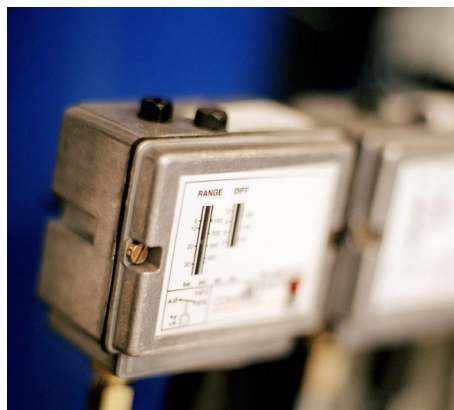
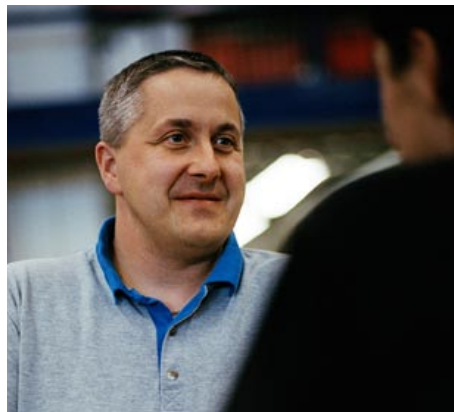




ÅRSREDOVISNING 2004

ahlsell



INNEHÅLL

- 3 Året i sammandrag
- 4 Intervju med VD
- 6 Marknad, trender och konkurrenter
- 10 Ahlsellkonceptet
- 12 Brett produkterbjudande
- 14 Marknadsorganisation
- 16 Kompetens och engagemang
- 20 Logistiksystemet – navet i verksamheten
- 22 Tillväxt genom förvärv
- 24 Miljöarbete
- 25 Verksamhetsländer:
 - 26 Sverige
 - 28 Norge
 - 30 Finland
 - 31 Danmark

Ekonomisk redovisning

- 32 Finansiell femårsöversikt och definitioner
- 33 Förvaltningsberättelse
- 36 Resultaträkningar
- 37 Kassaflödesanalyser
- 38 Balansräkningar
- 40 Förändringar i eget kapital
- 41 Redovisningsprinciper
- 44 Noter
- 60 Revisionsberättelse

- 61 Styrelse och revisorer
- 62 Koncernledning
- 63 Historien om Ahlsell

ahlsell

gör det enklare att vara proffs



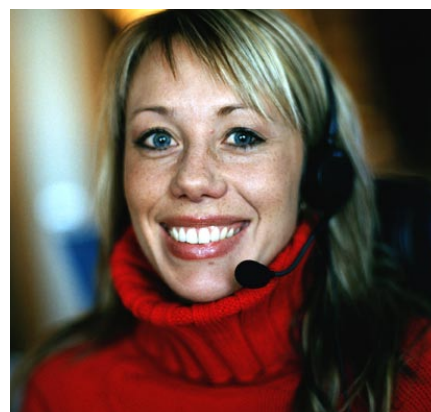
Ahlsell är ett ledande nordiskt handelsföretag inom installationsprodukter, verktyg och maskiner. Koncernen erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom produktområdena VVS, EI, Verktyg & Maskiner och Kyl. En mindre del av försäljningen går till detaljhandelsföretag inom området GDS (Gör-Det-Själv).

Ahlsells strategi vilar på fem grundstenar:

- brett erbjudande genom kombinationen av VVS, elprodukter, verktyg och maskiner samt kylprodukter, med unik sortimentsbredd inom respektive produktområde
- lokal närvaro med självständiga försäljningsenheter nära kunderna
- specialistkompetens inom varje produktområde
- centraliserade funktioner för inköp, administration och logistik samt
- tillväxt genom förvärv.

Koncernen har en årlig försäljning på cirka 14 miljarder SEK och har omkring 4 000 anställda. Huvudägare i Ahlsell Holding AB är Trenor Holding AB med 96 procent av aktierna. Ledande befattningshavare inom Ahlsell äger resterande fyra procent. Trenor Holding ägs av Nordic Capital.

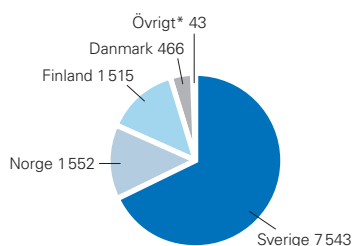
- Koncernens nettoomsättning ökade med cirka 13 procent till 11 119 MSEK (9 883). Justerat för valutakursförändringar, förvärv och avyttringar var tillväxten 4 procent.
- Resultatet (EBITA) ökade med 28 procent till 583 MSEK (455) med en rörelsemarginal (ROS) på 5,2 procent (4,6).
- Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 607 MSEK (496).
- Genom förvärvet av TotalPartner Optimera AB, med en omsättning på cirka 400 MSEK, stärktes den marknadsledande positionen inom Verktyg & Maskiner i Sverige.
- Genom förvärvet av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel, med en omsättning på cirka 2 800 MSEK, har positionen på den norska VVS-marknaden stärkts väsentligt.



Nyckeltal i koncernen						
	2004 proforma*	2004	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning, MSEK	13 509	11 119	9 883	10 069	8 589	7 411
Resultat (EBITA), MSEK	654	583	455	394	417	385
Rörelsemarginal (ROS), %	4,8	5,2	4,6	3,9	4,9	5,2
Resultat efter skatt, MSEK		251	101	9	30	143
Kassaflöde från den löpande verksamheten, MSEK		607	496	351	30	109
Avkastning på operativt kapital, %		34,4	27,3	21,1	23,3	24,3
Medelantalet anställda	3 898	3 145	2 944	3 057	2 446	2 070

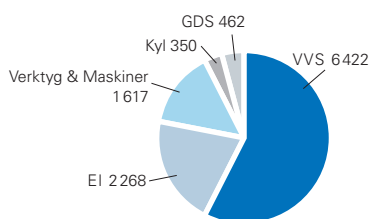
* Under 2004 förvärvades TotalPartner Optimera AB med en årlig omsättning på ca 400 MSEK. TotalPartner ingår i Ahlsellkoncernen fr o m 1 maj. Under året förvärvades även AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel (BR/SR) med en årsomsättning på ca 2 800 MSEK. BR/SR ingår i Ahlsellkoncernen fr o m 15 oktober. I proformaredovisningen medräknas förvärven som om de hade ingått i koncernen från den 1 januari.

Extern nettoomsättning 2004 per land, MSEK



*VVS-verksamhet i Ryssland

Extern nettoomsättning 2004 per produktområde, MSEK



Intervju med VD

Ökad försäljning, rekordvinst och strategiskt viktiga förvärv. VD Göran Näsholm redogör för 2004 och om förväntningarna inför framtiden.

Hur vill du kommentera det finansiella utfallet?

På koncernnivå skulle jag helt kort kunna säga att 2004 har motsvarat förväntningarna. Resultatet (EBITA) på 583 MSEK är det bästa någonsin. Omsättningsmässigt har vi vuxit med cirka 13 procent, varav drygt 9 procentenheter är en effekt av förvärv. Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick till 607 MSEK.

Och om du ser närmare på Ahlsells verksamhetsländer, och utvecklingen i dem?

Då finner vi glädjeämnen i Sverige och Finland. I *Sverige*, efter några år med ganska trög marknad, har aktivitetsnivån varit bättre. Vår nya försäljningsinriktade organisation har alltmer funnit sin form och vi har som helhet sålt bra, trots vissa marknadssegment där det fortfarande inte riktigt har lyft. Lönsamheten är också god. Under året har vi också gjort ett större förvärv som förstärker vår marknadsledande position inom Verktyg & Maskiner.

I *Finland* har vi fått till en "turnaround".

Efter ett antal år med negativ resultatutveckling har vi under 2004 fördubblat resultatet (EBITA), om än från en låg nivå. Det är en tydlig kvittens på att våra investeringar i logistik- och IT-system börjar betala sig. Vi hanterar inköpen bättre och har kunnat sänka kostnadsmassan inom logistikflödet. Volymmässigt har vi vuxit mindre än marknaden under de senaste två åren, vilket delvis är följden av ett medvetet val att avveckla mindre lönsamma affärsrelationer för att istället satsa på de mer lönsamma.

Det enskilt viktigaste under 2004, om vi ser till framtiden, är förvärvet i *Norge* av de båda systerföretagen Bergens och Stavanger Rørhandel (BR/SR). Det är det största förvärvet i Ahlsells historia och strategiskt mycket viktigt. Som handels-

bolag är det svårt att tjäna pengar om man inte har en solid plattform i form av etableringar, volymer och logistikapparat, och vi har tidigare inte riktigt räckt till i Norge. Nu har vi helt andra förutsättningar. BR/SR är en stor och välpositionerad handelskoncern inom VVS-produkter med etableringar över hela landet. Med BR/SR i Norge har vi en kompetent ledning, många nya duktiga medarbetare och en stark ställning bland kunderna. Vi kan dra nytta av omfattande synergier i logistik, och vi adderar även nya och intressanta produkter och kundsegment till vår tidigare verksamhet.

I *Danmark* har vi haft en godkänd resultatutveckling. Våra Kyl- och GDS-verksamheter är välpositionerade och lönsamma, men har tappat försäljning under året. Inom Kyl beror det på förlusten av ett större kontrakt och inom GDS har vi valt att avstå från vissa affärer där prispressen är hård. VVS- och Elverksamheterna, som etablerades år 2000, har en offensiv tillväxtstrategi men genererar fortfarande underskott.

Vad har den nya organisationen i Sverige, som du nämnde inledningsvis, inneburit?

Under 2003 införde vi en helt ny försäljningsorganisation i den svenska verksamheten. Vi gick från en produkt- till en marknadsorganisation. I korthet innebär detta att alla säljare nu arbetar som specialister inom marknadssegment. Vi kan ge ännu bättre service till våra kunder, samtidigt som vår totala säljkraft har ökat.

Det här var en stor förändring och inledningsvis har mycket energi gått åt till internt arbete för att komma rätt i förhållande till våra kunder. Som konsekvens av omorganisationen har vi också gjort personalreduktioner med ett 50-tal personer. Även under 2004 har organisationsfrågor därför tagit en del kraft, men under senare delen av året har vi "landat" och börjat få upp momentum.



Göran Näsholm, verkställande direktör och koncernchef

Under de senaste tio åren har ni gjort en mängd förvärv. Hur har detta påverkat Ahlsell som företag?

Det har naturligtvis påverkat oss på många sätt. Mest påtagligt är att vi är ett betydligt större bolag idag. För tio år sedan omsatte vi ungefär tre miljarder, idag har vi en årlig omsättning på cirka 14 miljarder. Vi är ett ledande handelsföretag på den nordiska marknaden och vi har förvärvat oss in i nya produktområden, som GDS och Verktyg & Maskiner.

Förvärven har också betytt mycket för kulturen och idéflödet i koncernen. Vi har en tradition inom Ahlsell att man stannar länge och det är jag självklart glad över. Vi försöker också på olika sätt få människor att växa inom företaget. Men alla företag behöver också ett visst mått av "friskt blod" utifrån. Med förvärven har vi fått en mängd nya medarbetare med spännande idéer och erfarenheter. Ahlsell har en stark kraft i sina medarbetare idag, och jag är stolt över den kompetens och det engagemang som finns inom koncernen.

Vi har också lärt oss en del genom åren och blivit bättre på att köpa och integrera bolag. Det gäller såväl vår förmåga att identifiera och analysera potentiella förvärv som de rutiner och legala processer som måste skötas. Jag säger inte att det är enkelt att integrera ett stort förvärv, utan det är ett tufft arbete att fusionera olika organisationer, byta IT-system och förändra logistikapparaten. Helst ska ju allt detta ske utan att man tappar fokus på marknaden, men man tappar alltid något i tempo under en tid. Det gäller dock att göra denna tid så kort som möjligt, och det tycker jag vi är bra på idag.

Kommer ni fortsätta att vara aktiva med förvärv?

Som jag nämnde så är vi idag ett ledande företag i samtliga nordiska länder, men vi är det inte på alla våra delmarknader, det vill säga inom respektive produktområde. Flera av dessa marknader är dessutom fortfarande relativt fragmenterade. Vi har ambitionen att vara aktiva i den konsolidering som pågår, för att på så sätt komma närmare vårt långsiktiga mål att bli ledande inom samtliga produktområden på alla våra geografiska marknader.

Vad tror du om marknadsutvecklingen?

Under 2004 har vi fått positiva signaler, efter en svag inledning blev marknaden successivt bättre. Viktiga faktorer för oss är att investeringarna har ökat inom byggnation och traditionell industri. Men även inom produktområdet Kyl, där marknaden redan tidigare varit god, har efterfrågan stärkts. Jag ser det som ett intressant område för oss att växa i framöver.

För 2005 väntar jag mig en fortsatt successiv marknadsförbättring i Sverige och Danmark och att marknaderna i Finland och Norge förblir starka.

Vad har du i övrigt för förväntningar på 2005?

Om jag börjar med Sverige så har vi under de senaste åren, då marknaden har varit lite motig, gjort omfattande marknadsinvesteringar. Vi har jobbat med säljstödprogram, ökat produktbredden, varit aktiva på mässor och våra chefer har fått ytterligare utbildning i chefs- och affärsmannaskap. Jag är övertygad om att dessa investeringar kommer att ge positiva effekter under 2005.

Jag har även stora förhoppningar på de olika tillväxtinitiativ som har lanserats i den svenska verksamheten. Det handlar bland annat om att öka försäljningen från fler produktområden till befintliga kunder och arbeta mer koncentrerat mot små- och medelstora företag.

En annan viktig satsning framöver är att öka antalet egna produkter. Under paraplynamnet "a-collection" håller vi på att bygga upp ett eget sortiment som alternativ till de stora leverantörernas etablerade märken och produkter.

I Norge har vi ett krävande och viktigt arbete framför oss med att införliva BR/SR i koncernen. Även om det kommer ta lite tid innan vi fullt ut kan dra nytta av synergierna,

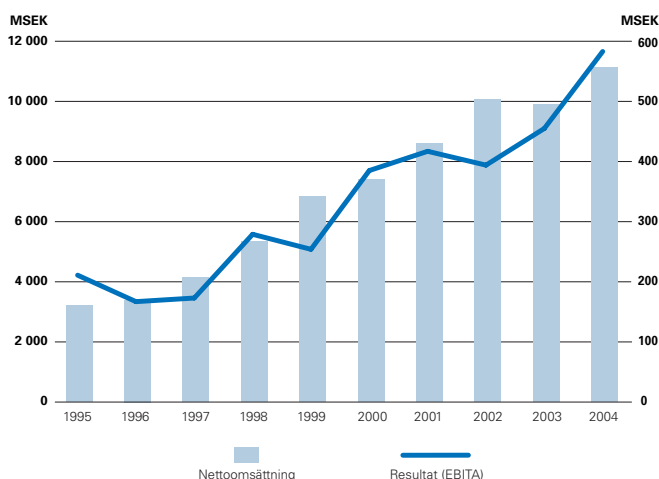
så bör vi kunna se tydliga positiva effekter på lönsamheten redan under 2005. Vi har redan kommit en god bit på väg, med effektivisering av administrativa funktioner och med införandet av koncerngemensamma IT-system. I samband med detta har vi också anpassat personalstyrkan i Norge med drygt 100 tjänster, vilket successivt ger effekt under 2005. Ytterligare kostnadseffekt får vi när vi mer aktivt börjar arbeta med samordning inom inköp och logistik, och med sametableringar på de totalt orter där både BR/SR och "gamla" Ahlsell finns idag. Men framför allt ska vi börja dra nytta av den starka marknadsposition vi nu har i Norge.

I Finland kommer vi, med stöd i en väl fungerande organisation och logistikmodell, fortsätta att vårda våra bruttomarginaler. Strategin ser i huvudsak likadan ut för den danska verksamheten.

Och vad innebär detta för försäljningen och resultatet under 2005?

Utifrån vår positiva syn på marknadsutvecklingen bör våra volymer fortsätta att öka. Tillsammans med redan vidtagna samt planerade strukturåtgärder kommer detta att innebära en resultatförbättring även 2005.

Omsättning och resultat 1995–2004



Marknad, trender och konkurrenter

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

MARKNAD

Försäljningen av installationsprodukter, verktyg och maskiner på den nordiska marknaden sker framför allt genom grossistledet. Ahlsell bedömer att cirka 70–75 procent av den totala försäljningen inom Ahlsells produktområden sker via grossister. Av resterande del utgörs merparten av försäljning direkt från tillverkare till kund och en mindre del av GDS-försäljning.

Ahlsells största produktområden är VVS och El vilka tillsammans svarar för cirka 80 procent av koncernens omsättning. Den totala grossistmarknaden i Norden för VVS-produkter uppgick 2004 till drygt 28 Mdr SEK och marknaden för elprodukter bedöms vara ungefär lika stor.

För produktområdet Verktyg & Maskiner, som svarar för cirka 15 procent av Ahlsells

omsättning, finns ingen officiell marknadsstatistik men Ahlsell uppskattar den totala nordiska grossistmarknaden till knappt 16 Mdr SEK.

Produktområdet Kyl kan delas in i två segment, kommersiell kyla samt komfortkyla. Segmentet kommersiell kyla omfattar traditionell grossistverksamhet av komponenter till kylutrustningar, främst för dagligvaruhandeln. Denna marknad uppskattas av Ahlsell till drygt 1,5 Mdr SEK i Norden. Komfortkyla utgörs huvudsakligen av kompletta anläggningar för kontroll av inneklimat i bostäder och offentliga lokaler, en marknad som på nordisk nivå uppskattas vara ungefär lika stor.

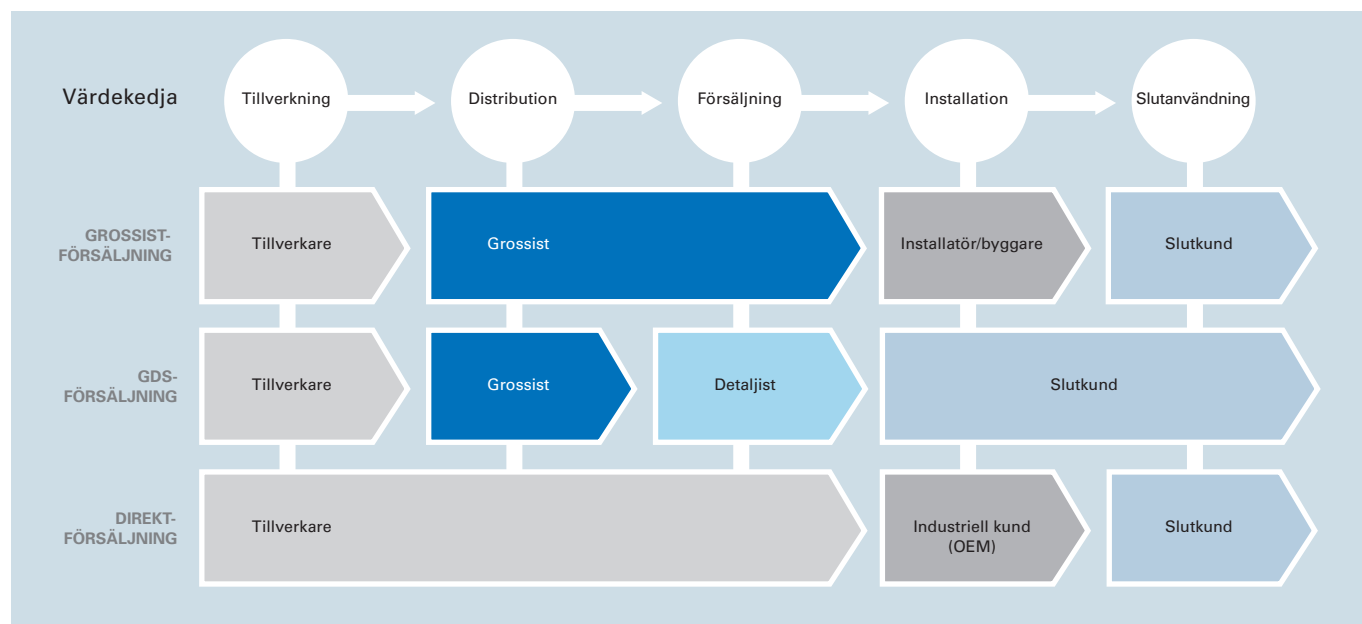
Inom produktområdet GDS tillhandahåller Ahlsell VVS- och elartiklar. Denna del av den totala nordiska GDS-marknaden beräknas



vara värd cirka 3,5 Mdr SEK. Sammantaget bedömer Ahlsell därmed att den nordiska grossistmarknaden för bolagets produktområden uppgår till cirka 80 Mdr SEK.

Marknadstillväxt

Utvecklingen av bygginvesteringarna är den viktigaste faktorn som påverkar efterfrågan på de produkter Ahlsell tillhandahåller. Andra viktiga faktorer är aktiviteten inom industrisektorn samt den allmänna ekonomiska utvecklingen i form av bruttonationalprodukt (BNP). Generellt kan sägas att Ahlsell verkar på en mogen marknad med



Den nordiska grossistmarknaden 2004, MSEK

	VVS	El	Verktyg & Maskiner	Kyl	GDS*
Sverige	8 800	10 000	6 000	1 300	1 400
Norge	6 000	7 600	3 200	700	600
Finland	6 600	5 500	3 000	700	400
Danmark	6 800	5 500	3 400	700	1 100
Totalt	28 200	28 600	15 600	3 400	3 500

* VVS- och elartiklar.

Källa: Nordiska grossistföreningar och Ahlsell.



en tillväxt som över en konjunkturcykel följer BNP, men med vissa nischer som växer snabbare.

Den nordiska grossistmarknaden för VVS- och elprodukter har historiskt uppvisat en tillväxt något överstigande 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 relaterade till ökat teknikinhåll och ökade krav på produktdesign. I Sverige har tillväxten inom dessa båda produktområden under den senaste tioårsperioden legat på i genomsnitt fyra procent per år. Under 2002 och 2003 var dock tillväxten svagare, för att under 2004 åter vara i nivå med genom-

snittet.* Utvecklingen har varit likartad i övriga Norden.

För 2005 pekar prognoser på en något starkare marknad för VVS- och elprodukter i Norden som helhet, drivet av en ökad aktivitet inom industri- och byggsektorn i kombination med en stabil konjunktur. Den starkaste utvecklingen förväntas i Sverige och Danmark. I Norge och Finland väntas aktivitetsnivån vara stabil.**

Grossistmarknaden för verktyg och maskiner korrelerar tydligt med aktivitetsnivån inom den traditionella industrin. Denna har i Sverige under ett antal år varit låg, men har ökat något under 2004. För 2005 förväntas industrisektorn stärkas ytterligare.

Utvecklingen för kommersiella kylprodukter följer i betydande grad bygginveste-

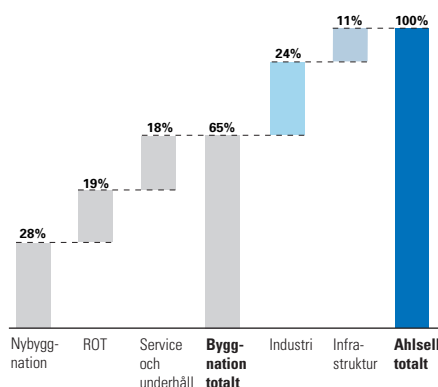
ringarna, och då framför allt investeringar i kommersiella lokaler och affärscentrum. Marknaden för komfortkyla uppvisar en markant högre tillväxttakt, cirka 15 procent per år, drivet främst av ökade krav på kylning i bostäder och offentliga lokaler.

Inom GDS-området är utvecklingen mer relaterad till trender än konjunktur. Människors intresse för sitt boende har under senare år ökat kraftigt, och en stark trend är att utföra reparationer och ombyggnationer på egen hand – att "göra det själv". Som en följd av detta har GDS-försäljningen generellt i Norden under de senaste åren ökat snabbare än grossistförsäljningen, en utveckling som väntas fortgå.

*Källa: Nordiska grossistföreningars statistik.

** Källa: Prognosesenteret i Norge, Konjunkturinstitutet i Sverige, Nordea.

Försäljning 2004 fördelat på byggnation, industri och infrastruktur



Ahlsell och bygginvesteringarna

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 de senaste tio åren har den genomsnittliga årliga tillväxten inom byggindustrin i Norden uppgått till cirka fyra procent. Utvecklingen avseende nybyggnation följer med viss eftersläpning den allmänna konjunkturen, medan service och underhåll samt ROT-sektorerna är mindre konjunkturskänsliga.

