



 Nexans

Årsrapport 2010

En global kabelexpert nära dig

Nexans är en global och ledande expert inom kabelindustrin med industriell närvaro i 40 länder, kommersiell verksamhet över hela världen och 23 700 anställda. Nexans erbjuder med tyngdpunkt inom kraftöverföring ett omfattande urval av kablar och kabelsystemlösningar för infrastruktur, industri, installation och lokala nätverk (LAN).

Nexans tar ansvar för en hållbar utveckling och detta arbete är en integrerad del av företagets globala och operativa strategi. Ständiga innovationer av produkter, lösningar och tjänster, medarbetarnas utveckling och engagemang, samt säkra

industriella processer med begränsad miljöpåverkan är alla viktiga beståndsdelar i arbetet för en hållbar framtid.

Nexans IKO Sweden är Nexans svenska huvudbolag och utgör en viktig produktionsresurs för Nexans inom både kraft- och telekabelområdet, bland annat genom rollen som koordineringscentrum för bandfiberkablar.

Med bredd, kapacitet och hög servicegrad erbjuder vi effektiva och miljövänliga kabellösningar till marknaderna infrastruktur, installation och industri i Sverige, Dan-

mark, Finland, Estland, Lettland och Litauen. Vår ambition är att vara den ledande leverantören av kablar och kabelsystem och att vara kundernas första val, uthålligt lönsamma och en attraktiv arbetsgivare.

Vårt sätt att arbeta sammanfattas i vår värdegrund, som talar om hur vi på Nexans IKO Sweden vill uppträda, leda och utföra vårt arbete. Den beskriver det framgångsrika beteende som gör att våra kunskaper och färdigheter utnyttjas enligt vår vision och strategi och omsätts till de resultat som vi satt som mål.

- Mer information om Nexans hittar du på www.nexans.se
- Huvudkontor och produktion i Grimsås, Västergötland, ca 500 anställda
- Säljkontor i Mölnlycke, Söderköping, Enköping och Sundsvall, tio anställda
- Säljkontor i Finland, tre anställda
- Svenska dotterbolaget Axjo kabel, sex anställda
- Danska systerbolaget Nexans Jydsk Denmark, ca 30 anställda



Förord

Marknaden har vänt

Under 2010 stabiliserades marknaden efter den stora nedgången som inleddes under slutet av 2008 och återhämtningen började under andra halvåret. Ansträngningarna för att stärka företaget inför den kommande konjunkturuppgången fortsatte.

Bil- och lastbilsmarknaden vände tillbaka tidigt och inom detta segment var beläggningen god under hela 2010. Efterfrågan till elinstallationssidan förbättrade sig först under hösten, medan segmentet elnät var svagare än under 2009. Återhämtningen inom segmentet optokablar och optiska komponenter har varit mycket långsam. Dock har efterfrågan på telekoparkabel varit stabil under 2010. Vår bedömning är att den påbörjade positiva marknadsutvecklingen fortsätter under 2011.

2010 präglades av fortsatt stigande råvarupriser. Priset på koppar, vår viktigaste insatsvara, steg med ca 25 % under året. I början av 2011 uppnåddes "all time high", då kopparpriset nådde 66 kr/kg. Vi förväntar oss framöver fortsatt höga metallpriser på en marknad med hög volatilitet. Den svenska kronan fortsatte att förstärkas i takt med den förbättrade konjunkturen och steg ca 10 % mot euron under 2010.

Under året fortsatte arbetet med att förbereda oss för uppgången på marknaden. Vi anställde fler operatörer för att klara den ökade produktionstakten och förstärkte på tjänstemannasidan inom viktiga områden. Vidare togs beslut om en utbyggnad av kraftkabelfabriken med tillhörande maskininvestering. Tillbyggnaden färdigställdes under året och utrustningen togs i drift i början av 2011. Sammantaget var detta en investering på ca 20 mkr. Denna långsiktiga satsning vittnar om det stora förtroendet som ägaren har för den svenska verksamheten.

"Vi står väl förberedda att dra fördel av den förväntade uppgången på marknaden under de närmaste åren."

Stefan Olsson, VD



Satsningen på innovation och produktutveckling är en viktig hörnsten i vår strategi. Några framgångsrika exempel inom segmenten telekom, installation, elnät och industri presenteras på annat ställe i denna årsrapport.

