Noteringsprospekt

för aktier i Altima AB (publ) 2003

Handelsbanken Capital Markets

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Utdelningen i sammandrag 2
Bakgrund och motiv 3
Uttalande från NCC 4
Information angående utdelningen 4
Förenklat förfarande för försäljning av aktier i Altima 6
Skattefrågor för aktieägarna 7
Verkställande direktören har ordet 11
Marknadsöversikt 14
Verksamhet 18
Altima Sverige 26
Altima Danmark 27
Altima Norge 28
Altima Finland 29
Altima Baltikum & S:t Petersburg 30
Finansiell översikt 31
Kommentarer till den finansiella utvecklingen 34
Delårsrapport 1 januari – 30 september 2003 40
Riskfaktorer 44
Övrig information 46
Aktiekapital och ägarförhållanden 49
Styrelse, revisorer och ledande befattningshavare 50
Bolagsordning 52
Formella räkenskaper 53
Revisorns granskningsberättelse 63
Adresser 64

Detta prospekt har upprättats med anledning av utdelning av aktierna i Altima och ansökan om notering av Altima på Stockholmsbörsens O-lista. Aktierna är inte föremål för handel eller ansökan därom i annat land än Sverige. Prospektet får inte distribueras till eller i något land där distributionen kräver ytterligare prospekt, registrerings- eller andra åtgärder än vad som följer av svensk rätt eller strider mot tillämpliga regler i sådant land. Aktierna har inte och kommer inte att registreras enligt United States Securities Act från 1933 eller någon provinslag i Kanada. Detta prospekt distribueras i Storbritannien enbart till aktieägare i NCC AB (publ) ("Relevanta Personer") i enlighet med punkt 43 i Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2001. Den som inte är en Relevant Person skall inte agera eller förlita på detta prospekt eller dess innehåll. Detta prospekt och dess innehåll skall inte distribueras, publiceras eller mångfaldigas (helt eller delvis) eller röjas av mottagarna till någon annan person.

I detta prospekt lämnas information angående framåtriktade antaganden vilka utgör subjektiva uppskattningar och prognoser inför framtiden. Uttryck som "förväntas", "antas", "bör", "bedöms" och liknande används för att indikera att informationen är att betrakta som uppskattningar och prognoser. Uppskattningarna och prognoserna är gjorda på grundval av uppgifter som innehåller såväl kända som okända risker och osäkerheter. Någon försäkran att lämnade uppskattningar och prognoser avseende framtiden kommer att realiseras lämnas inte, vare sig uttryckligen eller underförstått. Omständigheter som kan medföra att i prospektet lämnade bedömningar inte kan realiseras är bland annat efterfrågeoch konjunkturutveckling, operationella kostnader samt utvecklingen av Altimas verksamhet.

För prospektet gäller svensk rätt. Tvist rörande innehållet i detta prospekt eller därmed sammanhängande rättsförhållanden ska avgöras av svensk domstol.

ALTIMA

VERKSAMHET

Altima är en av Nordens större aktörer i uthyrningsbranschen och tillhandahåller maskiner, utrustning och tjänster till den professionella marknaden. Bland kunderna märks byggföretag, industri samt offentlig sektor. Altimas största kund är NCC. Maskinuthyrning utgör kärnan i verksamheten, vilken också i ökande grad innefattar hyres- och försäljningsmateriel samt tjänster relaterade till produkterna.

MARKNAD

Uthyrningsbranschen har haft en hög utvecklingstakt de senaste åren och ett antal specialiserade och stora aktörer har etablerats. Tillväxten på uthyrningsmarknaden har under samma period varit högre än tillväxten i försäljning av motsvarande maskiner och utrustning.

GEOGRAFISKA MARKNADER

Sverige är Altimas största marknad, följt av Danmark, Norge och Finland. Baltikum & S:t Petersburg utgör för närvarande en mindre del av omsättningen, men har en högre tillväxttakt än de nordiska marknaderna.

STRATEGISK INRIKTNING

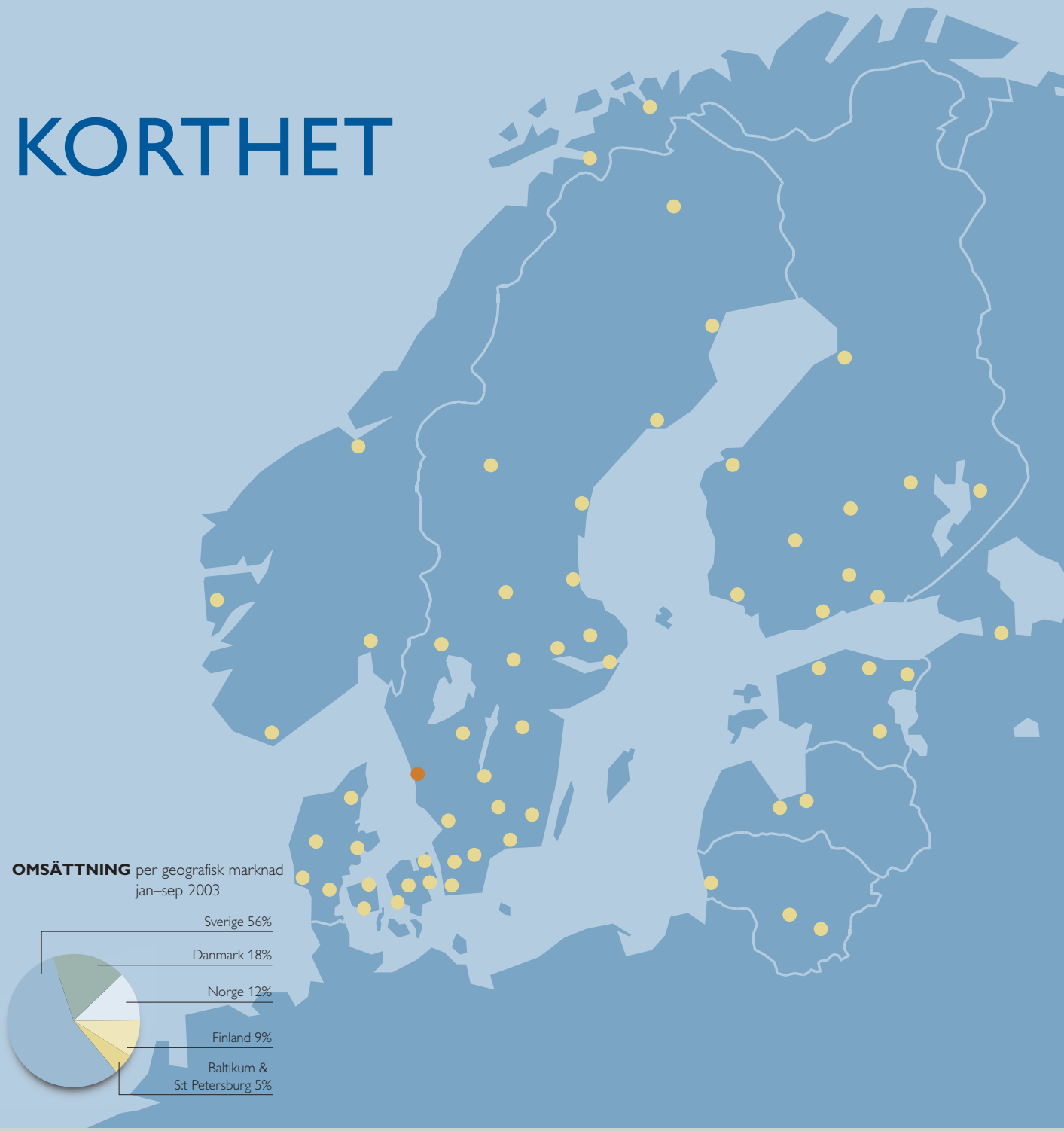
Koncernens strategiska inriktning under kommande år bygger bland annat på en fortsatt utbyggnad av lokala kundcenter, strategiska allianser med utvalda tillverkare samt utökade partneravtal/outsourcingkontrakt. Inriktningen innebär också ett starkt fokus på en effektiv logistik, en ökad tillgänglighet och ett attraktivt sortiment. En kontinuerlig utveckling av personal och högre teknisk kompetens ska tillgodose kundernas behov och ge en servicegrad som är högre än konkurrenternas.

DEFINITIONER

"Altima" eller "bolaget"
Altima AB (publ), org nr 556223-6371, eller Altima-koncernen beroende på sammanhang.

"NCC"
NCC AB (publ), org nr 556034-5174, eller NCC-koncernen beroende på sammanhang.

I KORTHET



FINANSIELL ÖVERSIKT

Mkr	Proforma[1] Helår 2001	Proforma[1] Helår 2002	Proforma[1] Okt 2002–sep 2003	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	1 545	1 390	1 301	934
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster	201	171	102	50
Rörelsemarginal, %	13,0	12,3	7,8	5,4
Kassaflöde före finansiering[2]	–	26	286	223
Avkastning på operativt kapital, %	21,8	15,3	9,3	9,3
Soliditet, %	–	–	41,4	41,4
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	–	–	0,8	0,8
Antal kundcenter	53	60	60	60
Antal anställda vid periodens slut	1 105	1 014	959	959

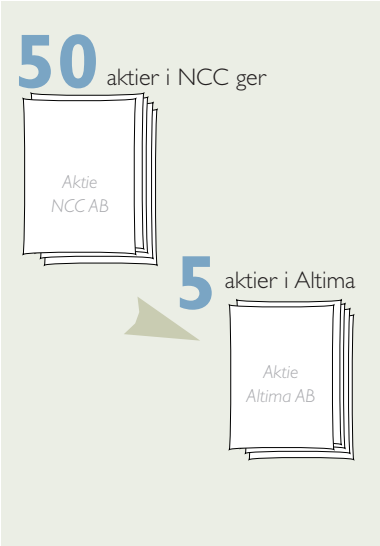
[1] För beskrivning av proforma förutsättningar, se sid 31 samt för definitioner se sid 33.

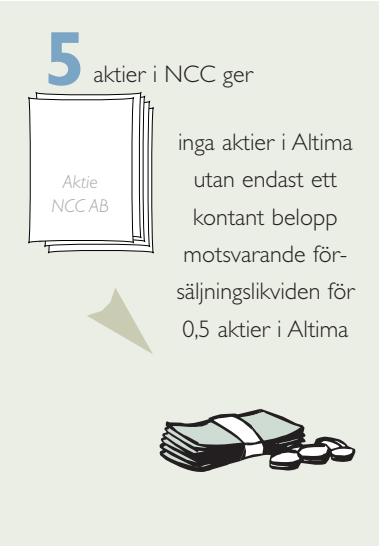
[2] Inkluderar investering om 85 Mkr för 2002 respektive försäljningslikvid om 97 Mkr för 2002/2003 samt 2003 avseende den största produktionsanläggningen i Danmark, se vidare sid 37.

Utdelningen i sammandrag

Ordinarie bolagsstämma i NCC beslutade den 10 april 2003 om utdelning av aktierna i Altima. För varje tiotal aktier i NCC (oavsett aktieslag) erhålls en aktie i Altima. Avstämningsdag för utdelningen har bestämts till den 12 december 2003. Eventuella överskjutande andelar av aktier i Altima kommer att sammanläggas och säljas på Stockholmsbörsen, varefter försäljningslikviden utbetalas via Handelsbanken, se vidare sid 4.

Exempel



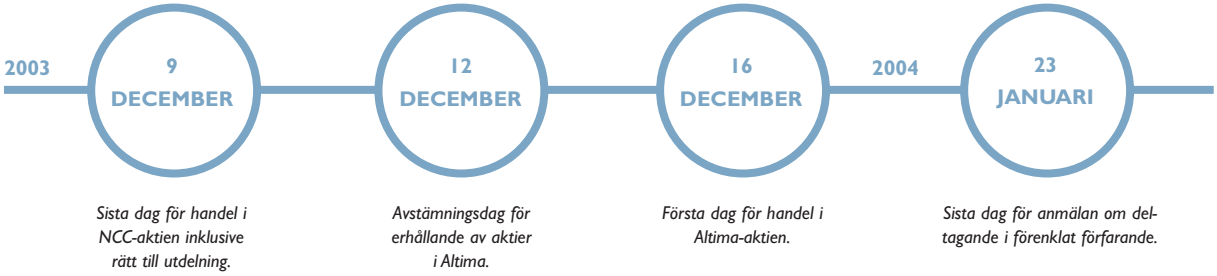


FÖRENKLAT FÖRFARANDE

De som i samband med utdelningen erhåller 50 aktier eller färre i Altima kommer att ges möjlighet att courtagefritt avyttra sina Altima-aktier genom ett förenklat förfarande. De som önskar utnyttja detta förfarande och sälja ifrågavarande aktier, ska senast den 23 januari 2004 anmäla sig för sådan försäljning. Mer information om det förenklade förfarandet finns i avsnittet ”Förenklat förfarande för försäljning av aktier i Altima”, se vidare sid 6.

VIKTIGA DATUM

Viktiga datum avseende utdelningen och noteringen av aktierna i Altima framgår av tidsplanen nedan.



Bakgrund och motiv

Uthyrningsbranschen uppvisar en god underliggande tillväxt. Detta beror bland annat på att allt fler företag renodlar verksamheten och överlåter de interna maskinverksamheterna till uthyrningsföretag. Härigenom skapas successivt ökade möjligheter för de som använder maskiner och utrustningar att hyra istället för att äga. För närvarande har dock uthyrningsmarknaden en vikande utveckling hänförlig till den lägre aktiviteten i byggbranschen. Marknaden för 2004 bedöms vara fortsatt svag.

I och med den beslutade utdelningen av Altima till aktieägarna i NCC skiljs uthyrningsverksamheten av från NCC. Den nya ägarsituationen för Altima kommer att förbättra möjligheterna att utveckla verksamheten och bredda kundbasen.

Altima har utvecklats till ett av Nordens större uthyrningsföretag och tillhandahåller maskiner, utrustning och tjänster till den professionella marknaden såsom byggföretag, industri samt offentlig sektor. Altima har stor kompetens och mångårig erfarenhet inom sitt verksamhetsområde. Altimas största kund är NCC, som svarar för 60 procent av omsättningen för nio månader 2003. På senare år har Altima strävat efter att utöka sin kundbas och nya kunder utgör en alltmer betydande andel av omsättningen. Bolaget har i dagsläget över 1 000 kunder spridda geografiskt över den nordiska marknaden och i Baltikum och S:t Petersburg. Altima är också etablerat som varumärke på samtliga dessa marknader och är ett av Europas tio största uthyrningsföretag.

Utdelningen och noteringen innebär en ökad publicitet för såväl Altima som för uthyrningsbranschen. Det kommer att påverka kundernas intresse att hyra och samtidigt stärka intresset för Altima i samband med nyrekryteringar. Altima får genom en bred aktieägarbas också tillgång till aktiemarknaden för sin framtida finanisering.

Altimas inriktning är att fortsätta den organiska tillväxten genom att utöka sin lokala närvaro på marknaderna i Norden samt i Baltikum och S:t Petersburg. Fortsatt arbete med att sänka kostnader och effektivisera verksamheten kommer också att ha hög prioritet. Vidare har Altima ett intresse av att delta i den strukturella utveckling som kommer att ske av uthyrningsmarknaderna.

Sammantaget gör styrelsen bedömningen att Altima har goda förutsättningar att fortsätta utvecklas på uthyrningsmarknaden och ser positivt på Altimas framtid som ett självständigt noterat bolag.

Styrelsen för Altima har upprättat detta prospekt med anledning av den förestående noteringen av aktierna i Altima på Stockholmsbörsens O-lista och är ansvarig för innehållet i prospektet. Härmed försäkras att, såvitt är känt för styrelsen, uppgifterna i prospektet överensstämmer med faktiska förhållanden och att ingenting av väsentlig betydelse är utelämnat, som skulle kunna påverka den bild av Altima som skapas av prospektet.

Göteborg den 21 november 2003
ALTIMA AB (publ)
Styrelsen

Uttalande från NCC

Vid NCC:s ordinarie bolagsstämma den 10 april 2003 beslutades om utdelning av aktierna i Altima till aktieägarna i NCC. Bakgrunden till förslaget om utdelningen var dels den omstrukturering som beslutades inom NCC under 2001, dels att Altima bedömdes ha större möjligheter att utvecklas och expandera verksamheten som ett självständigt bolag utanför NCC-koncernen.

NCC kommer fortsatt att vara en betydande kund till Altima. NCC betraktar Altima som en strategiskt viktig partner i byggprocessen som leverantör av maskiner, utrustning och tjänster. För detta ändamål har NCC och Altima träffat ett treårigt avtal som reglerar parternas förhållande.

Stockholm den 21 november 2003
NCC AB (publ)

Information angående utdelningen

VILLKOR
För varje **tiotal aktier** i NCC (oavsett aktieslag) erhålls **en aktie** i Altima.

AVSTÄMNINGSDAG
Avstämningsdag hos VPC AB (”VPC”) för fastställande av vem som ska erhålla aktier i Altima är den 12 december 2003. Aktierna i NCC noteras exklusive rätt till utdelning av aktier i Altima från och med den 10 december 2003. Sista dagen för handel i NCC-aktien inklusive rätt till utdelning är den 9 december 2003.

ERHÅLLANDE AV AKTIER
De som på avstämningsdagen den 12 december 2003 är införda i NCC:s aktiebok eller i den i anslutning till NCC:s aktiebok förda särskilda förteckningen såsom berättigade till utdelning, erhåller utan någon vidare åtgärd aktier i Altima samt likvid för eventuella andelar av aktier, se nedan ”Andelar av aktier”.

Aktierna i Altima kommer att finnas tillgängliga på aktieägarnas VP-konton (eller på VP-konton som tillhör dem som på annat sätt är berättigade till utdelning) omkring den 16 december 2003. Därefter kommer VPC att sända ut en VP-avi med uppgift om det antal aktier som finns registrerat på VP-kontot.

För utländska direktregistrerade aktieägare i NCC gäller vissa särskilda bestämmelser enligt nedan.

FÖRVALTARREGISTRERADE INNEHAV
Aktieägare i NCC med förvaltarregistrerat innehav erhåller inte någon redovisning från VPC. Redovisningen sker istället i enlighet med respektive förvaltares rutiner.

ANDELAR AV AKTIER
Eftersom varje tiotal aktier i NCC (oavsett aktieslag) berättigar till en aktie i Altima kommer aktieägare i NCC vars aktieinnehav inte är jämnt delbart med tio att erhålla överskjutande andelar av en aktie i Altima. Sådana andelar kommer automatiskt att sammanläggas och säljas av Handelsbanken. Därefter kommer försäljningslikviden att fördelas proportionellt mellan berörda aktieägare. Utbetalningen av försäljningslikviden sker genom Handelsbankens försorg och redovisas genom utsändande av avräkningsnota.

MARKNADSNOTERING

Altima har ansökt om notering av bolagets aktier på Stockholmsbörsens O-lista. Noteringspostens storlek har föreslagits till 200 aktier. Notering av aktierna beräknas ske från och med den 16 december 2003.

RÄTT TILL UTDELNING

Aktierna i Altima medför rätt till utdelning från och med för räkenskapsåret 2003. Styrelsen för Altima avser dock inte föreslå någon utdelning för räkenskapsåret 2003.

UTLÄNDSKA DIREKTREGISTRERADE ÄGARE

Utländska aktieägare är skyldiga att erlägga kupongskatt, se vidare avsnittet ”Skattefrågor för aktieägarna”. För de utländska aktieägare vars aktier är förvaltarregistrerade ombesörjs inbetalning av kupongskatt enligt de rutiner som respektive förvaltare tillämpar. För utländska direktregistrerade aktieägare gäller följande:

Till följd av VPC:s skyldighet att innehålla kupongskatt på värdet av tilldelade aktier kommer aktierna i Altima att bokas in på ett nyöppnat spärrat VP-konto, ett så kallat apportkonto, i den utländska aktieägarens namn. Den utländska direktregistrerade aktieägaren kan inte fritt disponera de utdelade aktierna före det att ett belopp motsvarande kupongskatten har tillhandahållits Handelsbanken för vidare betalning till skattemyndigheten. Som ett alternativ till att tillhandahålla beloppet kan aktieägaren lämna uppdrag till Handelsbanken att sälja så många aktier i Altima som motsvarar kupongskatten och försäljningskostnader. Om aktieägaren betalar in ett högre belopp än kupongskattebeloppet, alternativt låter sälja aktier i Altima för att kunna betala kupongskatten, ska överskjutande belopp betalas till aktieägaren, dock under förutsättning att det överskjutande beloppet överstiger 100 kronor. För den händelse en försäljning av aktier för en utländsk aktieägares räkning inte inbringar ett belopp som täcker kupongskatten, ska aktieägaren snarast efter underrättelse därom erlägga det belopp som återstår.

