typer av risker. Riskerna kan delas in i två huvudkategorier; finansiella och kommersiella risker. De finansiella riskerna kan i sin tur delas in i fyra huvudsakliga områden:

Refinansieringsrisk: Avser risken att förfallande lån inte kan refinansieras vid förfall, alternativt att befintliga lån sägs upp.

Ränterisk: Avser risken att koncernens resultat påverkas negativt av förändringar i räntenivån.

Transaktionsexponering: Avser risken att koncernens intäkter minskas till följd av negativa valutakursförändringar.

Omräkningsexponering i utländska nettotillgångar: Avser risken för negativa eget kapitaleffekter vid omräkning av utländska dotterbolags tillgångar och skulder till svenska kronor.

Refinansieringsrisk

Ahlsells refinansieringsrisk är relaterad till de finansiella åtaganden som överenskommit med bank. I de finansieringsavtal som Ahlsell har ingått omfattas förvärvskrediter, checkkrediter, samt övriga lånefaciliteter. Kopplat till denna finansiering finns finansiella åtaganden, så kallade covenants, som koncernen årsvis är skyldig att uppnå. Åtagandena avser en miniminivå på soliditeten, samt en viss lägsta räntetäckningsgrad, mätt som resultat före goodwillavskrivningar plus finansiella intäkter, delat med finansiella kostnader. Ahlsells finansieringsrisk är också avhängig koncernens möjlighet att refinansiera förfallande lån, alternativt betala förfallande lån ur eget befintligt finansiellt utrymme. Förfallostrukturen i Ahlsells bankfaciliteter visas i tabellen nedan.

Ahlsellkoncernens låneförfallostruktur per 2003-12-31, MSEK

Förfall	Koncernen	Moderbolaget
2004	198	198
2005	198	198
2006	267	198
2007	189	-
2008	70	-
2009-	855	-
Totalt	1 776	594

Ränterisk

Ahlsells ränterisk avser risken att förändringar i räntenivån påverkar Ahlsells resultat negativt genom att lånekostnaderna ökar. Ränterisk kan motverkas dels genom bindning av lån, dels genom användandet av olika typer av finansiella instrument, exempelvis sk ränteswappar. Enligt Ahlsells finanspolicy ska koncernens genomsnittliga räntebindningstid vara normalt tre månader, men avvikelser kan göras om styrelsen beslutar detta. Per den sista december 2003 var den genomsnittliga räntebindningstiden 15,5 dagar i koncernens låneportfölj, finansierat till den genomsnittliga nettoskuldrentan 4,93 procent. Ränterisk hanteras på koncernnivå av Ahlsells finansfunktion.

forts. nästa sida

Not 32, forts

Räntebärande nettoskuld och räntebindning fördelat per valuta, 2003-12-31, MSEK

Valuta	Räntebärande nettoskuld	Koncernen			Moderbolaget	
		Andel i %	Räntebindning, dagar	Räntebärande nettoskuld	Andel i %	
SEK	-1 578	74,8	13,5	-1 184	100	
EUR	-266	12,6	27,9	-	-	
NOK	-216	10,2	-	-	-	
DKK	-53	2,5	-	-	-	
USD	3	-0,1	-	-	-	
Totalt	-2 110	100	15,5	-1 184	100	

Valutarisk

Ahlsells transaktionsexponering är koncentrerad till import av varor, samt till intern utlåning till utländska dotterbolag. Finanspolicyn anger att framtida betalningsflöden kan säkras upp till tolv månader framåt. Vid verksamhetsårets slut uppgick summan av inköpta valutor på termin till 0 kr. Summan av på termin sålda valutor uppgick till ett belopp motsvarande 83 MSEK, fördelat på olika valutor enligt tabellen nedan.

Transaktionsexponeringsrisken analyseras och hanteras på koncernnivå av Ahlsells finansfunktion.

Transaktionsexponering intern utlåning, risksäkring, MSEK

Valuta	Risk	Koncernen		Netto	Moderbolaget		Netto
		Säkring			Risk	Säkring	
EUR	34	-34	-	-	-	-	
DKK	19	-19	-	-	-	-	
NOK	31	-30	1	-	-	-	
Totalt	84	-83	1	-	-	-	

Skillnaden mellan verkligt värde och värde baserat på kontraktskurs med förfalloår 2004 var vid utgången av 2003 neutral, d v s noll.

Huvudmotivet för att kurssäkra utländska nettoinvesteringar, d v s utländska dotterbolags egna kapital är att långsiktigt skydda koncernens egna kapital mot kursfluktuationer och därmed också skydda koncernens samlade soliditet. Ahlsells exponerade nettotillgångar uppgick per 31 december 2003 till 931 MSEK. Motsvarande 267 MSEK var säkrat genom upptagna lån i EUR.