Arbetet med att förbättra oss i allt vi gör fortsätter. Detta är en förutsättning för att klara den allt tuffare konkurrensen på marknaden. Vi arbetar systematiskt med säkerhet och ständiga förbättringar.

Under 2010 firade Nexanskoncernen 10 år. Det är en fördel att tillhöra en koncern som helt ägnar sig åt kablar och kabelsystem. Nexans är en framgångsrik global koncern med stor expertis inom kabelområdet och detta har vi stor nytta av när vi driver vår lokala verksamhet.

Sammantaget blev försäljningen för Nexans IKO Sweden Group 2010 2 598 mkr, vilket är 21 % högre än 2009 (2 156 mkr). Rörelseresultatet ökade från 116 mkr föregående år till 130 mkr 2010 och rörelsemarginalen blev 5,0 % (5,4 % 2009). Med tanke på den svagare inledningen på 2010 är vi mycket nöjda med detta resultat.

Med de satsningar som gjorts under lågkonjunkturen står vi väl förberedda att dra fördel av den förväntade uppgången på marknaden under de närmaste åren.

Stefan Olsson
VD

Produktutveckling för framtiden

Ständig produktutveckling kombinerat med lyhördhet för våra kunders nuvarande och framtida behov gör Nexans till en ledande expert inom flera framtidsområden.

En ledande expert inom framtidsområden

FORTSATT SATSNING PÅ HALOGENFRIA KABLAR

Ett av våra viktigaste mål inom området byggnadsinstallation är att göra vardagen enklare för elektriker. Under 2010 lyckades vi genom fortsatt produktutveckling och nytänkande att göra halogenfria kablar mer lättskalade än traditionella PVC-kablar.

Nexans så kallade Easy-koncept har blivit mycket uppskattat på marknaden och namnet Easy har bland installatörer kommit att bli ett begrepp synonymt med sensationellt goda hanteringsegenskaper.

För att möjliggöra fortsatt expansion inom området halogenfria kablar påbörjade Nexans under 2010 även en utbyggnad av kraftkabelfabriken. En ny 1200 kvm stor fabriksdel kommer, med början i mars

”Genom produktutveckling och nytänkande har vi lyckats göra halogenfria kablar mer lättskalade än PVC-kablar.”

Jenny Nyström,
produktchef och projektledare



2011, att skapa möjlighet till effektivare tillverkning av halogenfria kablar samt en fortsatt expansion, med nya produkter, inom området.

ELNÄTSLÖSNINGAR FÖR TRYGGA NÄT OCH LÖNSAMMA ENTREPRENADER

Vi har mycket att vara stolta över när det gäller våra elnätskablar. Vissa fördelar märks dock först vid förläggning eller om ett halvt sekel. Under 2010 bestämde vi oss för att berätta om allt som är inbakat i priset på våra elnätskablar, men som kunden inte alltid känner till. En marknadsföringskampanj under namnet Dolda fördelar genomfördes där vi fokuserade på vikten av att beakta unika produkttegenskaper och lösningar, kvalitet, bredd och service för att erhålla bästa totalkostnad för elnätet.

Kampanjen blev också uppmärksammad i reklambranschen, och belönades med en silvermedalj i svenska direktmarknadsföringsorganisationen Swedmas årliga tävling Guldhjuckeln.



KUNDANPASSADE SPECIAL- LÖSNINGAR

Alla kabellösningar är inte standard. Ibland behövs det något annat, speciella material eller material med höga prestanda. Nexans har lång erfarenhet av kundanpassade speciellösningar. Kontaktvägarna är korta och vi har hög teknisk kompetens inom företaget, något som resulterar i en snabb lösning för kunden. Vi fungerar många gånger som en del i kundens egen produktutveckling.

Under 2010 har Nexans fördjupat samarbetet med bland annat Husqvarna. Den tidigare TZ1-kabeln har kompletterats med ett brett sortiment av kablar speciellt anpassade för Husqvarnas applikationer i exempelvis motorsågar och gräsklippare.

För att klara de extrema påfrestningar som kablarna kommer att utsättas för är kablarna specialkonstruerade för att vara mycket tåliga mot vibrationer, bensin och oljor över ett stort temperaturintervall.

KOSTNADEFFEKTIVA VINDKRAFTSPARKER

Nexans innovativa produktlösning med optorör i mellanspänningskabel är ett kostnadseffektivt sätt att bygga infrastrukturer i vindkraftsparker.