NCC avser att hos Riksskatteverket ansöka om ett så kallat allmänt råd och meddelande till ledning för beräkning av de utdelade aktiernas beskattningsvärde. Uppgift om beskattningsvärdet per aktie som kupongskatten ska beräknas på, kommer att finnas tillgängligt hos NCC och Altima under december 2003. Handelsbanken kommer i samband med detta att genom brev informera utländska direktregistrerade aktieägare i NCC om kupongskattens storlek, samt på vilket sätt dessa aktieägare ska förfara för att kunna disponera de utdelade aktierna i Altima.

Förenklat förfarande för försäljning av aktier i Altima

De aktieägare i NCC som i samband med utdelningen erhåller 50 aktier eller färre i Altima erbjuds att courtagefritt sälja dessa aktier. Anmälan ska göras på särskild förtryckt anmälningssedel som sänds ut till de direktregistrerade aktieägare som den 16 december 2003 innehar 50 aktier eller färre i Altima. Observera att erbjudandet endast kan utnyttjas vid försäljning av hela aktieinnehavet i Altima.

ANMÄLAN

Anmälningstiden är 19 december 2003–23 januari 2004. Anmälningssedeln är förtryckt med uppgift om aktieägarens namn, adress, person- eller organisationsnummer samt det VP-konto på vilket aktierna i Altima finns registrerade. Antalet innehavda aktier är också angivet. Aktieägare som önskar acceptera erbjudandet ska kontrollera att uppgifterna på anmälningssedeln är korrekta, komplettera med telefonnummer dagtid samt underteckna anmälningssedeln.

AKTIEÄGARE BOSATTA I SVERIGE

De som önskar acceptera erbjudandet ska posta anmälningssedeln i det bifogade portofria svarskuvertet eller lämna in anmälningssedeln till något av Handelsbankens kontor eller annat svenskt bankkontor. Observera att om anmälningssedeln postas eller lämnas in till annan bank än Handelsbanken, måste det göras i så god tid att anmälningssedeln är Handelsbanken Capital Markets tillhanda senast den 23 januari 2004. Mottagande bankkontor ska vidarebefordra anmälningssedeln till Handelsbanken Capital Markets, Emission, 839 21 Östersund.

AKTIEÄGARE SOM INTE ÄR BOSATTA I SVERIGE[1)]

Aktieägare som inte är bosatta i Sverige ska sända undertecknad anmälningssedel till Handelsbanken Capital Markets, Issue Department, SE-106 70 Stockholm.

FÖRVALTARREGISTRERADE INNEHAV

Anmälningssedel sänds inte till aktieägare med förvaltarregistrerat innehav. Anmälan att acceptera det förenklade försäljningserbjudandet ska istället göras i enlighet med instruktioner från förvaltaren.

PANTSATTA INNEHAV

Om aktierna i Altima är pantsatta ska även panthavaren underteckna anmälningssedeln. Den som är upptagen i den i anslutning till aktieboken förda förteckningen över panthavare erhåller ingen anmälningssedel utan meddelas separat.

BEKRÄFTELSE PÅ ANMÄLAN

Efter det att anmälningssedeln mottagits och registrerats överförs aktierna till ett nyöppnat spärrat VP-konto (apportkonto) i aktieägarens namn. Som bekräftelse på detta sänds en VP-avi som visar insättning på apportkontot.

Aktierna bokas ut från det spärrade apportkontot i samband med att försäljningen sker, varefter apportkontot avslutas. Avisering av uttag eller avslutande av kontot kommer inte att ske.

BESTÄMMANDE AV PRIS

Handelsbanken kommer att för aktieägares räkning löpande sälja de aktier som anmälts för courtagefri försäljning. Det pris som erhålls för de sålda aktierna kommer att motsvara det genomsnittliga priset för samtliga aktier som säljs genom det förenklade förfarandet under anmälningsperioden.

REDOVISNING AV LIKVID

Redovisning av likvid från försäljningen beräknas påbörjas den 30 januari 2004. Detta sker genom att aktieägaren erhåller en avräkningsnota. Utbetalning av likviden sker genom insättning på det avkastningskonto som är anslutet till det VP-konto där aktierna i Altima finns registrerade. Om avkastningskonto saknas eller är postgirokonto sker utbetalning genom utbetalningsavi.

[1)] Observera att ovan beskrivna erbjudande inte omfattar aktieägare med hemvist i USA.

Skattefrågor för aktieägarna

Nedan följer en sammanfattning av de skattekonsekvenser som enligt nu gällande svensk skattelagstiftning kan uppkomma med anledning av en utdelning av aktierna i Altima för aktieägare som är obegränsat skattskyldiga i Sverige, om inte annat sägs. Sammanfattningen är inte avsedd att uttömmande behandla alla skattefrågor som kan uppkomma för aktieägare i NCC. Den behandlar exempelvis inte de speciella regler som gäller för så kallade kvalificerade aktier i fåmansföretag eller aktier som ägs av handelsbolag eller sådana juridiska personer vars aktier räknas som lagertillgångar i en näringsverksamhet. Skattekonsekvenserna för enskilda aktieägare kan vara beroende av speciella omständigheter i det enskilda fallet. Detta innebär att särskilda skattekonsekvenser som inte är beskrivna kan uppkomma för vissa kategorier av aktieägare, såsom exempelvis investmentbolag, värdepappersfonder och personer som inte är obegränsat skattskyldiga i Sverige. Varje aktieägare rekommenderas att inhämta råd från skatteexpertis avseende de skattekonsekvenser som kan uppkomma till följd av utdelningen av aktierna i Altima, exempelvis till följd av att utländska regler, skatteavtal eller andra regler är tillämpliga.

BESKATTNING VID UTDELNING AV AKTIER I ALTIMA

FYSISKA PERSONER

Fysiska personer och dödsbon som erhåller aktier i Altima beskattas för marknadsvärdet på aktierna i Altima såsom för utdelning i inkomstslaget kapital med en skattesats om 30 procent.

NCC avser att hos Riksskatteverket ansöka om ett så kallat allmänt råd och meddelande till ledning för beräkning av Altima-aktiernas beskattningsvärde. Beskattningsvärdet utgör härefter anskaffningsutgift för en aktie i Altima. NCC har för avsikt att på lämpligt sätt informera aktieägarna om innehållet i Riksskatteverkets allmänna råd och meddelande.

JURIDISKA PERSONER

Juridiska personer, utom dödsbon, som erhåller aktier i Altima beskattas för marknadsvärdet på aktierna i Altima såsom för utdelning i inkomstslaget näringsverksamhet efter en skattesats om 28 procent. För vissa juridiska personer gäller särskilda regler. För aktiebolag och ekonomiska föreningar, med undantag för investmentföretag och förvaltningsföretag, är utdelning på näringsbetingat aktieinnehav skattefri.

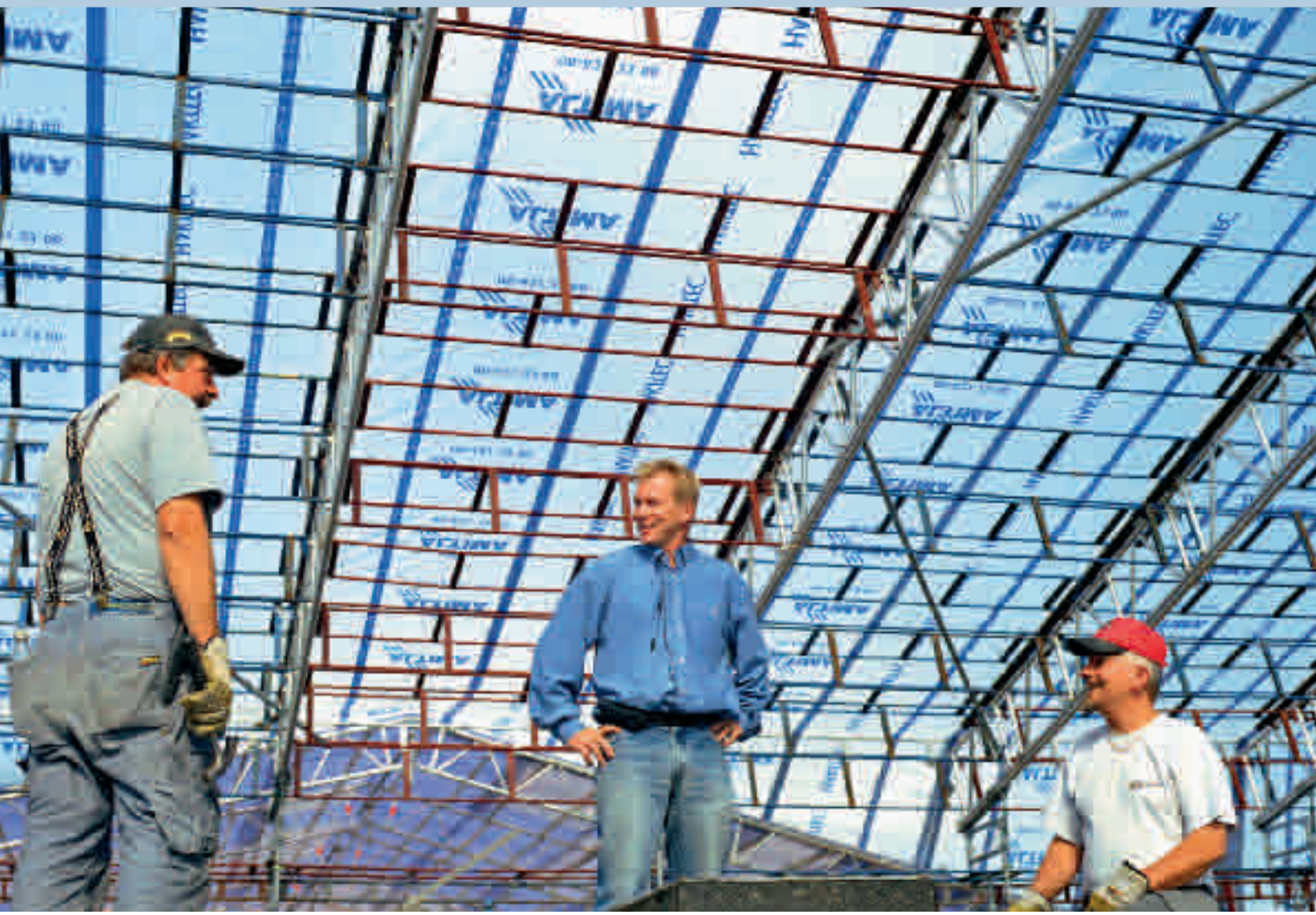
NCC avser att hos Riksskatteverket ansöka om ett så kallat allmänt råd och meddelande till ledning för beräkning av Altima-aktiernas beskattningsvärde. Beskattningsvärdet utgör härefter anskaffningsutgift för en aktie i Altima. NCC har för avsikt att på lämpligt sätt informera aktieägarna om innehållet i Riksskatteverkets allmänna råd och meddelande.

BESKATTNING VID AVYTTRING AV AKTIER I ALTIMA

FYSISKA PERSONER

Fysiska personer och dödsbon beskattas för hela kapitalvinsten i inkomstslaget kapital vid försäljning av aktier i Altima. Skatt tas ut med 30 procent av kapitalvinsten. Kapitalvinsten beräknas som skillnaden mellan försäljningsersättningen, efter avdrag för försäljningsutgifter, och omkostnadsbeloppet (anskaffningsutgift med tillägg för förbättringsutgifter). Eventuellt uppskovsbelopp på de sålda aktierna från tidigare andelsbyten ska normalt också återföras till beskattning. Kapitalvinsten beräknas enligt genomsnittsmetoden. Enligt denna ska omkostnadsbeloppet (anskaffningsutgift med tillägg för förbättringsutgifter) för en aktie utgöras av det genomsnittliga omkostnadsbeloppet för aktier av samma slag och sort. Som ett alternativ till genomsnittsmetoden kan, förutsatt att aktierna i Altima är marknadsnoterade vid tidpunkten för försäljningen, schablonregeln användas. Denna regel innebär att omkostnadsbeloppet får beräknas till 20 procent av försäljningspriset efter avdrag för försäljningsutgifter.

För beräkning av kapitalförlust vid avyttring av aktier, se ovan avseende beräkning av kapitalvinst. Eventuellt uppskovsbelopp på de sålda aktierna från tidigare andelsbyten ska normalt återföras till beskattning. Kapi-



talförlust på aktier kan kvittas i sin helhet mot kapitalvinster på aktier under samma år. Kvittning kan även ske fullt ut mot kapitalvinster på andra marknadsnoterade delägarrätter utom andelar i värdepappersfonder som innehåller endast svenska fordringsrätter (svenska räntefonder). Om kapitalförlusterna är större än kapitalvinsterna får överskjutande förlust dras av mot andra kapitalinkomster med 70 procent. Uppkommer underskott i inkomstslaget kapital medges reduktion av skatten på inkomst av tjänst och näringsverksamhet samt fastighetsskatt. Sådan skattereduktion medges med 30 procent för underskott som understiger 100 000 kronor och med 21 procent för underskott därutöver. Underskott kan inte sparas till ett senare beskattningsår.

JURIDISKA PERSONER

Aktiebolag och andra juridiska personer, utom dödsbon, beskattas för alla inkomster inklusive kapitalinkomster i inkomstslaget näringsverksamhet efter en skattesats om 28 procent. För beräkning av kapitalvinst respektive kapitalförlust, se rubrik ”Fysiska personer” ovan. Eventuellt uppskovsbelopp på de sålda aktierna från tidigare andelsbyten ska normalt också återföras till beskattning. Avdrag för kapitalförluster på aktier medges bara mot kapitalvinster på aktier och andra delägarrätter. Sådana kapitalförluster kan även, om vissa villkor är uppfyllda, kvittas mot kapitalvinster på aktier och delägarrätter i bolag inom samma koncern, under förutsättning att koncernbidragsrätt föreligger. Kapitalförluster på aktier, som inte har kunnat utnyttjas ett visst beskattningsår, får sparas och dras av mot kapitalvinster på delägarrätter under efterföljande beskattningsår utan begränsning i tiden.

Från och med den 1 juli 2003 gäller nya regler för aktiebolag och ekonomiska föreningar. De nya reglerna innebär att kapitalvinster på näringsbetingade andelar är skattefria och att kapitalförluster inte är avdragsgilla. Onoterade andelar anses alltid näringsbetingade. Noterade andelar anses näringsbetingade under förutsättning att andelsinnehavet motsvarar minst 10 procent av rösterna eller om innehavet betingas av rörelsen. Skattefri-

het för kapitalvinst och utdelning på noterade andelar förutsätter dessutom att andelarna inte avyttras inom ett år från det att andelarna blivit näringsbetingade hos innehavaren. I gengäld är kapitalförluster på noterade näringsbetingade andelar som innehafts kortare tid än ett år avdragsgilla. Om andelar av samma slag och sort anskaffats vid olika tidpunkter, anses en senare anskaffad andel ha avyttrats före en tidigare anskaffad andel av samma slag och sort. Om innehavet omfattar såväl andelar som inte uppfyller kravet på innehavstid som andelar som uppfyller detta krav anses dessa vid beräkning enligt genomsnittsmetoden inte vara av samma slag och sort.

BESKATTNING AV UTDELNING

För fysiska personer och dödsbon beskattas utdelning i inkomstslaget kapital efter en skattesats om 30 procent. För juridiska personer, utom dödsbon, är skattesatsen 28 procent. För vissa juridiska personer gäller särskilda regler. För aktiebolag och ekonomiska föreningar, med undantag för investmentföretag och förvaltningsföretag, är utdelning på näringsbetingat aktieinnehav skattefri.

För aktiebolag och ekonomiska föreningar ändras förutsättningarna för att motta skattefri utdelning genom att definitionen av näringsbetingad andel ändras (för definition av näringsbetingad andel, se avsnittet ”Beskattning vid avyttring av aktier i Altima – Juridiska personer”). Även förvaltningsföretag kommer att kunna motta skattefri utdelning på näringsbetingade andelar. De nya reglerna kommer att tillämpas på utdelningar som i enlighet med god redovisningssed ska tas upp under det beskattningsår som påbörjas den 1 januari 2004 eller senare.

FÖRMÖGENHETSBESKATTNING

Altima kommer att noteras på Stockholmsbörsens O-lista och aktierna är undantagna från förmögenhetsskatt.

ARVS- OCH GÅVOSKATT

Altima kommer att noteras på Stockholmsbörsens O-lista. Vid arvs- och gåvobeskattning värderas aktier på Stockholmsbörsens O-lista till 30 procent av noterat värde.

UTLÄNDSKA AKTIEÄGARE

För aktieägare som inte är skatterättsligt hemmahörande i Sverige utgår normalt svensk kupongskatt på all utdelning från svenska aktiebolag. Utdelningen av aktierna i Altima samt efterföljande utdelning från Altima är föremål för svensk kupongskatt om 30 procent. Denna skattesats är dock i allmänhet reducerad genom skatteavtal som Sverige har med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning. Avdraget för kupongskatt verkställs normalt av VPC eller, beträffande förvaltarregistrerade aktier, av förvaltaren.

För de utländska aktieägare vars aktier är direktregistrerade hos VPC kommer lagstadgad kupongskatt avseende utdelningen av aktierna i Altima att innehållas av de kontanta medel som ska inbetalas av aktieägaren för att fritt kunna disponera aktierna eller som erhålls i samband med försäljning av aktier, se avsnittet ”Information angående utdelningen – Utländska direktregistrerade aktieägare”. För de utländska aktieägare vars aktier är förvaltarregistrerade ombesörjs inbetalning av kupongskatten enligt de rutiner som respektive förvaltare tillämpar.

Enligt de nya reglerna ska svensk kupongskatt inte utgå på utdelning på näringsbetingade aktier till utländska bolag, om det utländska bolaget motsvarar ett sådant svenskt bolag som kan ta emot utdelning skattefritt och utdelningen hade varit skattefri för ett svenskt bolag. De nya bestämmelserna kommer att tillämpas på utdelningar som lämnas den 1 januari 2004 eller senare, vilket medför att dessa nya regler inte blir tillämpliga på utdelningen av aktierna i Altima.

Fysiska personer som inte är bosatta eller stadigvarande vistas i Sverige beskattas normalt inte i Sverige vid försäljning av svenska aktier. Enligt en särskild regel kan emellertid en fysisk person som är bosatt utanför Sverige ändå bli beskattad i Sverige vid försäljning av svenska aktier, om personen under det kalenderår då försäljningen sker eller vid något tillfälle under de tio närmast föregående kalenderåren varit bosatt i Sverige eller stadigvarande vistats här. Tillämpligheten av denna regel kan dock i viss mån vara begränsad genom skatteavtal som Sverige har med andra länder för undvikande av dubbelbeskattning.

Utländska juridiska personer är normalt inte skattskyldiga för kapitalvinst på svenska aktier annat än om vinsten är hänförlig till ett så kallat fast driftställe i Sverige. De nya reglerna om skattefria kapitalvinster på näringsbetingade aktier är tillämpliga även för utländska motsvarigheter till svenska aktiebolag och ekonomiska föreningar, som är hemmahörande inom EES och föremål för beskattning jämförlig med svensk beskattning.

TURNING TORSO

Turning Torso i Malmö blir 190 meter högt. Försörjning av materiel och personal upp i byggnaden sker bland annat med hissystem levererade av Altima – komplett med de omfattande beräkningar som krävs för att få ett effektivt flöde i höjdled.