Av Ahlsells totala försäljning 2004 (exkl GDS) gick 65 procent till byggsektorn, varav 28 procentenheter avsåg nybyggnation. Den största delen av försäljningen till byggsektorn gick till service och underhåll samt ROT-projekt.

Marknad, trender och konkurrenter

TRENDER

Den nordiska grossistmarknaden inom Ahlsells produktområden påverkas av trender inom ett antal områden. Nedan följer några trender som Ahlsell bedömer kan komma att påverka koncernens framtida utveckling.

Ökad sortimentsbredd

Under den senaste tioårsperioden har produktsortimentet på marknaden breddats väsentligt och denna utveckling väntas fortgå. Bakom detta ligger ökade krav från kunder på mångfald i antalet produktvarianter såväl ur design- som kostnadsperspektiv, men även det faktum att teknikinnehållet i produkterna ökar. Totalt bedöms utbudet inom Ahlsells produktområden uppgå till cirka 500 000 artiklar.

De ökade kraven på att tillhandahålla ett bredare sortiment gynnar större grossister som i högre utsträckning än de mindre aktörerna har resurser att möta dessa krav. De större grossisterna har även bättre förutsättningar att genom direktimport från producenter svara upp mot en ökad efterfrågan på alternativ till de mer etablerade varumärkena. Utmaningen består i att kunna kombinera ett brett sortiment med en kostnadseffektiv inköpsprocess och lagerhållning.

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

olika produktområden, delvis som följd av skillnader i designinnehåll och standardiseringsgrad.

Generellt kan dock konstateras att det pågår en konsolidering bland leverantörerna. Antalet leverantörer blir färre samtidigt som deras produktutbud ökar. 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.

Produktion flyttas till lågkostnadsländer

En övergripande trend, med koppling till vad som har beskrivits ovan, är att produktionen inom tillverkningsindustrin flyttas till så kallade lågkostnadsländer. Detta sker också inom Ahlsells produktområden, vilket öppnar för både utmaningar och möjligheter. En ökad andel produkter från lågkostnadsländer leder till en allmän prispress på marknaden. Samtidigt ökar utrymmet för grossisterna att ta fram och marknadsföra alternativa produkter.

Förändrat beställningsmönster

Kundernas beställningsmönster har också förändrats under de senaste åren. Nybyggnationen av bostäder, framför allt i Sverige, har varit begränsad och de enskilda byggprojekten har överlag minskat i storlek.

Detta har lett till att man bland bygg- och installationsföretagen idag har kortare framförhållning och är mindre benägna att hålla produkter i lager. Dessutom agerar de flesta av dessa företag, även de stora, som mindre aktörer på den lokala marknaden utan centraliserade inköpsfunktioner.

Samtidigt som återhållsamheten inom byggsektorn påverkar grossistföretagens försäljning negativt stärks grossisternas roll i kundledet då många kunder i allt högre utsträckning använder sig av grossistens sortimentshållning som "det egna" lagret.

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). Med en ökad e-handel kan grossistföretagen minska sina kostnader för exempelvis order-, faktura- och reskontrahantering, men också för tryck och distribution av kataloger och produktblad.

Tillväxt inom GDS

Som tidigare nämnts har människors intresse för att själva utföra ombyggnader och reparationer i hemmet ökat kraftigt de senaste åren. Denna trend avspeglas och understöds inte minst i media, där inredningsprogrammen i TV och tidningarnas reportage och tips kring "gör det själv" blir allt fler. För de företag som erbjuder GDS-artiklar – däribland Ahlsell – är detta naturligtvis gynnsamt.



KONKURRENSSITUATIONEN

Ahlsell är som nordisk grossist verksamt inom fem produktområden; VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl samt GDS. Inom flera av dessa produktområden finns ett fåtal större företag som tillsammans har en betydande andel av den sammantagna nordiska marknaden. Av de största aktörerna i Norden är dock endast Ahlsell och finska Onninen etablerade inom fler än ett produktområde. Ahlsell är en av de största aktörerna inom samtliga produktområden, dock inte i varje enskilt land.

De nordiska grossistmarknaderna har nått olika långt i konsolideringsprocessen. VVS-marknaden kan idag sägas vara fullt konsoliderad över hela Norden. I samtliga länder har de tre största aktörerna tillsammans en marknadsandel på väsentligt mer än 50 procent. Ahlsell är tillsammans med Dahl ledande i både Sverige, Finland och Norge.

Även elgrossistmarknaden har under senare år kännetecknats av konsolidering, med resultat att ett fåtal aktörer idag har betydande marknadsandelar i respektive land. Detta är mest tydligt i Finland och Danmark. De svenska och norska marknaderna är något mer fragmenterade, med flera aktörer som var och en har marknadsandelar på över 10 procent. Ahlsell tillhör de största aktörerna i Sverige och de mindre i Norge och Danmark. Ahlsell har för närvarande ingen verksamhet inom el i Finland.

Konsolideringen på elmarknaden har i huvudsak drivits av europeiska företag som förvärvat lokala företag, medan nordiska

företag ägarmässigt dominerar inom VVS. Denna utveckling beror delvis 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.

Marknaden för kommersiella kylprodukter i Norden är också i stor utsträckning mogen och koncentrerad, där Ahlsell och G & L Beijer är de ledande aktörerna. Sverige och Danmark uppvisar den största konsolideringen. Det mer snabbväxande segmentet komfortkyla är däremot fragmenterat med ett flertal mindre aktörer.

Inom verktyg och maskiner är koncentrationen generellt låg och marknaden karaktäriseras av ett stort antal små företag. Undantaget är Danmark, där de tre största aktörerna har mer än 50 procent av marknaden. Inom detta produktområde är Ahlsell för närvarande endast verksamt i Sverige, där man efter ett antal förvärv är marknadsledande.

Även inom GDS är den nordiska marknaden fragmenterad, med en mängd mindre företag inriktade på lokala marknader.

Mer detaljerad information om Ahlsells marknadsposition och konkurrenter finns i avsnittet *Verksamhetsländer* på sidorna 25–31.



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 produkterbjudandet genom en rad 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 vara kundens självklara val inom installationsprodukter, verktyg och maskiner.

Koncernens övergripande mål är att skapa hög tillväxt och lönsamhet. Målsättningen är vidare att bli en av de ledande aktörerna inom samtliga produktområden i varje nordiskt land.

AHSELLEKONCEPTET

Ahlsellkonceptet utgör Ahlsells övergripande strategi för att styra verksamheten mot koncernens vision och mål. Denna strategi består av fem grundstenar:

BRETT PRODUKT-SORTIMENT



Ahlsell erbjuder ett mycket brett sortiment från de ledande leverantörerna av installationsprodukter, verktyg och maskiner. Ahlsells kunder får därigenom, via en kontakt, tillgång till ett brett produktsortiment och kringtjänster inom fem produktområden; VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS. Därmed skapas möjligheter för kunden att öka effektiviteten och sänka sina kostnader. Det breda sortimentet i kombination med stora volymer skapar också goda förutsättningar för en kostnadseffektiv varuhantering för Ahlsell.

Sortimentet och leverantörsrelationerna utvecklas ständigt. Inom varje produktområde ska Ahlsell alltid kunna leva upp till höga 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.

LOKAL NÄRVARO



Att finnas nära kunden och ha god kännedom om den lokala marknaden är nödvändigt för att på bästa sätt möta kundernas behov. Idag har Ahlsell cirka 180 butiker och säljkontor över hela Norden, varför kunderna alltid har nära till marknadens bredaste sortiment. Butikerna erbjuder snabb och lättillgänglig service och är en naturlig mötesplats för många yrkesmän.

Genom att verksamheten bedrivs i många lokala enheter, med hög självständighet och tydligt resultatansvar, har de lokala cheferna goda förutsättningar för att optimera kvaliteten i kundrelationerna och skapa motivation bland medarbetarna. Genom fortsatt expansion kommer Ahlsell närmare fler kunder på nya orter.

SPECIALIST-KOMPETENS



Kunniga medarbetare är en förutsättning för att ge kvalificerad rådgivning utifrån kundens behov. Genom lång branscherfarenhet samt kontinuerlig utbildning och omvärldsbevakning har Ahlsells medarbetare djup kunskap om produkterna, marknaden och utvecklingstrenderna.

Inom ramen för det breda sortimentet arbetar Ahlsell som en specialistgrossist gentemot varje kundkategori. Säljorganisationen är organiserad i ett antal marknadssegment, och möter kunden utifrån dennes specifika behov. Kombinationen av brett produkterbjudande och specialistkompetens inom varje marknadssegment skapar god grund för långa kundrelationer och nya affärer.

CENTRALISERAT INKÖP, ADMINISTRATION OCH LOGISTIK



Med centraliserade inköpsfunktioner skapas kostnadssynergier i inköpsprocessen samtidigt som det möjliggör fördelar i leverantörsrelationerna. Koncerngemensamma IT-system och stödfunktioner är också viktiga delar i strävan att tillvarata skalfördelar.

Navet i Ahlsells verksamhet utgörs av koncernens effektiva logistiksystem med moderna centrallager på strategiska platser i Norden. En kostnads- och kapitaleffektiv varuhantering i kombination med stora volymer utgör själva fundamentet för lönsamma affärer. Med central lagerhållning, snabb orderhantering och direktleveranser från lagret får kunderna rätt varor i rätt tid och till rätt plats.

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 koncerngemensamma logistik-, IT- och administrationssystem.

TILLVÄXT GENOM FÖRVARV



Företagsförvärv är en viktig del i strategin för att uppnå koncernens övergripande mål – att skapa lönsam tillväxt. Genom förvärv kan Ahlsell stärka konkurrenskraften, bredda erbjudandet och öka närvaron på de lokala marknaderna. Därmed förbättras både servicen och tillgängligheten för kunderna.

Andra viktiga motiv till förvärv är att det skapar skalfördelar och ger möjligheter till synergier, främst genom samordning inom funktioner som inköp, IT, logistik och administration.

Brett produkterbjudande

Ahlsell erbjuder ett mycket brett produktsortiment från de ledande leverantörerna med starka varumärken inom installationsprodukter, verktyg och maskiner.

SORTIMENTSSTYRNING

Ahlsell lagerför totalt cirka 125 000 artiklar. Att erbjuda de produkter som marknaden efterfrågar är en självklar förutsättning för framgång. En lika viktig framgångsfaktor är att arbeta aktivt med sortimentsstyrning, det vill säga att styra lagerhållningen och försäljningen mot de produkter som är mest fördelaktiga för Ahlsell och Ahlsells kunder.

Inom respektive produktområde ansvarar inköpschefen tillsammans med produktchefer för val av strategiska leverantörer och produkter. Vidare tecknar de centrala avtal med leverantörer och drar upp riktlinjerna för det bassortiment som ska lagerhållas. Bassortimentet är de produkter som finns i varje Ahlsellbutik och utgör omkring 10 procent av hela det lagerförda produktsortimentet.

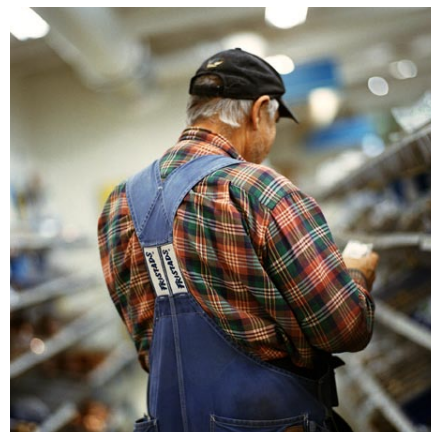


LEVERANTÖRER

Ahlsell har cirka 500 strategiska leverantörer. För att en leverantör ska klassificeras som strategisk leverantör krävs att denne erbjuder starka varumärken, har en nordisk närvaro samt att försäljningen sker via grossistledet. De flesta av dessa leverantörer är stora, internationellt verksamma aktörer med säljorganisationer i flera länder.

Ahlsell strävar efter att erbjuda ett gemensamt sortiment i Norden inom respektive produktområde och arbetar med gemensamma leverantörer för att realisera skalfördelar och synergier i inköp och lagerhållning. De många förvärven under den senaste tioårsperioden gör att det fortfarande finns potential i att harmonisera sortimentet och minska antalet leverantörer.

Förutom en bred nordisk närvaro med starka marknadspositioner har Ahlsell ytterligare en styrkefaktor i relationen med leverantörerna då koncernen arbetar med både grossistförsäljning och GDS-försäljning. Ahlsell har därigenom erfarenhet av vilka produkter som lämpar sig i de respektive distributionskanalerna och resurser att hjälpa leverantören att nå ut på marknaden på bästa sätt. Inom vissa delar av sortimentet arbetar Ahlsell även med direktimport från tillverkare och erbjuder alternativa produkter.



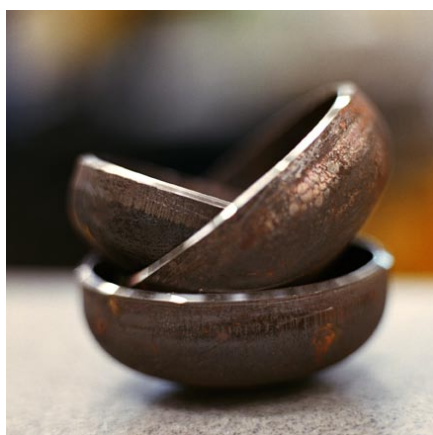
PRODUKTOMRÅDEN

Det samlade produktsortimentet är indelat i fem produktområden; VVS, EI, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS. Nedan följer en översiktlig redogörelse för sortimentet inom respektive produktområde.

VVS

Sortimentet består av mer än 45 000 lagerförda artiklar inom värme, ventilation och sanitet. För VVS-installatörer och byggföretag erbjuds allt från värmesystem i form av jord- och bergvärme till produkter för det moderna badrummet och köket. 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.

Genom förvärvet av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel under 2004 har sortimentet ytterligare utökats med ett stort antal VVS-produkter särskilt anpassade för olje- gas-, varvs- och offshoreindustrin.



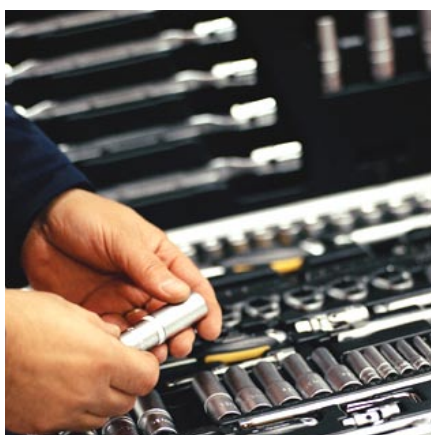
El

Sortimentet omfattar cirka 60 000 artiklar varav cirka 35 000 är lagerförda. Sortimentet är främst anpassat för elinstallatörer samt industri- och elnätsbolag. Bland produkterna finns kabel-, kanalisations- och installationsmaterial, strömbrytare, vägguttag, automationsprodukter och centraler, belysningsarmaturer och ljuskällor samt produkter för värme. Ahlsell erbjuder även en lång rad data- och teleprodukter samt larm- och övervakningsanordningar.

Verktyg & Maskiner

Inom produktområdet tillhandahåller Ahlsell cirka 30 000 lagerförda artiklar. Sortimentet består bland annat av handverktyg, skärande verktyg, svetsutrustning och maskiner, arbetskläder och artiklar för personligt skydd, förvaringsprodukter, fästelement, slipmaterial, samt en mängd förbrukningsartiklar.

Sortimentet är väl anpassat för industri- och byggkunder samt stat och kommun. Genom förvärvet av TotalPartner under 2004 har det byggrelaterade sortimentet stärkts.



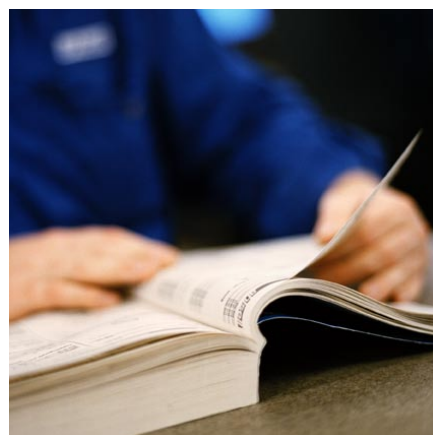
Kyl

Inom produktområdet erbjuds kylprodukter och 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 luftvärmepumpar ingår i sortimentet, som totalt omfattar cirka 5 000 lagerförda artiklar.

GDS

I GDS (Gör-Det-Själv) ingår el- och VVS-produkter förpackade för att exponeras i butik och som 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 resterande del VVS-artiklar.

Artiklarna marknadsförs under olika varumärken, såväl Ahlsells egna (Gelia) som kundens. Inköpen samordnas med inköpen inom produktområdena VVS och El och vissa gemensamma leverantörer används.



Marknadsorganisation

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

LOKAL NÄRVARO MED CENTRALA STÖDFUNKTIONER

För att på bästa sätt förstå och svara upp mot kundernas behov är det viktigt att finnas nära kunderna och ha god insikt i de lokala marknadsförutsättningarna. Varje affär är lokal och Ahlsells organisation är anpassad för att på bästa sätt stödja den lokala försäljningen.

Koncernstrukturen utgår ifrån verksamhetsländerna och kännetecknas av få nivåer och tydligt ansvar. Inom respektive land är organisationen uppbyggd utifrån ett stort antal butiker och säljkontor med starka lokala chefer. Med många självständiga enheter inom varje land skapas en stark bas för hela koncernen med flexibilitet och närhet till kunderna. Vid utgången av 2004 hade Ahlsell totalt 181 etableringar, varav 82 i Sverige, 62 i Norge, 24 i Finland, 11 i Danmark och 2 i Ryssland.

För att dra full nytta av de skalfördelar som ligger i koncernens storlek och breda produktsortiment finns koncern- och lands-gemensamma funktioner för inköp och logistik. För att ytterligare stödja och avlasta de

lokala enheterna finns även gemensamma funktioner för ekonomi, personal, IT och information.

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 rörelsemål 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 denna uppföljningsmodell 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.

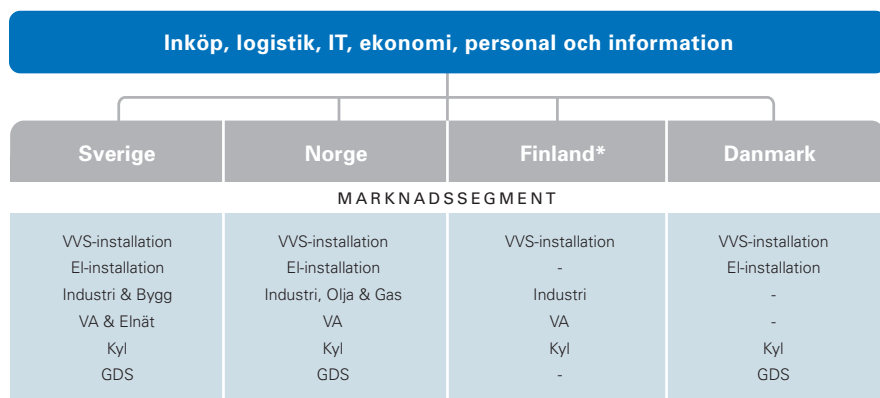


SEGMENTSANPASSAD FÖRSÄLJNING

Inom ramen för det breda produktsortimentet arbetar Ahlsell som en branschspecialist. Genom att erbjuda en lokal kontakt till ett brett produktutbud inom kundens specifika verksamhetsområde vill Ahlsell skapa förutsättningar för kunden att arbeta enklare och effektivare samt möjliggöra lägre kostnader.

För att på bästa sätt möta kundens specifika behov är försäljningsarbetet organiserat efter sex marknadssegment – VVS-installation, EI-installation, Industri & Bygg, VA & Elnät, Kyl och GDS – som i sin tur består av ett antal kundsegment. Inom respektive segment finns specialiserade säljare med djup kunskap om såväl produkterna som kundens verksamhet och marknad.

I den svenska verksamheten finns marknadsråd, där regionala försäljningschefer ingår, som fastställer de mål och riktlinjer som man ska arbeta efter i det lokala försäljningsarbetet. Råden är också ett forum för utbyte av erfarenheter så att hela koncernen kan dra nytta av den samlade kompetensen kring marknadsföring och försäljning.



* Ahlsell bedriver även en mindre VVS-verksamhet i Ryssland, som organisatoriskt ligger under Finland.

Skräddarsydda erbjudanden

I syfte att tydliggöra olika delsortiment arbetar Ahlsell allt mer aktivt med paketering och kampanjer riktade till specifika kundsegment. Ett exempel på detta är de "startpaket" som under 2004 har erbjudits till mindre el- och VVS-installatörer i Sverige, en aktivitet som har varit mycket framgångsrik. Ett annat exempel på hur Ahlsell arbetar med segmentsanpassad försäljning är framtagandet av kundunika sortimentskataloger.

Ökad korsförsäljning

Ytterligare en möjlighet till ökad försäljning är att öka korsförsäljningen inom och mellan olika marknadssegment. Inom vissa kundgrupper har det under senare år skett en konsolidering där företagen har expanderat, ibland in i nya verksamhetsområden. För Ahlsell öppnar detta möjligheter att gentemot dessa kunder erbjuda produkter från andra produktområden än de som traditionellt varit intressanta. Ett annat prioriterat område är att öka försäljningen av verktyg, maskiner och förnödenheter till andra kunder än de traditionella, det vill säga bygg- och industriföretagen.

Vidare har Ahlsell genom de senaste årens många förvärv fått en mängd nya kundrelationer. Genom att dra nytta av dessa kontakter över segmentsgränserna och erbjuda de "nya" kunderna andra delar av Ahlsells sortiment skapas goda möjligheter till merförsäljning.

Säljkontor, butiker och e-handel

Försäljningen bedrivs via lokala säljkontor samt via butiker. Säljkontoren är bemannade med ute- och innesäljare specialiserade inom de olika marknads- och kundsegmenten. Säljaren kan därigenom bistå med kvalificerad rådgivning kring lämpliga produkter och lösningar, och kan även anpassa ordrelägnings- och leveranstider i syfte att göra inköpshanteringen enklare för kunden.

På varje ort där Ahlsell är etablerat finns också en butik. Genom dessa erbjuds professionella kunder ett brett sortiment från butikens eget lager samt råd och service från personal med specialistkompetens. Kunderna kan även beställa produkter ur Ahlsells fullständiga sortiment, med leverans inom 24 timmar.

Ahlsells sortiment är även tillgängligt via koncernens butik på Internet samt via EDI-lösningar. Internetbutiken är en viktig service- och marknadsföringskanal, men även ett sätt att effektivisera affärsrelationen för såväl kunden som Ahlsell. Här kan kunderna beställa produkter, ladda ner produktkataloger och broschyrer samt få information om lagersaldo, orderhistorik och leveransstatus. Kunden kan även få elektroniska fakturor.

MARKNADSSEGMENT

De marknadssegment som utgör grunden för Ahlsells försäljningsarbete är följande:

VVS-installation

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

El-installation

Detta kundsegment innefattar allt från små lokala elinstallatörer till stora nationellt verksamma installationsföretag inom kraft, belysning, data/tele och larm. Kunderna erbjuds ett komplett sortiment för såväl service som entreprenader.

Industri & Bygg

Ahlsells industrikunder är verksamma bland annat inom petrokemisk industri, pappers- och massaindustri samt inom traditionell verkstadsindustri. Bland byggföretagen återfinns ett antal större nordiska byggentreprenörer, men även mindre och lokalt verksamma byggföretag och markentreprenörer.

Ahlsell tillhandahåller även ett specialsortiment för fastighetsunderhåll till fastighetsförvaltande företag. I Norge arbetar Ahlsell också med kunder inom olje- och gasindustrin med särskilda krav på material och kvalitet.

Då kunderna inom detta segment ofta utgörs av större, nationellt verksamma företag är det vanligt att Ahlsell tecknar centrala avtal och sedan bistår med lokal service och leveransstöd.

VA & Elnät

Segmentet omfattar kunder verksamma inom vatten och avlopp samt elnät. Kommuner är den största kundgruppen inom VA. Många kunder är även lokala anläggningsentreprenörer. Elnätskunderna utgörs av såväl eldistributörer som elproducenter, verksamma på nationell och regional nivå.