Under 2010 medverkade Nexans aktivt till konceptutveckling för att även trycka kabel i rör som förläggs i vägen. Den nya metoden möjliggör minimalt intrång i omgivande natur och en kostnadseffektiv anläggning som enkelt kan demonteras när anläggningen tas ur drift. Ett antal projekt genomfördes under 2010 med positivt utfall.

FIBER TILL HEMMET - FRAMTIDENS INFRASTRUKTUR

Att vägar, el, avlopp och rent vatten skall finnas framdraget till våra hem är idag en självklarhet. Lika självklart kommer det snart att vara att ha en digital motorväg till hemmet. Endast fiberkabel har kapacitet nog att klara av nuvarande och, framför allt, kommande generationers behov av digital kommunikation. FTTH, eller fiber till hemmet, kommer därför att bli lika självklart som vatten, el och avlopp.

Idag saknas i genomsnitt endast 300 meter fiber för att varje hem i Sverige skall ha fiber ända fram. Nexans har ett komplett sortiment av fiberkablar och komponenter för utbyggnaden av dessa sista 300 m från varje hem till närmaste befintlig anslutning mot nationella och världsomfattande fibernät.

**”Erfarenhet,
produktbredd och
ständiga innovationer
gör oss till en av de
ledande leverantörerna
av fiber-till-hemmet.”**

**Thomas Björkståhl,
produktchef**



Oavsett om det är en installation av fiber till bostäder i en stad eller till ett hem som ligger enskilt på landsbygden, så har Nexans produkter som passar. Vår snart 30-åriga erfarenhet som ledande fiberleverantör

tillsammans med vår produktbredd och ständiga produktutveckling gör oss till en av de främsta leverantörerna av kablar och komponenter även i framtiden.

För en hållbar utveckling

Ett ständigt fokus på våra kunder, en industriell verksamhet i världsklass samt ett aktivt miljö- och samhällsansvar. Våra medarbetares engagemang möjliggör en framgångsrik och hållbar strategi.

Våra kunder

NÖJDA KUNDER

För att mäta vad branschen samt våra kunder tycker om oss genomför Nexans IKO Sweden kontinuerligt mätningar. Under hösten har en kombinerad kund- och marknadsundersökning genomförts bland drygt 400 av våra direktkunder, potentiella kunder och slutkunder. Undersökningen visade att nio av tio kunder är nöjda med vår kundservice. Särskilt nöjda är våra kunder med vår serviceinriktade personal.

Att kontinuerligt genomföra kundundersökningar är en ovärderlig hjälp för oss i vår strävan att hela tiden förbättra oss och vår service gentemot våra kunder. Utifrån resultatet av kundnöjdhetsundersökningen vidtar vi åtgärder för att förbättra områden där vi kan och bör göra bättre.

FÖRBÄTTRAD KUNDSERVICE PÅ WEBBEN

Under 2010 lanserades webbfunktionen Mitt Nexans, en möjlighet för våra direktkunder att se sina ordrar, orderdokumentation och övrig kundspecifik information via ett särskilt kundextranät.



”Genom GRIPS har vi fått ett bättre samarbete inom arbetsgruppen. Fokus på förbättringar samt ordning och reda gör dessutom arbetet enklare och effektivare.”

Marika Pettersson,
operatör

Industriell excellence

För att uppnå en industriell verksamhet i världsklass arbetar vi fokuserat med säkerhet och ständiga förbättringar. Vårt förbättringsarbete bedrivs inom det egna produktionssystemet GRIPS (GRImSås ProduktionsSystem), baserat på lean-principer och allas delaktighet. GRIPS är en del av Nexanskoncernens program Nexans Excellence Way (NEW). GRIPS har introducerats stegvis och samtliga produktionsavsnitt är nu involverade i detta viktiga arbete.

Genom dagliga möten och veckomöten ges möjlighet att lyfta fram och följa upp problem och förbättringar. Kontinuerliga månadmöten för alla ger tid för utbildning och möjlighet att diskutera sig fram till nya lösningar.

Vårt förbättringsarbete engagerar många. Under 2010 registrerades över 1500 förbättringsförslag från våra medarbetare. Av dessa har ungefär 70 % genomförts.