Verkställande direktören har ordet

MARKNADS- OCH RESULTATUTVECKLINGEN

Uthyrningsmarknaden i Norden har, sett över en tioårsperiod, uppvisat en god tillväxt. Under det senaste året har dock marknaden påverkats av en kraftig volymnedgång, främst till följd av en lägre aktivitet vad gäller nybyggnationer, primärt i storstadsområdena. Vår största kund NCC har fattat ett strategiskt beslut att fokusera på sin kärnverksamhet och prioritera lönsamhet framför volym, vilket har påverkat vår uthyrningsvolym negativt under 2002 och 2003. Resultatmässigt blir 2003 ett betydligt sämre år än 2002. Vår bedömning är att vi når ett rörelseresultat om cirka 75 Mkr för 2003 jämfört med 171 Mkr proforma 2002.

För att parera nedgången i marknaden och för att positionera oss för framtiden har vi genomfört ett rationaliseringsprogram under 2003. Detta har inneburit en anpassning av maskinparken för att fortsatt kunna hålla en hög beläggning och låg kapitalbindning. De fasta kostnaderna har kunnat reduceras genom att lagerhållning, liksom service och underhåll, har koncentrerats till färre platser. Vidare kommer antalet anställda att minskas med närmare 100 personer eller cirka tio procent. Kostnadsbesparingen på årsbasis beräknas till 45–50 Mkr före skatt, varav 20–25 Mkr förväntas påverka resultatet under 2003. Hela effekten förväntas uppnås under 2004.

Trots nedgången i marknaden har Altima haft en tillväxt i uthyrning till andra kunder än NCC. I dagsläget utgör faktureringen till kunder utanför NCC-koncernen 374 Mkr för januari–september 2003 vilket motsvarar 40 procent av den totala faktureringen. Tillväxten har skett på samtliga geografiska marknader där Altima är representerat. Kundbasen har breddats och återfinns nu, förutom i bygg- och fastighetsbranschen, även i såväl offentliga sektorn som tillverkningsindustrin. Utvecklingen har förstärkts av att vi har byggt ut marknadsorganisationen genom att anställa ytterligare försäljningspersonal. Altimas kunskap om professionella kunders behov i kombination med vår förstärkta organisation har således kunnat öka försäljningen till nya kunder utanför NCC-koncernen, såväl andelsmässigt som i absoluta tal.

ALTIMA – URSPRUNG FRÅN NCC

Altima bildades formellt den 1 januari 2002 som en egen koncern inom NCC. Beslutet fattades i samband med den större omorganisation av NCC som initierades under hösten 2001. Uthyrning av maskiner och utrustning är en helt annan typ av verksamhet än den NCC bedriver i sin byggrörelse. Därför var det naturligt att koncentrera maskinverksamheten till en egen koncern. Verksamheten döptes till Altima, vilket hämtades från NCC:s danska uthyrningsverksamhet, Alt I Materialutleie.

Tack vare närheten till NCC-koncernen har Altima en mycket hög kunskap om bygg- och fastighetsbranschens behov av maskiner, utrustning och tjänster. Altima besitter därför en hög kompetens som innebär att vi, förutom maskiner och utrustning, kan erbjuda våra kunder kvalificerad rådgivning och ett stort antal tjänster som underlättar kundens hyresbehov.

Vår relation till NCC regleras av ett övergripande leveransavtal samt en rad lokala avtal. Avtalen löper till och med 2006 och är upprättade på marknadsmässiga villkor. Avtalen innebär att Altima garanterar att leverera ett modernt sortiment av maskiner och utrustning till ett marknadsmässigt pris medan NCC förbinder sig att i första hand hyra maskiner av Altima. Den här typen av industriella relationer bygger på långsiktighet eftersom båda parter har ett stort ömsesidigt beroende av varandra.

SKAPANDET AV ETT STARKT UTHYRNINGSBOLAG

Sedan bolagiseringen av Altima i januari 2002 pågår ett målmedvetet arbete att utveckla Altima till ett starkt uthyrningsbolag. Nedan ges några exempel:

- En ny ledning och koncernstruktur har etablerats.
- Varumärket Altima byggs upp i samtliga våra geografiska marknader.
- Ett flertal nyckelrekryteringar inom framförallt områdena Marknad/Försäljning, Produkt/Teknik, Ekonomi/ Finans och Personal har genomförts. Tidigare erfarenhet från uthyrnings- och maskinrelaterad industri har varit ett viktigt kriterium i samband med dessa förstärkningar.
- En produkt- och sortimentsprofil skapas och lanseras via nya kataloger, websidor, mässor med mera.

- En aktivare marknadsföring mot nya kunder med uppsökande säljare har påbörjats. Som exempel kan nämnas att Altima har rekryterat tio nya säljare de senaste två åren.
- Logistiken runt produkternas distribution, lagerhållning och underhåll effektiviseras.

Sedan NCC:s bolagsstämma, 10 april 2003, fattade beslut om att dela ut bolaget till aktieägarna i NCC, har Altima arbetat intensivt med en rad förberedelser för att motsvara kraven som ett självständigt noterat bolag.

Mikael Öberg
Verkställande direktör

MEDARBETARE – ALTIMAS FRAMGÅNGSFAKTOR FÖR BRA SERVICE

Den höga kunskapsnivån och engagemanget för kunden bland Altimas personal är nog det som gör mig mest stolt över att tillhöra Altima.

Kravet på bra service är stort. Kunderna förväntar sig:

- Hög tillgänglighet.
- Funktionssäkra produkter.
- Leveranser i rätt tid till rätt plats.
- Rätt sortimentsutbud.
- Kunnig personal som kan ge råd och vägledning.

Kunderna utgår ifrån att vi som leverantör kan och förstår deras verksamhet och att vi kan erbjuda service vad gäller handläggning av trafiktillstånd, bygglov, uppställningsritningar, montage, el-, tele- och vvs-anslutningar med mera.

Vi erbjuder helhetslösningar som tillgodoser kundens behov på smidigaste sätt. Altima levererar därför en stor del servicetjänster som en integrerad del av hyresaffären.

I takt med att uthyrningsmarknaden utvecklas mot ett större produktutbud och fler funktionsåtaganden kommer kraven på våra medarbetare att öka. Altima ska utveckla sin organisation för att ligga i kunskapsfronten med ett starkt servicekoncept som en viktig framgångsfaktor.

ALTIMAS AGENDA FÖR DEN NÄRMASTE FRAMTIDEN

Altima kommer även framgent att inrikta verksamheten mot att betjäna professionella kunder och deras hyresbehov. För att stärka vår position de närmaste åren kommer vi att fokusera på följande områden.

- FORTSATT ARBETE MED ATT SÄNKA KOSTNADERNA

Uthyrningsmarknaden kommer sannolikt inte att återhämta sig under 2004. Det kommer att vara en svag efterfrågan under det kommande året på våra största marknader Sverige, Norge och Danmark. Mot bak-

GREVE

Altimas kundcenter i Greve, strax söder om Köpenhamn, invigdes 2002. Anläggningen motsvarar högt ställda krav på tillgänglighet, logistik, arbetsmiljö och omhändertagande av utrustning.

grund av detta har Altima en fortsatt hög prioritet och fokus på att sänka kostnader och ytterligare effektivisera verksamheten.

• STÄRKA OCH BREDDA KUNDBASEN

Vår ambition är att fortsätta arbetet med att utöka kundbasen. Vi kommer att öka vår lokala närvaro för att därigenom nå nya kunder inom såväl bygg-, fastighets- och industrisektorerna som den offentliga sektorn. Vår målsättning är att utöka antalet kundcenter i syfte att skapa en än större närhet till kunderna. Detta ska primärt ske genom att etablera nya kundcenter men kan också ske genom förvärv. Vi har utarbetat en plan för nya etableringar under de närmaste åren. Härigenom kan vi utveckla vår lokala marknadsposition och därmed bredda kundbasen. Samtidigt är det ett led i att fortsätta bygga upp varumärket Altima.

Takten och tempot i etableringarna avgörs av hur vi ser på marknadsutvecklingen. Vårt mål är att Altimas tillväxt ska ske i finansiell balans.

• BEFÄSTA KUNDRELATIONEN TILL NCC

Trots den förväntat fortsatta breddningen av kundbasen kommer NCC att vara en betydande kund för Altima under de närmaste åren. Således är beroendet av NCC fortsatt stort. Vi har organiserat oss för att kunna stärka och vidareutveckla denna viktiga kundrelation ytterligare. Vi kommer med andra ord att anstränga oss för att värna om kundrelationen till NCC parallellt med att vi breddar kundbasen.

FRAMTIDSUTSIKTER

Avslutningsvis vill jag uttrycka min optimism över det framtida Altima som jag bedömer har goda möjligheter att utvecklas som självständigt bolag. För närvarande upplever vi en lågkonjunktur och arbetar av den orsaken med att sänka kostnader och minimera finansiella risktaganden. Vi har därför skapat en bättre plattform för 2004 genom effektiviseringar och därmed sänkt kostnadsnivån.

Jag bedömer att vi är väl positionerade inte minst mot bakgrund av en geografisk bredd med verksamhet i de nordiska länderna samt i de växande marknaderna i Baltikum och S:t Petersburg. De senare marknaderna väntas uppvisa en god tillväxt under de närmaste åren, om än från en lägre totalvolym än övriga marknader. Vi kommer att stärka vår lokala position för att nå ut till nya kundgrupper med hjälp av en successiv expansion av distributionsnätet. Expansionen avses ske med internt genererade medel.

Jag är övertygad om att uthyrningsmarknaden har en underliggande tillväxt genom att fler kunder väljer att hyra framför att äga. Det är logiskt både utifrån ett förändrat kundbeteende och utifrån ett ökat utbud av hyresanpassade sortiment.

Mikael Öberg
Verkställande direktör

Marknadsöversikt

ALTIMAS DEFINITION AV MARKNADEN

"Kunder som hyr maskiner och utrustning för professionellt bruk."

UTHYRNINGSBRANSCHENS FRAMVÄXT

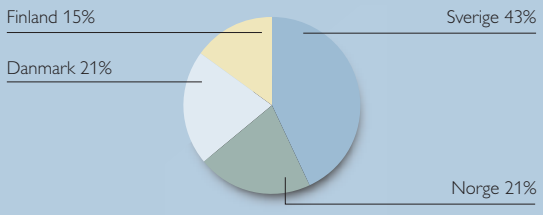
VÄXANDE BRANSCH

Branschen för uthyrning av maskiner och utrustning har en högre tillväxt än den totala försäljningen av samma typ av varor, globalt sett. Användarna väljer i högre utsträckning att hyra istället för att äga de maskiner och den utrustning som används i verksamheten. De som hyr har också gynnats av att uthyrningsföretagens servicegrad, kompetensnivå och produktutbud har ökat under den senaste tioårsperioden. Uthyrningsbranschen kan sägas ha gått från att fungera som bygg- och industriföretagens maskinförråd till att agera som full-serviceleverantörer för maskiner och utrustning till bredare kundgrupper.

Väl utvecklade lösningar för distribution och logistik innebär en ökad flexibilitet och effektivitet, vilket tillgodoser kundernas behov av reducerad kapitalbindning, bättre kapacitetsutnyttjande och höjd lönsamhet. Detta leder till ett ökat efterfrågetryck på uthyrning. Det är därför som uthyrningsföretag de senaste åren har etablerat sig på flera marknader, vilket i sig har bidragit ytterligare till branschens tillväxt.

NORDISK UTHYRNINGSMARKNAD

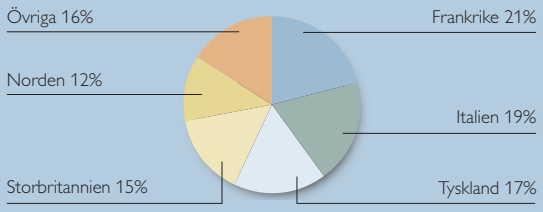
Totalt värde ca 14 Mdr kr



Källa: Altima

EUROPEISK UTHYRNINGSMARKNAD

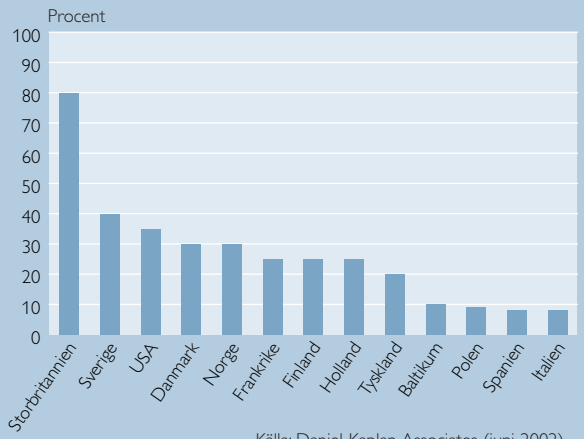
Totalt värde ca 110 Mdr kr



Källa: Altima, European Rental News

PENETRATIONSGRAD[1)]

– en jämförelse mellan länder



Källa: Daniel Kaplan Associates (juni 2002)

[1)] Andel maskiner och utrustning som säljs till uthyrningsföretag.

CENTRALHUSET

Under byggnationen av det 34 000 kvadratmeter stora området kring Centralhuset i Göteborg, bistod Altima med omfattande leveranser av utrustning och tjänster.

EUROPAMARKNADEN VÄRD 110 MILJARDER KRONOR

Den europeiska uthyrningsmarknaden har haft en god tillväxt under en relativt lång tidsperiod. Enligt Altimas bedömning har den vuxit med i genomsnitt fem till åtta procent årligen under den senaste tjugoårsperioden, vilket är högre än samhällsekonomins tillväxt i genomsnitt. Den europeiska marknaden bedöms, enligt branschtidningen European Rental News, uppgå till motsvarande cirka 110 miljarder kronor.

SNABB UTVECKLING

Utvecklingen har gått fort och det är först under de senaste åren som det blivit alltmer tydligt att en ny bransch, uthyrningsbranschen, verkligen har etablerats. Tidigare representerades branschen i Norden främst av två typer av leverantörer dels mindre och oftast lokalt präglade uthyrningsföretag, dels organisationer inom större byggföretag, med ansvar för uthyrning av utrustning. De större aktörerna i Norden; Altima, Cramo och Ramirent består till stora delar av verksamheter som förvärvats från byggbolag som har valt att avskilja uthyrningsverksamheterna för att istället fokusera på kärnverksamheten.

Hertz Equipment Rental var under den senare delen av 1980-talet det enda bolaget som bedrev verksamhet i mer än ett europeiskt land. I dagsläget finns det mer än tio uthyrningsföretag i Europa med verksamhet i fem eller fler länder.

PENETRATIONSGRAD – ETT MÅTT PÅ MARKNADSMOGNAD

Ett mått på hur utvecklad uthyrningsmarknaden är i enskilda länder är andelen maskiner och utrustning som säljs till uthyrningsföretag, det vill säga graden av penetration. Penetrationsgraden bedöms uppgå till cirka 40 procent i Sverige respektive cirka 30 procent i Danmark och Norge, medan den är ytterligare något lägre i Finland, se diagram sid 14.

Dessa nivåer är betydligt lägre än i Storbritannien, den mest utvecklade uthyrningsmarknaden i Europa, där man har en marknadspenetration om cirka 80 procent. Att Storbritannien har den högsta penetrationsgraden förklaras främst av de omfattande privatiseringar av maskin- och utrustningsverksamheter inom stat och kommun som ägde rum under 1980-talet. Utbudet från dessa ”nya” aktörer ledde till att byggbolagen och andra

professionella kunder fick betydligt större möjligheter att hyra istället för att äga maskiner och utrustning. Detta ledde till en successivt ökad efterfrågan på uthyrningstjänster varför ytterligare uthyrare tillkom och marknadens mognadsgrad ökade.

FÖRÄNDRAT EFTERFRÅGEMÖNSTER

Uthyrningsbranschens viktigaste kundgrupp är byggföretagen. Dessa har under senare år förändrat sin syn på maskin- och utrustningsparken. Från att tidigare ha haft egna förråd med byggmaskiner och utrustning har alternativa lösningar efterfrågats. Krav på minskad kapitalbindning och högre effektivitet har inneburit ett ökat intresse för att hyra maskiner och utrustning samt även en total outsourcing av maskinparken. Denna trend medför därmed att en allt större uthyrningsbransch etableras som skapar än större möjligheter för kunderna att hyra istället för att själva köpa och äga.

I takt med branschens tillväxt har såväl det totala produktsortimentet som kundgrupperna breddats. Ett exempel är eventsektorn som uppskattas till cirka fem procent av totalmarknaden i Europa med en högre tillväxt än totalmarknaden. Eventsektorn hyr utrustning i samband med större arrangemang såsom idrottstävlingar, stadsfestivaler och andra arrangemang.

En annan trend på senare år har varit ett ökat inslag av outsourcing, där uthyrningsföretag tar över en kunds hela maskin- och utrustningspark samt levererar relaterade tjänster. Uthyrningsföretaget förbinder sig normalt att leverera modern utrustning till kunden under viss tid, ofta tre till fem år, till avtalade priser. Kunden förbinder sig att under avtalsperioden i första hand hyra maskiner och utrustning från uthyraren. Altimas erfarenheter från avtalet med NCC är värdefulla vid framtida ingående av outsourcingavtal.

ÖKAD KONSOLIDERING

Som ett led i framväxten av branschen har den europeiska marknaden utvecklats mot en ökad konsolidering där framförallt nationella aktörer etablerar internationella marknadspositioner. Andelen brittiska och franska aktörer är hög bland de större paneuropeiska uthyrningsföretagen. Till de brittiska hör Ashtead, Northgate, Hewden Stuart, Speedy Hire och HSS Hire. Bland de franska återfinns Loxam och Kiloutou. Ett flertal av de större aktörerna är börsnoterade, se vidare tabell nedan.

Därutöver finns det ett flertal tillverkare och leverantörer som under de senaste åren har valt att starta verksamheter inom nischer av uthyrningsmarknaden. Caterpillar, JCB, Atlas Copco och Volvo VCE är exempel på detta. Etableringarna har skett i form av nya säljkanaler, genom ägande av uthyrningsbolag samt genom franchiseliknande koncept.

STÖRRE UTHYRNINGSBOLAG

Bolag	Land	Omsättning 2002 (Mkr)	Nettoresultat 2002 (Mkr)	Börsvärde 10 nov 2003 (Mkr)
Nordiska				
Cramo	Sverige	1 977	151	Ej noterat
Altima	Sverige	1 390	80	Noteras 16/12 2003
Ramirent[1)]	Finland	916	86	854
Rakent. Konevuokraamo	Finland	549	87	658
Övriga				
Ashtead Group	Storbritannien	7 030	–433	732
Northgate	Storbritannien	4 403	327	4 606
Hewden Stuart	Storbritannien	3 178	369	Ej noterat
Speedy Hire	Storbritannien	1 918	173	2 214
HSS Hire	Storbritannien	1 838	168	Ej noterat
Lavendon	Storbritannien	1 346	46	670
Vp	Storbritannien	984	70	839
Loxam	Frankrike	2 922	–	Ej noterat
Kiloutou	Frankrike	1 349	–	Ej noterat
HKL Baumaschinen	Tyskland	1 133	–	Ej noterat
United Rentals	USA	22 060	–856	10 837
Hertz[2)]	USA	6 983	–	Ej noterat
Mc Grath Rentcorp	USA	1 135	99	2 704
Coates Hire	Australien	2 128	185	3 122

Källa: Årsredovisningar, JCF Quant samt European Rental News (juni 2003). Lokala belopp har omräknats till svenska kronor baserat på växelkurser per 10 november 2003.

1) Inklusive Bautas, som förvärvades hösten 2002, under tre månader.
2) Avser Hertz Corporations segment "Industrial and Construction Equipment Rental".

Högre kostnadseffektivitet, minskade personalkostnader och högre kompetens samt större flexibilitet och bättre service, är kundbehov som ligger bakom utvecklingen mot ett ökat hyresbeteende och som förklarar tillväxten i branschen. Under perioden 1980 till 2000 var den årliga tillväxttakten 5 procent på den nordiska marknaden för uthyrning av maskiner och utrustning, enligt Altimas bedömning.