Kyl

Kundsegmentet 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)

Kunderna inom detta segment utgörs främst av större nordiska järn-, el och bygghandelsföretag samt ett antal stora nordiska aktörer inom dagligvaruhandeln. Som följd av kundstrukturen bedrivs försäljningsarbetet inom detta område ofta mer centralt.

KUNDSTRUKTUR

Totalt hade Ahlsellkoncernen under 2004 cirka 85 000 kunder. De tio största kunderna svarade för knappt 15 procent av koncernens nettoomsättning och ingen enskild kund svarade för mer än 3 procent av nettoomsättningen.

Kompetens och engagemang

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

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 medarbetarnas behov av individuell utveckling i en arbetsmiljö som upplevs som trivsamt.

LOKALT ANSVAR

En decentraliserad organisation, där ansvar och befogenheter utövas lokalt och kundnära, anser Ahlsell vara 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.

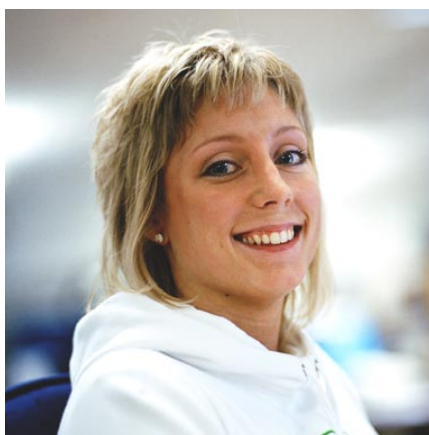
Koncernens många lokala chefer är särskilt viktiga i arbetet att stimulera till egna initiativ och affärsmannaskap. Ahlsell arbetar därför aktivt med intern chefsförsörjning och program för ledarskapsutveckling. Genom att prioritera internrekrytering skapas goda möjligheter till utveckling inom koncernen, samtidigt som det bidrar till kontinuitet och fortsatt konkurrenskraft.

Koncernens intranät har också kommit att spela en viktig roll för effektivitet och delaktighet på det lokala planet. En ny version började användas under 2004, utformat i syfte att vara ett verksamhetsstödande system. Förutom att vara en central kanal för interninformation kan alla medarbetare genom intranätet ta del av utbildningsmaterial och användarmanualer, hämta blanketter och mallar med mera. Intranätet är också ingången till många av Ahlsells koncernövergripande IT-system, exempelvis orderhantering, lager och logistik.

KOMPETENSUTVECKLING

Kunniga och engagerade medarbetare är en viktig komponent för Ahlsells fortsatta framgång. Medarbetarna ska kunna förmedla kunskap, ge service, ta ansvar och skapa resultat. Arbetet med kompetensutveckling bedrivs huvudsakligen i den så kallade *Ahlsellskolan*. Vid mer omfattande ledarutvecklingsprogram samarbetar Ahlsell också med andra handelsbolag.

Inom Ahlsellskolan betonas vikten av medarbetarnas delaktighet och att lära i det dagliga arbetet. En rad verktyg har därför tagits fram för att stödja chefer i deras arbete att tillsammans med medarbetarna utveckla verksamheten. Ett sådant verktyg är det handledarmaterial som går under namnet *Upptäcktsresan*. Under 2004 har detta material vidareutvecklats med nya avsnitt som behandlar säljstrategi, speciellt framtagna för försäljningschefer. Under 2005 kommer de delar som rör utvecklings-samtalet att ses över och utvecklas.

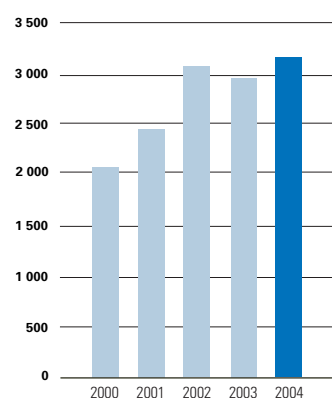


En större utbildningsinsats inom den svenska verksamheten har under året riktats till butikssäljarna. Cirka 300 butikssäljare har fått en fyra dagar lång utbildning där merparten ägnades åt personlig försäljning och hur man i det ofta korta mötet med kunden, bör agera för att skapa en relation baserad på förtroende och intresse. I detta sammanhang behandlades också butiksmiljön och betydelsen av varornas exponering.

Vidare har man fortsatt att arbeta med den modell för kompetensöverföring inom IT-system och programvaror som byggdes upp under 2003. Ett 15-tal specialutbildade medarbetare har under året utbildat omkring 550 kollegor i koncernens handelssystem och system för försäljningsstatistik, samt bistått med support vid IT-relaterade frågor. De nya medarbetarna från TotalPartner har också fått stöd och utbildning i samband med övergången till Ahlsells handelssystem. En återkommande aktivitet är också introduktionsutbildningen för nyanställda. Denna hålls, för nyanställda såväl som medarbetare från förvärvade bolag, i Ahlsells logistikcentrum i Hallsberg.

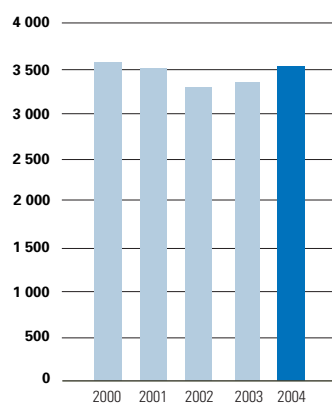


Medelantalet anställda i koncernen



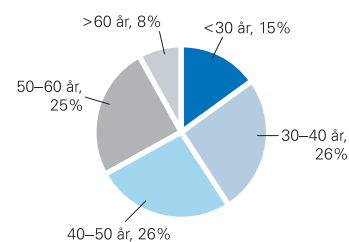
Under 2004 ökade medelantalet anställda med 6,8 procent till 3 145 personer.

Nettoomsättning per anställd i koncernen, KSEK

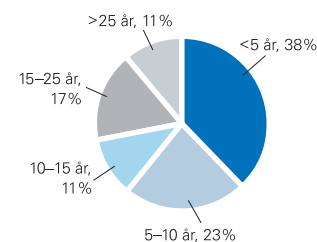


Nettoomsättningen per anställd ökade under 2004 med 5,3 procent till 3 535 KSEK.

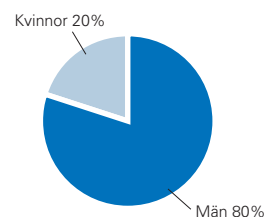
Åldersfördelning i koncernen



Anställningstid i koncernen



Könsfördelning i koncernen



Kompetens och engagemang



Vid centrallagret 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 skyddsombud, bland annat genomgått utbildning i hjärt- och lungräddning. Arbetsledarna har också utbildats i rehabiliteringsfrågor. Cirka 35 personer verksamma inom inköp, export och arbetsledning har studerat engelska.

I den finska verksamheten har ett ledarutvecklingsprogram genomförts, där man bland annat har fokuserat på metoder för utvecklingssamtal, arbete i grupp samt på hur man kommunicerar och förankrar övergripande strategier. Man har även arbetat med säljträning, liksom med utveckling av introduktionsprogram för nyanställda enligt den modell som används i Sverige.

I Norge har cirka 120 personer fått utbildning i koncernens handelssystem. Inför 2005 planeras en vidareutbildning i samband med att en ny version av systemet tas i bruk.



REKRYTERING OCH LÖNESÄTTNING

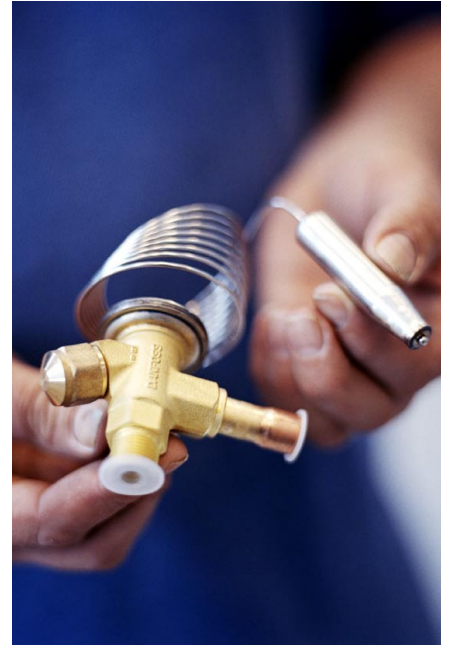
Att attrahera och rekrytera nya medarbetare är en viktig del i tillförseln av nya idéer och ny kompetens i organisationen. Samtidigt är det angeläget – ur rent ekonomiska såväl som konkurrensmässiga perspektiv – att i så hög utsträckning som möjligt behålla och utveckla de befintliga medarbetarna. Som tidigare nämnts uppmuntras den interna rörligheten på olika sätt, och alla lediga tjänster annonseras också internt via intranätet.

Ahlsell verkar i en bransch som av tradition är starkt mansdominerad. För Ahlsell är det emellertid självklart att verka för en mer jämn könsfördelning i olika roller och positioner, samt att i övrigt försöka erbjuda en så god fysisk och psykisk arbetsmiljö som möjligt. I syfte att säkra att lönesättningen inom koncernen är såväl marknadsmässig som könsneutral genomförs återkommande kartläggningar av befattningar och lönenivåer. Olika tjänster jämförs med varandra, avseende exempelvis arbetsuppgifter, ansvar och arbetsmiljö.

Policy för affärsetik

"Ahlsells anseende är vår mest värdefulla tillgång och detta påverkas av vårt agerande. Våra kunder och andra intressenter förväntar sig att vi upprätthåller högsta etiska standard, att vi fullgör våra åtaganden och att vi agerar med full integritet."

Ahlsell har under 2004 tagit fram och beslutat om en ny koncerngemensam policy för affärsetik. Policyn slår fast ett antal riktlinjer som alla anställda är skyldiga att känna till och efterleva, om bland annat sekretess, hantering av intressekonflikter, mutor och bestickning och konkurrensfrågor. Detta är ett led i arbetet med att försöka minimera risken för att någon inom koncernen agerar omoraliskt, olagligt eller på annat sätt oförenligt med Ahlsells grundläggande värderingar. Den fullständiga policyn finns på www.ahlsell.com.



Logistiksystemet – navet i verksamheten

Ahlsells affärsmodell är uppbyggd kring ett brett produktutbud och en effektiv distribution. Genom sin storlek kan koncernen nå betydande skalfördelar via samordning och centralisering av inköp, logistik och IT. Logistiksystemet 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 leveransprecision och servicegrad.

Centrallager i tre länder

Ahlsells centrallager i Sverige är placerat i Hallsberg, i en region som utgör en viktig knutpunkt för transporter i Norden. I lagret finns cirka 100 000 artiklar och för att hantera dessa stora volymer används ett skräddarsytt informationssystem som ger Ahlsell stor precision i logistikarbetet. Centrallagret i Hallsberg försörjer hela Sverige samt avseende vissa produkter även övriga Norden.

Under de senaste åren har koncernen byggt centrallager och implementerat Ahlsells logistikmodell fullt ut också i Finland. Centrallagret är placerat i Hyvinge utanför Helsingfors, och är i full drift sedan

februari 2003. I den norska verksamheten togs ett steg mot ett införande av logistikmodellen under 2002, i och med etableringen av ett centrallager i Langhus utanför Oslo. Som följd av förvärvet av Bergens Rørhandel och Stavanger Rørhandel kommer en omdimensionering av logistiksystemet i Norge att genomföras.

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 merparten direktleveranser till kunder. En mindre del utgör påfyllnadsleveranser till Ahlsells butiker.

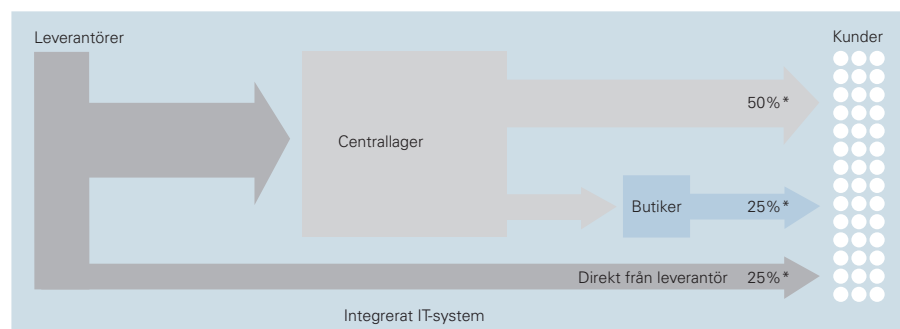
Order som avser särskilt stora volymer av en produkt eller som avser produkter som beställs mindre frekvent levereras vanligen direkt från leverantören till kunden men faktureras via Ahlsell.



Centrallagret som aldrig sover

Ahlsells centrallager i Hallsberg togs i bruk 1990. Lagret har sedan dess successivt byggts ut och är idag cirka 55 000 kvadratmeter stort. Till detta kommer ytor för lastning och lossning om cirka 110 000 kvadratmeter, vilket gör anläggningen till en av de största lagerbyggnaderna i Europa.

Till lagret kommer omkring 45 långtradare med 4 500 kubikmeter varor varje dag, året runt. Totalt lagerhålls cirka 100 000 artiklar i Hallsberg, och ungefär 500 personer arbetar i skift dygnet runt med att ta emot, packa och skicka iväg varor. Cirka 385 000 ton gods körs årligen från Hallsberg till 35 distributionspunkter i Sverige och Danmark, för vidare transport till kunderna.



*Ungefärlig andel av total försäljning

Butiker

Ahlsell har för närvarande cirka 180 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 till den beställande butiken eller dit kunden önskar varan.

Samtliga butiker är direktuppkopplade mot ett centrallager. Varje butiks försäljning och lagersaldo följs kontinuerligt, såväl manuellt som genom förprogrammerad automatisk bevakning. Detta innebär bland annat att det från butikerna automatiskt går en beställningsorder till centrallagret när en viss fastställd lagernivå nås för varje artikel.

Internethandel

Ahlsells ambition är att vara branschledare även inom e-handel. Genom att använda något av Ahlsells e-handelsverktyg, Internetbutiken eller EDI-tjänsten, kan kunden öka sin effektivitet och förenkla sitt dagliga arbete.

Via Internetbutiken har kunden tillgång till Ahlsells totala produktsortiment alla dagar i veckan, dygnet runt. Kunden kan även ladda ner produktinformation, få information om lagersaldot på centrallagret och i butiker för varje enskild artikel, samt få leveransbesked och komplett historik över tidigare lagda order.

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.

Användningen av e-handel varierar mellan olika kundsegment, från några få procent upp till 40 procent. Av Ahlsells totala försäljning går drygt sex procent idag via Internet och EDI.

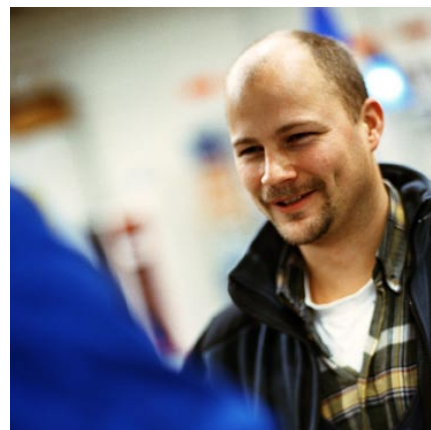
Integrerade IT-system

Logistiksystemet baseras på ett avancerat IT-system som kopplar samman samtliga led i produktflödet; från inleverans och lagring 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 9001. Även verksamheterna 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."

Tillväxt genom förvärv

Förvärv är ett viktigt medel i uppfyllandet av Ahlsells mål att bli en ledande aktör inom samtliga produktområden i varje nordiskt land. Därför bedrivs ett kontinuerligt arbete med att identifiera och utvärdera potentiella 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 inköpssamordning samt genom att IT, administration och logistik samordnas med Ahlsells övriga verksamheter.

Vid kompletterande förvärv på befintliga marknader integreras det förvärvade bolaget i Ahlsells struktur. På så sätt uppnås kostnadsbesparingar genom utnyttjande av skal fördelar inom främst inköp, logistik, IT och administration.

Värdeskapande

Ahlsell prioriterar förvärv med uppenbara kostnadssynergier. De största synergier uppstår generellt sett vid förvärv på geografiska marknader där Ahlsell redan har en väl fungerande logistik samt ett väl utbyggt nät av säljkontor och butiker.

För att säkerställa dessa synergier har Ahlsell som ambition att alla förvärv ska integreras i befintliga system och strukturer inom tolv månader från förvärvstillfället. Detta innebär i de flesta fall att samordning av IT-system, logistik, inköp och försäljningskontor samt översyn och anpassning av administration och ledningsfunktioner ska vara genomförda inom denna period.

Historiskt har Ahlsell i de flesta fall förvärvat verksamheter med låg lönsamhet som efter övertagandet har förstärkts. På så sätt har lönsamheten i de förvärvade verksamheterna flerdubblats och en betydande värdeökning uppstått.

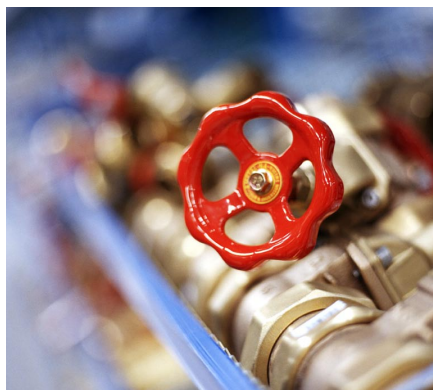
I vissa fall genomförs även förvärv i syfte att stärka Ahlsells marknadsposition inom områden som bedöms vara strategiskt prioriterade.

GENOMFÖRDA FÖRÄRV

Mellan 1996 och 2004 har Ahlsell genomfört 23 företagsförvärv* med en sammantagen omsättning på cirka 8 500 MSEK (se tabell på motstående sida). Under 2004 har tre större förvärv genomförts, av TotalPartner Optimera AB samt av systerbolagen AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel.

TotalPartner erbjuder verktygs- och maskinsortiment med mera till professionella användare. Företaget hade vid förvärvstillfället en årlig omsättning på cirka 400 MSEK och cirka 150 anställda på sex orter i Sverige. De största försäljningsvolymerna är koncentrerade kring Stockholm, Göteborg och Malmö.

TotalPartner, med huvuddelen av försäljningen till byggindustrin, är ett utmärkt komplement till Ahlsells tidigare verksamhet inom produktområdet Verktyg & Maskiner, där



* Under det första kvartalet 2005 förvärvades ytterligare två bolag, Industrileverantören i Ljungby samt Skaraborgs Industriservice, med en årlig omsättning på cirka 20 MSEK respektive 30 MSEK.

försäljningen huvudsakligen går till traditionell verkstadsindustri. Förvärvet stärker därmed Ahlsells redan marknadsledande position inom Verktyg & Maskiner i Sverige. Förvärvet ingår i Ahlsellkoncernen från den 1 maj.

Bergens Rørhandel och Stavanger Rørhandel (BR/SR) är en ledande norsk handelskoncern med en stark position som väletablerad leverantör av VVS-produkter till såväl offshoreindustrin som de traditionellt landsbaserade näringarna. Koncernen hade vid förvärvstillfället i juni omkring 800 anställda vid 47 etableringar. Omsättningen år 2003 uppgick för de båda bolagen sammanlagt till cirka 2 800 MSEK med ett resultat (EBITA) på cirka 100 MSEK.

Förvärvet av BR/SR stärker Ahlsells position på den norska marknaden väsentligt och möjliggör även kostnads- och kapital-effektiviseringar, till exempel inom inköp och logistik. BR/SR ingår i Ahlsellkoncernen från den 15 oktober 2004.

FÖRVÄRVSPOTENTIAL

De potentiella förvärvsobjekten i Norden är främst fristående grossistföretag verk-samma endast i ett land och som inte har en uttalad nordisk expansionsplan. Dessa företag bedöms tillsammans utgöra den okonsoliderade delen av marknaden och deras andel av totalmarknaden varierar mellan olika produktområden och länder. I syfte att belysa förvärvspotentialen visas i tabellen till höger de okonsoliderade företagens andel av den totala försäljningen i respektive land. En högre siffra indikerar således större förvärvsmöjligheter.

Förvärv 1996–2004

År	Bolag	Land	Produktområde	Omsättning*
1996	Gelia	Sverige	GDS	180 MSEK
1997	Tornab	Sverige	VVS	100 MSEK
	Landol	Sverige	VVS	75 MSEK
	Skoogs EI	Sverige	EI	1 200 MSEK
	Hillco Kulde	Norge	Kyl	30 MSEK
	PeFo	Norge	GDS	25 MSEK
	Elwar	Polen	EI/VVS	100 MSEK
1998	VVS-Trading	Danmark	GDS	70 MSEK
	Värmekällan i Östersund	Sverige	VVS	25 MSEK
	Storm Elektro	Norge	EI	200 MSEK
1999	LVI-Tukku	Finland	VVS	1 200 MSEK
	Sjörli & Birch	Norge	VVS	70 MSEK
2000	Sinex	Norge	EI/VVS	100 MSEK
	Ramo	Norge	GDS	15 MSEK
2001	Elektroskandia Ventilation	Sverige	VVS	180 MSEK
	Triator Isoler	Sverige	VVS	80 MSEK
	Tibnor Industrivaruhus	Sverige	Verktyg & Maskiner	1 300 MSEK
2002	K Lund Engros	Norge	VVS	340 MSEK
2003	Värnamo Maskinverktyg	Sverige	Verktyg & Maskiner	12 MSEK
2004	Hässleholms Järn	Sverige	Verktyg & Maskiner	12 MSEK
	TotalPartner Optimera	Sverige	Verktyg & Maskiner	400 MSEK
	Bergens Rørhandel	Norge	VVS	1 200 MSEK
	Stavanger Rørhandel	Norge	VVS	1 600 MSEK

* Beräknad årsomsättning vid förvärvstillfället.

Icke konsoliderad andel av marknaden*

Land	VVS	EI	Verktyg & Maskiner	Kommersiell kyla
Sverige	<10%	<20%	ca 60%	ca 15%
Norge	ca 15%	<20%	ca 70%	ca 60%
Finland	ca 5%	ca 10%	ca 70%	<20%
Danmark	ca 40%	ca 40%	ca 70%	<20%
*Exklusive GDS.				Källa: Ahlsell

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

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, transporter av produkter och verksamheten i koncernens centrallager. Även tryckning och distribution av kataloger och broschyrer samt användning av förpackningar påverkar 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.

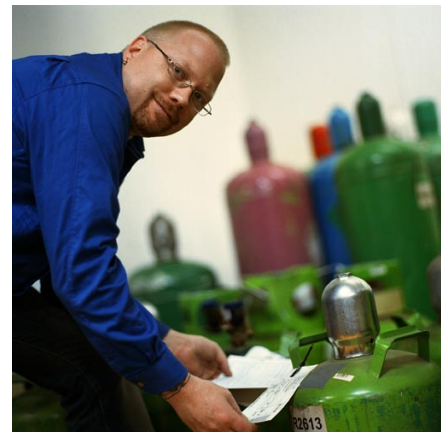
Ahlsells logistikcentrum samt inköps- och distributionsverksamhet i Sverige är miljöcertifierade enligt ISO 14001. Även verksamheten inom produktområdet Kyl är miljöcertifierat enligt ISO 14001.

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 energiutnyttjande, 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 varor transporteras och förvaras. Bland annat ska varorna placeras i ett fysiskt avgränsat område i lager och butik, och alla som hanterar dem ska vara särskilt utbildade för detta. Särskild varuinformation ska också lämnas till köparen. Vidare ska det på varje företag där farligt gods hanteras finnas en av Räddningsverket utbildad och godkänd säkerhetsrådgivare. För att ytterligare trygga en hög säkerhetsnivå genomför Ahlsell återkommande övningar i realistiska tillbudssituationer.

Logistikmodellen stödjer miljöarbetet



Ahlsells ambition är att alla långa transporter ska ske så komprimerat och resurssnålt som möjligt. Varorna levereras först till ett strategiskt placerat centrallager, varifrån de skickas till ett antal distributionspunkter innan de slutligen går ut till kunderna. Därigenom kan antalet långa transporter minimeras och bilarnas lastkapacitet utnyttjas maximalt.

Miljöpolicy för Ahlsells logistikcentrum, inköps- och distributionsverksamhet

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

- att vi ser miljö- och arbetsmiljölagar och föreskrifter som minimikrav.
- att miljöaspekterna kopplade till transporter, kemiska produkter, förpackningar, avfall och energiförbrukning ligger till grund för våra miljömål.
- 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."