Vi vill utveckla och utmana alla medarbetare till att ständigt hitta förbättringar i vardagen. I vår värdegrund utgör medarbetarskap och laganda två viktiga delar. För att lyckas i vårt förbättringsarbete behöver vi, förutom att lära oss dess grundprinciper även jobba med att utveckla våra grupper. Under året gick samtliga GRIPS-grupper en utbildning i gruppsamverkan.

I allt arbete strävar vi efter att reducera kostnader och eliminera slöserier, att undvika avvikelser, kontinuerligt förbättra våra processer och standarder. Vi söker lösa problem så enkelt, snabbt och till så låg kostnad som möjligt samt skapa en bättre intern kommunikation.

KLIMATKOMPENSERADE RESOR

Nexans har åtagit sig att kompensera alla koldioxidutsläpp från sina affärsresor med flyg genom att stödja återplantering av skog.

Nexanskoncernens affärsresor uppgår till runt 60 miljoner kilometer per år, vilket genererar nästan 7 000 ton koldioxid. Numer kompenserar Nexans sina utsläpp genom att stödja skogsåterplanteringsprojektet Unchindile-Mapanda i Tanzania.

GRÖNA KABELTRUMMOR

Som ytterligare ett led i arbetet för en hållbar framtid har Nexans, som det första kabeltillverkande företaget, introducerat så kallade gröna trummor. Alla nya kabeltrummor som företaget köper in är tillverkade

av PEFC™-certifierad skog och märkta med denna symbol.

PEFC™ (Programme for the Endorsement of Forest Certification schemes) är världens största organisation för skogscertifiering. Målet är att främja ett uthålligt skogsbruk – miljömässigt, socialt och ekonomiskt – genom opartisk tredjepartscertifiering.

MILJÖMÅL 2010

Trots idogt arbete lyckades vi inte nå målvärdena för vårt miljömål att reducera produktionsspillet. Skrotnivån låg kvar på samma nivå som under 2009. Orsaken till detta är bland annat ett förändrat köpbe- teende hos våra kunder, något som kräver mindre batchstorlekar och skapar mer processkrot.

När det gäller energibesparing har vi genomfört en rad åtgärder som gett avsedd effekt. Vi har infört styrning med rörelsedetektorer för all belysning och bytt ut delar av våra byggnaders belysning till lågenergilampor.

I syfte att identifiera energibesparingsåtgärder har vi också upphandlat en konsulttjänst för energikartläggning samt sökt och fått beviljat stöd från Energimyndigheten för detta.

För att minska våra truckars miljöbelastning genomfördes under året en utbildning i eco-driving för våra truckförare.



Avveckling av avfallsdeponi

Avvecklingen av företagets gamla deponi- plats som stängdes 2004 fortsatte planenligt under 2010.

Täckningen slutfördes under året och vid slutet av 2010 återstod endast att beså ytan med gräsfrö.

Nyckeltal miljö 2010

Område	Specifisering	2010	2009
Produktion av kabel		ca 46 600 ton	ca 40 300 ton
Energiförbrukning	Driftel + elpanna	31,4 GWh	29,8 GWh
	Olja	85 m ³	56 m ³
Drivmedel	Diesel miljöklass 1	96 m ³	94 m ³
Gasolförbrukning		4,6 ton	4,5 ton
Vattenförbrukning	Eget vatten	9 000 m ³	7 200 m ³
	Kommunalt vatten	10 500 m ³	11 600 m ³
Avfall	Avfall till återvinning	2 700 ton	3 100 ton
	Avfall till deponi	0 ton	0 ton
	Farligt avfall	79 ton	73 ton
Transporter	Utlevererat till kund	6 000 ton	57 700 ton

Med våra medarbetare i fokus

NÖJDA MEDARBETARE

I arbetet med att bibehålla och utveckla Nexans långsiktiga mål med att vara en attraktiv arbetsgivare genomfördes under 2010 en medarbetarundersökning, där 82 % av samtliga medarbetare svarade på frågor kring ledarskap, arbetsklimat, kompetens och utveckling, mål och förbättringsarbete. Resultatet presterades för och analyserades av företagsledning, personalorganisationerna, chefer och personal och används i förbättringsarbetet.

Undersökningen visar att vi har mycket nöjda medarbetare och ett så kallat nöjd-medarbetarvärde på 3,79 av 4 möjliga. Värdet baseras på hur bra medarbetaren sammantaget trivs på företaget. Glädjande är att 25 frågor är direkt jämförbara med tidigare undersökningar och samliga visar ett förbättrat resultat. Flertalet av dessa är knutet till hur Nexans har utvecklat ledarskapet.