MARKNAD OCH DRIVKRAFTER I NORDEN

UNDERLIGGANDE TILLVÄXT

Den nordiska marknaden för uthyrning av maskiner och utrustning uppgår enligt Altimas bedömning till knappt 14 miljarder kronor. Den svenska marknaden är störst och bedöms ha ett värde som uppgår till cirka sex miljarder kronor. Den norska respektive den danska marknaden bedöms uppgå till cirka tre miljarder kronor vardera och är var för sig något större än den finska marknaden.

Den nordiska marknaden har liksom den europeiska marknaden haft en god tillväxt. Altima bedömer att den årliga tillväxttakten under åren 1980 till och med 2000 uppgick till cirka fem procent. Av den totala hyresmarknaden svarar byggmarknaden för cirka 50 procent av värdet medan övrig industri utgör cirka 20 procent.

Marknadstillväxten kan härledas från i huvudsak två faktorer:

- Den underliggande aktiviteten på byggmarknaden samt bland industriella och offentliga kunder.
- Ökande penetrationsgrad – andelen kunder som väljer att hyra maskiner och utrustning ökar jämfört med dem som väljer att köpa.

Det är främst den ökande graden av penetration som legat bakom de senaste årens marknadstillväxt. Faktorer som har lett till ett ökat hyresbeteende är främst kundernas behov av:

- Högre kostnadseffektivitet.
- Minskade personalkostnader och högre kompetens.
- Större flexibilitet och bättre service.

Dessa faktorer, i kombination med att uthyrningsföretagen idag kan erbjuda ett bredare sortiment och en ökad grad av tillgänglighet jämfört med för ett tiotal år sedan, är också viktiga förklaringar till den goda marknadsutvecklingen.

De större uthyrningsföretagen kan tillföra mervärden till kunderna tack vare de skalfördelar som uppnås i form av större inköpsvolymer, en högre grad av kapacitetsutnyttjande och en ökad service till kunder tack vare specialistkompetens. Detta leder i sin tur till en ökad efterfrågan.

NUVARANDE MARKNADSSITUATION

Altima bedömer att en minskad efterfrågan genom en underliggande svag byggmarknad delvis kan kompenseras genom att kunderna väljer att hyra mer av sitt behov framför att investera i egna maskiner och utrustning i samband med sämre konjunkturlägen. Därutöver kan en svagare byggkonjunktur i Norden även delvis kompenseras av tillväxt i de baltiska länderna och S:t Petersburg. I dessa länder finns stora behov av nybyggnation och ombyggnad varför efterfrågan på maskiner och utrustning är god.

KONKURRENSSITUATION

MÅNGA SMÅ AKTÖRER MEN ÖKAD KONCENTRATION

Uthyrningsbranschen i Norden är fortfarande fragmenterad, med ett stort antal mindre och medelstora bolag samt ett fåtal stora. Altima uppskattas vara bland de tre största aktörerna på den nordiska marknaden tillsammans med Cramo och Ramirent. Rakentajain Konevuokraamo (RK) är ett annat betydande företag. Därutöver äger fortfarande flera av de större nordiska byggbolagen betydande uthyrningsverksamheter. Hit hör bland andra Skanska Maskinuthyrning samt Lambertssons, som ägs av Peab. Altima deltager sedan några år aktivt i diskussioner avseende strukturförändringar av den nordiska maskinuthyrningsbranschen.

Totalt står de fem största aktörerna för omkring 40 procent av den nordiska marknaden. Generellt domineras de nationella marknaderna av tre till fyra bolag. Dessa bolags marknadsandelar varierar mellan länderna och inget företag är störst på samtliga marknader. Altima bedömer att bolaget hör till de fyra största aktörerna på samtliga nordiska marknader.

Verksamhet

HISTORIK

NCC bedrev fram till mitten av 1990-talet uthyrning av maskiner och utrustning som en integrerad del av byggverksamheten. I mitten av 1990-talet organiserades uthyrningsverksamheten som särskilda enheter inom respektive land under benämningen NCC Maskin. Syftet var att öka effektiviteten och att samtidigt leverera bättre service till byggverksamheten.

Verksamheten växte gradvis och i slutet av 1990-talet ökade fokus på att attrahera externa kunder till verksamheten. Uthyrningsverksamheten hade redan en stark position i Danmark med Altima som varumärke. Där hade ansträngningarna för att attrahera nya kunder utanför koncernen pågått under en längre tid. År 1999 uppgick Altima-koncernens försäljning till externa kunder till cirka 300 Mkr motsvarande en andel om cirka 25 procent av hela uthyrningsverksamhetens omsättning. Försäljningen till externa kunder uppgick till 374 Mkr för januari–september 2003, vilket motsvarar 40 procent av den totala faktureringen. År 1998 etablerades verksamheter i Estland och Lettland och året därefter i Litauen. Under 2000 startades även uthyrningsverksamhet i tillväxtregionen S:t Petersburg i Ryssland.

År 2001 offentliggjorde NCC en ny koncernstruktur, som bland annat innebar att byggverksamheten skulle få ett tydligare kundfokus. Uthyrningsverksamhetens mål var att ytterligare öka omsättningen via försäljning till fler kunder utanför NCC-koncernen. Altima lanserades därför som ett eget varumärke för den samlade maskinuthyrningsverksamheten på samtliga marknader där NCC fanns representerat. Den 1 januari 2002 etablerades Altima, som en egen koncern med huvudkontor i Göteborg.

"Allt är möjligt" är Altimas ledord när det gäller kundvård. Medarbetarna har mångårig erfarenhet från att leverera nyckelfärdiga lösningar för exempelvis specialanpassade bodar, värme, el, ställningar samt drift och underhåll.

MÅL OCH STRATEGIER

AFFÄRSIDÉ

”Vi ska hyra ut maskiner och utrustning till professionella kunder på marknaderna i Norden, Baltikum och S:t Petersburg samt tillgodose dessa kunders behov av relaterade tjänster och service.”

FINANSIELLA MÅL

Styrelsens ambition är att Altima ska bygga upp en uthyrningsverksamhet som ska generera följande:

- Rörelsemarginal om minst 10 procent.
- Avkastning på eget kapital om 16 procent.
- Soliditet om cirka 35 procent.

Den långsiktiga målsättningen är att dela ut mellan 30–50 procent av resultatet efter skatt till Altimas aktieägare. Styrelsen avser ej att föreslå utdelning för räkenskapsåret 2003. [1)]

STRATEGISK INRIKTNING

Altima ska nå de uppsatta målen genom en strategisk inriktning baserat på bland annat följande hörnstenar:

- Uppnå högre servicegrad än konkurrenterna genom högre teknisk kompetens och ett starkt servicekoncept.
- Ingå ytterligare partneravtal, så kallade outsourcingkontrakt, där Altima sköter kundens maskinpark.[2)]
- Fortsätta utbyggnaden av lokala kundcenter på den nordiska marknaden inklusive Baltikum och S:t Petersburg.
- Fortsätta att utveckla en rationell och effektiv distributions- och underhållskedja av Altimas produkter.
- Ingå i strategiska allianser med väl utvalda tillverkare av maskiner och utrustning i syfte att bibehålla en stark och professionell sortimentsprofil.
- Förstärka kännedomen och attityden till Altimas varumärke ytterligare.

KUNDER

Altima vänder sig till professionella kunder med höga krav på teknisk kompetens och helhetslösningar. Bolaget har fler än 1 000 kunder, där kundtyperna spänner från stora bolag med högt ställda tekniska krav till små, lokala företag där den lokala närvaron är viktig.

BYGG- OCH FASTIGHETSFÖRETAG – STÖRSTA KUNDGRUPPEN

Den viktigaste kundgruppen, bygg- och fastighetssektorn, är ett starkt fragmenterat segment. Övergripande kan segmentet delas in i bygg- och underentreprenörer samt byggledningsföretag (Construction Management-bolag) och rena fastighetsbolag. Altimas största kunder återfinns inom byggsektorn där NCC:s byggverksamhet svarade för 60 procent av Altimas samlade försäljning under januari–september 2003.

INDUSTRIN OCH DEN OFFENTLIGA SEKTORN ALLT VIKTIGARE

Övriga kunder finns inom industrin samt offentlig sektor, vilka båda är växande kundgrupper. Exempel på industriella kunder är Stora Enso, SCA och Jämtkraft. Bland offentliga kunder återfinns Uppsala Läns Landsting och Göteborgs kommun.

I Altimas strategi ingår som en viktig del att öka omsättningen utanför byggsektorn för att nå en mer balanserad kundbas. Nya kundgrupper är främst kommuner, landsting, så kallade eventbolag samt industriföretag.

ÖKAD FÖRSÄLJNING TILL KUNDER UTANFÖR NCC

Under främst 2001 och 2002 lades ett stort arbete ned på Altimas förändring från att vara en maskinleverantör inom NCC-koncernen till att bli ett kundinriktat serviceföretag för att nå fler kunder och därigenom få en ökad försäljning. Som ett led i detta rekryterades nya säljare och försäljningschefer med erfarenhet från maskinförsäljning och uthyrning. Förändringen bidrog till att försäljningen till kunder utanför NCC-koncernen ökade under 2002 och trenden har fortsatt under 2003.

[1)] Se utvecklad beskrivning sid 39.

[2)] För närvarande utgörs partner/outsourcingavtal av avtal med NCC.

PRODUKTER

Altimas viktigaste produktområden kan delas in i:

HYRESMASKINER

- Bygg- och anläggningsmaskiner (handmaskiner, packningsmaskiner, vältar, minigrävare, truckar med mera).
- Moduler (tillfälliga lokaler, bodar, containrar med mera).
- Lyftprodukter (kranar, hissar, liftar).
- El-, värme- och ventilationsutrustning.
- Mät- och kontrollinstrument.

HYRESMATERIEL

- Säkerhetsutrustning (tele- och datakommunikation, stängsel, avstängningsmateriel, vägmärken, arbetskläder, skyddsskor, hjälmar med mera).
- Ställningar, väderskydd och arbetsplattformar.
- Skyltningsmateriel.

FÖRSÄLJNINGSMATERIEL

- Förbrukningsmateriel till hyresmaskiner och hyresmateriel).

HÖGKLASSMODULER

Altima har också ett produktområde för temporära bostäder, kontor, daghem, skolor och vårdlokaler. Det kallas högklassmoduler och utgör ett kompletterande produktområde för Altima. Efterfrågan från såväl offentlig som privat sektor har varit god de senare åren. Många kunder föredrar att hyra istället för att bygga egna fastigheter som ett led att undvika överinvesteringar och därmed reducera riskerna och kapitalbindningen. För Altima har det inneburit inbrytning på ett nytt kundsegment med god potential till tillväxt som har kommit att fungera kontracykliskt mot byggkonjunkturen.

I uthyrningen ingår reparation och underhåll av hyresprodukterna. Kunderna garanteras därigenom att samtliga produkter är funktionssäkra. För att säkerställa en hög kvalitet har Altima koncentrerat reparations- och underhållstjänsterna till särskilt utvalda anläggningar.

SERVICE OCH TJÄNSTER

Altima har en mångårig erfarenhet som leverantör av helhetsåtaganden där serviceaffären kompletterar produktprogrammet. Altima erbjuder en rad olika tjänster som övervägande köps i samband med att kunden gör sitt hyresval. Service utgjorde 23 procent av omsättningen under 2002. Exempel på servicekoncept som Altima erbjuder är:

- TILLFÄLLIG EL OCH TILLFÄLLIG VÄRME

Med Altimas koncept erhåller kunden rätt dimensionering, rätt eltaxa och rätt temperatur för en byggarbetsplats. Altima ger kunden hjälp med behovsanalys, projekterade CAD-ritningar, elbolagskontakter, kalkyler samt installation av samtlig utrustning.

- TORRA HUS

Altima erbjuder koncept för hantering av fuktproblem. Auktoriserade fukttekniker hjälper kunden med behovsanalyser, projektering av torkanläggningar, uttorkningsprognoser, fuktmätning och kontroller av uttorkningsmiljöer.

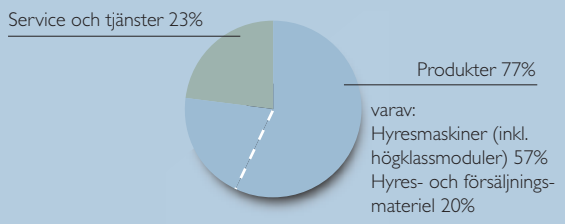
- LYFT

Altimas tekniker hjälper kunderna att välja rätt modeller och storlekar av kranar, hissar, klätterplattformar och självgående saxliftar. Vidare erbjuds projekterade CAD-ritningar, bygglovshandläggning, transporter, montage, besiktningar och även kranförare.

- STÄLLNINGSKONCEPT OCH PROFILERING

Med Altimas ställningskoncept erbjuds kunderna rätt urval bland modul-, smal- och rörställningar, skyltställningar samt väderskydd. Kunderna erbjuds helhetsåtaganden från projektering till montage samt skyltprofilering. Altima använder såväl egen personal som utvalda ställningsmontageföretag för att klara den typen av helhetslösningar.

OMSÄTTNINGSFÖRDELNING 2002



Etableringstjänst för tillfälliga lokaler. I detta fall har Altima levererat en nyckelfärdig och modern förskola utanför Uppsala.

• ETABLERINGSTJÄNST FÖR TILLFÄLLIGA LOKALER
Altima åtar sig att designa, projektera och anpassa tillfälliga lokaler. I konceptet ingår också bygglovshandläggning, entreprenadsamordning, anslutningar av el, tele, data, vatten och avlopp samt transporter, montage, drift och underhåll. Kunderna erbjuds en komplett fungerande tillfällig lokal för olika ändamål.

FÖRSÄLJNINGSKANAL

Altimas försäljningskanal kan delas upp i tre delar; lokala kundcenter, säljare och produktspecialister.

LOKALA KUNDCENTER

• *Permanenta kundcenter*
Altima har för närvarande sextio lokala kundcenter varav tjugotre i Sverige, elva i Danmark, sex i Norge, tio i Finland samt nio i Baltikum och ett i S:t Petersburg. För att komma ännu närmare kunden är målet att etablera fler lokala kundcenter under den kommande femårsperioden.

Kundcentret fungerar som den lokala ortens hyresbutik. Här finns kunnig personal och ett bassortiment av Altimas produktprogram. Kunderna kan antingen själva komma och hämta sina varor eller välja att låta Altima köra ut dem med turbilar. Kunderna kan också göra beställningar på produkter som har längre leveranstid än 24 timmar.

• *Temporära kundcenter*
Temporära kundcenter är en viktig konkurrensfördel i samband med större projekt, exempelvis vid byggarbetsplatser och industriområden där det saknas en permanent uthyrningsverksamhet. Temporära kundcenter håller öppet under ett större byggprojekts livslängd för att därefter monteras ned. Ett exempel är Altimas temporära kundcenter på Melkøya utanför Hammerfest i Nordnorge (Snøhvit-projektet), där Statoil genomför en omfattande investering i en lagringsanläggning för naturgas från Barents hav, se vidare sid 22–23. Projektet är beräknat att pågå under två år.

Genom temporära kundcenter kan Altima arbeta nära sina kunder och erbjuda flexibel service samtidigt som Altimas investeringar begränsas.

SÄLJKÅR

Altima har ett trettiotal säljare, varav cirka hälften i Sverige. Säljkåren upprätthåller en ständig dialog med Altimas kunder, främst genom personliga möten direkt hos kunden. Säljarna deltar på planeringsmöten, kartlägger behov, säkerställer närservice och följer upp Altimas kundavtal.

PRODUKTSPECIALISTER

Inom tekniskt mer krävande produktområden såsom lyft, moduler, el, värme, torra hus och etableringstjänster med mera har Altima välutbildade och erfarna produktspecialister. De är en viktig länk i att kunna klara större kunders behov av service och funktionsåtaganden.

Sammantaget har Altima således en utvecklad försäljningskanal som klarar av att betjäna alltifrån de mindre lokala kunderna till de större och mer teknikkrävande kunderna.

LOGISTIKMODELL

CENTRALISERAT UNDERHÅLL

Altima har reducerat antalet platser där större service och underhåll sker med 40 procent det senaste året för att skapa en effektivare varudistribution och underhåll. Den nya modellen som Altima genomfört under 2003 syftar till att:

- Öka tillgängligheten av hela Altimas sortiment för kunderna.
- Minska andelen produkter och reservdelar bundet i lager, det vill säga öka kapacitetsutnyttjandet av produktsortimentet.
- Minska kostnaderna för service- och underhåll.
- Standardisera sortimentsutbudet för att uppnå skalfördelar inom inköp, logistik och IT.

Modellen innebär att:

- Service- och underhåll samordnats till ett fåtal platser, så kallade **logistikcenter**, på varje geografisk marknad. Detsamma gäller för lagerhållning av tyngre basutrustning, såsom tillfälliga lokaler, kranar och ställningar. Vidare samordnas investeringar genom produktansvariga. Detta leder till att investeringar och lagernivåer koordineras bättre mellan olika geografiska marknader.
- På de lokala marknaderna har butikskoncept med ett lokalt anpassat bassortiment etablerats, så kallade **kundcenter**. Butikskonceptet kräver betydligt mindre utrymmen inom- och utomhus då varulagret i butiken fylls på genom dagliga leveranser från ett logistikcentra. Kunderna kan beställa varor ända fram till kl. 16.30 för garanterad leverans kl. 07.00 följande dag.

NÄRMARE KUND TILL LÄGRE KOSTNADER

Modellen innebär också att Altima successivt kan genomföra sina planer på en utbyggnad av det nya lokala butikskonceptet i form av kundcenter till en lägre investeringskostnad än vad som annars vore fallet. Kunderna kommer också att uppleva Altimas kundcenter mer som hyresbutiker än verkstäder. Altimas personal blir även mer tillgänglig för kunden.

ALTIMA KOM SNABBT IN I

– Kompetens och hög servicegrad avgörande

Snøhvit är den första europeiska produktionsenheten för flytande gas och den största ekonomiska satsningen någonsin i Nordnorge.

Projektets omfattning åskådliggör hur Altima på ett mycket effektivt sätt kan utnyttja sin kapacitet och erbjuda kunden en logistisk lösning med effektiv resursplanering.

Altimas spetskompetens inom ett antal tekniskt mycket krävande produktområden, tillsammans med förmågan att

Fördelar för Altima är:

- Kundvänligare butikskoncept, en professionell hyresbutik istället för en stor verkstadsanläggning.
- Lägre kostnader för lokala varulager.
- Bredare sortimentsutbud genom gemensam logistik.
- Tätare butiksnät kan byggas, vilket förbättrar förutsättningarna på de lokala marknaderna.

STYRNING AV KAPITALKRÄVANDE PRODUKTER

ALTIMA TEKNIK

Uthyrningsverksamhet medför en betydande anskaffning av produkter och utrustning. För att sköta detta arbete så effektivt som möjligt har Altima samlat sin kompetens inom inköp, produktansvar och trading (försäljning av uttjänta hyresprodukter) till en funktion; Altima Teknik, för de mest kapitalkrävande produkterna. Detta för att säkerställa ett professionellt arbete från det att produkten anskaffas till det att den via försäljning lämnar plats åt annan produkt i hyresstocken.

STRATEGISKA LEVERANTÖRSPARTNER

I sin roll som en av de största uthyrningskedjorna i Norden och Baltikum & S:t Petersburg har Altima en bra utgångsposition gentemot leverantörsledet av maskiner och utrustning. Altima arbetar med ett antal utvalda leverantörer. Trenden inom vissa produktområden går dessutom alltmer mot att träffa partneravtal för att framförallt tillsammans kunna utveckla starkare kunderbjudanden men också skapa en bättre effektivitet i form av lägre inköpskostnader och högre servicegrad. För koncernen som helhet finns det ingen leverantör som svarar för någon betydande andel av inköpen.