Exponerade utländska nettotillgångar, 2003-12-31, MSEK

Valuta	Koncernen		
	Eget kapital, dotterbolag	Säkrat	Netto
EUR	753	267	486
DKK	54	-	54
NOK	127	-	127
RUB	-3	-	-3
Totalt	931	267	664

Valutaexponeringen i Ahlsells utländska egna kapital kan kurssäkras i de fall styrelsen beslutar om detta.

Verkligt värde

Finansiella tillgångar och skulder värderas normalt till anskaffningsvärde. Omräkning av fordringar och skulder i utländsk valuta görs till balansdagens kurs enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 8. Ahlsell använder sig vid valutasäkring huvudsakligen av valutaterminer som säkringsinstrument, samt vid vissa tillfällen även av valutaoptioner. Skillnaden mellan verkligt värde och värde baserat på kontraktskurs med förfalloår 2004 var vid utgången av 2003 neutral, d v s noll. I och med att kortfristiga fordringar och skulder i utländsk valuta redovisas till verkligt värde förekommer därmed i koncernen inte några redovisade övervärden. Vad gäller upplåningen så förekommer inte några materiella avvikelser mellan bokfört värde och verkligt värde, då koncernens upplåning i huvudsak är till rörlig ränta. Koncernen har ej heller några övriga finansiella tillgångar eller skulder utanför balansräkningen.

Kreditrisk

Ahlsells kreditinstruktion anger riktlinjer för att försäljning sker till kunder med lämplig kreditbakgrund. Samtliga Ahlsells kunder kreditbedöms av kreditavdelningar på landnivå. Cirka 85 procent av den totala försäljningen görs till kunder med kreditbetyg AAA, AA eller A enligt rating från Dun&Bradstreet, samt till stat och kommun.

Not 33 Fastställande av balans- och resultaträkning

Balans- och resultaträkningarna kommer att framläggas för fastställande på ordinarie bolagsstämma.

Not 34 Upplysningar om företaget

Ahlsell Holding AB, 556578-4732, registrerat i Sverige och med säte i Stockholm, ägs till 98 procent av Trenor Holding AB, orgnr 556578-4740 med säte i Stockholm, vilket upprättar koncernredovisning för den största koncernen. Ahlsell Holding AB:s adress är Ahlsell Holding AB, c/o Ahlsell AB, 117 98 Stockholm.

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

Not 35 Upplysningar om närliggande

Ahlsell Holding AB ägs till 98 procent av Trenor Holding AB, vilket i sin tur ägs av Trelleborg International BV (49 procent) och ett ägarkonsortium företrädd av Nordic Capital (51 procent). Trenor Holding AB äger även de två bolagen Bröderna Edstrand Holding AB och Reynolds Holding AB. Av koncernens försäljning har 1,3 MSEK skett till Bröderna Edstrand och 2,8 MSEK till Trelleborg. Av koncernens inköp har 0,8 MSEK skett från Bröderna Edstrand och 12,0 MSEK från Trelleborg. Ahlsell har under året tillhandahållit administrativa tjänster till Trenor Holding AB samt Reynolds Holding AB till ett sammanlagt belopp av 0,2 MSEK.

Av moderbolagets nettoomsättning hänför sig 7,3 (7,5) MSEK till företag inom Ahlsellkoncernen.

Not 36 Ansvarsförbindelser och ställda säkerheter

Ansvarsförbindelser

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Borgensförbindelser, övriga	5,7	7,2	1 674,5	2 005,1
Totalt	5,7	7,2	1 674,5	2 005,1

Ställda säkerheter

Fastighetsinteckningar	40,0	42,3	-	-
Företagsinteckningar	1 981,2	2 107,8	-	-
Aktier i dotterbolag	2 503,8	2 436,4	2 411,8	2 411,8
Övrigt	12,4	10,0	-	-
Totalt	4 537,4	4 596,5	2 411,8	2 411,8

Not 37 Betalda räntor

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Erhållen utdelning	0,4	0,6	-	-
Erhållen ränta	1,6	4,1	-	0,0
Erlagd ränta	-116,6	-166,1	-48,6	-68,9

Not 38 Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet m m

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2003	2002	2003	2002
Upplösning av strukturresev	-	-57,8	-	-
Av- och nedskrivningar av tillgångar	225,8	264,6	-	-
Resultat försäljning av inkräm	11,6	-	-	-
Rearesultat försäljning av anläggningstillgångar	-6,8	-27,8	-	-
Övrigt	-7,6	9,7	-6,8	4,8
Totalt	223,0	188,7	-6,8	4,8

Not 39 Förvärv av inkräm och verksamheter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Förvärvade tillgångar och skulder		
Immateriella anläggningstillgångar	-	75,5
Materiella anläggningstillgångar	-	3,3
Finansiella anläggningstillgångar	-	3,7
Varulager	-	38,2
Kortfristiga fordringar	-	57,2
Likvida medel	-	1,2
Summa tillgångar	-	179,1

forts.