MARKNADSÖVERSIKT

Land och medelantal anställda	Andel av extern omsättning	Andel av resultat (EBITA)	Produkt- områden	Marknadsandel/ produktområde
Sverige 2 137 st	 68%	 87%	VVS EI Verktyg & Maskiner Kyl GDS*	cirka 40% cirka 20% cirka 30% cirka 25% cirka 10/35%
Norge 472 st	 14%	 1%	VVS EI Kyl GDS*	cirka 40% cirka 5% cirka 10% cirka 5/15%
Finland 331 st	 14%	 10%	VVS Kyl	cirka 20% cirka 15%
Danmark 162 st	 4%	 2%	VVS EI Kyl GDS*	<5% <5% cirka 25% cirka 30/5%

* För GDS anges marknadsandelen för VVS- respektive elartiklar.

Verksamhetsland: Sverige

	2004*	2003	2002	2001	2000
Extern nettoomsättning, MSEK	7 543	6 924	7 096	6 050	5 260
Resultat (EBITA), MSEK	507	437	407	392	335
Rörelsemarginal (ROS), %	6,7	6,3	5,7	6,5	6,4
Medelantal anställda	2 137	2 076	2 109	1 663	1 421

* TotalPartner Optimera, med en årlig omsättning på cirka 400 MSEK, konsoliderades i Ahlsellkoncernen den 1 maj 2004.

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 koncernens samtliga fem produktområden: VVS, El, Verktyg & Maskiner, Kyl och GDS. Av koncernens externa nettoomsättning 2004 genererades 68 procent på den svenska marknaden.

Ahlsell hade vid årets utgång 82 etableringar i Sverige. Under året ökade antalet etableringar med åtta, som följd av förvärven av TotalPartner Optimera AB och Hässleholms Järn. Den svenska verksamhetens centrallager ligger i Hallsberg.

Medelantalet anställda i Sverige under 2004 var 2 137, en ökning med 61 personer jämfört med föregående år. Antalet kunder uppgick under året till cirka 50 000. De tio största kunderna svarade för drygt 14 procent av nettoomsättningen.

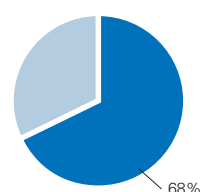
POSITION OCH KONKURRENTER

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

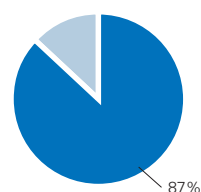
Inom produktområdet El är Ahlsell nummer två bland elgrossisterna med en marknadsandel på cirka 20 procent. Elektroskandia (ägt av holländska Hagemeyer) är den största aktören och Selga (ägt av franska Rexel) är trea.

Inom Verktyg & Maskiner är den svenska marknaden, i likhet med Norge och Finland, fragmenterad med ett stort antal lokala grossistbolag med en nettoomsättning i storleksordningen 20 till 80 MSEK. Ahlsells position som marknadsledare förstärktes under året ytterligare genom förvärvet av TotalPartner med en årlig omsättning på cirka 400 MSEK och verksamhet på sex orter. TotalPartner, med huvuddelen av försäljningen till byggindustrin, kompletterar Ahlsells befintliga försäljning väl inom produktområdet, som huvudsakligen går till traditionell verkstadsindustri. TotalPartner har även starka relationer inom den stora gruppen småföretagare.

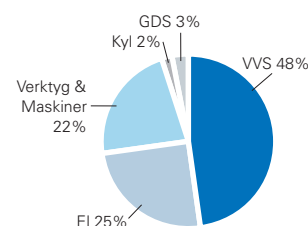
Andel av koncernens externa nettoomsättning



Andel av koncernens resultat (EBITA)



Extern nettoomsättning fördelad på produktområden



Marknadsandel per produktområde

VVS drygt 40 %
 El cirka 20 %
 Verktyg & Maskiner cirka 30 %
 Kyl cirka 25 %
 GDS knappt 10 % inom VVS och cirka 35 % inom el

Antal kunder cirka 50 000

Ytterligare ett – dock betydligt mindre – förvärv gjordes under året, av Hässleholms Järn.* Ahlsell är idag en ledande aktör inom Verktyg & Maskiner med en marknadsandel på cirka 30 procent. En annan aktör på marknaden är Bergman & Beving.

Ahlsells marknadsandel inom kommersiell kyla 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 finska Onninen. På den mer fragmenterade marknaden för komfortkyla är Ahlsell en av många mindre aktörer.

Inom GDS-segmentet för el- och VVS-produkter är Ahlsell marknadsledare med cirka 35 procent av marknaden för elprodukter och knappt 10 procent inom VVS. Bland andra större aktörer räknas Malmbergs, Joel samt GG Carat (ägt av Dahl).

UTVECKLING 2004 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Den externa nettoomsättningen i den svenska verksamheten ökade med 9 procent till 7 543 MSEK. Tillväxten justerat för förvärv uppgick till fem procent och genererades främst inom produktområdet VVS. Resterande del av försäljningsökningen förklaras huvudsakligen av förvärvet av TotalPartner och därmed större volymer inom Verktyg & Maskiner.

Produktområdet El har tappat marknadsandelar. Prispressen inom elområdet är betydande på den svenska marknaden, och till en del förklaras volymtappet av att Ahlsell valt att avveckla olönsamma kontrakt och avstå från vissa affärer.

Resultatet (EBITA) uppgick till 507 MSEK, motsvarande en tillväxt om 16 procent. Rörelsemarginalen på 6,7 procent är den bästa någonsin för Ahlsell i Sverige. Marginalförbättringen är huvudsakligen en konsekvens av lägre inköpskostnader och förändrad kundmix.

Under senare delen av 2003 infördes en ny försäljningsorganisation i Sverige, utgående ifrån marknads- och kundsegment. Ahlsell har därmed fått ökad säljkraft och ytterligare förbättrat förmågan att tillgodose kundernas behov. Vidare har en rad tillväxtinitiativ lanserats, vilka förväntas få positiva effekter under kommande år. Som en konsekvens av omorganisationen har neddragningar om ett 50-tal personer genomförts under 2004.

Ahlsell ser positivt på konjunkturutvecklingen i Sverige för 2005. Investeringarna väntas öka inom såväl bygg- som industri-sektorn. En förbättrad marknad och försäljningssatsningar, i kombination med fortsatt kostnadskontroll, väntas leda till förbättrade marginaler och resultat under 2005.



* I januari och februari 2005 förvärvades Industrileverantören i Ljungby samt Skaraborgs Industriservice, vilka båda är mindre, lokalt väletablerade leverantörer av verktyg och maskiner.

Verksamhetsland: Norge

	2004*	2003	2002	2001	2000
Extern nettoomsättning, MSEK	1 552	925	980	618	408
Resultat (EBITA), MSEK	4	-16	-28	-16	-4
Rörelsemarginal (ROS), %	0,3	neg	neg	neg	neg
Medelantal anställda	472	296	322	175	148

* BR/SR, med en beräknad årlig omsättning på cirka 2 800 MSEK, konsoliderades i Ahlsellkoncernen den 15 oktober 2004.

VERKSAMHET

Ahlsell etablerade verksamhet i Norge 1990 genom förvärv inom produktområdet Kyl. Verksamheten har sedan dess utökats och omfattar idag produktområdena VVS, EI, Kyl och GDS. Under 2004 svarade den norska verksamheten för 14 procent av koncernens externa nettoomsättning.

Som följd av förvärvet av systerbolagen AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel (BR/SR) ökade antalet etableringar med 47 vilket innebär att Ahlsell vid årets slut har 62 etableringar i Norge. Centrallagret är beläget i Langhus utanför Oslo. Ahlsell har även ett mindre distributionslager i Trondheim varifrån de norra delarna av landet förses med varor.

Förvärvet av BR/SR fick den norska konkurrensmyndighetens godkännande den 10 oktober. Efter förvärvet har Ahlsell cirka 1 100 anställda och en omsättning på årsbasis på drygt 3 500 MSEK i Norge.

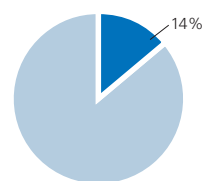
I medeltal över året uppgick antalet anställda till 472, en ökning med 176 personer jämfört med året före. Antalet kunder uppgick under 2004 till drygt 20 000. De tio största kunderna svarade för drygt 15 procent av nettoomsättningen.

POSITION OCH KONKURRENTER

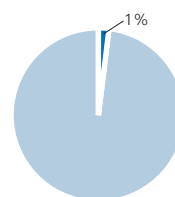
Inom produktområdet VVS har Ahlsells position på den norska grossistmarknaden förstärkts betydligt genom förvärvet av BR/SR under 2004. BR/SR är en ledande handelskoncern med en väletablerad och stark position som leverantör till såväl offshoreindustrin som de traditionellt landsbaserade näringarna. Ahlsells marknadsandel bedöms efter dessa förvärv uppgå till drygt 40 procent, vilket gör koncernen till marknadsledare tillsammans med Dahl. Trea på marknaden är norska Heidenreich.

Ahlsells andel av elmarknaden är relativt begränsad och uppgår till cirka fem procent. Ahlsells volymer är emellertid koncentrerade till södra Norge, där den lokala positionen är starkare. De dominerande aktörerna är Onninen och Elektroskandia, följt av danska Solar.

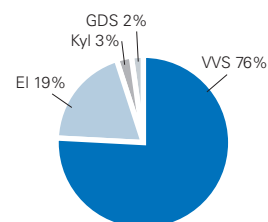
Andel av koncernens externa nettoomsättning



Andel av koncernens resultat (EBITA)



Extern nettoomsättning fördelad på produktområden



Marknadsandel per produktområde

VVS drygt 40 %
EI cirka 5 %
Kyl knappt 10 %
GDS mindre än 5 % inom VVS, cirka 15 % inom EI

Antal kunder cirka 20 000

Inom kylområdet bedöms Ahlsell ha knappt 10 procent av marknaden för såväl kommersiell kyla som komfortkyla. Ahlsell är därmed en av de fem största på kylmarknaden. Till de större aktörerna hör Schlösser Møller (ägt av G & L Beijer) samt de båda familjeägda företagen Moderne Kjøling och Børresen.

Inom GDS-området har Ahlsell en stark position inom elartiklar. Sammantaget för el- och VVS-artiklar beräknas marknadsandelen uppgå till cirka 10 procent.

UTVECKLING 2004 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Den externa nettoomsättningen i Norge ökade med 68 procent under året till 1 552 MSEK. Ökningen förklaras huvudsakligen av förvärvet BR/SR. Justerat för förvärv och valutakursförändringar ökade omsättningen med nio procent.

Resultatet (EBITA) uppgick för helåret till 4 MSEK. Koncerngemensamma IT-system har implementerats, vilket möjliggör samordningsvinster inom inköp, logistik och

administration. Vidare har åtgärder vidtagits för att effektivisera administrativa funktioner. Som ett led i dessa åtgärder har personalreduktioner genomförts, motsvarande ett drygt hundratal tjänster. Resultatet (EBITA) inom BR/SR har motsvarat förväntningarna och uppgår proforma till drygt 100 MSEK för helåret.

För Ahlsell i Norge kommer 2005 till stor del att präglas av fortsatt integrationsarbete med BR/SR och realiserandet av synergier och kostnadsbesparingar. Bland annat kommer sammanslagningar att göras på ett tiotal orter där både Ahlsell och BR/SR har etableringar idag.

Den byggrelaterade marknaden väntas få en fortsatt positiv utveckling. Därtill ser investeringarna ut att öka inom olje- och gasindustrin. Sammantaget för Ahlsells verksamhet i Norge bedöms en gynnsam marknadsutveckling, i kombination med redan genomförda samt planerade strukturatgärder, ge positiv effekt på lönsamhet och resultat under 2005.



Verksamhetsland: Finland

	2004*	2003*	2002*	2001*	2000*
Extern nettoomsättning, MSEK	1 515	1 500	1 432	1 414	1 376
Resultat (EBITA), MSEK	61	28	36	38	74
Rörelsemarginal (ROS), %	4,0	1,9	2,5	2,7	5,4
Medelantal anställda	331	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 2004 genererades 14 procent av koncernens externa nettoomsättning i Finland.

Ahlsell har 24 etableringar i Finland. Ett nytt centrallager för den finska verksamheten, beläget i Hyvinge utanför Helsingfors, togs i bruk under våren 2003.

Medelantalet anställda i Finland minskade under året med 14 personer till 331. Antalet kunder uppgick under året till cirka 11 000. De tio största kunderna svarade för drygt 14 procent av nettoomsättningen.

Ahlsell har även en mindre verksamhet i Ryssland, vilken är organiserad under Finland. Verksamheten etablerades 1996 i S:t Petersburg och omfattar produktområdet VVS. Under hösten 2004 invigdes en andra etablering i Jekaterinburg. Omsättningen i Ryssland uppgick under 2004 till 43 MSEK med en rörelsemarginal på över fem procent. Medelantalet anställda var 43.

POSITION OCH KONKURRENTER

Ahlsell har en stark position i Finland både inom VVS och Kyl. Inom produktområdet VVS bedöms marknadsandelen överstiga 20 procent, vilket gör Ahlsell till nummer tre på grossistmarknaden efter Onninen och Dahl. Inom Kyl är Ahlsell fyra med marknadsandelar på cirka 15 procent inom såväl

kommersiell kyla som komfortkyla. Störst på kylmarknaden är Combi Cool (G & L Beijer), följt av Onninen och Tempcold (ingår i Atle Industri som i sin tur är hälftenägt av Ratons).

UTVECKLING 2004 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

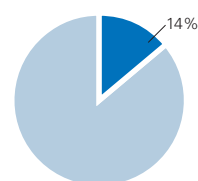
Ahlsells externa nettoomsättning i Finland ökade under året med 1 procent till 1 515 MSEK. Trots en i det närmaste oförändrad försäljningsvolym har resultatet (EBITA) fördubblats och uppgick till 61 MSEK. Resultatförbättringen är främst hänförlig till lägre kostnadsnivåer och högre bruttomarginaler, vilket i sin tur är konsekvenser av tidigare gjorda investeringar i centrallager och logistiksystem samt bättre inköp.

Under året har den finska verksamheten både kvalitets- och miljöcertifierats. Som ett resultat av detta arbete har ett antal processer ytterligare förbättrats och effektiviserats.

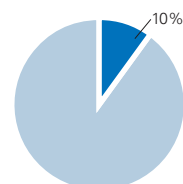
Inom Ahlsells produktområden var den finska marknaden fortsatt stark. Den relativt svaga försäljningsutvecklingen kan till en betydande del tillskrivas att Ahlsell under de senaste åren medvetet valt att avstå från lågmarginalaffärer.

För 2005 väntas marknaden vara oförändrat stark. Ahlsells ambition är att utöka sin närvaro i Finland genom en eller ett par nya etableringar. Det under 2004 genomförda strategi- och certifieringsarbetet, i kombination med tidigare genomförda investeringar och omstruktureringar, utgör en god grund för ytterligare resultatförbättring 2005.

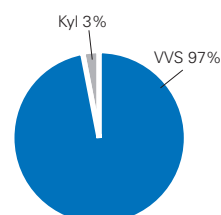
Andel av koncernens externa nettoomsättning



Andel av koncernens resultat (EBITA)



Extern nettoomsättning fördelad på produktområden



Marknadsandel per produktområde

VVS drygt 20%

Kyl cirka 15%

Antal kunder cirka 11 000

	2004	2003	2002	2001	2000
Extern nettoomsättning, MSEK	466	455	427	358	246
Resultat (EBITA), MSEK	9	8	-14	-4	3
Rörelsemarginal (ROS), %	1,9	1,8	neg	neg	1,2
Medelantal anställda	162	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 2004 för fyra procent av koncernens externa nettoomsättning.

Under året öppnades en ny butik i Fredriksberg i Köpenhamn, vilket gör att antalet etableringar vid årets slut uppgår till 11.

Medelantalet anställda i den danska verksamheten ökade under året till 162. Antalet kunder uppgick till cirka 5 000. De tio största kunderna svarade för drygt 11 procent av nettoomsättningen.

POSITION OCH KONKURRENTER

Ahlsell är en liten, men snabbt växande aktör på den danska VVS-grossistmarknaden, med en andel på några procent. Den dominerande aktören är Dahl, följt av de danska grossisterna A & O Johansen och Sanistål.

Även inom produktområdet EI är Ahlsells marknadsandel begränsad. Denna marknad domineras av de två danska grossisterna Solar och Louis Poulsen.

På kylmarknaden har Ahlsell en stark position. Inom produkter för kommersiell kyla beräknas andelen uppgå till cirka 25 procent, och inom komfortkyla till cirka 10 procent. Ahlsell är därmed den näst största aktören efter H Jessen Jürgensen (G & L Beijer).

Inom GDS-området är Ahlsell marknadsledare inom produktområdet VVS. Andra större aktörer är Scandigross (Dahl), Jo-EI samt A & O Johansen.

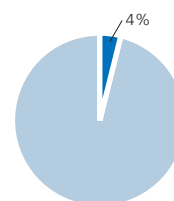
UTVECKLING 2004 OCH FRAMTIDSUTSIKTER

Ahlsells försäljning i Danmark har totalt sett ökat något under 2004, innebärande en extern nettoomsättning på 466 MSEK. Såväl Kyl- som GDS-verksamheten är väl-etablerade och lönsamma, men har tappat i försäljningsvolym under året. Minskningen inom Kyl förklaras i huvudsak av förlusten av en större kund och inom GDS har Ahlsell valt att avstå från vissa affärer där prispressen varit hård.

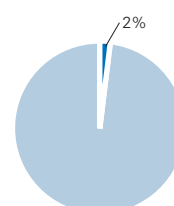
Inom de mindre etablerade produktområdena VVS och EI växer försäljningen snabbare än marknaden, men verksamheterna genererar fortfarande underskott. Sammantaget har resultatet (EBITA) i den danska verksamheten förbättrats med 13 procent till 9 MSEK.

För 2005 är Ahlsells bedömning att den danska marknaden kommer att utvecklas relativt starkt. Företagets tillväxtstrategi inom VVS och EI är oförändrad samtidigt som verksamheterna inom Kyl och GDS väntas vara fortsatt högpresterande med god lönsamhet. För Ahlsell bör detta sammantaget leda till ökade volymer och ett förbättrat resultat.

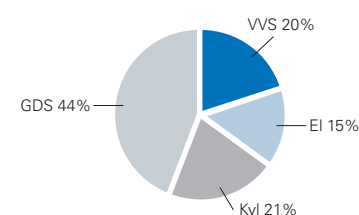
Andel av koncernens externa nettoomsättning



Andel av koncernens resultat (EBITA)



Extern nettoomsättning fördelad på produktområden



Marknadsandel per produktområde

VVS mindre än 5%
 EI mindre än 5%
 Kyl cirka 25%
 GDS cirka 30% inom VVS, mindre än 5% inom EI

Antal kunder cirka 5 000

Finansiell femårsöversikt och definitioner

FEM ÅR I SAMMANDRAG FÖR KONCERNEN

MSEK	2004	2003	2002	2001	2000
Nettoomsättning	11 119	9 883	10 069	8 589	7 411
Resultat (EBITA)	583	455	394	417	385
Resultat efter finansiella poster	351	187	63	86	149
Resultat efter skatt	251	101	9	30	143
Kassaflöde från den löpande verksamheten	607	496	351	30	109
Balansomslutning	6 996	5 125	5 724	5 950	5 100
Operativt kapital	1 983	1 369	1 703	1 988	1 648
Eget kapital	2 082	1 377	1 310	1 330	1 245
Nettoskuld	2 221	2 079	2 600	2 968	2 483
Icke räntebärande skulder	2 527	1 596	1 739	1 539	1 238
Medelantalet anställda	3 145	2 944	3 057	2 446	2 070
Nyckeltal	2004	2003	2002	2001	2000
Omsättningstillväxt, %	12,5	-1,8	17,2	15,9	8,4
Rörelsemarginal (ROS), %	5,2	4,6	3,9	4,9	5,2
Avkastning på operativt kapital, %	34,4	27,3	21,1	23,3	24,3
Avkastning på eget kapital, %	16,4	7,5	0,7	2,3	12,3
Soliditet, %	29,8	26,9	22,9	22,4	24,5
Skuldsättningsgrad, ggr	1,1	1,5	2,0	2,2	2,0
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,9	1,8	1,8	1,6	1,5
Räntetäckningsgrad, ggr	4,7	2,5	1,3	1,5	2,2
Räntetäckningsgrad exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster, ggr	6,3	3,6	2,3	2,7	3,1

Under 2004 förvärvades Totalpartner Optimera AB med en beräknad årsomsättning på ca 400 MSEK. Totalpartner ingår i Ahlsellkoncernen fr o m 1 maj. Under året förvärvades även AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel (BR/SR) med en beräknad sammanlagd årsomsättning på ca 2 800 MSEK. BR/SR ingår i Ahlsellkoncernen fr o m 15 oktober.

DEFINITIONER

EBITA

Rörelseresultat exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster.

Operativt kapital

Icke räntebärande anläggningstillgångar och omsättningstillgångar med avdrag för goodwill, avsättningar och icke räntebärande skulder.

Nettoskuld

Räntebärande anläggningstillgångar och omsättningstillgångar med avdrag för räntebärande lång- och kortfristiga skulder.

Omsättningstillväxt

Ökning av nettoomsättningen i procent av föregående års nettoomsättning.

Rörelsemarginal, (ROS)

EBITA i procent av total nettoomsättning.

Avkastning på operativt kapital

EBITA i procent av genomsnittligt operativt kapital.

Avkastning på eget kapital

Resultat efter skatt i procent av genomsnittligt eget kapital.

Soliditet

Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Skuldsättningsgrad

Nettoskuld i förhållande till eget kapital.

Kapitalomsättningshastighet

Nettoomsättning i procent av genomsnittlig balansomslutning.

Räntetäckningsgrad

Resultat efter finansiella poster plus finansiella kostnader i procent av finansiella kostnader.

Räntetäckningsgrad exklusive goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster

Resultat efter finansiella poster med avdrag för goodwillavskrivningar och jämförelsestörande poster, plus finansiella kostnader i procent av finansiella kostnader.

Styrelsen och verkställande direktören för Ahlsell Holding AB, organisationsnummer 556578-4732, avger härmed årsredovisning för moderbolaget samt koncernen för verksamhetsåret 2004.

Verksamhet

Ahlsell är ett av Nordens ledande handelsföretag som erbjuder professionella användare ett brett sortiment av varor och kringtjänster inom produktområdena VVS, EI, 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 skalfördelar i verksamheten. Ahlsells strategi, mål och organisation beskrivs närmare på sidorna 10–11 samt 14–15.

Väsentliga händelser under 2004

I maj förvärvade Ahlsell TotalPartner Optimera AB med en årlig omsättning på cirka 400 MSEK och cirka 150 anställda. Företaget är verksamt i Sverige och erbjuder verktygs- och maskinsortiment m m till professionella användare inom huvudsakligen byggindustrin. Genom förvärvet har Ahlsells marknadsledande position i Sverige inom Verktyg & Maskiner förstärkts. Integrationen av TotalPartners verksamhet var slutförd i september och TotalPartners IT-system, logistikstruktur och administration har utvecklats.

Som ett led i att effektivisera administrationen i Ahlsells norska verksamhet (Ahlsell AS) har implementeringen av Ahlsell-koncernens gemensamma IT-system slutförts under tredje kvartalet.

I oktober förvärvades den ledande norska handelskoncernen AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel, med en sammanlagd årlig omsättning på cirka 2 800 MSEK.

De två systerbolagen är starkt positionerade på den norska VVS-marknaden. Tillsammans med Ahlsells befintliga norska verksamhet skapas stora möjligheter att befästa och förstärka marknadsledarskapet i Norge inom VVS. Arbetet med att integrera de förvärvade bolagen med Ahlsells verksamhet har påbörjats och beräknas vara slutförd under första halvåret 2005. Integrationen beräknas ge betydande synergieffekter. I samband med förvärvet har avsättningar gjorts för framtida omstruktureringsskostnader av den norska verksamheten. Den goodwill som uppkommit genom förvärvet uppgår till 390 MSEK.

Marknaden

Ökade bygginvesteringar, framför allt avseende nybyggnation, samt ökade aktiviteter inom industrisektorn har bidragit till en positiv marknadsutveckling under 2004 i Sverige, Norge och Finland. Den danska marknaden har legat på en nivå jämförbar med 2003.