Altima arbetar med ett flertal transportföretag såväl genom landsavtal som genom lokala avtal. I vissa fall är transportfordonen särskilt profilerade för Altima.

KOORDINERA PRODUKTPORTFÖLJEN MELLAN MARKNADER

Uppföljning av genomförda inköp och behovsanalyser av framtida inköp sker löpande, bland annat mot bakgrund av möjligheterna till omfördelning av maskiner och

SNØHVIT-PROJEKTET

i valet av maskinleverantör

snabbt allokera kapitalkrävande produkter, visar på Altimas konkurrensfördelar i denna typ av projekt, där kunden ställer höga krav på teknisk kompetens och helhetslösningar.

Inom loppet av fyra veckor fanns fyra lyftkranar och personhissar på plats, likaså 123 moduler och ett antal mindre maskiner. Kranarna kom från Sverige och modulerna från Norge, Sverige och Danmark. Altima ansvarar även för totalåtagandet av elförsörjningen, inklusive planering, dimensionering, kalkylering och installationer, för ett flertal verksamheter inom Snøhvit-projektet.

Ett temporärt kundcenter med kunnig personal finns på plats så länge projektet löper. Därigenom finns Altima alltid nära kunden och kan bistå med en hög service under hela projekttiden.

FAKTA SNØHVIT-PROJEKTET

- Snøhvit är den första europeiska produktionsenheten för flytande gas.
- Gasreserverna finns tusentals meter under havsbotten, 140 km nordväst om Hammerfest i Nordnorge. Gasen ska behandlas och lagras på ön Melkøya, dit den når via världens längsta flerfaspipeline.
- Snøhvit är den största ekonomiska satsningen någonsin i Nordnorge. De löpande investeringarna i projektet väntas uppgå till 45 miljarder norska kronor, varav två tredjedelar är kopplade till processindustrin på Melkøya.
- Konstruktionsarbetet har pågått sedan 2002. Målet är att gasutvinningen ska vara i drift under det andra halvåret 2006. De 21 borrhålen väntas generera 5,7 miljarder kubikmeter gas varje år under en 25-årsperiod.

utrustning mellan olika logistikcenter och länder. Vidare är efterfrågeutvecklingen avgörande för inköpens omfattning. För att dels tillgodose kundernas önskemål, dels ha en väl avvägd park av maskiner och utrustning sker försäljning av maskiner och utrustning löpande. Försäljningarna frigör också kapital som bland annat kan användas för att förse uthyrningsverksamheten med modern utrustning.

KONKURRENSFÖRDELAR

Altima bedömer att bolagets viktigaste konkurrensfördelar utgörs av en väl etablerad organisation med lång erfarenhet från uthyrningsbranschen och byggmarknaden. Kompetensen och storleken innebär även att Altima kan erbjuda en effektiv lösning för logistik och resursplanering, med konkurrenskraftiga priser och hög servicegrad som resultat.

Altimas konkurrensfördelar uppenbarar sig främst i samband med större kundprojekt, där erfarenheterna från ansvaret för projektering och planering av större byggarbetsplatser är en mycket värdefull kunskap.

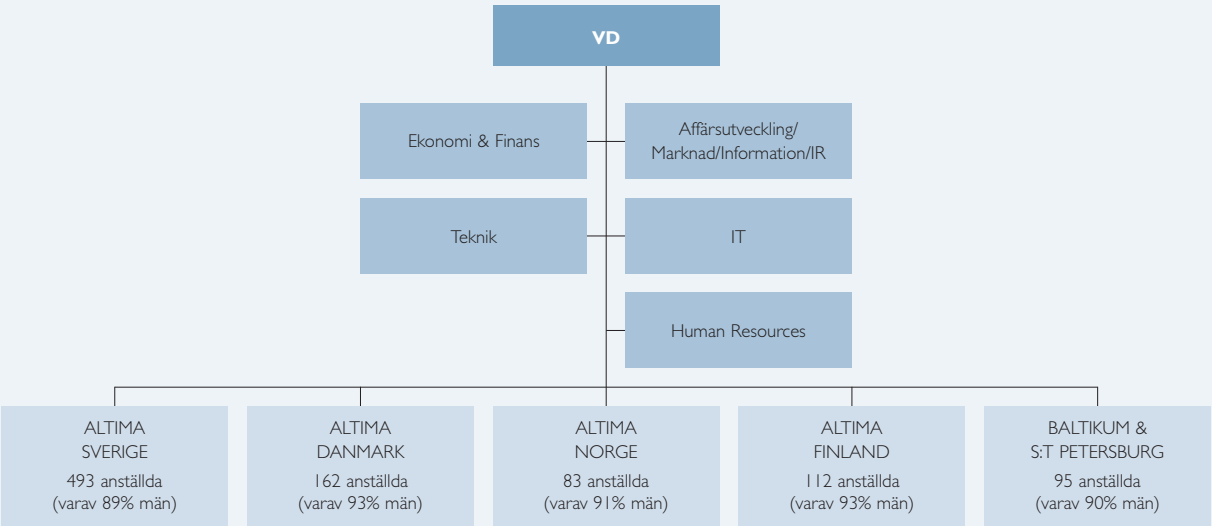
ORGANISATION OCH ANSTÄLLDA

Altima hade 959 anställda den 30 september 2003 fördelade enligt organisationsschema nedan. Det lägre kapacitetsbehovet under vintertid innebär att antalet anställda i koncernen varierar. Det finns även en trend mot ett ökat utnyttjande av inhyrd personal i syfte att hantera volymtoppar. Verksamheten inom Altima bedrivs i de fem geografiska marknadsorganisationerna.

Målet med Altimas organisation är att så långt som möjligt decentralisera kundansvaret samtidigt som centrala funktioner assisterar och möjliggör en effektiv resursfördelning. De legala enheterna motsvarar det operationella ansvaret.

Inom Altima Sverige AB har cirka 15 procent av de anställda akademisk examen. Medelåldern uppgår i Sverige till cirka 45 år. Personalstrukturen för övriga länder har en liknande sammansättning.

ORGANISATION[1)]



[1)] Antal anställda vid koncerngemensamma funktioner uppgick den 30 september 2003 till 14 personer.

OMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD

Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Sverige	957	813	527
Danmark	259	238	174
Norge	188	181	111
Finland	112	118	86
Baltikum & S:t Petersburg	29	45	44
Koncernelimineringar	0	–5	–8
SUMMA	1 545	1 390	934

RÖRELSERESULTAT PER GEOGRAFISK MARKNAD

Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Sverige	143	125	48
Danmark	32	8	1
Norge	8	22	–9
Finland	29	23	14
Baltikum & S:t Petersburg	1	6	8
Jämförelsestörande poster[1)]	–88	–	–
Koncernelimineringar och ej fördelade kostnader	–11	–13	–12
SUMMA	113	171	50

[1)] Se beskrivning not 4 sidan 32.

Altima Sverige

STEFAN BJÖRCK
vd Sverige

MARKNAD

Marknaden är, trots en relativt hög mognad, fortfarande beroende av efterfrågan från de största byggbolagen och har därmed drabbats av nedgången i byggkonjunkturen. Byggandet av kommersiella fastigheter har minskat kraftigt under 2002 och 2003. En ökande andel av ombyggnationer och underhåll har inte kompenserat då dessa kräver mindre volymer av maskiner och utrustning. Efterfrågan från industriella och offentliga kunder har också utvecklats svagt.

VERKSAMHET

Altima Sverige, som utgjorde 56 procent av koncernens omsättning januari–september 2003, är organiserat i tre regioner: Syd, Stockholm och Nord. Totalt finns 23 permanenta kundcenter. Regionerna ansvarar för samordning av marknadsföring, redovisning och finansiell styrning på regional nivå. Den landsgemensamma organisationen är lokaliserad till huvudkontoret i Göteborg. Logistikcenter är etablerade i Göteborg, Kågeröd (Skåne), Linköping, Stockholm och Umeå.

Stockholm som är den största regionen i Sverige svarade för cirka 50 procent av den totala omsättningen under januari–september 2003. Andelen maskinuthyrning uppgick till drygt hälften av omsättningen under samma period.

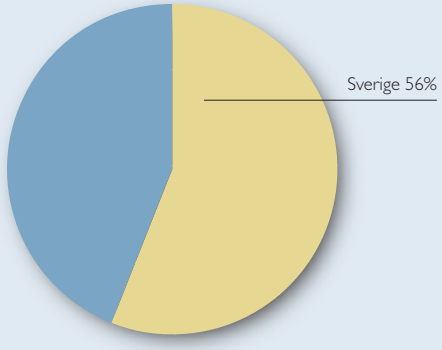
Altima Sverige kan erbjuda ett komplett produktutbud inklusive lyftkranar och andra tunga och specialiserade maskiner. Den största produktgruppen utgörs dock av containrar och moduler inklusive service, som följer med de helhetsåtaganden som säljs. Här återfinns totallösningar inom exempelvis elektricitet, värme och ventilation.

Altima Sverige har påverkats av den koncentration till kärnverksamheten, samt den prioritering av lönsamhet framför volym som har ägt rum hos den största kunden, NCC. Det har inneburit en minskad andel försäljning till NCC samtidigt som en kraftfull ansträngning för att utöka och bredda kundbasen har genomförts. 2001 var faktureringen till kunder utanför NCC-koncernen 195 Mkr motsvarande cirka 20 procent. De nio första månaderna 2003 uppgick faktureringen till kunder utanför NCC till 183 Mkr motsvarande cirka 35 procent av faktureringen. Ansträngningarna intensifieras för att fortsätta öka andelen försäljning till övriga kundsegment.

KONKURRENTER

Altima och Cramo är marknadsledande på den svenska marknaden, där Stavdal (ingår i Ramirent) hör till övriga större konkurrenter.

FÖRSÄLJNING andel av koncernen jan–sept 2003



Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	957	813	527
Rörelseresultat[1)]	143	125	48
Rörelsemarginal, %[1)]	14,9	15,4	9,1
Antal anställda	691	582	493

[1)] Före jämförelsestörande poster.

Altima Danmark

ERIK HÖI
vd Danmark

MARKNAD
På den danska byggmarknaden har det skett en förskjutning från byggande av kontors- och industriegendomar till bostäder, varav en stor andel utgörs av villor. Denna utveckling har inneburit en nedgång i uthyrningsmarknaden, som inneburit ökande konkurrens och fallande priser. Den danska marknaden för maskinuthyrning har, efter ett svagt 2002 och första halvår 2003, visat positiv utveckling under senare delen av 2003.

VERKSAMHETEN
Altima Danmark, som är det näst största affärsområdet inom koncernen och har använt namnet Altima sedan 1989, är i dag en av Danmarks mest kända maskinuthyrare. Danmarksorganisationen utgörs av totalt elva permanenta kundcenter, varav fem återfinns på Jylland, två på Fyn och fyra på Själland. Kundcentret i Greve, utanför Köpenhamn, fungerar dessutom som huvudkontor och logistikcenter.

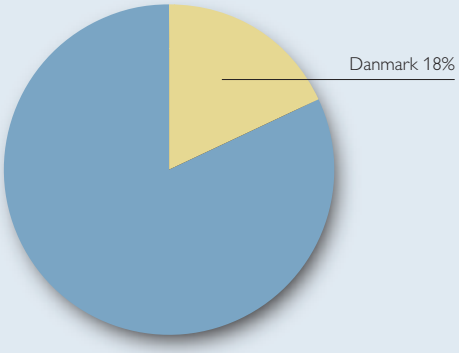
Själland, inklusive Köpenhamn, utgör en dominerande del av omsättningen. Cirka hälften av omsättningen kommer från maskinuthyrning, en tredjedel från tjänster såsom montage och drift och resterande del utgörs av transport och försäljning.

I Danmark är Altima en av de största aktörerna inom uthyrning av moduler och ställningar, men även inom liftar och byggmaskiner. Altima Danmark har också hög kompetens inom etablering och drift av deluppgifter på byggplatserna, till exempel bodetablering, väderskydd och el.

NCC utgör cirka en tredjedel av omsättningen och resterande två tredjedelar kommer primärt från andra företag inom byggsektorn, men också stat, kommun och industri utgör en ökande andel. Altima Danmark var under perioden 1998 till 2001 offensivt, både avseende etablering av nya kundcenter och betydande produktinvesteringar. Sedan hösten 2001 har marknaden försvagats. För Altima har därtill NCC:s neddragning av volymerna påverkat omsättning och resultat negativt under 2002 och 2003. Prispressen har även ökat. Som en åtgärd har Altima bland annat minskat investeringarna samt genomför ett effektiviseringsprogram. Antalet anställda vid utgången av 2003 förväntas uppgå till cirka 150.

KONKURRENTER
I Danmark, som är den mest fragmenterade av marknaderna, är Altima det största uthyrningsföretaget. JJ Maskinudlejning, JM Trykluft, DNE, Cramo, Bilsby och AGJ hör till de mest betydande konkurrenterna.

FÖRSÄLJNING andel av koncernen jan–sept 2003



Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	259	238	174
Rörelseresultat[1)]	32	8	1
Rörelsemarginal, %[1)]	12,4	3,3	0,3
Antal anställda	170	166	162

[1)] Före jämförelsestörande poster.

Altima Norge

EIVIND BØE
vd Norge
(fr o m 1 januari 2004)

MARKNAD
Uthyrningsmarknaden i Norge är mycket fragmenterad. En viktig anledning till detta är de geografiska förutsättningarna, med fjordar och berg, vilket begränsar möjligheten att transportera maskiner och utrustning på ett effektivt sätt mellan olika regioner. Efterfrågan på den norska marknaden har påverkats negativt av en kraftig nedgång inom anläggningsbyggandet. Konjunkturen har även varit svag för industri- och bostadsbyggnation i Oslo och Syd/Östregionen.

VERKSAMHET
Altima Norge är indelat i tre regioner; Norr, Väst och Syd/Öst. Syd/Öst-regionen med kundcenter i Oslo och Kristiansand svarade för cirka hälften av försäljningen under januari–september 2003. Totalt utgörs affärsområdet av sex permanenta kundcenter fördelat på de tre regionerna.

Altima Norge har de senaste åren etablerat en stark position inom helhetsåtaganden, ett område där det finns få konkurrenter i Norge. De viktigaste produkterna utgörs av containrar och moduler för diverse tillämpningar såsom förråd och temporära bostäder. Elektrisk utrustning, transportfordon och övriga bygg- och anläggningsmaskiner är andra viktiga produktområden.

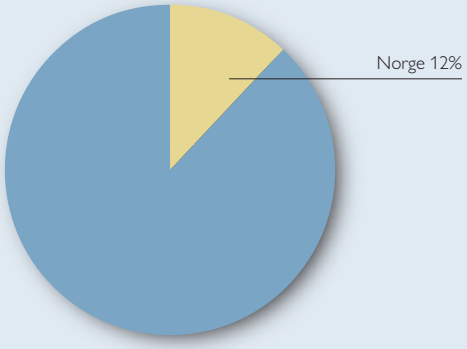
Hälften av de sex kundcenterna har etablerats de senaste fyra åren. Dessa kundcenter har fortfarande goda tillväxtförutsättningar genom ökad penetration på sina respektive lokala marknader.

Försäljningen till NCC svarade för cirka 75 procent av försäljningen under perioden januari–september 2003. Denna andel har minskat sedan 2001 som följd av NCC:s neddragningar av volymer till följd av beslutad omstrukturering samt en svagare byggmarknad. Den svagare marknaden har även lett till ökad prispress.

Ny VD tillträder från 1 januari 2004. Anpassning av verksamheten kommer ske under ny ledning.

KONKURRENTER
I Norge hör Altima till de ledande aktörerna. Den mest påtagliga konkurrensen kommer från Bautas (ingår i Ramirent) och Cramo men det finns även ett tjugotal mellanstora uthyrningsföretag och ett stort antal mindre aktörer med lokal prägel.

FÖRSÄLJNING andel av koncernen jan–sept 2003



Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	188	181	111
Rörelseresultat[1)]	8	22	–9
Rörelsemarginal, %[1)]	4,3	12,1	neg
Antal anställda	85	83	83

[1)] Före jämförelsestörande poster.

Altima Finland

TIMO TOIVANEN
vd Finland

MARKNAD
Efterfrågan från kunderna, som är byggrelaterade, har varit god under de senaste åren som en effekt av en relativt hög aktivitet inom byggsektorn i Finland. Denna tendens har stabiliserats under 2003 men däremot har konkurrensen ökat genom aktörernas vilja att hålla sina marknadsandelar och utnyttjandegrader av maskinparken på en tillfredsställande nivå.

VERKSAMHET
Altima Finland är indelat i två regioner, Väst och Öst, med ett logistikcenter i vardera region. Helsingforsområdet stod för hälften av försäljningen under 2002. Totalt utgörs affärsområdet av tio permanenta kundcenter.

Viktiga produktgrupper inkluderar tornkranar, elektrisk utrustning samt temporära moduler såsom containrar och byggbodar. Liksom i övriga Norden förväntas en hög marknadstillväxt inom högklassmoduler, vilket även är ett möjligt produktområde för Altima Finland. Altima Finland erbjuder service och uthyrningstjänster i en högre grad än övriga länder.

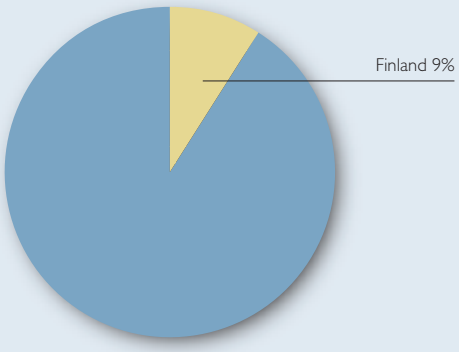
Säljstyrkan och ledningen förstärktes i samband med lanseringen av det nya varumärket Altima och marknadssatsningen för att nå nya kundgrupper.

Störst marknadspotential förväntas i Helsingforsregionen. I Åbo, Tammerfors och Uleåborg finns också en god marknadspotential. Det finns även potential till ökad lokal marknadspenetration för övriga mindre kundcenter. Altima Finland har gjort betydande investeringar för att modernisera maskinpark och övrig utrustning i syfte att skapa ett attraktivt erbjudande.

Försäljningen till NCC svarade för 88 procent av omsättningen januari–september 2003. Som en följd av en positiv marknadsutveckling, genomförda investeringar och förstärkt organisation har verksamheten utvecklats gynnsamt. Altima deltar för närvarande i stora projekt och med långa hyrestider.

KONKURRENTER
Marknaden domineras av Ramirent och RK. Altima är den fjärde största aktören.

FÖRSÄLJNING andel av koncernen jan–sept 2003



Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	112	118	86
Rörelseresultat[1)]	29	23	14
Rörelsemarginal, %[1)]	25,9	19,5	16,6
Antal anställda	100	100	112

[1)] Före jämförelsestörande poster.

Altima Baltikum & S:t Petersburg

TOMMY WIBERG
vd Baltikum & S:t Petersburg

MARKNAD
Marknaderna kännetecknas av en låg mognadsgrad och hög utvecklingstakt. Skillnaderna är dock stora mellan de olika länderna. Flertalet regioner i Baltikum & S:t Petersburg bedöms ha mycket goda tillväxtförutsättningar de närmaste åren. Anledningen till detta är främst en växande byggmarknad, men även en stor potential för en ökad penetrationsgrad för maskiner och utrustning.

VERKSAMHET
Verksamheten etablerades under 1998 genom etablering av kundcenter i Tallinn och Riga och under 1999 följde etablering i Vilnius. Under 2000 genomfördes en etablering i S:t Petersburg.

De lokala kundcenterna är lokaliserade till städer med hög tillväxt. Totalt utgörs Altima Baltikum & S:t Petersburg av tio permanenta kundcenter, varav fyra i Estland, två i Lettland, tre i Litauen samt ett i S:t Petersburg. Lettland och Estland utgjorde drygt två tredjedelar av omsättningen under 2002.