LEDARUTVECKLING

I samband med Nexans 10-årsjubileum bjöd personalstiftelsen in alla anställda med familjer till en familjedag i början av maj. IKO Fritid inledde dagen med att arrangera ett motionslopp, där 80 deltagare trotsade regn och kyla. Grimsås IF serverade lunch

i bygdegården med fotbollsspelare som serveringspersonal. Dagen avslutades med en uppskattad cirkusföreställning av Cirkus Skratt.

För femte året i rad samlades ledningsgruppen, de tre fackordförandena och alla företags chefer till en ledardag med temat strategi och ledarskap. Målsättningen var att skapa medvetenhet om affärsläget och den strategiska planen 2013, engagemang för vårt förbättringsarbete och att hålla värdegrunden levande. Det blev också tillfälle för våra chefer att utbyta erfarenheter och få inspiration till ett bra ledarskap.



FAMILJEDAG

Under året genomfördes också en stor utbildningsinsats, där över 300 medarbetare utvecklades inom gruppssamverkan. Utbildningen blandade teori med praktiska övningar i storgrupp samt små grupper. Frågor som diskuterades var exempelvis hur vi fungerar tillsammans och hur vi kan få alla deltagare att ta ansvar och stärka sin självkänsla.

"96 % av våra medarbetare skulle rekommendera en vän att börja jobba hos oss."

Elisabeth Erikson,
personalchef

Skol- och samhällsengagemang

I syfte att bidra till trygghet, livsglädje och utveckling i Grimsås och den närmast omgivande regionen stödjer Nexans en rad fritids- och kulturaktiviteter, bland annat föreningarna Grimsås IF och IKO Fritid.

Vi eftersträvar en öppen relation med vår omgivning och tar gärna emot feriearbetare och PRAO-elever och ordnar APU-platser.

Vi tar varje år emot ett antal studiebesök från skolor, framförallt inom elutbildningar, och sponsrar varje år elprogrammen i Tranemo och Ulricehamn med kabel. Företaget har fortsatt prioriterat fadderverksamhet åt Tranängsskolans högstadium i Tranemo och genomförde under året bland

annat en söka-jobb-träning bland elever i skolans årskurs 9.

Under året delade vi ut stipendier till elever på Tranemo gymnasium samt var med och stöttade skolan i ett UF-projekt.

Vi sponsrar dessutom en rad olika lokala samhällsprojekt som exempelvis allsång för pensionärer, en resa till Bodaborg för Grimsåsskolan, föreningen Teaterstöparna, musikskolans verksamhet, Hem och skola och Klassbollen.

Genom kommunens näringslivsråd arbetade vi aktivt med arbetskrafts- och infrastrukturfrågor.



Nyckeltal 2010

Nexans IKO Sweden Group

		2010	2009	2008	2007	2006
Omsättning och resultat						
Omsättning	mkr	2 598	2 156	2 659	2 669	2 364
Rörelseresultat	mkr	130	116	172	175	122
Resultat före skatt	mkr	137	150	171	182	115
NETTOVINST	mkr	99	110	127	130	81

		2010	2009	2008	2007	2006
Tillgångar						
Anläggningstillgångar	mkr	280	271	245	274	290
Omsättningstillgångar	mkr	667	467	465	631	610
Kassa och bank	mkr	28	178	166	116	14
SUMMA TILLGÅNGAR	mkr	975	916	876	1 021	914

		2010	2009	2008	2007	2006
Eget kapital och skulder						
Eget kapital	mkr	552	562	545	536	457
Avsättningar	mkr	112	119	110	121	127
Kortfristiga skulder	mkr	311	235	221	364	330
SUMMA SKULDER	mkr	975	916	876	1 021	914

		2010	2009	2008	2007	2006
Nyckeltal						
Avkastning på totalt kapital	%	14,1	16,4	19,5	17,8	12,6
Avkastning på eget kapital	%	24,8	26,7	31,4	34,0	25,2
Rörelsemarginal	%	5,0	5,4	6,5	6,6	5,2
Soliditet	%	56,6	61,4	62,2	52,5	50,0
Kapitalomsättningshastighet	ggr	2,7	2,4	3,0	2,6	2,6
Omsättning per anställd	tkr	5 025	4 261	5 008	5 233	4 815
Antal anställda, årssnitt	antal	517	506	531	510	491