Omsättning och resultat

Koncernens nettoomsättning ökade under 2004 med cirka 13 procent till 11 119 MSEK (9 883). Justerat för valutakursförändringar, förvärv och avyttringar uppgick försäljningstillväxten till 4 procent. Koncernens resultat (EBITA) uppgick till 583 MSEK (455) med en rörelsemarginal (ROS) på 5,2 procent (4,6). Exklusive årets förvärv förbättrades resultatet (EBITA) med 77 MSEK jämfört med föregående år. Resultat efter finansiella poster uppgick till 351 MSEK (187) och resultat efter skatt till 251 MSEK (101).

Året inleddes med en svag försäljningsutveckling vilken i huvudsak kan härledas till Sverige och förklaras av införandet av den nya försäljningsorganisationen som påbörjades i slutet av 2003. Efter att organisationen kommit på plats har försäljningsutvecklingen successivt förbättrats.

I den finska verksamheten ökade försäljningsvolymerna något, dock inte i paritet med marknadstillväxten. Detta kan till viss del förklaras av att Ahlsell under de senaste åren medvetet valt att avstå från lågmarginal-affärer.

Koncernens starka resultatutveckling förklaras i allt väsentligt av förbättrad lönsamhet i Sverige och Finland. Förbättringen i Sverige är hänförlig till försäljningstillväxt samt förbättrade bruttomarginaler. I Finland har 2003 års omfattande omstruktureringar i kombination med ett förbättrat inköpsarbete resulterat i lägre kostnader och ökade bruttomarginaler.

I Norge uppgick den organiska tillväxten till nio procent med ett fortsatt otillfredsställande resultat (EBITA). Resultatet är belastat med kostnader för omstrukturering och IT-omläggning.

I Danmark har försäljningen inom GDS och Kyl utvecklats negativt men med en god rörelsemarginal. Den expansiva försäljningsstrategin inom VVS och EI har fortsatt under året. Försäljningsökningen inom dessa verksamheter uppgick till cirka 20 procent. Försäljning och resultat (EBITA) för Danmark totalt ligger i nivå med 2003.

Investeringar

Under 2004 uppgick bruttoinvesteringarna i materiella anläggningstillgångar exklusive förvärvade enheter till 127 MSEK (68) och avser huvudsakligen investeringar för verksamheterna inom butik, logistik och IT. Investeringarna i förvärv uppgick till 505 MSEK (0). Årets planmässiga avskrivningar av materiella anläggningstillgångar uppgick till 82 MSEK (83).

Kassaflöde och finansiell ställning

Kassaflödet från den löpande verksamheten uppgick under året till 607 MSEK (496). Efter avdrag för investeringsverksamheten var kassaflödet –326 MSEK (446). Vid årsskiftet amorterades 198 MSEK på befintliga lån.

Koncernens likvida medel och kortfristiga placeringar uppgick per 31 december 2004 till 60 MSEK (24). Nettoskulden uppgick till 2 221 MSEK (2 079).

Förvärvet av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel lånefinansierades med 440 MSEK.

Soliditeten uppgick till 29,8 procent (26,9) och nettoskuldssättningsgraden var 1,1 gånger (1,5).

Nyemission

I samband med förvärven av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel har Ahlsells huvudägare, Trenor Holding AB, deltagit i en kvittningsemission. 2 105 266 nya aktier i Ahlsell Holding AB emitterades till en kurs av 209 SEK per aktie mot att Trenor Holding AB avstod en fordran om 440 MSEK. Aktiekapitalet ökade med 21 MSEK och överkursfonden ökade med 419 MSEK.

I samband med ett nytt incitamentsprogram (se nedan) har även en kontant nyemission genomförts vilken ökade aktiekapitalet med 0,5 MSEK och överkursfonden med 11 MSEK. Incitamentsprogrammet föranledde även ökning av överkursfonden med 28 MSEK vid nyemittering av skuldebrev förenade med avskiljbara optionsrätter.

Kvittningsemissionen och incitamentsprogrammet beslutades vid en extra bolagsstämma den 30 november 2004.

Incitamentsprogram

Under 2000 respektive 2002 skapade Trenor Holding AB incitamentsprogram för ledande befattningshavare i Ahlsellkoncernen. Löptiden på dessa program gick ut per den 31 december 2004. Vid en extra bolagsstämma den 30 november 2004 beslutade Ahlsell Holding AB att anta ett nytt incitamentsprogram för ledande befattningshavare i koncernen. Med det nya incitamentsprogrammet tecknades 55 400 nyemitterade aktier till en kurs om 209 SEK per aktie. Nyemitterade teckningsoptioner i incitamentsprogrammet uppgick till 893 075 st med ett teckningspris om 31,40 SEK per option.

Finansiella instrument

Ahlsellkoncernen är genom sin verksamhet exponerad för olika slag av finansiella risker. Med finansiella risker avses fluktuationer i resultat och kassaflöde till följd av exempelvis förändringar i valutakurser, räntenivåer och kunders betalningsförmåga samt möjligheten att refinansiera verksamheten. Ahlsells finanspolicy består av ett antal riktlinjer och regler som definierar ett riskmandat för finansverksamheten. Det övergripande målet är att inom ramen för detta mandat optimera förhållandet mellan risknivå och avkastning till ägarerna.

Valutarisken är koncentrerad till import av varor och intern utlåning till de utländska dotterbolagen (transaktionsexponering) och nettoinvesteringarna i de utländska dotterbolagen (omräkningsexponering). Transaktionsexponeringen säkras i möjligaste mån, medan omräkningsexponeringen endast har säkrats i enstaka fall.

Ahlsells upplåning är till stora delar till rörliga räntor eller med mycket korta löptider, varför ränterisken är låg. En tillfredsställande finansieringsberedskap säkerställs genom checkkrediter och övriga lånefaciliteter, där koncernen har åtagit sig att hålla soliditet och räntetäckningsgrad till en viss miniminivå, s k covenants.

Kreditrisken i kundfordringarna hanteras genom en fastställd kreditpolicy som bl a innebär att samtliga kunder kreditprövas. Av den totala försäljningen sker ungefär 85 procent till kunder med högst kreditbetyg.

Ytterligare information finns i not 35.

Personal

Medelantalet anställda i koncernen ökade under 2004 med 6,8 procent till 3 145 (2 944). Ökningen i samband med förvärv var 273, vilket i huvudsak förklarar förändringen mot föregående år. Andelen kvinnor i koncernen var 20 procent (19).

De totala kostnaderna för löner inklusive andra ersättningar och sociala avgifter i koncernen uppgick under året till 1 335 MSEK (1 208). Mer information om Ahlsells personalarbete finns på sidorna 16–18.

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 24.

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
Försäljningsvolym	+1 procent	+20 MSEK
Värdet på svenska kronan jämfört med andra valutor	+1 procent	+4 MSEK
Bruttomarginal	+1 procentenhet	+135 MSEK
Lönekostnader (inkl sociala avgifter)	+1 procent	-13 MSEK

Ägare

Huvudägare i Ahlsell Holding AB är Trenor Holding AB med 96 procent av aktierna. Ledande befattningshavare inom Ahlsell äger resterande fyra procent. Trenor Holding ägdes sedan tidigare till 51 procent av ett ägarkonsortium företrätt av Nordic Capital. I april 2004 förvärvade Nordic Capital Trelleborg AB:s 49-procentiga aktieinnehav i Trenor Holding, varefter Nordic Capital är ensam ägare av Trenor Holding.

Styrelsearbete

Ahlsells styrelse ska enligt bolagsordningen bestå av minst sex och högst tio ledamöter med högst sex suppleanter.

Den 9 februari 2004 hölls en extra bolagsstämma då den ordinarie ledamoten Anders Moberg lämnade styrelsen på egen begäran. Ingen ersättare utsågs.

Vid den ordinarie bolagsstämman den 18 mars utsågs sex ordinarie ledamöter och två suppleanter. Vid konstituerande sammanträde valdes Lars Westberg till styrelsens ordförande. Verkställande direktören och tillika koncernchefen Göran Näsholm ingår i styrelsen. I styrelsen ingår även tre ordinarie ledamöter och tre suppleanter utsedda av de anställda.

I samband med en extra bolagsstämma den 17 maj avgick de ordinarie ledamöterna Fredrik Arp och Lars-Olof Nilsson samt suppleanten Bo Jacobsson ur styrelsen. Som nya ordinarie ledamöter valdes Mats Jansson och Joakim Karlsson, varvid den senare samtidigt avgick som suppleant. Som ny suppleant valdes Måns Folkesson. De båda avgående ledamöterna och den avgående suppleanten representerade Trelleborg AB, och styrelseförändringen var en följd av att Trelleborg AB avyttrade sitt ägande i Trenor Holding AB.

Under året har ytterligare en extra bolagsstämma hållits, den 30 november, föranlett av styrelsens förslag om kvittningsemission och nytt incitamentsprogram (se ovan).

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.

Styrelsens arbetsordning bygger på Aktiebolagslagens övergripande ansvar för styrelse respektive verkställande direktör och i övrigt på av styrelsen godkänd beslutsordning. Arbetsordningen innehåller bestämmelser om när och hur styrelsen ska sammanträda. Vidare finns regler om att styrelsens interna diskussioner och protokoll ska behandlas som konfidentiella. Arbetsordningen stadgar också att investeringar i koncernen över 5 MSEK ska beslutas av styrelsen.

Under 2004 sammanträdde styrelsen sju gånger (fem föregående år). Ett av dessa sammanträden hölls i samband med ett besök i koncernens logistikcentrum i Hallsberg. Vid varje styrelsemöte framläggs ekonomisk och finansiell rapport för verksamheten. I övrigt har vid dessa möten särskild uppmärksamhet ägnats åt bl a affärsutveckling, strategi, investeringar och förvärvsfrågor. Styrelsen sammanträder årligen med bolagets revisorer för genomgång av revisionsrapport och årets verksamhet.

Styrelsen har inom sig inrättat en nomineringskommitté, med uppgift att inför ordinarie bolagsstämma framlägga förslag rörande sammansättning av styrelsen samt förslag till val av revisorer. Vidare har styrelsen inrättat en ersättningskommitté, vars uppgift är att behandla frågor om lön och övrig ersättning till verkställande direktören, utarbeta förslag till principer för ersättning till övriga ledande befattningshavare samt föreslå fördelning av styrelsens arvode mellan ledamöterna. Dessa kommittéer är underordnade styrelsen och fråntar inte styrelseledamöterna deras skyldigheter och ansvar. Kommittéerna består av styrelsens ordförande samt Ulf Rosberg, den senare representerande huvudägaren Trenor Holding AB. Härutöver förekommer inte någon generell fördelning av styrelsens arbete mellan dess ledamöter.

Förväntningar avseende den framtida utvecklingen

En ökad aktivitet inom industri- och byggsektorn samt en stabil konjunktur bidrar till en något starkare marknad i Norden som helhet framför allt inom produktområdena VVS och EI. Den starkaste utvecklingen förväntas i Sverige och Danmark medan aktivitetsnivån

i Norge väntas vara stabil. Marknaden i Finland väntas vara fortsatt god.

I Sverige väntas ett intensifierat försäljningsarbete med en rad tillväxtinitiativ generera ökade försäljningsvolymerna. I Norge beräknas betydande synergivinster kunna utvinnas i samband med omstrukturering och integrering av de under 2004 förvärvade bolagen. Sammantaget förväntas en fortsatt förbättrad resultatutveckling 2005.

Händelser efter balansdagen

Som ett led i att stärka den marknadsledande positionen inom produktområdet Verktyg & Maskiner har Ahlsell AB i januari 2005 förvärvat Industrileverantören i Ljungby samt träffat avtal med Skaraborgs Industriservice om att per 1 maj 2005 förvärva dess industriverksamhet. Industrileverantören i Ljungby har en årlig omsättning på cirka 20 MSEK och sju anställda. Skaraborgs Industriservice har en årlig omsättning på cirka 30 MSEK och 12 anställda.

Moderbolaget

Moderbolagets nettoomsättning uppgick till 5 MSEK (7) och resultatet efter finansiella poster uppgick till -56 MSEK (-57). Ahlsell Holding AB förvärvade under året bolagen TotalPartner Optimera AB, AS Bergens Rørhandel samt AS Stavanger Rørhandel. Dessa bolag har sedan sålts vidare till dotterbolaget Ahlsell AB till samma pris som förvärvspriset.

Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital uppgår till 1 476 MSEK.

Till bolagsstämmans förfogande i moderbolaget står (SEK):

Balanserade vinstmedel	1 191 483 527
Årets resultat	-39 990 926
Summa	1 151 492 601

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att till förfogande stående vinstmedel, 1 151 492 601 SEK, balanseras i ny räkning.

Koncernbidrag har erhållits från Ahlsell AB med 55 600 KSEK.

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

Resultaträkningar

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004	2003	2004	2003
Nettoomsättning	2, 14	11 118,8	9 882,6	5,0	7,3
Kostnad för sålda varor	4, 5	-8 405,3	-7 600,6	-	-
Bruttoresultat		2 713,5	2 282,0	5,0	7,3
Försäljningskostnader	4, 5	-2 041,0	-1 814,3	-	-
Administrationskostnader	4, 5, 6	-243,0	-172,3	-11,3	-8,4
Jämförelsestörande poster	7	-	-9,5	-	-
Övriga rörelseintäkter	8	19,4	31,3	-	-
Övriga rörelsekostnader	9	-8,2	-6,4	-	-
Rörelseresultat	2, 3, 14	440,7	310,8	-6,3	-1,1
Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar	10	2,7	1,6	-	-
Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	11	1,5	1,1	-	-
Övriga räntekostnader och liknande resultatposter	12	-93,7	-126,6	-49,3	-55,5
Resultat efter finansiella poster	14	351,2	186,9	-55,6	-56,6
Skatt på årets resultat	13	-99,9	-86,3	15,6	15,8
Årets resultat	14	251,3	100,6	-40,0	-40,8
Resultat per aktie, SEK		22,58	9,19	-	-
Resultat per aktie exkl jämförelsestörande poster, SEK		22,58	10,25	-	-
Medelantalet aktier		11 130 056	10 950 000	-	-
Antalet aktier vid periodens utgång		13 110 666	10 950 000	-	-

Kassaflödesanalys

		Koncernen		Moderbolaget	
MSEK	Not	2004	2003	2004	2003
Den löpande verksamheten					
Resultat efter finansiella poster		351,2	186,9	-55,6	-56,6
Justering för poster som inte ingår i kassaflödet	38	245,5	223,0	-	-6,8
		596,7	409,9	-55,6	-63,4
Betald skatt		-50,4	-69,1	-0,2	-1,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		546,3	340,8	-55,8	-64,6
Förändringar i rörelsekapital					
Förändring av varulager		-169,9	149,4	-	-
Förändring av rörelsefordringar		189,9	85,6	0,2	0,9
Förändring av rörelseskulder		40,2	-79,8	1,0	1,0
Kassaflöde från den löpande verksamheten		606,5	496,0	-54,6	-62,7
Investeringsverksamheten					
Förvärv av inkråm och verksamheter	39	-887,2	-	-	-
Försäljning av verksamheter	40	-	13,4	-	-
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		-2,3	-18,9	-	-
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-78,4	-63,2	-	-
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		31,1	13,8	-	-
Försäljning av finansiella tillgångar		4,4	5,1	-	-
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-932,4	-49,8	-	-
Finansieringsverksamheten					
Emissioner		39,6	-	39,6	-
Upptagna lån		440,0	-	440,0	237,7
Amortering av skuld*		-116,1	-452,4	-425,4	-175,2
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		363,5	-452,4	54,2	62,5
Årets kassaflöde					
		37,6	-6,2	-0,4	-0,2
Likvida medel vid årets början		22,9	30,2	0,8	1,0
Kursdifferens i likvida medel		-0,4	-1,1	-	-
Likvida medel vid årets slut	27	60,1	22,9	0,4	0,8
Outnyttjade krediter	31	862,9	645,9	-	-
Disponibla likvida medel vid årets slut		923,0	668,8	0,4	0,8

*Inklusive förändring av checkräkningskredit.

Balansräkningar

MSEK	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
TILLGÅNGAR					
ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR					
Immateriella anläggningstillgångar					
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter	15	13,5	16,9	-	-
Hysesrätter och liknande rättigheter	16	4,0	3,7	-	-
Goodwill	17	2 320,5	2 036,8	-	-
Summa immateriella anläggningstillgångar		2 338,0	2 057,4	-	-
Materiella anläggningstillgångar					
Byggnader och mark	18	78,2	75,3	-	-
Maskiner och andra tekniska anläggningar	19	64,0	37,6	-	-
Inventarier, verktyg och installationer	20	192,9	142,1	-	-
Summa materiella anläggningstillgångar		335,1	255,0	-	-
Finansiella anläggningstillgångar					
Andelar i koncernföretag	21	-	-	2 469,0	2 469,0
Andra långfristiga värdepappersinnehav	22	5,7	4,4	-	-
Andra långfristiga fordringar	23	24,2	15,4	-	-
Uppskjutna skattefordringar	24	203,6	82,8	-	-
Summa finansiella anläggningstillgångar		233,5	102,6	2 469,0	2 469,0
Summa anläggningstillgångar		2 906,6	2 415,0	2 469,0	2 469,0
OMSÄTTNINGSTILLGÅNGAR					
Varulager					
Färdiga varor och handelsvaror	25	2 050,5	1 331,9	-	-
Förskott till leverantörer		2,4	0,4	-	-
Summa varulager		2 052,9	1 332,3	-	-
Kortfristiga fordringar					
Kundfordringar		1 733,4	1 058,7	-	-
Fordringar hos koncernföretag		22,5	22,4	132,2	-
Skattefordringar		53,6	38,6	0,9	1,1
Övriga fordringar		23,5	30,4	0,2	-
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	26	143,0	204,1	-	-
Summa kortfristiga fordringar		1 976,0	1 354,2	133,3	1,1
Kortfristiga placeringar	27	-	0,8	-	-
Kassa och bank	27	60,1	22,9	0,4	0,8
Summa omsättningstillgångar		4 089,0	2 710,2	133,7	1,9
SUMMA TILLGÅNGAR	2, 34	6 995,6	5 125,2	2 602,7	2 470,9

		Koncernen		Moderbolaget	
MSEK	Not	2004-12-31	2003-12-31	2004-12-31	2003-12-31
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER					
EGET KAPITAL					
Bundet eget kapital					
Aktiekapital		131,1	109,5	131,1	109,5
Bundna reserver/reservfond/överkursfond		475,1	21,9	479,9	21,9
Summa bundet eget kapital		606,2	131,4	611,0	131,4
Fritt eget kapital					
Fria reserver/balanserat resultat		1 224,5	1 145,1	1 191,5	1 192,3
Årets resultat		251,3	100,6	−40,0	−40,8
Summa fritt eget kapital		1 475,8	1 245,7	1 151,5	1 151,5
Summa eget kapital	28	2 082,0	1 377,1	1 762,5	1 282,9
AVSÄTTNINGAR					
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	29	97,0	24,4	-	-
Avsättningar för uppskjuten skatt	24, 30	170,0	179,3	-	-
Övriga avsättningar	30	112,8	-	-	-
Summa avsättningar		379,8	203,7	-	-
SKULDER					
Långfristiga räntebärande skulder					
Checkräkningskredit	31	308,5	371,7	-	-
Skulder till kreditinstitut	32	2 051,7	1 776,4	836,0	594,0
Skulder till koncernföretag		-	-	-	590,8
Övriga skulder	32	2,5	-	-	-
Summa långfristiga räntebärande skulder		2 362,7	2 148,1	836,0	1 184,8
Kortfristiga skulder					
Skulder till kreditinstitut		1,9	-	-	-
Förskott från kunder		1,9	0,9	-	-
Leverantörsskulder		1 630,3	1 071,7	-	-
Skulder till koncernföretag		22,5	21,8	-	-
Skatteskulder		152,0	27,2	-	-
Övriga kortfristiga skulder		84,5	60,4	1,0	1,4
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	33	278,0	214,3	3,2	1,8
Summa kortfristiga skulder		2 171,1	1 396,3	4,2	3,2
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER	2, 34	6 995,6	5 125,2	2 602,7	2 470,9
Ansvarsförbindelser	36	5,2	5,7	2 351,5	1 674,5
Ställda säkerheter	36	4 752,7	4 537,4	2 411,1	2 411,1

Förändringar i eget kapital

Koncernen

MSEK	Not	Aktie- kapital	Bundna reserver	Fria reserver	Summa eget kapital
Eget kapital 31 december 2002		109,5	21,9	1 178,8	1 310,2
Omräkningsdifferenser	28	-	-	-33,7	-33,7
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-33,7	-33,7
Årets resultat		-	-	100,6	100,6
Eget kapital 31 december 2003		109,5	21,9	1 245,7	1 377,1
Effekt av byte av redovisningsprincip	28	-	-	-9,5	-9,5
Justerad ingående balans år 2004		109,5	21,9	1 236,2	1 367,6
Omräkningsdifferenser	28	-	-8,0	-8,5	-16,5
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-8,0	-8,5	-16,5
Förskjutning mellan fritt och bundet eget kapital		-	3,2	-3,2	-
Kvittningsemission	28	21,1	418,9	-	440,0
Kontant nyemission	28	0,5	11,0	-	11,5
Emission av skuldebrev med avskiljbara optionsrätter	28	-	28,1	-	28,1
Årets resultat		-	-	251,3	251,3
Eget kapital 31 december 2004		131,1	475,1	1 475,8	2 082,0

Moderbolaget

MSEK	Not	Aktie- kapital	Överkurs- fond	Reserv- fond	Balanserad vinst	Summa eget kapital
Eget kapital 31 december 2002		109,5	-	21,9	1 151,6	1 283,0
Koncernbidrag	-	-	-	-	56,5	56,5
Skatteeffekt på koncernbidrag	-	-	-	-	-15,8	-15,8
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-	40,7	40,7
Årets resultat	-	-	-	-	-40,8	-40,8
Eget kapital 31 december 2003		109,5	-	21,9	1 151,5	1 282,9
Koncernbidrag	-	-	-	-	55,6	55,6
Skatteeffekt på koncernbidrag	-	-	-	-	-15,6	-15,6
Summa förändringar i eget kapital som inte redovisas i resultaträkningen		-	-	-	40,0	40,0
Kvittningsemission	28	21,1	418,9	-	-	440,0
Kontant nyemission	28	0,5	11,0	-	-	11,5
Emission av skuldebrev med avskiljbara optionsrätter	28	-	28,1	-	-	28,1
Årets resultat	-	-	-	-	-40,0	-40,0
Eget kapital 31 december 2004		131,1	458,0	21,9	1 151,5	1 762,5

Ahlsells årsredovisning har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer (RR) och Akutgruppsuttalanden. Tillgångar, avsättningar och skulder har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Nyheter

Den 1 januari 2004 trädde följande rekommendation från Redovisningsrådet i kraft:

RR 29 Ersättning till anställda

Rekommendationen innebär att förpliktelser enligt förmånsbestämda pensionsplaner nu redovisas på ett konsekvent sätt i hela koncernen. Syftet med rekommendationen är att företaget ska redovisa sin pensionskostnad i takt med att pensionsrätten tjänas in av de anställda. Koncernens pensionsplaner har klassificerats antingen som avgiftsbestämda planer eller förmånsbestämda planer. I avgiftsbestämda planer bär den anställde den aktuariella risken, d v s företaget har inte någon förpliktelse att betala ytterligare avgifter efter avslutad anställning för att kompensera upp till tidigare förväntade ersättning. I förmånsbestämda planer har företaget en förpliktelse att lämna de överenskomna ersättningarna till nuvarande och tidigare anställda. Rekommendationen har inte medfört någon förändring i redovisningen av avgiftsbestämda planer, dock ett krav på upplysning om det belopp som redovisas som kostnad för avgiftsbestämda planer. De förmånsbestämda pensionsplanerna, förpliktelser samt kostnader, beräknas enligt PUCM, Projected Unit Credit Method, med hänsyn till vissa aktuariella antaganden såsom bedömda framtida löneökningar och inflation. Oberoende aktuarier beräknar storleken på de förpliktelser respektive plan och land har och omvärderar pensionsplanernas åtaganden varje år.

Åtaganden för ålderspension och familjepension för tjänstemän i Sverige tryggas genom en försäkring i Alecta. Enligt Redovisningsrådets Akutgrupp, URA42, är detta en förmånsbestämd plan som omfattar flera arbetsgivare. För 2004 har bolaget dock inte haft tillgång till sådan information som gör det möjligt att redovisa denna plan som förmånsbestämd plan. Alecta har på grund av konstruktionen av försäkrings-

tryggad ITP inte haft möjlighet att ta fram information om pensionsåtagandet för varje företag enligt RR 29. Pensionsplanen enligt ITP som tryggas genom en försäkring i Alecta redovisas därför som en avgiftsbestämd plan.