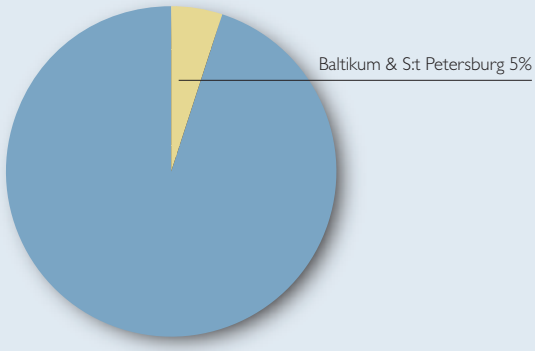
I likhet med de skandinaviska länderna är produkterbjudandet i de baltiska länderna brett. I S:t Petersburg erbjuds för närvarande ett smalare utbud med fokus på bygg- och anläggningsmaskiner i syfte att betjäna större infrastrukturprojekt. Altimas expansion har kunnat ske genom överföring av maskiner från verksamhet i övriga länder.

Marknadssatsningarna är fokuserade på de större tätorterna. Typiska kunder inkluderar små byggbolag med undantag för S:t Petersburg där fokus på infrastrukturprojekt innebär ett färre antal kunder av större karaktär. I Estland pågår en strukturell förändring, innebärande att ett antal större byggföretag börjar bli dominerande.

Altima har haft en stark tillväxt. Som en följd av den starka marknadspositionen och en hög tillväxt i kombination med stigande priser förväntas en god utveckling även framöver.

KONKURRENTER
Cramo och Ramirent hör till de större konkurrenterna, men precis som på de nordiska marknaderna utsätts Altima även för en konkurrens från mer lokala och nischinriktade aktörer.

FÖRSÄLJNING andel av koncernen jan–sept 2003



Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	29	45	44
Rörelseresultat[1)]	1	6	8
Rörelsemarginal, %[1)]	3,5	13,3	18,6
Antal anställda	52	75	95

1) Före jämförelsestörande poster.

Finansiell översikt

BILDANDET AV ALTIMA

Altima-koncernen bildades formellt den 1 januari 2002 i samband med omorganisationen av NCC. Uthyrningsverksamheten blev därmed en egen koncern. Vissa av de enheter, som ingick i NCC och som idag återfinns inom Altima, tillfördes dock löpande under 2002.

Uthyrningsverksamheten inklusive samtliga tillgångar som kan kopplas till denna verksamhet är överförda från NCC till Altima baserat på de koncernmässigt bokförda värden som tillämpades inom NCC.

I september 2003 genomfördes en omfinansiering av Altima i syfte att uppnå en finansiell ställning som är anpassad efter marknadsförutsättningarna samt bolagets framtida planerade expansion. Altima tillfördes därvid 290 Mkr i ovillkorat aktieägartillskott.

PROFORMAREDOVISNING

De formella räkenskaperna, som återges på sidorna 53–62, omfattar endast perioden från den 1 januari 2002. För att åskådliggöra uthyrningsverksamhetens finansiella historik har därför en proformaredovisning upprättats omfattande NCC-koncernens samlade uthyrningsverksamhet. Då uthyrningsverksamheten utgjort en integrerad del i koncernens övriga verksamhet är det inte möjligt att sammanställa fullständiga uppgifter separat för Altima-koncernen förrän från och med 2001.

Proformaräkenskaperna för 2001 baseras på interna bokslut för samtliga uthyrningsenheter inom NCC. För 2002 utgår redovisningen från Altimas årsredovisning men för att uppnå jämförbarhet har under 2002 tillförda enheter redovisats som om de tillförts redan den 1 januari 2002 och därför ingått under hela året. Dessa verksamheter innebär en ökning av omsättningen med 95 Mkr samt ett högre rörelseresultat om 16 Mkr i de proformasiffror som anges för 2002 jämfört med de formella räkenskaperna.

Resultaträkningen för perioden januari–september 2003 utgörs av Altimas verkliga utfall. För rullande tolv månader till och med den 30 september 2003 har justering skett för under 2002 tillförda verksamheter i resultaträkningen.

Resultaträkningarna redovisas till och med rörelseresultat eftersom omfinansieringen av Altima genomfördes först i september 2003. I balansräkningarna redovisas därför enbart operativt kapital (definition, se sid 33). Balansräkningarna inkluderar således inte en fördelning mellan räntebärande skulder och eget kapital. Effekten av kapitaltillskottet redovisas på sidorna 37–38 under avsnittet ”Proforma resultat, finansiell ställning och likviditet efter omkapitalisering”.

OPERATIVT RESULTAT [1]

Mkr	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	**Proforma Okt 2002–sep 2003**	Proforma Jan–sep 2002	Utfall Jan–sep 2003
Nettoomsättning	1 545	1 390	1 301	1 023	934
Direkta rörelsekostnader	–1 261	–1 129	–1 092	–842	–805
Bruttoresultat	**284**	**261**	**209**	**181**	**129**
Övriga rörelsekostnader [2]	–119	–140	–138	–98	–96
Övriga rörelseintäkter [3]	36	50	31	36	17
Rörelseresultat före jämförelsestörande poster	**201**	**171**	**102**	**119**	**50**
Jämförelsestörande poster [4]	–88	–	–	–	–
Rörelseresultat	**113**	**171**	**102**	**119**	**50**
Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar ingår med (exkl. jämförelsestörande poster)	–205	–195	–192	–146	–143

OPERATIVT KAPITAL [1]

Mkr	Proforma 31 dec 2001	Proforma 31 dec 2002	**Utfall 30 sep 2003**
Immateriella anläggningstillgångar	5	11	10
Materiella anläggningstillgångar	903	1 054	873
Finansiella anläggningstillgångar [5]	28	11	13
Varulager	74	59	50
Kundfordringar	218	190	226
Övriga kortfristiga fordringar	36	58	28
Operativa tillgångar	**1 264**	**1 383**	**1 200**
Icke räntebärande långfristiga skulder och avsättningar	43	18	28
Leverantörsskulder	104	94	72
Övriga icke räntebärande kortfristiga skulder	118	134	146
Operativa skulder och avsättningar	**265**	**246**	**246**
Operativt kapital	**999**	**1 137**	**954**

1) För fullständig balansräkning per 30 september 2003 samt proforma resultaträkning, beaktat omfinansieringen, se sid 38.

2) Inkluderar koncernledningskostnader vilka utgörs dels av koncernmässiga debiteringar från NCC, dels löpande kostnader inom Altima.

3) Övriga rörelseintäkter utgörs främst av försäljning av maskiner och inventarier. För 2002 helår samt för perioden januari–september 2002 ingår realisationsvinst vid försäljning av fastighet om 7,5 Mkr samt 10,9 Mkr avseende maskiner och inventarier tillhörande avvecklad verksamhet.

4) Avser nedskrivning av maskiner med 44,4 Mkr, fastigheter 17,5 Mkr samt avsättning för avveckling av personal om 26,3 Mkr. Dessa nedskrivningar och avsättningar genomfördes i enlighet med NCC:s omstruktureringsprogram och redovisas därvid som jämförelsestörande.

5) I huvudsak uppskjuten skattefordran.

KASSAFLÖDE FÖRE FINANSIERING

Mkr	Proforma Helår 2002	**Proforma Okt 2002–sep 2003**	Proforma Jan–sep 2002	Utfall Jan–sep 2003
Rörelseresultat	171	102	119	50
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	144	188	111	155
Förändringar av rörelsekapital	16	–23	29	–10
Kassaflöde före investeringar	**331**	**267**	**259**	**195**
Nettoinvesteringar	–305	19	–296	28
varav:				
Fastigheter	–100	–21	–88	–9
Maskiner och inventarier	–306	–148	–254	–96
Övrigt	–7	–1	–7	–1
Försäljningar av fastigheter	14	109	2	97
Försäljningar av maskiner och inventarier	94	80	51	37
Kassaflöde före finansiering	**26**	**286**	**–37**	**223**

NYCKELTAL OCH DATA PER AKTIE

	Proforma Helår 2001	Proforma Helår 2002	**Proforma Okt 2002–sep 2003**	Proforma Jan–sep 2002	Utfall Jan–sep 2003
NYCKELTAL					
Finansiella nyckeltal					
Avkastning på eget kapital, % [1]	–	–	11,9	–	11,9
Avkastning på operativt kapital, %	21,8	15,3	9,3	14,1	9,3
Rörelsemarginal, %	13,0	12,3	7,8	11,6	5,4
Kapitalomsättningshastighet, ggr	1,67	1,25	1,20	1,30	1,20
Soliditet, % [1]	–	–	41,4	–	41,4
Andel riskbärande kapital, % [1]	–	–	43,4	–	43,4
Räntetäckningsgrad, ggr [1]	–	–	4,4	–	–
Nettoskuldsättningsgrad, ggr [1]	–	–	0,8	–	0,8
Operativa nyckeltal					
Antal kundcenter vid periodens slut	53	60	60	60	60
Antal anställda vid periodens slut	1 105	1 014	959	1 024	959
DATA PER AKTIE [2]					
Rörelseresultat, kr	19,61	16,69	11,46	11,61	4,86
Resultat, kr [1]	–	–	5,57	–	1,61
Eget kapital, kr [1]	–	–	52,05	–	52,05

[1] Underlag, se sid 38 samt delårsrapport.

[2] Beräknat på 10 240 043 aktier, vilket var antalet utestående aktier vid utdelningstillfället.

DEFINITIONER

Avkastning på eget kapital: Resultat efter skatt för rullande tolv månader i procent av genomsnittligt eget kapital. Proforma baseras på antagandet att kapitaltillskottet i september 2003 skett redan 1 oktober 2002.

Avkastning på operativt kapital: Rörelseresultat före jämförelsestörande poster rullande tolv månader i procent av genomsnittligt operativt kapital.

Rörelsemarginal: Rörelseresultat före jämförelsestörande poster i procent av nettoomsättningen.

Kapitalomsättningshastighet (operativt kapital): Nettoomsättning rullande tolv månader i förhållande till genomsnittligt operativt kapital.

Soliditet: Eget kapital i procent av balansomslutningen.

Andelen riskbärande kapital: Summan av eget kapital och uppskjutna skatteskulder i procent av totala tillgångar.

Räntetäckningsgrad: Resultat för finansnetto i förhållande till finansnetto.

Nettoskuldsättningsgrad: Nettolåneskuld i förhållande till eget kapital.

Nettolåneskuld: Räntebärande skulder minus likvida tillgångar minus räntebärande fordringar.

Genomsnittligt eget kapital: Genomsnittligt eget kapital beräknas som medeltalet av periodens ingående kapital samt utgående kapital i de fyra därpå följande kvartalen.

Operativt kapital: Totala tillgångar minus räntefria skulder, räntebärande fordringar samt likvida medel. Genomsnittligt operativt kapital beräknas som medeltalet av periodens ingående kapital samt utgående kapital i de fyra därpå följande kvartalen.

Kassaflöde före finansiering: Kassaflöde beräknat före avdrag för finansiella poster och skatt.

Kommentarer till den finansiella utvecklingen

Nedanstående kommentarer baseras främst på proforma finansiell översikt för helåret 2001 till och med perioden 1 oktober 2002 – 30 september 2003 som presenteras på föregående sidor. Med 2002/2003 avses i det följande perioden 1 oktober 2002 – 30 september 2003. Utvecklingen för perioden januari–september 2003 kommenteras i delårsrapporten som ingår i prospektet. Beskrivningen av proformaredovisningen framgår på sidan 31.

RESULTATRÄKNINGEN

OMSÄTTNINGEN

Altimas nettoomsättning ökade under åren 1999–2001 från knappt 1 300 Mkr till 1 545 Mkr. Ökningen var en följd av god tillväxt på uthyrningsmarknaden beroende främst av en stark byggmarknad. Härutöver skedde en successiv ökning av försäljningen till kunder utanför NCC.

Nettoomsättningen för 2002/2003 uppgick till 1 301 Mkr vilket var en minskning jämfört med omsättningen 1 545 Mkr för 2001. I huvudsak två orsaker förklarade nedgången från och med 2001.

- *Renodling:* Cirka 130 Mkr av minskningen var hänförlig till avveckling av verksamheter i Sverige genom renodlingen av Altimas uthyrningsverksamhet. De avvecklade verksamheterna avsåg främst en verkstadsrörelse som av historiska skäl bedrivits inom Altima, vilken överfördes till NCC under 2002, samt en formställningsverksamhet vilken såldes i mars 2002.
- *Lägre efterfrågan från största kunden:* Cirka 240 Mkr av minskningen förklarades av en kraftigt minskad efterfrågan från Altimas största kund, NCC. NCC:s och därmed Altimas volymer påverkades negativt av den kraftiga nedgången i byggandet av kommersiella lokaler.

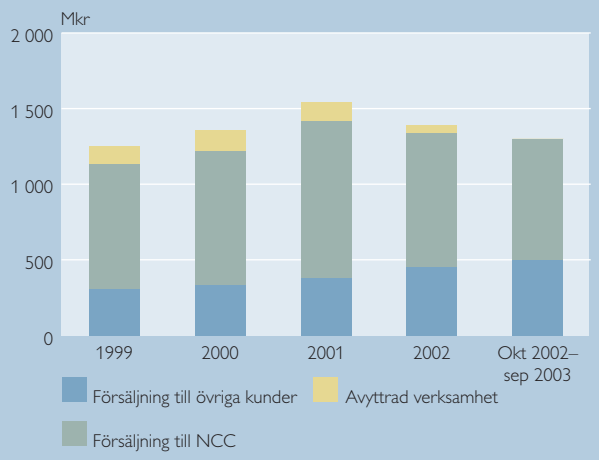
Ökad omsättning på nya kunder

Altimas nettoomsättning till kunder utanför NCC, främst i Sverige och Baltikum & S:t Petersburg, ökade med cirka 125 Mkr från cirka 380 Mkr 2001 till drygt 500 Mkr för 2002/2003 eller från 25 procent till 38 procent. Altimas bearbetning av kunder utanför NCC, i en vikande marknad, har således varit framgångsrik. Detta visar att Altima har ett produkt- och tjänsteutbud som är väl anpassat till kundernas behov. En stark försäljningsorganisation och hög teknisk kompetens möjliggör att nå ut till fler kunder.

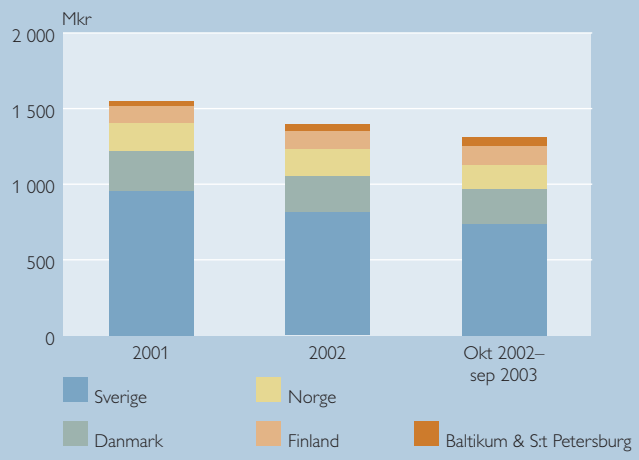
Omsättningen 2002 jämfört med 2001

Under 2002 minskade Altimas nettoomsättning från 1 545 Mkr till 1 390 Mkr, motsvarande cirka tio procent, varav avveckling av verksamheter svarade för cirka åtta procent. Minskningen i övrigt förklaras av en lägre försäljningsvolym i Sverige som en följd av minskad aktivitet på bygg- och fastighetsmarknaden samt NCCs medvetna neddragning av byggvolymerna. Utvecklingen kompenserades delvis av en ökad försäljning på övriga kunder. Den positiva utvecklingen i Finland och Baltikum & S:t Peters-

OMSÄTTNINGENS SAMMANSÄTTNING



OMSÄTTNING PER GEOGRAFISK MARKNAD



burg bidrog även till att dämpa nedgången. I Finland var försäljningsökningen cirka fem procent medan den var cirka 55 procent i Baltikum & S:t Petersburg. Den positiva utvecklingen förklarades av en god byggkonjunktur samt Altimas ökade närvaro och nya kundcenter. Under 2002 etablerade Altima ytterligare sju kundcenter, varav tre i Sverige, ett i Danmark och tre i Baltikum & S:t Petersburg. Vid 2002 års utgång fanns totalt 60 kundcenter.

Omsättningen 2003 jämfört med 2002
2002/2003 uppgick Altimas nettoomsättning till 1 301 Mkr, en minskning med sex procent jämfört med helåret 2002. Den främsta förklaringen till den negativa utvecklingen var en fortsatt svag försäljningsutveckling på de svenska och norska marknaderna, där omsättningen minskade med tio procent – till stora delar beroende på den lägre aktiviteten på bygg- och fastighetsmarknaden. Marknaden ändrade även karaktär med en mixförskjutning mot mindre maskinintensiva ny- och ombyggnadsprojekt. Försäljningen på övriga kunder, vid sidan av NCC, hade fortsatt en god utveckling. Försäljningen fortsatte att utvecklas positivt i Baltikum & S:t Petersburg även under 2002/2003. Jämfört med helåret 2002 var ökningen 29 procent. Antalet kundcenter vid periodens utgång var oförändrat jämfört med utgången av 2002.

RÖRELSENS KOSTNADER

Direkta rörelsekostnader
Altimas direkta rörelsekostnader utgörs främst av personalkostnader, avskrivningar samt material- och transportkostnader (se tabell nedan). Totalt uppgick de direkta rörelsekostnaderna 2002/2003 till 1 092 jämfört med 1 261 Mkr för helåret 2001. Anledningen till minskningen var främst avveckling av verksamheter, pågående effektiviseringsprogram samt lägre volymer.

Övriga rörelsekostnader
Övriga rörelsekostnader, som utgörs av försäljnings- och administrationskostnader, uppgick till 138 Mkr för 2002/2003. Kostnadsposten har ökat sedan 2001 med 19 Mkr, som en följd av Altimas ökade satsningar på försäljning, marknadsföring och varumärkesbyggande. Dessutom sker ett kontinuerligt utvecklingsarbete på en rad områden såsom försäljning, ekonomi, IT, sortiment och logistik.

Övriga rörelseintäkter
Övriga rörelseintäkter utgörs främst av realisationsvinster vid försäljning av maskiner och utrustning. Resultatet varierar mellan åren i takt med behovet av realisering av maskiner och utrustning, se vidare avsnittet ”Investeringar och avyttringar” sid 36.

JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER
Fokuseringen av Altimas verksamhet i slutet av 2001 medförde nedskrivningar av Altimas maskinpark med 44,4 Mkr, nedskrivning av en fastighet i Sverige med 17,5 Mkr samt en avsättning för omstruktureringskostnader avseende framför allt personalneddragning med 26,3 Mkr. Nedskrivningen av maskinparken avsåg i huvudsak den norska verksamheten.

EFFEKTIVISERINGSPROGRAM
För att bättre kunna parera marknadsförändringar genomförs under 2003 ett effektiviseringsprogram i Sverige, Danmark och Norge som syftar till att sänka kostnaderna och förbättra logistiken.

Programmet innebär en neddragning av antalet anställda med cirka 100 personer. Kostnadsbesparingen på årsbasis beräknas till 45–50 Mkr före skatt, varav 20–25 Mkr förväntas påverka resultatet under 2003 och hela effekten förväntas uppnås under 2004. Programmet har inte medfört väsentliga engångskostnader. Neddragningen innebär en koncentration till större verkstäder och lagerplatser för att därigenom effektivisera service och underhåll samt lagerhållning. Programmet innebär att kostnadsnivån per kundcenter reduceras vilket möjliggör expansion av nya kundcenter till en lägre kostnad.