Not 39, forts

Avsättningar	-	-1,4
Långfristiga skulder	-	-
Kortfristiga skulder	-	-45,1
Summa skulder och avsättningar	-	-46,5
Köpeskilling	-	132,6
Avgår likvida medel i den förvärvade verksamheten	-	1,2
Påverkan på likvida medel	-	131,4

Not 40 Avyttring av inkräm och verksamheter

Koncernen, MSEK	2003	2002
Avytttrade tillgångar och skulder		
Immateriella anläggningstillgångar	0,8	-
Materiella anläggningstillgångar	3,8	-
Varulager	7,5	-
Kortfristiga fordringar	12,9	-
Summa tillgångar	25,0	-
Erhållen köpeskilling	13,4	-
Påverkan på likvida medel	13,4	-

Not 41 Följande delkomponenter ingår i likvida medel

Koncernen, MSEK	2003	2002
Kassa och bank	22,8	30,2
Summa likvida medel	22,8	30,2

Stockholm den 18 mars 2004

Lars Westerberg
Ordförande

Fredrik Arp

Håkan Larsson

Lars Olof Nilsson

Ulf Rosberg

Göran Näsholm
Verkställande direktör

Håkan Björndell
Arbetsgarerepresentant

Seppo Järvinen
Arbetsgarerepresentant

Fredrik Nilsson
Arbetsgarerepresentant

Vår revisionsberättelse har avgivits den 18 mars 2004.

KPMG Bohlins AB

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Ahlsell Holding AB
Org nr 556578-4732

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Ahlsell Holding AB för år 2003. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte inne-

håller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen.

Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

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

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

Stockholm den 18 mars 2004
KPMG Bohlins AB

Thomas Thiel
Auktoriserad revisor

Styrelse och revisorer



Första raden från vänster:

Lars Westerberg, född 1948.
Ordförande sedan 2001. Verkställande direktör och koncernchef i Autoliv AB. Styrelseledamot i Plastal AB. Innehav i Ahlsell: 2 850 aktier och 11 400 optioner.

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. Verkställande direktör och koncernchef i Bylock & Nordsjöfrakt AB. Styrelseordförande i Bure Equity AB och i Gorthon Lines AB, styrelseledamot i Ernssongruppen, Platzer AB, Walleniusrederierna AB och Scribona AB. Innehav i Ahlsell: 1 710 aktier och 6 840 optioner.

Lars Olof Nilsson, född 1962.
Ledamot sedan 2001. Chef koncernstab Affärsutveckling i Trelleborg AB. Styrelseledamot i Bröderna Edstrand Holding AB. Innehav i Ahlsell: -

Göran Näsholm, född 1955.
Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör och koncernchef i Ahlsell. Innehav i Ahlsell: 13 335 aktier och 66 675 optioner.

Ulf Rosberg, född 1965.
Ledamot sedan 1999. Partner i Nordic Capital. Styrelseledamot i Mölnlycke Health Care och Wilson Logistics Group. Innehav i Ahlsell: -

Andra raden från vänster:

Bo Jacobsson, född 1951.
Suppleant sedan 2003. CFO i Trelleborg AB. Innehav i Ahlsell: -

Joakim Karlsson, född 1971.
Suppleant sedan 2000. Investment Manager, Nordic Capital. Innehav i Ahlsell: -

Håkan Björndell, född 1951.
Ledamot sedan 2000. Arbetstagarrepresentant. Ordförande i HTF Örebro. Innehav i Ahlsell: -

Seppo Järvinen, född 1951.
Ledamot sedan 2000. Arbetstagarrepresentant. Vice ordförande HAF, Hallsberg. Innehav i Ahlsell: -

Fredrik Nilsson, född 1967.
Ledamot sedan 2000. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF, Malmö. Innehav i Ahlsell: -

Kurt Blomkvist, född 1942.
Suppleant sedan 2002. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HAF, Hallsberg. Innehav i Ahlsell: -

Ej med på bild:
Glenn Edlund, född 1954.
Suppleant sedan 2001. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF, Örnsköldsvik. Innehav i Ahlsell: -

Ewa Carlsson, född 1958.
Suppleant sedan 1998. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF, Stockholm. Innehav i Ahlsell: -

Revisorer
KPMG Bohlins AB
Huvudansvarig: *Thomas Thiel*, auktoriserad revisor.