Enligt rekommendationens övergångsregler ska inte jämförelsetalen justeras och därmed är 2003 års siffror oförändrade. Reglerna i RR 29 överensstämmer ej med reglerna enligt Tryggandelagen och tillämpas därför bara i koncernredovisningen och inte i koncernens svenska juridiska enheter.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget Ahlsell Holding AB och de företag i vilka moderbolaget, direkt eller indirekt, innehar mer än 50 procent av röstvärdet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande över den driftsmässiga och finansiella styrningen. I de fall ett bolag avses bli avyttrat inom kort efter förvärvet sker ej konsolidering utan redovisas som övriga aktier.

Koncernredovisningen upprättas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00 och förvärvsmetoden. Metoden innebär att anskaffningsvärdet på andelar i koncernföretag elimineras mot det egna kapitalet som fanns i dotterbolaget vid förvärvstillfället, inkluderande andel av eget kapital i obeskattade reserver. Dotterbolagets tillgångar och skulder redovisas till marknadsvärde i förvärvsanalysen. Överstiger anskaffningsvärdet på aktierna det beräknade marknadsvärdet på dotterbolagets nettotillgångar föreligger en koncernmässig goodwill. I koncernens resultaträkning inkluderas under året förvärvade bolag från och med förvärvstidpunkten. Under året sålda bolag utesluts från och med avyttringstidpunkten.

Skillnader mellan koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper

Koncernens och moderbolagets redovisningsprinciper överensstämmer med undantag för redovisningen av förmånsbestämda pensionsplaner, bokslutsdispositioner och obeskattade reserver. I koncernen är bokslutsdispositioner och obeskattade reserver eliminerade, varvid skatteandelen redovisas bland uppskjutna skattekostnader och uppskjutna skatteskulder.

Omräkning av utländska dotterbolag

Vid upprättande av koncernredovisningen omräknas koncernens utländska dotterbolag enligt dagskursmetoden. Metoden innebär att samtliga poster i resultaträkningen omräknas till årets genomsnittskurs och balansräkningen omräknas till balansdagskurs. Den omräkningsdifferens som uppstår till följd av att resultaträkningen och balansräkningen omräknas enligt olika kurser förs direkt till fritt eget kapital.

Kurssäkring av nettoinvesteringar

Valutakursdifferenser hänförliga till lån i utländsk valuta, som upptas i syfte att valuta-säkra dotterbolagets nettotillgångar, redovisas efter avdrag för skatt, direkt mot eget kapital. Med detta kvittas kursdifferenser på lånen mot kursdifferenser i de utländska nettotillgångarna.

Utformning av finansiella rapporter

Koncernens finansiella rapporter upprättas med tillämpning av periodiseringsprincipen, d v s transaktioner och händelser resultatredovisas när de inträffar. Kostnader redovisas, enligt matchningsprincipen, när motsvarande intäkter redovisas. Kvittning av tillgångar och skulder, respektive intäkter och kostnader, sker endast i de fall så är tillåtet enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 22.

Tillgångarna är indelade i omsättningstillgångar och anläggningstillgångar. Tillgången betraktas som en omsättningstillgång om den förväntas bli realiserad inom tolv månader från balansdagen eller inom företagets verksamhetscykel. Uppfyller inte tillgången kravet på omsättningstillgång klassificeras den som anläggningstillgång.

Skulder är indelade i kortfristiga och långfristiga skulder. Skulden redovisas som kortfristig om den ska betalas inom 12 månader eller inom företagets verksamhetscykel. Långfristiga skulder förfaller till betalning efter 12 månader. Skulden kan också redovisas som långfristig om den ursprungliga löptiden var längre än 12 månader, företaget avser att refinansiera förpliktelsen långfristigt och överenskommelse om detta träffats innan årsredovisningen avlämnas.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta omräknas till balansdagens kurs enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 8. Kursdifferenser på kortfristiga fordringar och skulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

Då kurssäkring av fordringar och skulder i utländsk valuta skett genom terminskontrakt användes terminskursen vid omräkning. Terminspremier och terminsavdrag, dvs skillnaden mellan terminskursen och avistakursen, periodiseras över löptiden och redovisas som ränteintäkter och räntekostnader.

Inkomstskatter

Inkomstskatter redovisas enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 9. Skatter redovisas 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. Aktuell skatt är skatt som ska betalas eller erhållas avseende aktuellt år. Hit hör även justering av aktuell skatt hänförlig till tidigare perioder. Uppskjuten skatt beräknas enligt balansräkningsmetoden med utgångspunkt i temporära skillnader mellan redovisade och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Beloppen beräknas efter 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 dotterbolag som inte förväntas bli beskattade inom överskådlig tid. I koncernredovisningen är obeskattade reserver uppdelade på uppskjuten skatteskuld och eget kapital. I juridisk person redovisas obeskattade reserver i en post. Uppskjutna skattefordringar avseende underskottsavdrag eller avdragsgilla temporära skillnader redovisas endast i den utsträckning det är sannolikt att skattemässigt underskott kan avräknas mot skattemässiga överskott och därmed medföra lägre skattebetalningar i framtiden.

Transaktioner mellan koncernbolag/segment

Koncernens primära segment är geografiska områden då affärerna görs lokalt. Vid transaktioner mellan segmenten sker prissättning till marknadsmässiga villkor. Koncerninterna fordringar och skulder samt internt resultatpåverkande transaktioner har eliminerats inom koncernen.

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 omfattande omstruktureringkostnader.

Varulager

Varulagret är värderat enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 2:02. Varulagret är värderat till det lägsta av anskaffningsvärdet, enligt den så kallade vägda genomsnittsmetoden, och nettoförsäljningsvärdet. Inkuransrisker har därvid beaktats.

Immateriella anläggningstillgångar

Immateriella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. En immateriell tillgång är en identifierbar icke-monetär tillgång utan fysisk substans och som används för tillhandahållande av varor och tjänster eller för uthyrning och administration. För att redovisas som tillgång krävs både att det är sannolikt att framtida ekonomiska fördelar som kan hänföras till tillgången kommer att tillföras företaget och att anskaffningsvärdet kan beräknas på ett tillförlitligt sätt. Tillkommande utgifter för en immateriell tillgång läggs till anskaffningsvärdet endast om de ökar de framtida ekonomiska fördelarna. Alla andra utgifter kostnadsförs när de uppkommer.

Utgifter för internt genererad goodwill och varumärken redovisas i resultaträkningen som kostnad då de uppkommer. Goodwill som uppkommer i samband med företagsförvärv av långsiktigt strategiskt värde med en etablerad marknadsposition bedöms ha en ekonomisk livslängd på 20 år. Övriga immateriella tillgångar skrivs av med 10–33 procent per år. All avskrivning sker linjärt.

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar redovisas till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar. Avskrivningar enligt plan sker linjärt efter beräknad ekonomisk livslängd. För byggnader tillämpas avskrivningssatser mellan 1,5 och 6 procent. För maskiner och inventarier används avskrivningssatser mellan 5 och 33 procent.

Nedskrivningar

De bokförda värdena för koncernens tillgångar bedöms per balansdagen för att utröna om det föreligger ett nedskrivningsbehov. Om sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som utgörs av det högsta av nettoförsäljningsvärdet och nyttjandevärdet. Nyttjandevärdet beräknas som nuvärdet av framtida betalningar som företaget förväntas tillgodogöra sig genom att använda tillgången. Beräknat restvärde vid slutet av nyttjandeperioden ingår i nyttjandevärdet. Skulle återvinningsvärdet understiga det bokförda värdet sker nedskrivning till återvinningsvärdet. En nedskrivning reverseras om det har skett en förändring av beräkningarna som användes för att bestämma återvinningsvärdet. En reversering får ej innebära att det bokförda värdet överstiger det bokförda värde som skulle ha redovisats med avdrag för avskrivning, om ingen nedskrivning gjorts. Reversering sker ej av nedskrivning avseende goodwill.

Leasingavtal

Leasingavtal redovisas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99. Leasing kan klassificeras som operationell eller finansiell. I de fall koncernen åtnjuter de ekonomiska förmånerna och bär de ekonomiska riskerna som är förknippade med ägandet av leasingobjektet, klassificeras objektet som finansiell leasing och redovisas som en anläggningstillgång i balansräkningen. Motsvarande förpliktelse att betala framtida leasingavgifter redovisas som en skuld. Dessa tillgångar avskrivs enligt plan medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna. Finansiella leasingavtal där koncernen är leasegivare förekommer inte.

De leasingavtal som inte klassificeras som finansiell leasing är operationell leasing. Avseende operationella leasingavtal kostnadsförs leasingavgiften löpande i resultaträkningen. I juridisk person redovisas samtliga leasingavtal enligt reglerna för operationell leasing.

Fordringar

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

Lånekostnader

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

Intäktsredovisning

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

Kassaflödesanalys

Kassaflödesanalysen har upprättats enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 7. Koncernens och moderbolagets kassaflödesanalyser är upprättade enligt den indirekta metoden.

Redovisning av byte av redovisningsprincip

Enligt Redovisningsrådets rekommendation RR 5 omräknas jämförelsetalen vid byte av redovisningsprincip om inte annat föreskrivs. Får principförändringen effekt på eget kapital redovisas detta på egen rad i sammanställningen över förändringen av det egna kapitalet.

Avsättningar exklusive pensioner och uppskjuten skatt

Avsättningar redovisas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 16. Som en avsättning redovisas ett formellt eller informellt åtagande till följd av en inträffad händelse som det är troligt kommer att medföra ett utflöde av resurser för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras.

Likvida medel och likvida placeringar

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

Koncernbidrag och Aktieägartillskott

Koncernbidrag och aktieägartillskott redovisas i enlighet med uttalande URA 7 från Redovisningsrådets Akutgrupp. Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren, i den mån nedskrivning ej erfordras. Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnas i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel med avdrag för dess aktuella skatteeffekt.

Ansvarsförbindelser

En ansvarsförbindelse redovisas inom linjen när det finns:

Ett möjligt åtagande som härrör från inträffade händelser och vars förekomst bekräftas endast av att en eller flera osäkra framtida händelser, som inte helt ligger inom företagets kontroll, inträffar eller uteblir, eller ett åtagande som härrör från inträffade händelser men som inte redovisas som en skuld eller avsättning på grund av att det inte är troligt att ett utflöde av resurser kommer att krävas för att reglera åtagandet eller att åtagandets storlek inte kan beräknas med tillräcklig noggrannhet.

Finansiella instrument

I balansräkningen tas samtliga finansiella instrument upp med undantag för derivatinstrument som säkrar prognostiserade flöden. En finansiell tillgång eller finansiell skuld tas upp i balansräkningen när bolaget blir part till instrumentets avtalsvillkor. Kundfordringar tas upp i balansräkningen när faktura har skickats. Skuld tas upp när motparten har presterat och avtalsenlig skyldighet föreligger att betala, även om faktura ännu inte mottagits.

En finansiell tillgång, eller del därav, tas bort från balansräkningen när rättigheterna i avtalet realiserar, förfaller eller bolaget förlorat kontrollen över dem. En finansiell skuld, eller del därav, tas bort från balansräkningen när förpliktelsen i avtalet fullgörs eller på annat sätt upphör.

Finansiella instrument som är avsedda att stadigvarande innehas i verksamheten klassificeras som anläggningstillgångar.

Räntebärande fordringar och värdepapper värderas till upplupet anskaffningsvärde.

Upplupet anskaffningsvärde bestäms utifrån den effektivränta som beräknades vid anskaffningstidpunkten. Det innebär att över- och undervärden liksom direkta transaktionskostnader periodiseras över instrumentets löptid. Nedskrivningsprövning görs post för post mot bedömt återvinningsvärde. Kundfordringar har kort löptid och redovisas utan diskontering till det belopp som förväntas inflyta efter avdrag för osäkra fordringar. Nedskrivningsbehovet bedöms individuellt. Leverantörsskulder har kort förväntad löptid och värderas utan diskontering till nominellt belopp.

Derivatinstrument utgörs av terminsavtal, optioner och swappar som utnyttjas för att täcka risker för valutakursförändringar eller exponering av ränterisker. Säkringsredovisning tillämpas endast när det finns en entydig koppling till den säkrade posten och säkringen effektivt skyddar den säkrade positionen. Värdeförändringar avseende säkringar redovisas i resultaträkningen vid samma tidpunkt som värdeförändringar på de poster som säkrats. För säkring av ränterisk används ränteswappar. Belopp som ska betalas eller mottas enligt ränteswapp redovisas löpande som ränteintäkt eller räntekostnad. Premie som har betalats eller mottagits när swappavtalet ingicks periodiseras som ränta över avtalets löptid. Ränteswappar redovisas på samma sätt oavsett om de har samma eller längre löptid än den säkrade upplåningen. För säkring av tillgång eller skuld mot valutakursrisk används valutaterminer och redovisning sker enligt Bokföringsnämndens rekommendation BFN R 7. Det innebär att den säkrade tillgången eller skulden värderas enligt växelkursen den dag som valutasäkringen görs. Skillnaden mellan terminskursen och dagskursen när säkringen görs periodiseras över valutaterminens löptid. Vid säkring av fordringar och skulder med en löptid kortare än tre månader värderas den säkrade fordran eller skulden istället till terminskursen. Valutaterminer som skyddar prognostiserade flöden, s k transaktions-exponeringar, tas inte upp i balansräkningen. Värdeförändringar på terminerna redovisas i samma period som det prognostiserade flödet uppstår. Prognostiserade flöden kan vara fakturerade eller prognostiserade transaktioner.

Not 1 Effekt av ändrade redovisningsprinciper

Den 1 januari 2004 infördes Redovisningsrådets rekommendation RR 29 Ersättningar till anställda. Rekommendationen innebär att pensionsskulden beräknas med hänsyn till bl a bedömda framtida löneökningar och inflation. I och med införandet av RR 29 redovisas samtliga pensionsutfästelser i koncernen på ett enhetligt sätt. Samtliga pensionsplaner har klassificerats som avgiftsbestämda planer eller förmånsbestämda planer. Effekten av bytet av redovisningsprincip redovisas direkt mot eget kapital i enlighet med RR 5 och jämförelsetalen har inte räknats om, enligt särskilda övergångsregler i RR 29. Den ingående balansen på avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser, 24,4 MSEK, har justerats med 13,2 MSEK, vilket har resulterat i en minskning av ingående eget kapital med 9,5 MSEK, efter beaktande av uppskjutna skatteeffekter på 3,7 MSEK.

Not 2 Ekonomisk information per 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 rörelse-resultat. Finansiella intäkter och kostnader fördelas ej ut på segmenten. I konsekvens med detta fördelas inte de finansiella fordringarna och skulderna ut på segmenten. Prissättning av varor och tjänster mellan de olika segmenten sker till marknadsmässiga villkor.

Primära segment

2004

MSEK	Sverige	Norge	Finland	Danmark	Ryssland	Centralt och eliminerings	Totalt
Extern försäljning	7 543,0	1 552,3	1 514,8	466,2	42,5	-	11 118,8
Intern försäljning	158,2	0,6	0,4	15,8	-	-175,0	0,0
Total försäljning	7 701,2	1 552,9	1 515,2	482,0	42,5	-175,0	11 118,8
EBITA	506,8	3,9	60,6	9,2	2,5	-	583,0
Rörelseresultat	431,3	-11,7	10,6	8,0	2,5	-	440,7
Ränteintäkter	-	-	-	-	-	2,1	2,1
Räntekostnader	-	-	-	-	-	-90,1	-90,1
Övriga finansiella intäkter och kostnader	-	-	-	-	-	-1,5	-1,5
Årets skattekostnad	-	-	-	-	-	-99,9	-99,9
Årets resultat							251,3

2003

MSEK	Sverige	Norge	Finland	Danmark	Polen/Ryssland	Centralt och eliminerings	Totalt
Extern försäljning	6 923,6	925,2	1 499,8	455,0	79,0	-	9 882,6
Intern försäljning	169,7	0,5	1,0	13,0	-	-184,2	-
Total försäljning	7 093,3	925,7	1 500,8	468,0	79,0	-184,2	9 882,6
EBITA	436,8	-16,1	28,4	7,5	-1,6	-	455,0
Rörelseresultat	364,2	-27,3	-19,9	6,3	-12,5	-	310,8
Ränteintäkter	-	-	-	-	-	1,6	1,6
Räntekostnader	-	-	-	-	-	-123,9	-123,9
Övriga finansiella intäkter och kostnader	-	-	-	-	-	-1,6	-1,6
Årets skattekostnad	-	-	-	-	-	-86,3	-86,3
Årets resultat							100,6

2004

MSEK	Sverige	Norge	Finland	Danmark	Ryssland	Centralt och eliminerings	Totalt
Övriga upplysningar							
Tillgångar	3 318,5	2 022,6	1 126,4	183,9	13,6	-38,9	6 626,1
Ofördelade tillgångar	-	-	-	-	-	369,5	369,5
Summa tillgångar	3 318,5	2 022,6	1 126,4	183,9	13,6	330,6	6 995,6
Skulder och avsättningar	1 216,3	783,1	158,6	55,6	18,1	-38,9	2 192,8
Ofördelade skulder och avsättningar	-	-	-	-	-	2 720,8	2 720,8
Summa skulder och avsättningar	1 216,3	783,1	158,6	55,6	18,1	2 681,9	4 913,6
Investeringar och förvärv	166,4	453,3	10,9	8,6	0,5	-	639,7
Av-/nedskrivningar	-144,7	-23,3	-60,3	-6,9	-0,2	-	-235,4

Not 2, forts

2003							
MSEK	Sverige	Norge	Finland	Danmark	Polen/ Ryssland	Centralt och elimineringar	Totalt
Övriga upplysningar							
Tillgångar	3 037,4	512,6	1 232,7	164,4	10,5	-44,2	4 913,4
Ofördelade tillgångar	-	-	-	-	-	211,8	211,8
Summa tillgångar	3 037,4	512,6	1 232,7	164,4	10,5	167,6	5 125,2
Skulder och avsättningar	943,2	158,1	233,4	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	158,1	233,4	58,4	17,9	2 337,1	3 748,1
Investeringar och förvärv	59,0	3,8	15,7	3,7	0,2	-	82,4
Av-/nedskrivningar	-142,2	-15,7	-60,8	-6,2	-0,9	-	-225,8
Kostnader, utöver avskrivningar, som ej motsvaras av utbetalning	-	-	-	-	-11,6	-	-11,6

Sekundära segment

Under 2004 har sekundära segment förändrats. Tidigare år har det sekundära segmentet baserats på marknadsområden. För att öka relevans, tillförlitlighet och jämförbarhet har Ahlsell valt att övergå till att redovisa sekundära segment per produktområden. Detta innebär att jämförelsetalen för 2003 har justerats.

Extern försäljning, MSEK	2004	2003	
VVS	6 422,2	5 709,3	
EI	2 267,6	2 285,1	
Verktyg & Maskiner	1 617,1	1 101,0	
Kyl	349,7	340,1	
GDS	462,2	447,1	
Summa extern försäljning	11 118,8	9 882,6	
			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 Personal

Medelantalet anställda	2004			2003		
	Antal			Antal		
Moderbolaget	Kvinnor	Män	Totalt	Kvinnor	Män	Totalt
Sverige	-	3	3	-	3	3
Totalt i moderbolaget	-	3	3	-	3	3
Dotterföretagen						
Sverige	391	1 743	2 134	372	1 701	2 073
Norge	89	383	472	55	241	296
Finland	76	255	331	80	265	345
Danmark	48	114	162	41	116	157
Ryssland	16	27	43	14	21	35
Polen	-	-	-	7	28	35
Totalt i dotterföretagen	620	2 522	3 142	569	2 372	2 941
Koncernen totalt	620	2 525	3 145	569	2 375	2 944

Könsfördelning i företagsledning	Koncernen		Moderbolaget	
Andel kvinnor, %	2004	2003	2004	2003
Styrelse	3,7%	0,0%	0,0%	0,0%
VD och övriga ledande befattningshavare	17,6%	6,0%	0,0%	0,0%

Under 2004 var antalet styrelseledamöter 27, varav en var kvinna.

Verkställande direktörer och övriga ledande befattningshavare var till antalet 17, varav tre var kvinnor.

Not 3, forts

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

MSEK	2004			2003		
	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt	Löner och ersättningar	Sociala kostnader	Totalt
<i>Moderbolaget</i>	6,3	3,6	9,9	4,7	2,7	7,4
- varav pensionskostnader	-	0,8	0,8	-	0,7	0,7
<i>Dotterföretag</i>	975,7	349,5	1 325,2	885,4	315,3	1 200,7
- varav pensionskostnader	-	74,5	74,5	-	69,7	69,7
Koncernen totalt	982,0	353,1	1 335,1	890,1	318,0	1 208,1
- varav pensionskostnader	-	75,3	75,3	-	70,4	70,4

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

MSEK	2004			2003		
	Styrelse, VD och vVD inkl tantiem	Övriga anställda	Totalt	Styrelse, VD och vVD inkl tantiem	Övriga anställda	Totalt
<i>Moderbolaget</i>						
Sverige	5,7	0,6	6,3	4,3	0,4	4,7
- varav tantiem o dyl	0,9	-	0,9	0,4	-	0,4
Moderbolaget totalt	5,7	0,6	6,3	4,3	0,4	4,7
<i>Dotterföretag i Sverige</i>	1,5	637,9	639,4	1,4	595,3	596,7
- varav tantiem o dyl	0,2	7,8	8,0	0,2	3,8	4,0
<i>Dotterföretag utomlands</i>						
Norge	3,3	164,1	167,4	1,1	112,6	113,7
Finland	1,7	91,2	92,9	1,9	90,8	92,7
- varav tantiem o dyl	-	3,2	3,2	-	-	-
Danmark	4,1	68,6	72,7	3,3	66,7	70,0
- varav tantiem o dyl	-	-	-	0,6	-	0,6
Ryssland	0,0	3,3	3,3	1,1	2,0	3,1
Polen	-	-	-	0,5	8,7	9,2
Totalt i dotterföretagen	10,6	965,1	975,7	9,3	876,1	885,4
- varav tantiem o dyl	0,2	11,0	11,2	0,8	3,8	4,6
Koncernen totalt	16,3	965,7	982,0	13,6	876,5	890,1
- varav tantiem o dyl	1,1	11,0	12,1	1,2	3,8	5,0

Verkställande direktören, tillika koncernchef, har en uppsägningstid från bolagets sida om 24 månader, samt ett individuellt pensionsavtal som innebär en pensionsrätt från 60 år. Pension från bolaget motsvarar 60 procent av grundlönen.

Incitamentsprogram

I syfte att bereda möjlighet för ledande befattningshavare i Ahlsell Holding AB-koncernen att bli aktieägare i Ahlsell Holding AB, har moderbolaget Trenor Holding AB med nämnda ledande befattningshavare år 2000 och 2002 tecknat avtal om förvärv av aktier i Ahlsell Holding AB samt om optioner att förvärva ytterligare aktier i Ahlsell Holding AB. I och med att löptiden för dessa incitamentsprogram gick ut per 31 december 2004 beslöt ägarna i Ahlsell Holding AB att ersätta de äldre incitamentsprogrammen samt även erbjuda befintliga deltagare och vissa tillkommande personer ytterligare aktie- och optionsägarande i Ahlsell Holding AB. Teckningskursen i det nya incitamentsprogrammet är upptagen till marknadspris. Totalt omfattas 86 (71) personer i Ahlsell Holdingkoncernen, främst i koncern-, affärsområdes- och regionledning.

I samband med att de äldre incitamentsprogrammen förföll utnyttjade 15 personer sina köpoptioner och förvärvade 2,40 procent av aktierna i Ahlsell Holding AB från Trenor Holding AB. Resterande deltagare valde att istället sälja sina teckningsoptioner till Trenor Holding AB.

I det nya incitamentsprogrammet har 33 personer valt att teckna totalt 55 400 st nyemitterade aktier för 209 SEK per styck i Ahlsell Holding AB, motsvarande 0,42 procent av totalt antal aktier. 52 personer valde att teckna skuldebrev med avskiljbara optionsrätter med rätt att teckna totalt 893 075 st aktier i Ahlsell Holding AB. Teckningspriset per option uppgick till 31,40 SEK och teckningstiden löper under perioden 1 januari 2005 till 31 december 2008. Teckningskursen för aktierna uppgår till 209 SEK, vilken uppräknas med 10 procent per år.