DIREKTA RÖRELSEKOSTNADER

Mkr	Proforma Helår 2001	Andel av oms, %	Proforma Helår 2002	Andel av oms, %	Proforma Okt 2002–sep 2003	Andel av oms, %	Proforma Jan–sep 2002	Andel av oms, %	Jan–sep 2003	Andel av oms, %
Nettoomsättning	1 545		1 390		1 301		1 023		934	
Rörliga kostnader [1]	–427	27,6	–387	27,8	–390	30,0	–281	27,5	–284	30,4
Personalkostnad	–421	27,2	–391	28,1	–347	26,7	–293	28,6	–249	26,7
Avskrivningar	–205	13,3	–195	14,0	–192	14,8	–146	14,3	–143	15,3
Lokalkostnader	–46	3,0	–54	3,9	–54	4,1	–42	4,1	–42	4,5
Övriga kostnader	–162	10,5	–102	7,3	–109	8,3	–80	7,8	–87	9,3
Direkta rörelsekostnader	**–1 261**	**81,6**	**–1 129**	**81,2**	**–1 092**	**83,9**	**–842**	**82,3**	**–805**	**86,2**

[1] Främst material- och transportkostnader.

RÖRELSERESULTATETS FÖRÄNDRING

2002 jämfört med 2001

2002 uppgick rörelseresultatet till 171 Mkr, vilket var en minskning med 15 procent jämfört med 2001 års rörelseresultat för jämförelsestörande poster. Rörelsemarginalen justerat för jämförelsestörande poster uppgick till 12,3 procent jämfört med 13,0 procent 2001. Den huvudsakliga anledningen till den försämrade rörelsemarginalen var de lägre uthyrningsvolymerna.

2003 jämfört med 2002

2002/2003 uppgick rörelseresultatet till 102 Mkr, vilket var en minskning med 40 procent jämfört med helåret 2002. Rörelsemarginalen minskade till 7,8 procent jämfört med 12,3 procent för helåret 2002. Den huvudsakliga anledningen till den försämrade rörelsemarginalen var den lägre försäljningen samt till viss del en ökad prispress, som en följd av den vikande bygg- och fastighetsmarknaden. Resultatet har även påverkats med 5 Mkr av kostnader för förberedelse för börsintroduktion. De kostnadsbesparingar som genomförts i form av bland annat personalneddragningar har haft mindre positiv påverkan 2003 men får full effekt från 2004, se avsnittet ”Effektiviseringsprogram” sid 35.

BALANSRÄKNINGEN

ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Altimas anläggningstillgångar utgörs främst av materiella anläggningstillgångar vilka uppgick till totalt 873 Mkr vid utgången av september 2003. Detta var en minskning jämfört med utgången av 2002, då bokfört värde uppgick till 1 054 Mkr, vilket främst förklaras av försäljningen av en större fastighet i Danmark om 97 Mkr. Fastigheter utgjorde vid utgången av september 2003 159 Mkr och maskiner och hyresmateriel utgjorde 714 Mkr. Ledningen för Altima bedömer att maskinparken är modern och väl anpassad till kundernas krav. Immateriella anläggningstillgångar om 10 Mkr avsåg främst goodwill i huvudsak hänförlig till Altima Finland.

Avskrivningsprinciper

Avskrivningar sker linjärt över tillgångarnas nyttjandeperiod, vilket innebär en avskrivningstid på tre till tolv år, beroende på typ av tillgång.

Materiella anläggningstillgångar, Mkr	Proforma Helår 2002	Jan–sep 2003
Ingående bokfört värde	903	1 054
Avskrivningar	–193	–143
Nettoinvesteringar [1]	348[2]	–10[3]
Omräkningsdifferenser	–4	–28
Utgående bokfört värde	**1 054**	**873**

[1] Exklusive realisationsresultat.
[2] Inklusive investeringar om 85 Mkr i fastigheten i Danmark som avyttrats 2003.
[3] Inklusive försäljningslikvid om 97 Mkr för försäljning av fastighet i Danmark.

RÖRELSEKAPITAL

Altimas rörelsekapital exklusive likvida medel uppgick till 86 Mkr vid utgången av september 2003.

Rörelsekapitalet exklusive likvida medel motsvarade 6,6 procent av nettoomsättning 2002/2003 vilket var en ökning jämfört med helåret 2002 då motsvarande nyckeltal uppgick till 5,7 procent.

Omsättningstillgångar

Omsättningstillgångarna uppgick vid utgången av september 2003 till 304 Mkr, vilket motsvarade 23,3 procent av nettoomsättningen 2002/2003 och utgjordes främst av kundfordringar om 226 Mkr. Altimas kredittid för kundfordringar uppgår normalt till 30–45 dagar.

Kortfristiga skulder

Leverantörsskulder och övriga icke räntebärande kortfristiga skulder uppgick per 30 september 2003 till 218 Mkr. Dessa motsvarade 16,8 procent av nettoomsättningen för 2002/2003. Som andel av nettoomsättningen har leverantörsskulderna och övriga icke räntebärande kortfristiga skulder ökat något sedan 2001 då motsvarande relation uppgick till 14,4 procent.

KASSAFLÖDE

Altima har möjlighet att kompensera en svag resultatutveckling med lägre investeringar på kort sikt och därmed uppvisa positiva kassaflöden.

Under 2002/2003 uppgick kassaflödet före finansiering till cirka 286 Mkr jämfört med 26 Mkr för helåret 2002. Kassaflödet 2002/2003 påverkades positivt med 97 Mkr från försäljningen av fastigheten i Danmark. Vidare ingick investeringar i denna fastighet med 85 Mkr under helåret 2002. Genom minskade investeringar var kassaflödet före finansiering starkt positivt fram till september 2003, se vidare nedan.

Förändring i rörelsekapitalet påverkade det operativa kassaflödet 2002/2003 negativt med 23 Mkr jämfört med en positiv påverkan om 16 Mkr under helåret 2002.

INVESTERINGAR OCH AVYTTRINGAR

Altima investerar löpande i maskiner och utrustning. Storleken på investeringarna avgörs i huvudsak av tre faktorer: ersättningsbehov, sortimentsförnyelse och efterfrågeförändringar. Normalt sett sker nettoinvesteringarna (bruttoinvesteringarna med avdrag för försäljningar) i takt med avskrivningarna.

Bolaget säljer även kontinuerligt begagnade maskiner och utrustning. Försäljning av begagnade maskiner och utrustning har historiskt sett genomförts av respektive geografisk marknad. För att öka effektiviteten i resursutnyttjandet är Altimas strategi att i högre grad centralisera denna funktion. Primärt säkerställs behovet av maskiner

internt inom koncernen. För närvarande styrs avyttringarna till Baltikum & S:t Petersburg där efterfrågan är hög. Det som inte efterfrågas internt säljs utanför Altima. Resultateffekten av dessa försäljningar redovisas som övrig rörelseintäkt.

Som en följd av lägre volymer har också investeringarna minskat kraftigt. En uppbromsning av investeringarna skedde under början av 2002 inför en förväntad nedgång i byggvolymerna. Åtgärden sänkte investeringsvolymen med något halvårs fördröjning. Detta framgår av den kvartalsvis sjunkande investeringsvolymen och den allt lägre nivån i förhållande till periodens avskrivningar under 2002 och inledningen av 2003, se vidare tabell nedan.

Nettoinvesteringarna uppgick under 2002/2003 till 19 Mkr. Justerat för försäljning av den största produktionsanläggningen i Danmark som ingår med totalt 97 Mkr, uppgick nettoinvesteringarna till –78 Mkr. Detta var en minskning med 227 Mkr jämfört med helåret 2002 då bland annat en investering i fastigheten om 85 Mkr ingår. Försäljningen innebar ingen resultateffekt.

Bruttoinvesteringarna under helåret 2002 uppgick till 413 Mkr varav cirka 85 Mkr avsåg investeringar i fastigheten som såldes under 2003. Under 2002 såldes maskiner vilket reducerade investeringarna med cirka 94 Mkr.

Investeringstakten kommer även fortsättningsvis att anpassas till rådande marknadsförutsättningar i enlighet med fastställd strategi.

Justering för poster som inte ingår i kassaflödet

Mkr	Helår 2002	Jan–sep 2003
Av- och nedskrivningar av tillgångar	195	143
Orealiserade valutakursdifferenser	1	29
Realisationsresultat avyttring av anläggningstillgångar	–50	–17
Avsättningar till pensioner	5	1
Övriga avsättningar	–7	–1
	144	**155**

LÖNSAMHET

Avkastningen på operativt kapital, justerat för jämförelsestörande poster, uppgick under 2002/2003 till 9,3 procent. Under 2002 respektive 2001 uppgick motsvarande nyckeltal till 15,3 procent respektive 21,8 procent. Orsaken till minskningen mellan 2001 och 2002/2003 var en följd av volymnedgången på byggmarknaden och Altimas omsättning.

PROFORMA RESULTAT, FINANSIELL STÄLLNING OCH LIKVIDITET EFTER OMKAPITALISERING

I syfte att uppnå en väl avvägd kapitalstruktur inför utdelningen av Altima till aktieägarna i NCC lämnades ett ovillkorat aktieägartillskott om 290 Mkr i september 2003. Efter omkapitaliseringen uppgick soliditeten i Altima-koncernen till 41,4 procent per 30 september

KASSAFLÖDESANALYSER FÖRE FINANSIERING KVARTALSVIS I SAMMANDRAG

Mkr	Proforma Jan–mar 2002	Proforma Apr–jun 2002	Proforma Jul–sep 2002	Proforma Okt–dec 2002	Jan–mar 2003	Apr–jun 2003	Jul–sep 2003
Rörelseresultat	37	37	45	52	5	15	30
Justering för poster som ej ingår i kassaflödet	52	20	38	33	53	50	50
Förändringar av rörelsekapital	70	14	–55	–13	2	–20	–6
Kassaflöde före investeringar	**159**	**71**	**28**	**72**	**60**	**45**	**74**
Nettoinvesteringar							
Maskiner och inventarier	–58	–108	–37	–9	–14	–32	–13
Fastigheter	–34	–37	–15	0	–5	93	–1
Övrigt	–1	0	–7	1	0	0	0
Nettoinvesteringar	**–93**	**–145**	**–59**	**–8**	**–19**	**61**	**–14**
Kassaflöde före finansiering	**66**	**–73**	**–31**	**64**	**41**	**106**	**60**
Maskiner och inventarier							
Investeringar	–66	–136	–51	–52	–28	–40	–27
Försäljningar	8	28	14	43	14	8	14
Nettoinvestering	–58	–108	–37	–9	–14	–32	–13
(Nettoinvestering – realisationsvinst)/avskrivningar, %	148	269	91	35	13	100	39

2003. Kapitaltillskottet innebär ett förbättrat finansnetto årligen om cirka 16 Mkr vid en räntesats om 5,5 procent. Nedan redovisas en proforma resultaträkning för perioden 1 oktober 2002 till 30 september 2003 varvid antagits att kapitaltillskottet skett redan den 1 oktober 2002. En skattesats om 28 procent har tillämpats för skattekostnaden. Balansräkningen per 30 september 2003 utgörs av faktiskt utfall.

PROFORMA RESULTATRÄKNING (Mkr)	Okt 2002–sep 2003
Nettoomsättning	1 301
Direkta rörelsekostnader	–1 092
Bruttoresultat	**209**
Övriga rörelsekostnader	–138
Övriga rörelseintäkter	31
Rörelseresultat	**102**
Finansnetto	–23
Resultat efter finansiella poster	**79**
Skatt	–22
Resultat efter skatt	**57**
Resultat per aktie [1]	**5,57**
Avskrivningar på materiella och immateriella anläggningstillgångar ingår med	–192

BALANSRÄKNING (Mkr)	30 sep 2003
Anläggningstillgångar	896
Omsättningstillgångar, exkl likvida medel	304
Kassa och bank samt kortfristiga placeringar	88
Summa tillgångar	**1 288**
Eget kapital	533
Räntebärande avsättningar och skulder	509
Icke räntebärande avsättningar och skulder	246
Summa eget kapital och skulder	**1 288**
Avkastning på eget kapital, % [1]	11,9
Soliditet, % [1]	41,4
Andel riskbärande kapital, % [1]	43,4
Räntetäckningsgrad, ggr [1]	4,4
Nettoskuldsättningsgrad, ggr [1]	0,8
Eget kapital per aktie, kr	52,05

[1] Definitioner, se sidan 33.

Nettoskuldsättningsgraden per 30 september 2003 uppgick till 0,8, baserat på räntebärande avsättningar och skulder samt likvida medel netto om 421 Mkr.

KREDITAVTAL

Altima-koncernen var vid utgången av september 2003 finansierad genom NCC-koncernen. Totalt uppgick räntebärande avsättningar och skulder utestående gentemot NCC-koncernen till 490 Mkr. Övriga räntebärande avsättningar och skulder uppgick till cirka 19 Mkr och avsåg främst finansiell leasing samt pensionsskulder.

Som en del av refinansieringen av Altima-koncernen har Altima den 31 oktober 2003 träffat avtal avseende bankkrediter innebärande bland annat koncernkontokredit om högst 55 Mkr och en låne- och garantiram om högst 455 Mkr.[1] Altima har inte lämnat några säkerheter för bankkrediterna, däremot har Altima genom så kallad negativklausul åtagit sig att inte till annan pantsätta aktier eller tillgångar i dotterbolagen. Vidare har Altima lämnat vissa åtagande gentemot långivaren såvitt avser bolagets finansiella ställning, så kallade covenants.

Altima avser att, senast på avstämningsdagen den 12 december 2003, inom ramen för det ingångna kreditavtalet ta upp lån som ersättning för nuvarande finansiering genom NCC-koncernen. Finansieringen kommer därvid att anpassas i enlighet med den Finanspolicy som är sammanfattad på sidan 39 i prospektet.

SKATTESITUATION

Altima bedriver verksamhet i Sverige, Danmark, Norge, Finland och i de baltiska länderna samt S:t Petersburg (Ryssland) och beskattas i dessa respektive länder. Bolagsskattesatsen under de första 9 månaderna 2003 uppgick i dessa länder till:

	Bolagsskatt	Kupongskatt
Sverige	28%	–
Danmark	30%	–
Norge	28%	–
Finland	29%	–
Estland	0%	26%
Lettland [1]	19%	10%
Litauen	15%	0%
Ryssland	24%	5%

[1] Från och med 2004.

Vid utdelning från dotterbolagen i de baltiska länderna & S:t Petersburg utgår en kupongskatt.

Altimas sammanvägda skattesats uppgick under de första nio månaderna 2003 till cirka 28 procent. Förväntad skattesats som andel av resultat efter finansiella poster för koncernen under det närmaste året uppgår till cirka 28 procent. Koncernen har inga förlustavdrag.

LEASING

Leasade maskiner och inventarier upptagna i Altimas koncernbalansräkning uppgick per 30 september 2003 till cirka 14 Mkr. I huvudsak består posten av leasade fordon och endast en mindre del av maskiner för uthyrning. Operationell leasing av maskiner för uthyrning förekommer endast i mindre omfattning. Härutöver hyrs produktionsanläggningen i Danmark genom ett operationellt leasingavtal.

[1] Krediterna kan upptas i flera olika valutor.

UTDELNINGSPOLICY

Det är styrelsens uppfattning att storleken på utdelningar bör fastställas utifrån såväl Altimas tillväxt och resultatutveckling som kapitalbehov för fortsatt expansion med hänsyn tagen till bolagets finansiella mål. Den långsiktiga målsättningen är att dela ut mellan 30–50 procent av resultatet efter skatt till Altimas aktieägare. Styrelsen avser ej att föreslå utdelning för räkenskapsåret 2003.

FINANSPOLICY

Altima-koncernens strategi är att de finansiella riskerna i verksamheterna ska minimeras på ett kostnadseffektivt sätt. Följande är ett utdrag ur den Finanspolicy som styrelsen fastställt.

FINANSIERING

Altima-koncernens målsättning är att säkerställa att finansiering finns vid alla tillfällen för att driva koncernens olika verksamheter. Altima-koncernen har som målsättning att skuldportföljens genomsnittliga räntebindningstid ska vara 24 månader +/– 6 månader. Genomsnittlig återstående löptid ska vara 24–36 månader. En jämn förfallostruktur ska eftersträvas och högst 40 procent av upplåningen får förfalla till betalning under ett enskilt år. Altima-koncernens prognostiserade behov av rullande 12-månaders finansiering ska löpande följas upp och säkerställas genom att tillse att likvida medel och erforderliga bindande kreditlöften finns vid varje tidpunkt.

VALUTAEXPONERING

Transaktionsexponering omfattar alla framtida kontrakterade och prognostiserade intäkter och kostnader i utländsk valuta, som ger anledning till en fysisk betalningstransaktion.

Altima-koncernens transaktionsexponering är idag låg då merparten av koncernens fakturering sker i lokal valuta. Altimas policy är att prognostiserade flöden för de närmaste 12 månaderna ska säkras till 50–90 procent. För kontrakterad försäljning/inköp ska minst 90 procent av transaktionsexponeringen säkras.

Omräkningsexponering återfinns bland de bokföringsposter som inte ger anledning till fysiska betalningstransaktioner. Exempel kan vara lån i utländsk valuta eller ägarandelar i utländska företag såsom dotterbolag. Däri inkluderas också eventuella nettotillgångar från dotterbolaget som ska konsolideras i koncernens resultat- och balansräkning (eget kapital). Omräkningsexponeringen ska till största del elimineras genom upptagande av lån i de valutor där omräkningsexponeringen förekommer.

KÄNSLIGHETSANALYS

Altimas resultatutveckling är främst beroende av volymförändringar i uthyrningen eftersom cirka 70 procent av kostnaderna är fasta och ej volymberoende. Dessa fasta kostnader kan anpassas men förutsätter särskilda åtgärdsprogram. De expansionsplaner som Altima har kommer endast i begränsad utsträckning öka andelen fasta kostnader.

Nedan redovisas effekterna av förändringar i viktigare parametrar

	Påverkan i resultat efter finansnetto proforma 2002/2003	i %
+/– 1% förändring av omsättning	+/–9 Mkr	11%
+/– 1% förändring av NCCs köp från Altima	+/–5 Mkr	7%
+/– 1 % förändring av personalkostnader	+/–4 Mkr	4%
+/– 1%-enhet förändring av låneränta	+/–5 Mkr	6%
+/– 1%-enhet förändring av bruttomarginal	+/–13 Mkr	17%

Ovanstående avser effekterna vid en isolerad händelse och där inga andra effekter eller åtgärder uppnås respektive genomförs såsom kostnadsbesparingsprogram eller försäljningsansträngningar.

Delårsrapport januari–september 2003

- Nettoomsättningen uppgick till 934 (1 023) Mkr.
- Resultat efter finansnetto uppgick till 23 (85) Mkr.
- Resultat efter skatt uppgick till 16 (61) Mkr.
- Resultat per aktie uppgick till 1,61 (5,99) SEK.
- Positivt kassaflöde före finansiering: 97 (7) Mkr, justerat för investering i och försäljning av den största produktionsanläggningen i Danmark.
- Ett effektiviseringsprogram implementerades under året. Det beräknas ge fullt genomslag under 2004 och leda till årliga besparingar om 45–50 Mkr varav 20–25 Mkr påverkar resultatet 2003 positivt.
- Försäljningen till kunder utanför NCC koncernen ökade med 49 Mkr till 374 Mkr, vilket motsvarar en tillväxt om 15 procent.

	Juli–september		Januari–september		Januari–december
		Proforma		Proforma	Proforma
	2003	2002	2003	2002	2002
Nettoomsättning, Mkr	318	328	934	1 023	1 390
Andel från NCC-koncernen	*55,7%*	*62,6%*	*60,0%*	*68,3%*	*67,5%*
Rörelseresultat, Mkr	30	45	50	119	171
Rörelsemarginal	9,4%	13,7%	5,4%	11,6%	12,3%
Resultat efter finansnetto, Mkr	22	32	23	85	125
Resultat efter skatt, Mkr	15	23	16	61	91
Resultat per aktie, kr	1,60	2,29	1,61	5,99	8,84

Proformaförutsättningar: Altimakoncernen bildades i samband med omstrukturering av NCCs maskinuthyrningsverksamhet vid årsskiftet 2001/2002. Proformaredovisningen återspeglar den nuvarande legala strukturen som förelegat sedan ingången av 2003. Jämförelsesiffror avseende 2002 är därför proforma för att möjliggöra jämförelse. Under 2002 tillförda enheter redovisas som om de tillförts redan den 1 januari 2002 och därför ingått hela året.