Koncernledning



Jarle Aune, född 1952.
Landschef Norge, anställd sedan 2002.
Innehav i Ahlsell: 2 850 aktier och
11 400 optioner.



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



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



Billy Jernberg, född 1960.
Chef verksamhetsområde Kyl, anställd
sedan 1992. Innehav i Ahlsell: -



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



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



Heikki Mäenpää, född 1945.
Landschef Finland, anställd sedan 1999.
Innehav i Ahlsell: 5 000 aktier och
20 000 optioner.



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



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

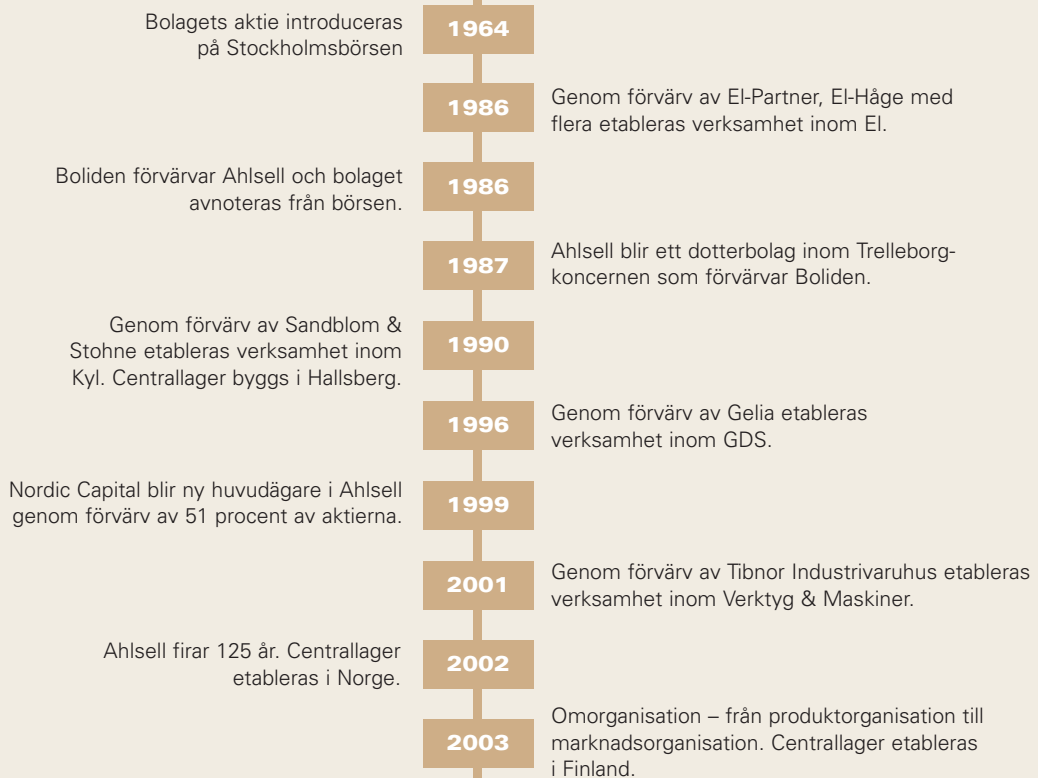


Camilla Weiner, född 1968.
Informationschef, anställd sedan 2003.
Innehav i Ahlsell: 2 850 aktier och
11 400 optioner.



HISTORIEN OM AHLSELL

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



**MODERBOLAG**

AhlSell Holding AB
117 98 Stockholm
Besöksadress: Liljeholmsvägen 30
Tel: 08 685 70 00 Fax: 08 685 70 96
www.ahlsell.com

SVERIGE

AhlSell AB
117 98 Stockholm
Besöksadress: Liljeholmsvägen 30
Tel: 08 685 70 00
Fax: 08 685 70 96
www.ahlsell.se

FINLAND

AhlSell OY
01510 Vantaa, Finland
Besöksadress: Äyritie 12 C
Tel: +358 20 584 5000
Fax: +358 20 584 5101
www.ahlsell.fi

NORGE

AhlSell AS
Postboks 104
1403 Langhus, Norge
Besöksadress: Regnbue veien 9
Tel: +47 64 85 52 00
Fax: +47 64 85 52 01
www.ahlsell.no

DANMARK

AhlSell A/S
2610 Rødovre, Danmark
Besöksadress: Islevdalvej 142
Tel: +45 44 54 40 01
Fax: +45 44 54 40 41
www.ahlsell.dk

RYSSLAND

ZAO AhlSell SPb
Box 7001, 190 000 St Petersburg, Ryssland
Besöksadress: Rentgena 5
Tel: +7 812 325 2424
Fax: +7 812 325 2407
www.ahlsell.ru