Not 3, forts

Sjukfrånvaro

I moderbolaget har medelantalet anställda under året endast varit tre. Sjukfrånvaron i nedanstående uppställning avser därför hela den svenska verksamheten.

	Kvinnor		Män		Totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Total sjukfrånvaro som en andel av ordinarie arbetstid	8,3%	7,4%	4,5%	4,3%	5,2%	4,9%
Andel av den totala sjukfrånvaron som avser sammanhängande sjukfrånvaro på 60 dagar eller mer	59,6%	54,7%	53,9%	57,1%	55,7%	56,4%

Sjukfrånvaro fördelad efter ålderskategori	Kvinnor		Män		Totalt	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
29 år eller yngre	8,4%	5,9%	3,7%	3,2%	5,1%	3,9%
30–49 år	9,9%	7,9%	3,5%	3,1%	4,7%	4,0%
50 år eller äldre	7,3%	10,1%	6,3%	6,8%	6,2%	6,9%

Not 4 Av- och nedskrivningar av immateriella och materiella anläggningstillgångar

Fördelade per tillgångsslag

Koncernen, MSEK	2004	2003
Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter	–9,9	–6,1
Hyresrätter och liknande rättigheter	–1,4	–1,4
Goodwill	–142,2	–135,1
Byggnader och mark	–3,5	–3,4
Maskiner och andra tekniska anläggningar	–14,5	–13,8
Inventarier, verktyg och installationer	–63,9	–66,0
Summa av- och nedskrivningar	–235,4	–225,8

Fördelade per funktion

Koncernen, MSEK	2004	2003
Kostnad för sålda varor	–14,2	–13,8
Försäljningskostnader	–208,4	–203,3
Administrationskostnader	–12,8	–8,7
Summa av- och nedskrivningar	–235,4	–225,8

Not 5 Operationell leasing

Koncernen, MSEK	2004	2003
Räkenskapsårets betalda leasingavgifter	–280,6	–167,5
Icke uppsägningsbara kontrakt förfaller till betalning:		
Inom ett år	–257,5	–158,0
Mellan ett och fem år	–745,0	–470,4
Senare än fem år	–311,2	–339,1
Summa operationell leasing	–1 594,3	–1 135,0

I ovanstående leasingavgifter ingår hyreskostnader för centrallager i Sverige och Finland. Avtalet för centrallagret 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 12,8 (13,0) MSEK och i Finland till 6,7 (6,6) MSEK.

Not 6 Revisionsarvoden

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
KPMG				
Revisionsuppdrag	–2,6	–1,7	–0,1	–0,1
Andra uppdrag	–2,8	–1,2	–0,2	–
Summa revisionsarvoden	–5,4	–2,9	–0,3	–0,1

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning.

Allt annat är andra uppdrag.

Not 7 Jämförelsestörande poster

Koncernen, MSEK	2004	2003
Reaförlust försäljning av inkråm	-	-11,6
Nedskrivning av goodwill	-	-
Övrigt	-	2,1
Summa jämförelsestörande poster	-	-9,5

Not 8 Övriga rörelseintäkter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Försäljning av anläggningstillgångar	2,3	10,6
Hysesintäkter	0,3	4,0
Dröjsmålsränteutäkter	16,7	13,8
Övrigt	0,1	2,9
Summa övriga rörelseintäkter	19,4	31,3

Not 9 Övriga rörelsekostnader

Koncernen, MSEK	2004	2003
Dröjsmålsräntekostnader	-5,2	-3,4
Kursdifferenser	-2,8	-3,0
Övrigt	-0,2	0,0
Summa övriga rörelsekostnader	-8,2	-6,4

Fortsättning ovan till höger

Not 10 Resultat från övriga värdepapper och fordringar som är anläggningstillgångar

Koncernen, MSEK	2004	2003
Ränteintäkter	0,6	0,8
Utdelning	1,6	0,4
Nedskrivning	-	-0,1
Realisationsresultat	0,5	0,5
Summa	2,7	1,6

Not 11 Övriga ränteintäkter och liknande resultatposter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Ränteintäkter	1,5	0,8
Kursdifferenser	0,0	0,3
Summa övriga ränteintäkter och liknande resultatposter	1,5	1,1

Not 12 Övriga räntekostnader och liknande resultatposter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Räntekostnader koncernföretag	-	-	-21,6	-19,3
Räntekostnader övriga	-90,1	-123,9	-27,7	-36,2
Kursdifferenser	-0,4	1,0	-	-
Bankkostnader	-3,2	-3,7	0,0	0,0
Summa övriga räntekostnader och liknande resultatposter	-93,7	-126,6	-49,3	-55,5

Not 13 Skatter

Skatt på årets resultat, MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Aktuell skatt	-154,1	-42,2	15,6	15,8
Uppskjuten skatt	54,2	-44,1	-	-
Total skatt på årets resultat	-99,9	-86,3	15,6	15,8

Avstämning mellan gällande skattesats och effektiv skattesats

Redovisat resultat före skatt	351,2	186,9	-55,6	-56,6
Skatt enligt gällande skattesats	-98,3	-52,3	15,6	15,8
Effekt av:				
Andra skattesatser för utländska dotterföretag	-0,1	0,4	-	-
Ändrade skattesatser	-0,3	-	-	-
Ej avdragsgilla goodwillavskrivningar	-26,8	-42,5	-	-
Andra ej avdragsgilla kostnader	-10,5	-10,5	-	-
Förluster för vilka förlustavdrag ej beaktats	-	-6,2	-	-
Uppskjuten skatt på intern transaktion	-	18,2	-	-
Aktivisering av äldre temporära skillnader	32,8	-	-	-
Övriga justeringar	3,3	6,6	-	-
Redovisad skattekostnad	-99,9	-86,3	15,6	15,8
Gällande skattesats för inkomstskatt i Sverige	28%	28%	28%	28%
Effektiv skattesats	28%	46%	28%	28%

Aktuell och uppskjuten skatt som har redovisats direkt mot eget kapital

Koncernbidrag	-	-	15,6	15,8
Totalt	-	-	15,6	15,8

Not 14 Valutaeffekter

Koncernen, MSEK	2004 till kurs 2003	2004	Valuta- förändring	2003 till kurs 2002	2003	Valuta- förändring
Nettoomsättning	11 193,5	11 118,8	-74,7	9 967,2	9 882,6	-84,6
Rörelseresultat	442,9	440,7	-2,2	306,8	310,8	4,0
Resultat efter finansiella poster	352,0	351,2	-0,8	186,7	186,9	0,2
Årets resultat	250,8	251,3	0,5	101,2	100,6	-0,6

Valutakurser använda i koncernens bokslut			Genomsnittskurser:		Balansdagskurser:	
			2004	2003	2004	2003
Norge	NOK		1,09	1,14	1,09	1,08
Finland	EUR		9,13	9,13	9,01	9,09
Danmark	DKK		1,23	1,23	1,21	1,22
Ryssland	RUB		0,26	0,26	0,24	0,25
Polen	PLN		2,02	2,08	2,21	1,94

Not 15 Koncessioner, patent, licenser, varumärken och liknande rättigheter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	23,9	9,1
Nyanskaffningar	6,5	16,9
Avyttringar och utrangeringar	-	-1,9
Årets omräkningsdifferenser	0,0	-0,2
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	30,4	23,9
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-7,0	-2,0
Avyttringar och utrangeringar	-	1,0
Årets avskrivningar enligt plan	-9,9	-6,1
Årets omräkningsdifferenser	0,0	0,1
Utgående ackumulerade avskrivningar	-16,9	-7,0
Utgående bokfört restvärde	13,5	16,9

Not 16 Hyresrätter och liknande rättigheter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	7,3	12,1
Nyanskaffningar	1,8	1,7
Avyttringar och utrangeringar	-	-1,5
Omklassificeringar	-	-4,3
Årets omräkningsdifferenser	-0,1	-0,7
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9,0	7,3
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-3,6	-6,6
Avyttringar och utrangeringar	-	0,7
Omklassificeringar	-	3,7
Årets avskrivningar enligt plan	-1,4	-1,4
Årets omräkningsdifferenser	0,0	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-5,0	-3,6
Akkumulerade nedskrivningar		
Ingående nedskrivningar	-	-0,6
Omklassificeringar	-	0,6
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-	-
Utgående bokfört restvärde	4,0	3,7

Not 17 Goodwill

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	2 607,7	2 696,0
Nyanskaffningar	-	0,3
Förvärv av dotterföretag	438,4	-
Avyttringar och utrangeringar	-0,7	-42,0
Årets omräkningsdifferenser	-14,7	-46,6
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3 030,7	2 607,7
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-571,6	-455,8
Avyttringar och utrangeringar	0,7	12,4
Årets avskrivningar enligt plan	-142,2	-135,8
Årets omräkningsdifferenser	2,9	7,6
Utgående ackumulerade avskrivningar	-710,2	-571,6
Akkumulerade nedskrivningar		
Ingående nedskrivningar	0,7	-32,8
Avyttringar och utrangeringar	-	29,6
Årets nedskrivningar	-0,7	0,7
Årets omräkningsdifferenser	0,0	3,2
Utgående ackumulerade nedskrivningar	0,0	0,7
Utgående bokfört restvärde	2 320,5	2 036,8

Not 18 Byggnader och mark

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	105,8	146,8
Nyanskaffningar	6,6	5,2
Förvärv av dotterföretag	10,9	-
Avyttringar och utrangeringar	-10,6	-45,0
Årets omräkningsdifferenser	-0,3	-1,2
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	112,4	105,8
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-18,0	-26,5
Nyanskaffningar	-	-3,2
Förvärv av dotterföretag	-2,5	-
Avyttringar och utrangeringar	2,2	14,8
Årets avskrivningar enligt plan	-3,5	-3,4
Årets omräkningsdifferenser	0,1	0,3
Utgående ackumulerade avskrivningar	-21,7	-18,0
Akkumulerade nedskrivningar		
Ingående nedskrivningar	-12,5	-37,0
Avyttringar och utrangeringar	-	24,1
Årets omräkningsdifferenser	0,0	0,4
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-12,5	-12,5
Utgående bokfört restvärde	78,2	75,3
Taxeringsvärden, byggnader (i Sverige)	19,8	18,9
Taxeringsvärden, mark (i Sverige)	8,0	7,9

Not 19 Maskiner och andra tekniska anläggningar

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	154,3	211,1
Nyanskaffningar	10,9	11,5
Förvärv av dotterföretag	70,0	-
Avyttringar och utrangeringar	-8,3	-7,0
Omklassificeringar	6,0	-57,0
Årets omräkningsdifferenser	-0,5	-4,3
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	232,4	154,3
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-116,7	-134,3
Förvärv av dotterföretag	-42,2	-
Avyttringar och utrangeringar	8,0	5,5
Omklassificeringar	-3,3	23,7
Årets avskrivningar enligt plan	-14,5	-13,8
Årets omräkningsdifferenser	0,3	2,2
Utgående ackumulerade avskrivningar	-168,4	-116,7
Akkumulerade nedskrivningar		
Ingående nedskrivningar	-	-0,9
Omklassificeringar	-	0,9
Utgående ackumulerade nedskrivningar	-	-
Utgående bokfört restvärde	64,0	37,6

Not 20 Inventarier, verktyg och installationer

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	500,8	399,6
Nyanskaffningar	109,2	51,1
Förvärv av dotterföretag	102,5	-
Avyttringar och utrangeringar	-108,1	-20,9
Omklassificeringar	-6,0	75,0
Årets omräkningsdifferenser	-0,6	-4,0
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	597,8	500,8
Akkumulerade avskrivningar enligt plan		
Ingående avskrivningar	-358,7	-271,3
Förvärv av dotterföretag	-72,4	-
Avyttringar och utrangeringar	86,3	18,2
Omklassificeringar	3,3	-42,3
Årets avskrivningar enligt plan	-63,9	-66,0
Årets omräkningsdifferenser	0,5	2,7
Utgående ackumulerade avskrivningar	-404,9	-358,7
Utgående bokfört restvärde	192,9	142,1
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal ingår med följande belopp:		
Anskaffningsvärde	111,6	81,9
Akkumulerade avskrivningar	-35,6	-45,4
Totalt	76,0	36,5
Totala minimileaseavgifter och deras nuvärden		
Totala minimileaseavgifter	79,2	87,7
Nuvärdet av minimileaseavgifter	74,1	81,9

	Inom ett år	1–5 år	Över fem år
Totala minimileaseavgifter	24,8	54,4	-
Nuvärdet av minimileaseavgifter	24,1	50,0	-

Not 21 Andelar i koncernföretag

Moderbolaget, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	2 469,0	2 469,0
Justering av köpeskilling	–	–
Nyanskaffningar	–	–
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	2 469,0	2 469,0

Bolag	Org nr	Säte/Land	Antal aktier	Ägarprocent*	Bokfört värde, MSEK
<i>Direkta innehav:</i>					
Ahlsell Industrivärdhus AB	556102-7979	Stockholm	100 000	100	57,9
Ahlsell AB	556012-9206	Stockholm	800 000	100	2 411,1
<i>Indirekta innehav:</i>					
Ahlsell Export AB	556138-4388	Norrköping		100	
Heimer & Co AB	556031-8155	Malmö		100	
Flex Scandinavia AB	556209-4085	Karlstad		100	
Ahlsell Maskin AB	556044-1767	Örebro		100	
Totalpartner Ahlsell AB	556198-4633	Malmö		100	
Fraenkel Lås & Säkerhet AB	556227-0370	Göteborg		100	
Ahlsell AS	910 478 656	Norge		100	
Ahlsell Nord AS	960 734 068	Norge		100	
AS Bergens Rørhandel	833 786 512	Norge		100	
AS Stavanger Rørhandel	933 802 167	Norge		100	
Ahlsell Oy	03538113	Finland		100	
Aninkaisten Tapetti ja Väri Oy	01974042	Finland		100	
Vahva-Jussi Oy	01505182	Finland		100	
Ahlsell Danmark A/S	230 624	Danmark		100	
Ahlsell Spb, ZAO	7813090758	Ryssland		100	

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

Not 22 Andra långfristiga värdepappersinnehav

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	4,4	5,5
Förvärv av dotterföretag	1,6	–
Nyanskaffningar	0,7	–
Avyttringar	–1,0	–1,0
Omräkningsdifferenser	0,0	–0,1
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	5,7	4,4
Utgående bokfört restvärde	5,7	4,4
Indirekt ägda aktier som ej är börsnoterade		
Svenska innehav	1,1	1,3
Norska innehav	1,6	0,2
Finska innehav	2,4	2,9
Danska innehav	0,6	–
Summa indirekt ägda aktier	5,7	4,4

Not 23 Andra långfristiga fordringar

Koncernen, MSEK	2004	2003
Akkumulerade anskaffningsvärden		
Ingående anskaffningsvärde	15,4	20,1
Tillkommande långfristiga fordringar	7,9	–
Avgående långfristiga fordringar	–	–3,8
Omräkningsdifferenser	0,9	–0,9
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	24,2	15,4

Not 24 Uppskjuten skatt

Uppskjutna skattefordringar	2004	2003
Koncernen, MSEK		
Underskottsavdrag	106,1	56,5
Finansiella tillgångar	–	19,3
Avsättningar	50,2	–
Långfristiga skulder	3,4	12,5
Kortfristiga fordringar	48,8	–
Maskiner och inventarier	18,5	7,0
Övrigt	4,4	5,7
Uppskjutna skattefordringar totalt	231,4	101,0
Kvittas mot uppskjuten skatteskuld	–27,8	–18,2
Uppskjuten skattefordran	203,6	82,8

Underskottsavdragen hänförs till Ahlsells verksamhet i Norge och Finland. I Norge har Ahlsell under året förvärvat AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel. Tillsammans med en bra marknadsutveckling i kombination med redan genomförda samt planerade omstruktureringar väntas resultatet för kommande år leda till att uppbokade underskottsavdrag tas i anspråk. För verksamheten i Finland har resultat under 2004 förbättrats som en konsekvens av investeringar i logistiksystem och centrallager. Resultatförstärkningen väntas fortsätta och medför att även de finska förlustavdragen kommer att utnyttjas.

Not 24, forts

Förändring av uppskjuten skattefordran avseende temporära skillnader och underskottsavdrag

Koncernen, MSEK	Vid årets ingång	Redovisat över resultaträkningen	Övriga förändringar/Redovisat mot eget kapital	Belopp vid årets utgång
Underskottsavdrag	56,5	49,1	0,5	106,1
Finansiella tillgångar	19,3	-19,3	-	-
Avsättningar	-	3,8	46,4	50,2
Långfristiga skulder	12,5	-9,1	-	3,4
Kortfristiga fordringar	-	19,8	29,0	48,8
Maskiner och inventarier	7,0	11,6	-0,1	18,5
Övrigt	5,7	-1,3	0,0	4,4
Summa förändring	101,0	54,6	75,8	231,4

Uppskjutna skatteskulder

Koncernen, MSEK	2004	2003
Immateriella anläggningstillgångar	-131,9	-127,8
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal	-19,4	-10,2
Obeskattade reserver	-41,3	-54,5
Övrigt	-5,2	-5,0
Uppskjutna skatteskulder totalt	-197,8	-197,5
Kvittas mot uppskjuten skattefordran	27,8	18,2
Uppskjuten skatteskuld	-170,0	-179,3

Förändring av uppskjuten skatteskuld avseende temporära skillnader och underskottsavdrag

MSEK	Vid årets ingång	Redovisat över resultaträkningen	Övriga förändringar/Redovisat mot eget kapital	Belopp vid årets utgång
Immateriella anläggningstillgångar	-127,8	-4,2	0,1	-131,9
Inventarier som innehas under finansiella leasingavtal	-10,2	-9,2	-	-19,4
Obeskattade reserver	-54,5	13,2	-	-41,3
Övrigt	-5,0	-0,2	-	-5,2
Totalt	-197,5	-0,4	0,1	-197,8

Ej redovisade uppskjutna skattefordringar och skatteskulder

Skatteeffekten av outnyttjade underskottsavdrag för vilka uppskjuten skattefordran ej redovisats på grund av osäkerhet vad avser framtida vinstintjäning uppgick den 31 december till 12,7 MSEK (15,4). Dessa förfaller enligt följande:

	2004	2003
Inom 1 år	2,5	10,8
Mellan 1 år och 5 år	10,2	1,3
Senare än 5 år	-	3,4
Totalt	12,7	15,5

I moderbolaget finns inga temporära skillnader.

Not 25 Varulager

Koncernen, MSEK	2004	2003
Värderat till anskaffningsvärde	1 832,3	1 161,4
Värderat till nettoförsäljningsvärde	218,2	170,5
Summa varulager	2 050,5	1 331,9

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 26 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Förutbetalda hyror	33,7	35,1
Upplupen leverantörsbonus	77,2	131,5
Övrigt	32,1	37,5
Summa förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	143,0	204,1

Not 27 Räntebärande omsättningstillgångar

Koncernen, MSEK	2004	2003
Kortfristiga placeringar	-	0,8
Kassa och bank	60,1	22,9
Summa räntebärande omsättningstillgångar	60,1	23,7

Not 28 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, reservfond och överkursfond utgör bundet eget kapital. Enligt RR 1:00 redovisas i koncernen reservfond samt överkursfond som bundna reserver. I moderbolaget specificeras fonderna inom bundna reserver. Under året har moderbolaget på grund av aktieteckning erhållit 458,0 MSEK som betalning för aktierna utöver det nominella beloppet. Detta har avsatts till överkursfonden. I koncernbalansräkningen redovisas vidare eget kapitaldelen av obeskattade reserver som 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.

Koncernens egna kapital fördelas med 606,2 MSEK (131,4) på bundet kapital och 1 475,8 MSEK (1 245,7) på fritt kapital. Koncernens fria egna kapital minskade med 9,5 MSEK per den 1 januari 2004 till följd av Redovisningsrådets rekommendation RR29 Ersättningar till anställda. Se not 1 Effekt av ändrade redovisningsprinciper.

Moderbolagets egna kapital fördelas med 131,1 MSEK (109,5) på aktiekapital, 458,0 MSEK (–) på överkursfond, 21,9 MSEK (21,9) på reservfond samt 1 151,5 MSEK (1 151,5) på fritt eget kapital.

Kvittningsemission

I samband med förvärvet av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel skedde en kvittningsemission. Med emissionen emitterades 2 105 266 nya aktier i Ahlsell Holding AB till en kurs om 209 SEK per aktie. Aktiekapitalet ökade med detta med 21,1 MSEK och överkursfonden ökades med 418,9 MSEK.

Incitamentsprogram

Under 2000 och 2002 skapade moderbolaget Trenor Holding AB två incitamentsprogram för ledande befattningshavare i Ahlsell Holding AB-koncernen. I och med att löptiden på dessa program gick ut per 31 december 2004 beslöt ägarna att ersätta dessa med ett nytt incitamentsprogram samt att erbjuda befintliga deltagare och vissa tillkommande personer ytterligare aktie- och optionsägande i Ahlsell Holding AB. Med det nya incitamentsprogrammet tecknades 55 400 st nyemitterade aktier till en kurs om 209 SEK per aktie. Detta ökade bolagets aktiekapital med 0,5 MSEK och överkursfonden med 11,0 MSEK. Nyemitterade skuldebrev med avskiljbara optionsrätter i incitamentsprogrammet uppgick till 893 075 st med ett teckningspris om 31,40 SEK per option. Detta ökade bolagets överkursfond med 28,1 MSEK.

Antal aktier

Antal aktier uppgick vid årets början till 10 950 000 st å nominellt 10 SEK. I samband med kvittningsemissionen ökade antal aktier med 2 105 266 st och i incitamentsprogrammet emitterades 55 400 nya aktier, en sammanlagd ökning på 2 160 666 st. Antalet aktier vid årets slut uppgår därmed till 13 110 666 st å nominellt 10 SEK och årets genomsnittligt antal aktier ökade till 11 130 056 st. Samtliga aktier är fullt betalda och berättigar till lika röstvärde och lika andel i bolagets tillgångar.

Omräkningsdifferenser, MSEK	2004	2003
<i>Specifikation av ackumulerad kursdifferens i eget kapital</i>		
Akkumulerad omräkningsdifferens vid årets början	15,9	49,6
Årets omräkningsdifferens i utländska dotterföretag	–19,1	–35,8
Årets effekt av valutasäkring av nettoinvestering i utländska dotterföretag	2,6	2,1
Summa periodens omräkningsdifferens	–16,5	–33,7
Akkumulerad omräkningsdifferens vid årets slut	–0,6	15,9

Not 29 Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser

Ahlsell tillämpar från och med den 1 januari 2004 Redovisningsrådets rekommendation RR 29 Ersättningar till anställda. Koncernen har förmånsbestämda planer för pensioner i Sverige, Norge och Finland. Pensionen i dessa planer innebär att den anställda garanteras en pension motsvarande en viss procentuell andel av lönen. I Ahlsell förekommer även avgiftsbestämda planer i dessa länder samt i Danmark. Avgiftsbestämda planer utgör normalt en procentuell andel av den anställdes lön och ingår i resultaträkningen.

Totala pensionskostnader, MSEK	2004
<i>Förmånsbestämda planer</i>	
Kostnad för pensioner intjänade under året	9,0
Kostnad avseende tjänstgöring tidigare perioder	1,9
Räntekostnad	6,0
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångar	–4,7
Aktuariella vinster (–) och förluster (+) som redovisats under året	0,1
Förluster (+) eller vinster (–) på reduceringar och regleringar	–4,4
Kostnad förmånsbestämda planer	7,9
Kostnad avgiftsbestämda planer	67,4
Löneskatt	12,8
Total kostnad för ersättningar efter avslutad anställning	88,1

Pensionskostnaderna redovisas i resultaträkningen på raderna Kostnad för sålda varor, Försäljningskostnader, Administrationskostnader och Finansiella kostnader.

Årets avgifter för pensionsförsäkringar som är tecknade i Alecta uppgår till 32,7 MSEK. Alectas överskott kan fördelas till försäkringstagarna och/eller de försäkrade. Vid utgången av 2004 uppgick Alectas överskott i form av den kollektiva konsolideringsnivån till 128,0 procent. Den kollektiva konsolideringsnivån utgörs av marknadsvärdet på Alectas tillgångar i procent av försäkringsåtagandena beräknade enligt Alectas försäkringstekniska beräkningsantaganden, vilka inte överensstämmer med RR 29.

Aktuariella vinster och förluster redovisas ej i resultaträkningen och balansräkningen för 2004 då Ahlsell tillämpar reglerna för "korridoren". Dessa regler innebär att del av aktuariella vinster och förluster ska redovisas i resultat- och balansräkning kommande period om de överstiger det högsta av 10 procent av nuvärdet av pensionsförpliktelser och 10 procent av förvaltningstillgångarnas verkliga värde. Den aktuariella vinsten och förlusten skjuts fram och läggs till nästkommande års vinst och förlust.

Förvaltningstillgångarna består huvudsakligen av räntebärande värdepapper. Inga tillgångar används i rörelsen. De fonderade planerna innehar inga aktier i Ahlsell Holding AB.

Not 29, forts

Förpliktelser avseende förmånsbestämda planer, MSEK	2004
<i>Helt eller delvis fonderade förpliktelser</i>	
Nuvärdet av förmånsbestämda förpliktelser	326,1
Förvaltningstillgångarnas verkliga värde	-236,5
Summa helt eller delvis fonderade förpliktelser	89,6
Nuvärdet av ofonderade förmånsbestämda förpliktelser	28,3
Nettoförpliktelser före justeringar	117,9
<i>Justeringar</i>	
Akkumulerade oredovisade aktuariella vinster (+) och förluster (-)	-20,9
Nettobelopp i balansräkningen (förpliktelse +, tillgång -)	97,0
<i>Nettobeloppet redovisas i följande poster i balansräkningen</i>	
Finansiella anläggningstillgångar	-
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	97,0
Nettobelopp i balansräkningen (förpliktelse +, tillgång -)	97,0

Den verkliga avkastningen på förvaltningstillgångarna 2004 var 3,7 MSEK.

Utvecklingen av nettoskulden, MSEK	2004
<i>Hur nettobeloppet i balansräkningen har förändrats under perioden</i>	
Nettobelopp i balansräkningen per 2003-12-31	24,4
Effekt av byte av redovisningsprincip till RR 29, 2004-01-01	13,2
Nettobelopp per 2004-01-01	37,6
Kostnad förmånsbestämda planer	7,9
Utbetalning av ersättningar	-8,7
Inbetalningar av avgifter från företaget	-4,2
Effekter av förvärvade verksamheter	65,5
Omräkningsdifferenser	-1,1
Nettobelopp i balansräkningen per 2004-12-31	97,0

Väsentliga aktuariella antaganden

Beräkningen av pensionsförpliktelserna och pensionskostnaderna baseras på ett antal väsentliga aktuariella antaganden. En förändring i något av dessa grundläggande antaganden kan ge en påverkan på beräknade pensionsförpliktelser och årliga pensionskostnader. Följande väsentliga aktuariella antaganden har tillämpats vid beräkning av förpliktelserna:

	Sverige	Norge	Finland	Viktat genomsnitt
Diskonteringsränta, %	5,0	5,0	5,0	5,0
Förväntad avkastning på förvaltningstillgångarna, %	5,2	6,2	2,3	6,2
Framtida löneökningar, %	3,0	3,0	3,0	3,0
Personalomsättning, %	3,5	3,5	3,0	3,4
Förväntad inflation, %	2,0	2,5	2,0	2,4

Moderbolaget

Moderbolagets pensionskostnader uppgick till 0,8 MSEK varav 0,4 MSEK hänförs till förmånsbestämda pensionsplaner.

Not 30 Avsättningar

Koncernen, MSEK	Uppskjuten skatt		Övriga avsättningar		Summa	
	2004	2003	2004	2003	2004	2003
Belopp vid årets början	179,3	144,2	-	1,2	179,3	145,4
Nya/utökade avsättningar	2,8	37,9	113,0	-	115,8	37,9
Använda avsättningar	-12,2	-2,8	-	-1,2	-12,2	-4,0
Omräkningsdifferenser	0,1	-	-0,2	-	-0,1	-
Belopp vid årets slut	170,0	179,3	112,8	-	282,8	179,3

Övriga avsättningar	2004	2003
Omstruktureringsreserver	83,5	-
Garantiåtaganden	9,2	-
Övriga poster	20,1	-
Summa övriga avsättningar	112,8	-

I samband med förvärven av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel gjordes reservation för framtida omstruktureringskostnader både i förvärsanalysen och i de förvärvade bolagen. Per årsskiftet är 83,5 MSEK fortfarande outnyttjat. Beslut har fattats att det inom Ahlsells norska verksamheter ska genomföras omfattande omstruktureringar. Detta innebär att Ahlsell AS, AS Bergens Rørhandel samt AS Stavanger Rørhandel slås samman. Omstruktureringarna medför bland annat personalreduceringar avseende dubblerade funktioner, sametableringar, byte av IT-system och ny logistikstruktur.

Not 31 Checkräkningskredit

Koncernen, MSEK	2004	2003
Beviljad kreditlimit	1 171,4	1 017,6
Outnyttjad del	-862,9	-645,9
Utnyttjat kreditbelopp	308,5	371,7

Not 32 Övriga långfristiga skulder

De långfristiga skulderna förfaller till betalning enligt följande:

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Förfallotid < 5 år	1 231,7	922,0	836,0	594,0
Förfallotid > 5 år	822,5	854,4	-	-
Summa övriga långfristiga skulder	2 054,2	1 776,4	836,0	594,0

Not 33 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Upplupna räntor och övriga finansiella kostnader	4,4	6,9	-	-
Upplupna lönekostnader	186,7	109,6	2,5	0,9
Sociala kostnader	48,6	62,2	0,6	0,8
Övriga poster	38,3	35,6	0,1	0,1
Summa upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	278,0	214,3	3,2	1,8

Not 34 Förväntade återvinningstider

Koncernen, MSEK

Belopp som förväntas återvinnas

Tillgångar	inom 12 månader	efter 12 månader	Totalt
Immateriella anläggningstillgångar*	167,0	2 171,0	2 338,0
Materiella anläggningstillgångar*	72,2	262,9	335,1
Finansiella anläggningstillgångar	-	29,9	29,9
Uppskjutna skattefordringar	-	203,6	203,6
Varulager	2 052,9	-	2 052,9
Kortfristiga fordringar	1 976,0	-	1 976,0
Likvida medel	60,1	-	60,1
Summa tillgångar	4 328,2	2 667,4	6 995,6

Skulder och avsättningar	inom 12 månader	efter 12 månader	efter 5 år	Totalt
Avsättningar				
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser	5,0	20,0	72,0	97,0
Uppskjuten skatteskuld	-	170,0	-	170,0
Övriga avsättningar	112,8	-	-	112,8
Skulder				
Checkräkningskredit	-	308,5	-	308,5
Övriga långfristiga skulder	288,1	943,6	822,5	2 054,2
Kortfristiga skulder	2 171,1	-	-	2 171,1
Summa skulder och avsättningar	2 577,0	1 442,1	894,5	4 913,6

* Med belopp som förväntas återvinnas inom 12 månader har förväntad årlig avskrivning redovisats.

Not 35 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.

Valutarisk: Risken är uppdelad i transaktionsexponering och omräkningsexponering.

Transaktionsexponering: Avser risken att koncernens intäkter minskar 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. De finansieringsavtal som Ahlsell har ingått omfattar förvärvskrediter, checkkrediter, samt övriga lånefaciliteter. Kopplat till denna finansiering finns finansiella åtaganden, så kallade covenants, som koncernen årligen 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. Covenants per 31 december är uppfyllda. Förfallostrukturen i Ahlsells bankfaciliteter visas i tabellen nedan.

Ahlsellkoncernens låneförfallostruktur, MSEK

Förfall	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
2004	e/t	198,0	e/t	198,0
2005	288,1	198,0	286,0	198,0
2006	354,4	267,2	286,0	198,0
2007	276,4	189,2	88,0	-
2008	156,4	69,4	88,0	-
2009	156,4	854,6	88,0	-
2010–	822,5	e/t	0,0	e/t
Totalt	2 054,2	1 776,4	836,0	594,0

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 så kallade ränteswappar. Enligt Ahlsells finanspolicy ska koncernens genomsnittliga räntebindningstid vara normalt tre månader, men avvikelser kan göras om styrelsen beslutar detta. Per den 31 december 2004 var den genomsnittliga räntebindningstiden 31,8 dagar (15,5) i koncernens låneportfölj, finansierat till den genomsnittliga nettoskuldrentan 4,00 procent (4,93). Ränterisk hanteras på koncernnivå av Ahlsells finansfunktion utifrån de instrument och den räntebindningstidnorm som anges i texten ovan.

Räntebärande nettoskuld och räntebindning fördelat per valuta

Koncernen, MSEK			2004			2003		
Valuta	Räntebärande nettoskuld	Andel i %	Räntebindning, dagar	Räntebärande nettoskuld	Andel i %	Räntebindning, dagar	Räntebärande nettoskuld	Andel i %
SEK	-1 668	75,1	-	-1 578	74,8	13,5	-	-
EUR	-256	11,5	134,7	-266	12,6	27,9	-	-
NOK	-239	10,8	-	-216	10,2	-	-	-
DKK	-61	2,7	-	-53	2,5	-	-	-
USD	3	-0,1	-	3	-0,1	-	-	-
Totalt	-2 221	100,0	31,8	-2 110	100,0	15,5		

Moderbolaget, MSEK			2004		2003	
Valuta	Räntebärande nettoskuld	Andel i %	Räntebärande nettoskuld	Andel i %	Räntebärande nettoskuld	Andel i %
SEK	-702	100	-1 184	100	-1 184	100
Totalt	-702	100	-1 184	100	-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 12 månader framåt. I regel är betalningsflödessäkringsaktiviteterna begränsade. Risken i utlåningen till de utländska dotterbolagen hanteras dock mer aktivt – säkring sker regelmässigt till 100 procent. Vid verksamhetsårets slut uppgick summan av inköpta valutor på termin till 0 SEK (0). Summan av på termin sålda valutor uppgick till ett belopp motsvarande 235 MSEK (83), fördelat på olika valutor enligt tabellen nedan.

Transaktionsexponeringsrisken analyseras löpande och hanteras på koncernnivå av Ahlsells finansfunktion. Uppföljning av transaktionsexponeringseffekterna görs månadsvis och rapporteras till styrelsen.

Transaktionsexponering intern utlåning, risksäkring

Koncernen, MSEK

Valuta	2004			2003		
	Risk	Säkring	Netto	Risk	Säkring	Netto
EUR	0	-	-	34	-34	-
DKK	32	-31	1	19	-19	-
NOK	205	-204	1	31	-30	1
Totalt	237	-235	2	84	-83	1

I moderbolaget finns ingen valutaexponering.

Skillnaden mellan verkligt värde och värde baserat på kontraktskurs med förfalloår 2005 var vid utgången av 2004 neutral, d v s noll (0). 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 2004 till 1 320 MSEK (931). Motsvarande 266 MSEK (266) var säkrat genom upptagna lån i EUR.

Exponerade utländska nettotillgångar

Koncernen, MSEK

Valuta	2004			2003		
	Eget kapital, dotterbolag	Säkrat	Netto	Eget kapital, dotterbolag	Säkrat	Netto
EUR	756	-266	490	752	-266	486
DKK	40	-	40	54	-	54
NOK	526	-	526	127	-	127
RUB	-2	-	-2	-3	-	-3
Totalt	1 320	-266	1 054	930	-266	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 2005 var vid utgången av 2004 neutral, d v s noll (0). 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 kreditpolicy anger riktlinjer för att försäljningen sker till kunder med lämplig kreditbakgrund, samt att kreditbeslut fattas av personer med rätt behörighet. Samtliga Ahlsells kunder kreditbedöms av kreditavdelningar på landnivå. Av den totala försäljningen görs ungefär 85 procent till kunder med kreditbetyg 5 enligt riskbedömning från Upplysningscentralen AB (5 = bästa riskklass), samt till stat och kommun. Kreditpolicyns efterlevnad följs upp av respektive kreditavdelning, dels med hjälp av inbyggt systemstöd i Ahlsells handelssystem vad gäller vem som har rätt att bevilja vad, dels genom löpande kontroll av attester och beviljningar. Ahlsells totala kreditrisk följs även upp via en särskild databasapplikation, vilket möjliggör analys av det totala reskontravärdet ner på lägsta nivå.

Not 36 Ansvarsförbindelser och ställda säkerheter

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Ansvarsförbindelser				
Borgensförbindelser och garantiförbindelser	5,2	5,7	2 351,5	1 674,5
Summa ansvarsförbindelser	5,2	5,7	2 351,5	1 674,5
Ställda säkerheter				
Fastighetsinteckningar	40,0	40,0	-	-
Företagsinteckningar	1 983,4	1 981,2	-	-
Aktier i dotterbolag	2 729,3	2 503,8	2 411,1	2 411,1
Övrigt	-	12,4	-	-
Summa ställda säkerheter	4 752,7	4 537,4	2 411,1	2 411,1

Not 37 Räntor och utdelning

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Erhållen utdelning	1,6	0,4	-	-
Erhållen ränta	2,1	1,6	-	-
Erlagd ränta	-92,6	-116,6	-49,3	-48,6

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

MSEK	Koncernen		Moderbolaget	
	2004	2003	2004	2003
Av- och nedskrivningar av tillgångar	235,4	225,8	-	-
Justering finansiell leasing	-12,6	-	-	-
Resultat försäljning av inkråm	-	11,6	-	-
Rearesultat försäljning av anläggningstillgångar	-0,8	-6,8	-	-
Förändring av avsättningar till pensioner	11,8	-	-	-
Förändring av övriga avsättningar	11,7	-	-	-
Övrigt	-	-7,6	-	-6,8
Totalt	245,5	223,0	-	-6,8

Not 39 Förvärv av inkråm och verksamheter**Årets förvärv av dotterbolag**

Samtliga av årets förvärvade bolag intas i koncernredovisningen enligt förvärvsmetoden.

Bolag	Land	Förvärvstidpunkt	Ägarprocent	Förvärvspris, MSEK
Totalpartner Optimera AB	Sverige	2004-05-01	100%	71,6
AS Bergens Rørhandel	Norge	2004-10-15	100%	-
AS Stavanger Rørhandel	Norge	2004-10-15	100%	812,0*
Summa förvärv				883,6

* AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel är systerbolag och en total köpeskilling har erlagts för båda bolagen. Förvärvspriset 812,0 MSEK avser därför både AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel.

Under året har även ett inkråmsförvärv gjorts i Sverige. Förvärvspriset uppgick till 6,3 MSEK.

I samband med förvärvet av AS Bergens Rørhandel och AS Stavanger Rørhandel har den norska konkurrensmyndigheten ålagt bolaget att avyttra de tre etableringarna i Svolver, Molde och Ålesund. Detta beräknas genomföras under första halvåret 2005.

Koncernen, MSEK	2004	2003
Förvärvade tillgångar och skulder		
Immateriella anläggningstillgångar	-438,0	-
Materiella anläggningstillgångar	-63,3	-
Finansiella anläggningstillgångar	-13,6	-
Varulager	-562,5	-
Kortfristiga fordringar	-895,4	-
Likvida medel	-2,7	-
Summa tillgångar	-1 975,5	-
Avsättningar	-182,2	-
Långfristiga skulder	-288,3	-
Kortfristiga skulder	-615,1	-
Summa skulder och avsättningar	-1 085,6	-
Köpeskilling	-889,9	-
Avgår likvida medel i den förvärvade verksamheten	2,7	-
Påverkan på likvida medel	-887,2	-

Not 40 Avyttring av inkråm och verksamheter

Koncernen, MSEK	2004	2003
Avyttrade 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 Fastställande av balans- och resultaträkning

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

Not 42 Upplysningar om företaget

Ahlsell Holding AB, 556578-4732, registrerat i Sverige och med säte i Stockholm, ägs till 96 procent av Trenor Holding AB, 556578-4740, med säte i Stockholm, vilket upprättar koncernredovisning för den största koncernen. Resterande fyra procent ägs av ledande befattningshavare i Ahlsell Holding AB-koncernen. 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 cirka 180 lokala försäljningsenheter i Sverige, Norge, Finland, Danmark och Ryssland.

Ahlsell Holding AB:s adress är: Ahlsell Holding AB, 117 98 Stockholm

Not 43 Upplysningar om närstående

Ahlsell Holding AB ägs till 96 procent av Trenor Holding AB, vilket i sin tur ägs till 100 procent av ett ägarkonsortium företrätt av Nordic Capital. Trenor Holding AB äger även de två bolagen Bröderna Edstrand Holding AB och Reynolds Holding AB. Av koncernens försäljning har 4,2 MSEK skett till Bröderna Edstrand. Av koncernens inköp har 0,8 MSEK skett från Bröderna Edstrand. Ahlsell har under året tillhandahållit administrativa tjänster till Trenor Holding AB samt Reynolds Holding AB till ett sammanlagt belopp av 0,1 MSEK. Av moderbolagets nettoomsättning hänför sig 5,0 MSEK (7,3) till företag inom Ahlsellkoncernen.

Stockholm den 11 mars 2005

Lars Westerberg
Ordförande

Mats Jansson

Joakim Karlsson

Håkan Larsson

Ulf Rosberg

Göran Näsholm
Verkställande direktör och koncernchef

Håkan Björndell
Arbetstagarrepresentant

Seppo Järvinen
Arbetstagarrepresentant

Fredrik Nilsson
Arbetstagarrepresentant

Vår revisionsberättelse har lämnats den 14 mars 2005

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 2004. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen och för att årsredovisningslagen tillämpas vid upprättandet av årsredovisningen och koncernredovisningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av

underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma de betydelsefulla uppskattningar som styrelsen och verkställande direktören gjort när de upprättat årsredovisningen och koncernredovisningen samt att utvärdera den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Årsredovisningen 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. Förvaltningsberättelsen är förenlig med årsredovisningens och koncernredovisningens övriga delar.

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 14 mars 2005
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 Inc. Styrelseledamot i Haldex AB, Plastal AB. Innehav i Ahlsell: 17 250 aktier och 12 000 optioner.

Håkan Larsson, född 1947.

Ledamot sedan 2001. Verkställande direktör och koncernchef i B&N Nordsjöfrakt AB. Styrelseordförande i Gorthon Lines AB, vice ordförande i Bure Equity AB, styrelseledamot i Ernströmsgruppen, Wallenius Lines AB, Svenska Skeppshypotekskassan och Sveriges Redareförening. Innehav i Ahlsell: 11 550 aktier och 12 000 optioner.

Mats Jansson, född 1951

Ledamot sedan 2004. Verkställande direktör och koncernchef i Axfood AB. Ordförande eller styrelseledamot i olika företag inom Axfoodkoncernen samt styrelseledamot i Hufvudstaden AB. Innehav i Ahlsell: 2 700 aktier och 18 900 optioner.

Ulf Rosberg, född 1965.

Ledamot sedan 1999. Partner i Nordic Capital. Styrelseledamot i BE Group AB, Mölnlycke Health Care AB och Reynolds Holding AB. Innehav i Ahlsell: -

Andra raden från vänster:

Göran Näsholm, född 1955.

Ledamot sedan 1999. Verkställande direktör och koncernchef i Ahlsell. Innehav i Ahlsell: 117 910 aktier.

Kurt Blomqvist, född 1942.

Suppleant sedan 2002. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HAF-klubben, Hallsberg. Innehav i Ahlsell: -

Ewa Carlsson, född 1958.

Suppleant sedan 1998. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF-klubben, Stockholm. Innehav i Ahlsell: -

Fredrik Nilsson, född 1967.

Ledamot sedan 2000. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF-klubben, Malmö. Innehav i Ahlsell: -

Ej med på bild:

Joakim Karlsson, född 1971.

Ledamot sedan 2004, tidigare suppleant sedan 1999. Director, Nordic Capital. Styrelseledamot i Bröderna Edstrand AB, C More Group AB, Trenor Holding AB och Marioff Oy. Innehav i Ahlsell: -

Måns Folkesson, född 1963.

Suppleant sedan 2004. CFO, Nordic Capital. Innehav i Ahlsell: -

Håkan Björndell, född 1951.

Ledamot sedan 2000. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF-klubben, Örebro. Innehav i Ahlsell: -

Glenn Edlund, född 1954.

Suppleant sedan 2001. Arbetstagarrepresentant. Ordförande HTF-klubben, Örnsköldsvik. Innehav i Ahlsell: -

Seppo Järvinen, född 1951.

Ledamot sedan 2000, tidigare suppleant sedan 1994. Arbetstagarrepresentant. Ledamot HAF-klubben, Hallsberg. Innehav i Ahlsell: -

Revisorer

KPMG Bohlins AB

KPMG Bohlins är av bolagsstämman i Ahlsell Holding AB utsedd revisionsbyrå med auktoriserad revisor *Thomas Thiel* som huvudansvarig. Revisionsbyrån är vald för en period om fyra år från 2002.



Styrelsen på besök i centrallagret i Hallsberg, november 2004.

Koncernledning



Första raden från vänster:

Steinar Aasland, född 1966.
Landschef Norge, anställd sedan 2004. Innehav
i Ahlsell: 3 000 aktier och 12 000 optioner.

Leif Christensson, född 1944.
Logistikchef Sverige, anställd sedan 1994. Innehav
i Ahlsell: 9 245 aktier och 44 418 optioner.

Gunnar Haglund, född 1952.
Vice VD och ekonomidirektör, anställd sedan 1985.
Innehav i Ahlsell: 105 010 aktier.

Clein Johansson, född 1966.
Försäljningsdirektör Sverige, anställd sedan 2002.
Innehav i Ahlsell: 18 050 aktier och 15 000 optioner.

Andra raden från vänster:

Heikki Mäenpää, född 1945.
Landschef Finland, anställd sedan 1999. Innehav
i Ahlsell: 6 500 aktier och 31 205 optioner.

Göran Näsholm, född 1955.
VD och koncernchef samt landschef för Sverige,
anställd sedan 1988. Innehav i Ahlsell: 117 910 aktier.

Lars Svensson, född 1953.
Inköpsdirektör, anställd sedan 2000. Innehav i Ahlsell:
37 825 aktier och 8 400 optioner.

Camilla Weiner, född 1968.
Informationschef, anställd sedan 2003. Innehav
i Ahlsell: 14 250 aktier.



HISTORIEN OM AHLSELL

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

Bolagets aktie introduceras på Stockholmsbörsen.

1964

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

1986

Boliden förvärvar Ahlsell och bolaget avnoteras från börsen.

1986

Ahlsell blir ett dotterbolag inom Trelleborgskoncernen som förvärvar Boliden.

1987

Genom förvärv av Sandblom & Stohne etableras verksamhet inom Kyl. Centrallager byggs i Hallsberg.

1990

Genom förvärv av Gelia etableras verksamhet inom GDS.

1996

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

1999

Genom förvärv av Tibnor Industri-varuhus etableras verksamhet inom Verktyg & Maskiner.

2001

Ahlsell firar 125 år. Centrallager etableras i Norge.

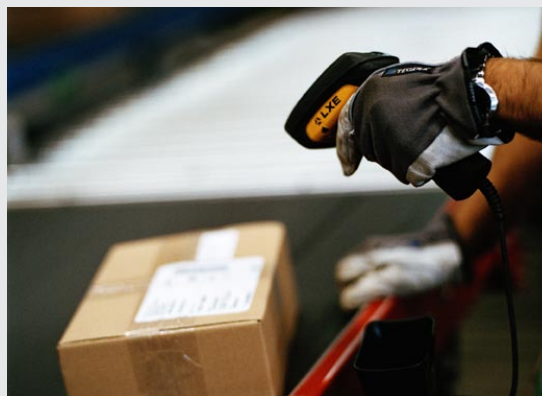
2002

Omorganisation – från produktorganisation till marknadsorganisation. Centrallager etableras i Finland.

2003

2004

Genom förvärv av Bergens och Stavanger Rørhandel blir Ahlsell marknadsledare inom VVS i Norge. Genom förvärv av TotalPartner stärks den redan marknadsledande positionen inom Verktyg & Maskiner i Sverige. Nordic Capital förvärvade Trelleborgs ägarandel i Ahlsell och blir ensam huvudägare.



**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

NORGE

AhlSell AS
P.b. 184 Forus
4065 Stavanger, Norge
Besöksadress: Gamle Forus vei 53
Tel: +47 51 81 85 00
Fax: +47 51 81 86 00
www.ahlsell.no

FINLAND

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

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