KOMMENTAR FRÅN VD, MIKAEL ÖBERG

Den nordiska marknaden för uthyrning påverkades kraftigt av volymnedgången under årets nio första månader. Den beror främst på en lägre aktivitet vad gäller nybyggnation, primärt i storstadsregionerna.

Altimas största kund, NCC, har tagit ett strategiskt beslut: att fokusera på sin kärnverksamhet och prioritera lönsamhet framför volym. Det påverkade Altimas uthyrningsvolym negativt under 2002 och de tre första kvartalen 2003.

Trots den vikande volymen uppvisar koncernen ett positivt kassaflöde för det tredje kvartalet i rad, vilket är en effekt av en lägre investeringsnivå och successivt minskade kostnader.

Rörelseresultatet har till följd av volymnedgången försämrats väsentligt under årets inledande nio månader, jämfört med samma period 2002. Att det tredje kvartalet utvecklades relativt starkt beror till stora delar på att aktivitetsnivån under året följer byggbranschens säsongsvariationer.

I Norge blev nedgången kraftigare än förväntat. Därav verksamhetens negativa resultat under årets tre första kvartal. Anpassning av den norska verksamheten pågår, vilket väntas ge effekt under 2004. En ny chef för Altima Norge tillträder den 1 januari 2004.

För att parera nedgången i marknaden och för att positionera oss rätt inför framtiden har vi genomfört ett rationaliseringsprogram under 2003. Detta innebär en anpassning av maskinvolymerna för att fortsatt hålla hög beläggning och låg kapitalbindning. De fasta kostnaderna har reducerats och antalet anställda minskas med cirka 100 personer, vilket motsvarar omkring 10 procent av Altimas totala personalstyrka.

Kostnadsbesparingarna väntas ge full effekt under 2004 och leda till årliga besparingar om 45–50 Mkr. Redan under 2003 väntas programmet påverka resultatet positivt, med 20–25 Mkr.

Trots marknadsnedgången har Altima haft en tillväxt i uthyrningen till kunder vid sidan om NCC. Kundbasen har därmed breddats ytterligare inom bygg- och fastighetsbranschen samt i den offentliga sektorn och i tillverkningsindustrin. Under årets nio första månader var omsättningen, relaterad till kunder utanför NCC, 374 Mkr. Det motsvarar 40 procent av Altimas totala omsättning under perioden. Motsvarande siffror för samma period 2002 var 325 Mkr och 32 procent.

KONCERNEN

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT

Koncernens nettoomsättning uppgick för perioden januari–september 2003 till 934 (1 023) Mkr. Omsättningen i Danmark, Norge och Sverige har minskat till följd av en svagare uthyrningsmarknad.

Aktivitetsnivån under året följer byggbranschens säsongsvariationer, vilket för Altima innebär att tredje kvartalet varit relativt starkt.

Koncernens rörelseresultat (EBIT) för perioden januari–september 2003 var 50 (119) Mkr. Resultatet har påverkats negativt på grund av volymnedgång och ökad prispress på vissa av Altimas marknader.

KOMMENTARER PER MARKNAD

SVERIGE

Marknaden för uthyrning av maskiner och utrustning vek nedåt under perioden. Nettoomsättningen i Altima Sverige minskade med 13 procent till 527 (605) Mkr. Omsättningen som är kopplad till kunder utanför NCC-koncernen ökade under perioden, trots en allt svagare marknad. Denna ökning uppväger dock inte volymbortfallet från NCC. Rörelseresultatet minskade till 48 (88) Mkr.

DANMARK

Nettoomsättningen var i princip oförändrad, 174 (177) Mkr, jämfört med samma period under föregående år. Altima Danmark fortsätter att växa utanför NCC, trots en svag marknad. Rörelseresultatet för perioden uppgick till 1 (4) Mkr.

FINLAND

Uthyrningsmarknaden var fortsatt stark. Tendenser till avmattning i tillväxten märktes under slutet av perioden. Nettoomsättningen i Altima Finland ökade med 7 procent till 86 (80) Mkr. Rörelseresultatet för perioden uppgick till 14 (13) Mkr.

NORGE

Uthyrningsmarknaden vek nedåt under perioden. Altima Norge minskade sin omsättning med 17 procent till 111 (134) Mkr. Rörelseresultatet uppgick till –9 (18) Mkr. Försäljningen utanför NCC utvecklades positivt. Volymerna minskade dock totalt, vilket i huvudsak kan hänföras till den kraftiga nedgången i Osloregionen. Anpassningen av verksamheten sker under ny ledning. Det väntas ge effekt under 2004.

BALTIKUM OCH S:T PETERSBURG

Uthyrningsmarknaden växte kraftigt under årets tre första kvartal. Nettoomsättningen i Baltikum och S:t Petersburg ökade med 42 procent till 44 (31) Mkr. Rörelseresultatet för perioden uppgick till 8 (4) Mkr.

FINANSIELL STÄLLNING

I slutet av september 2003 har Altima erhållit ett kapitaltillskott om 290 Mkr från NCC. Kapitaltillskottet innebär att soliditeten uppgår till 41,4 % per 30 september 2003.

KASSAFLÖDE OCH INVESTERINGAR

Kassaflödet efter investeringar uppgick för perioden januari–september 2003 till 194 (–78) Mkr. Därmed uppvisar Altima ett positivt kassaflöde för det tredje kvartalet i rad. Under perioden avyttrades Altimas största produktionsanläggning i Danmark, Grevefastigheten, för att istället hyras. Detta påverkade kassaflödet positivt med 97 Mkr. Rensat från investeringen, –85 Mkr 2002, och försäljningen var kassaflödet 97 (7) Mkr. Det innebär en förbättring med 90 Mkr jämfört med samma period 2002. Försäljningen av Grevefastigheten innebar ingen resultatpåverkan.

REDOVISNINGSPRINCIPER

Delårsrapporten har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden. Redovisningsprinciperna är oförändrade jämfört med föregående år.

ÖVRIGT

MODERBOLAGET

Omsättningen uppgick till 7 (0) Mkr. Resultat efter finansnetto uppgick till –6 (–6) Mkr. Moderbolaget har inga anställda.

MARKNADSUTSIKTER FÖR FJÄRDE KVARTALET 2003

Sverige

Altimas bedömning är en fortsatt vikande hyresmarknad, till följd av minskade maskin- och utrustningsbehov från byggsektorn. Primärt minskar behovet av större maskiner och utrustning med längre hyresperioder, då marknaden ändrar karaktär från större till mer småskaliga, och tidsmässigt sett, kortare projekt.

Danmark

Hyresmarknaden väntas vara fortsatt svag under det fjärde kvartalet 2003.

Finland

Hyresmarknaden förutses vara fortsatt stark. Altima är engagerat i ett antal större projekt i och omkring Helsingfors, Åbo och Tammerfors, som löper under hela detta år.

Norge

Hyresmarknaden i Osloområdet förväntas plana ut på en låg nivå, medan marknaden på Vestlandet ser fortsatt stabil ut under resten av 2003. Hyresmarknaden i Nordnorge växer till följd av stora investeringar i en ny anläggning

för lagring av gas, som Statoil upprättar på ön Melköya utanför Hammerfest. Totalt sett förväntas dock en svagare hyresmarknad jämfört med samma period föregående år.

Baltikum och S:t Petersburg
I Baltikum och S:t Petersburgområdet förväntas en fortsatt stark tillväxt. Under det fjärde kvartalet 2003 kommer Altima att fortsätta investera i ytterligare hyresutrustning för att möta efterfrågan på dessa marknader.

NÄSTA INFORMATIONSTILLFÄLLE
Bokslutskommuniké för 2003:
måndagen den 16 februari 2004

Göteborg den 11 november 2003

Mikael Öberg
Verkställande direktör

Rapporten har granskats översiktligt av bolagets revisor.

RESULTATRÄKNING

Mkr	Juli–sep 2003	Proforma Juli–sep 2002	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Okt 02–sep 03	Proforma Jan–dec 2002
Nettoomsättning	318	328	934	1 023	1 301	1 390
Personalkostnader	–72	–93	–249	–293	–347	–391
Avskrivningar	–46	–51	–143	–146	–192	–195
Övriga direkta rörelsekostnader	–148	–120	–413	–403	–553	–543
Bruttoresultat	**52**	**64**	**129**	**181**	**209**	**261**
Övriga rörelsekostnader	–27	–25	–96	–98	–138	–140
Övriga rörelseintäkter	5	6	17	36	31	50
Rörelseresultat	**30**	**45**	**50**	**119**	**102**	**171**
Ränteintäkter och liknande resultatposter	0	1	1	5	2	6
Räntekostnader och liknande resultatposter	–8	–14	–28	–39	–41	–52
Resultat efter finansiella poster	**22**	**32**	**23**	**85**	**63**	**125**
Skatt på periodens resultat	–7	–9	–7	–24	–17	–34
Periodens resultat	**15**	**23**	**16**	**61**	**46**	**91**
Resultat per aktie	1,60	2,29	1,61	5,99	4,49	8,84

BALANSRÄKNING

Mkr	30 sep 2003	Proforma 31 dec 2002	Enligt årsredovisning 31 dec 2002
Goodwill	8	9	9
Byggnader och mark	159	254	254
Maskiner och inventarier	714	800	787
Övriga anläggningstillgångar	3	3	3
Varulager	50	59	59
Räntebärande fordringar	1	5	1
Räntefria fordringar	265	258	250
Likvida medel	88	48	44
Summa tillgångar	**1 288**	**1 436**	**1 407**
Eget kapital	533	230	230
Räntebärande skulder och avsättningar	509	960	928
Räntefria skulder och avsättningar	246	246	249
Summa eget kapital och skulder	**1 288**	**1 436**	**1 407**
Ansvarsförbindelser	Inga	Inga	Inga
Ställda panter	2	Inga	Inga

KASSAFLÖDE

Mkr	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Okt 02–sep 03	Proforma Jan–dec 2002
Resultat efter finansnetto	23	85	63	125
Korrigeringar för icke kassaflödespåverkande poster m m	153	104	193	144
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**176**	**189**	**256**	**269**
Förändring rörelsekapital	–10	29	–23	16
Kassaflöde före investeringar	**166**	**218**	**233**	**285**
Investeringar i anläggningstillgångar	–106	–349	–170	–413
Försäljningar av anläggningstillgångar	134	53	189	108
Kassaflöde efter investeringar	**194**	**–78**	**252**	**–20**
Kapitaltillskott/koncernbidrag	290		349	59
Övrig finansieringsverksamhet	–444	105	–560	–11
Likvida medel vid periodens/årets början	48	20	47	20
Likvida medel vid periodens slut	**88**	**47**	**88**	**48**

NYCKELTAL

	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Jan–dec 2002
Andel omsättning till NCC, %	60,0	68,3	67,5
Avkastning på eget kapital, %	15,4	–	38,4
Rörelsemarginal, %	5,4	11,6	12,3
Vinstmarginal, %	1,7	6,0	6,5
Kassaflöde efter investeringar, Mkr	194	–78	–20
Soliditet, %	41,4	8,4	16,6
Räntetäckningsgrad, ggr	1,8	3,5	3,7
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	0,8	3,8	3,4
Antal anställda vid periodens slut	959	1 024	1 014
Antal kundcenter vid periodens slut	60	60	60

EGET KAPITAL

Avstämning eget kapital, Mkr	30 sep 2003
Ingående balans	230
Kapitaltillskott	290
Omräkningsdifferenser m m	–3
Periodens resultat	16
Utgående balans	**533**

BRUTTOINVESTERINGAR

Mkr	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Jan–dec 2002
Anläggningsfastigheter	9	88	100
Maskiner och inventarier	96	254	306
Övriga investeringar	1	7	7
Summa investeringar i anläggningstillgångar	**106**	**349**	**413**

DATA PER AKTIE

	Jul–sep 2003	Proforma Jul–sep 2002	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Jan–dec 2002
Antal aktier vid periodens slut	10 240 043	10 240 043	10 240 043	10 240 043	10 240 043
Genomsnittligt antal aktier	10 240 043	10 240 043	10 240 043	10 240 043	10 240 043
Rörelseresultat per aktie, SEK	2,86	4,39	4,86	11,61	16,69
Resultat per aktie, SEK	1,60	2,29	1,61	5,99	8,84
Eget kapital per aktie, SEK	52,05	12,70	52,05	12,70	23,24
Kassaflöde efter investeringar per aktie, SEK	6,54	–4,00	18,95	–7,62	–1,95

I samtliga perioder har antal aktier efter split och fondemission, enligt beslut på extra bolagsstämma den 26 september 2003, använts.

AVSKRIVNINGAR

Mkr	Juli–sep 2003	Proforma Juli–sep 2002	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Jan–dec 2002
Immateriella tillgångar	1	1	1	1	1
Byggnader och mark	1	1	5	4	6
Maskiner och inventarier	44	49	137	141	188
Summa	**46**	**51**	**143**	**146**	**195**

NETTOOMSÄTTNING OCH RESULTAT PER GEOGRAFISK MARKNAD

	Nettoomsättning				Rörelseresultat			
Mkr	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Okt 02–sep 03	Proforma Jan–dec 2002	Jan–sep 2003	Proforma Jan–sep 2002	Proforma Okt 02–sep 03	Proforma Jan–dec 2002
Danmark	174	177	235	238	1	4	5	8
Finland	86	80	124	118	14	13	24	23
Norge	111	134	158	181	–9	18	–5	22
Sverige	527	605	735	813	48	88	85	125
Baltikum & S:t Petersburg	44	31	58	45	8	4	10	6
Summa	**942**	**1 027**	**1 310**	**1 395**	**62**	**127**	**119**	**184**
Övrigt och elimineringar	–8	–4	–9	–5	–12	–9	–16	–13
Koncernen	**934**	**1 023**	**1 301**	**1 390**	**50**	**118**	**103**	**171**
varav:								
NCC	560	698	800	938				
Övriga	374	325	501	452				

Riskfaktorer

Allt aktieägande är förenat med risktagande. Nedan redogörs för ett antal riskfaktorer som bedöms ha stor betydelse för Altimas utveckling. Dessa är inte framställda i prioritetsordning och gör inte anspråk på att vara heltäckande. En samlad utvärdering måste även innefatta övrig information i prospektet samt en allmän omvärldsbedömning.

AVTALSRELATIONEN MED NCC

Altimas uthyrning och försäljning av tjänster till NCC motsvarade under de första nio månaderna 2003 cirka 60 procent av Altimas totala försäljning. Mellan Altima och NCC finns samarbetsavtal såväl på central- som landsnivå. Avtalen bedöms vara träffade på marknadsmässiga villkor och löper fram till 31 december 2006.

Altima har haft en lång relation som leverantör till NCC och parterna har ett ömsesidigt utbyte vid utveckling av Altimas tjänster. Altima kan dock inte garantera att den försäljning som går till NCC inte minskar eller helt bortfaller. Samarbetsavtalen innebär endast att Altima är en prioriterad leverantör till NCC. Om NCCs egna byggvolymer skulle sjunka och därmed efterfrågan på maskiner, utrustning eller tjänster minska, påverkar detta Altima negativt i den mån dessa volymer ej kan ersättas med uthyrning till andra kunder.

KONJUNKTURSVÄNGNINGAR

Altimas verksamhet är i mycket stor utsträckning beroende av aktiviteten på bygg- och fastighetsmarknaden. En negativ konjunkturutveckling på dessa marknader har en negativ inverkan på Altimas verksamhet och kan leda till ett försämrat resultat. Försämringen kan uppkomma dels som följd av lägre volym, dels som följd av en ökad prispress. För Altima är det även väsentligt inom vilket segment av byggmarknaden som förändringar sker. Allmänt gäller att förändring i nybyggnation påverkar Altimas volymer mer medan en förändring i ombyggnationer och underhåll av fastigheter har en mindre påverkan. Under 2002 och 2003 har denna utveckling varit särskilt tydlig i Sverige med en kraftigt minskad nybyggnation och en ökad andel ombyggnation och underhåll. Utsikterna för 2004 beträffande marknaderna är osäkra varför Altima ej kan utesluta ytterligare nedgång i volymerna eller priserna.

MARKNAD OCH KONKURRENTER

Altima konkurrerar med andra företag som verkar på samma marknader som Altima. Även sådana aktörer som idag inte konkurrerar med Altima kan komma att bredda sitt produkt- och tjänsteutbud till de områden Altima verkar inom. Sammantaget kan detta innebära att konkurrenssituationen för Altima kan komma att försvåras, vilket kan leda till att Altimas intäkter och resultat påverkas negativt.

ANSTÄLLDA OCH NYCKELPERSONER

Altimas framtida utveckling är beroende av att nyckelpersoner och ledande befattningshavare stannar inom organisationen. Altimas målsättning är att skapa en arbetsmiljö så att dessa personer utvecklas och känner engagemang samt att Altima förmår erbjuda en konkurrenskraftig ersättningsstruktur. Om Altima inte kan behålla sådana nyckelpersoner och ledande befattningshavare kan Altimas framtida intjäningsförmåga och lönsamhet påverkas negativt.

FÖRSÄLJNING AV MASKINER OCH UTRUSTNING

Altima bedriver handel med maskiner och utrustning i syfte att dels upprätthålla ett modernt sortiment för att tillgodose kundernas efterfrågan, dels för att optimera volymen av maskiner och utrustning för att hålla en god beläggningsgrad även vid lägre uthyrningsvolymer. Möjligheterna att uppnå detta förutsätter att det finns en fungerande andrahandsmarknad för maskiner och utrustningar. Om möjligheterna att avyttra maskiner och utrustningar skulle reduceras kraftigt skulle det kunna innebära försämrade möjligheter att optimera maskinparken. Risk föreligger då för en högre kapitalbindning för Altima och ett sämre kassaflöde och därmed minskade möjligheter till att bibehålla en modern maskinpark. En låg utnyttjandegrad av maskiner och utrustningar kan också medföra att de bokförda värdena på tillgångarna kan ifrågasättas varför nedskrivningar kan komma att aktualiseras.

FINANSIERING AV VERKSAMHETEN

Altima har finansierat verksamheten, förutom med eget kapital, genom lån i bank samt viss leasing av maskiner. Mot bakgrund av branschens svängningar kan bolagets finansiella situation förändras kraftigt vid större förändringar i volymerna. Altima har en uttalad finanspolicy som syftar till att säkerställa att bolaget ska ha en tillräckligt stark finansiell ställning för sin bedrivna verksamhet. Ledningen för Altima kan inte garantera att konjunktursvängningar eller annan förändring i verksamhetens förutsättningar inte orsakar att bolagets finansiering kan behöva omförhandlas eller förstärkas. En försvagad finansiell ställning kan också innebära att de expansionsplaner som redogörs för i prospektet, som ett led i bolagets strategiska inriktning, inte skulle kunna genomföras då dessa investeringar ej skulle rymmas inom Altimas beviljade finansieringsramar.

MILJÖRISKER

Altima har inga egna produktionsanläggningar, men lagrar maskiner och annan utrustning samt använder och mellanlagrar drivmedel och vissa kemikalier på olika platser i de länder där Altima är verksamt. Denna verksamhet kan typiskt sett förorena mark, vatten och byggnader genom framförallt spill eller genom olyckshändelser. Om en fastighet som ägs av Altima skulle vara förorenad av Altimas verksamhet eller av tidigare verksamhetsutövare, kan detta innebära att Altima har ett ansvar för efterbehandling av förorenade områden eller att fastigheterna minskar i värde. Såvitt Altima känner till finns föroreningar på vissa av Altimas fastigheter, se närmare i avsnittet ”Övrig information – Fastigheter och Miljöansvar”. Även om det idag inte finns några kända ersättningsanspråk, kan det inte uteslutas att ersättningsanspråk aktualiseras.

Övrig information

AVTAL

RELATIONER MELLAN ALTIMA OCH NCC

Kommersiella avtal
Altima har träffat samarbetsavtal med NCC i Sverige, Danmark, Norge och Finland. Samarbetsavtalen löper fram till 31 december 2006 och innebär ömsesidiga åtaganden avseende utveckling av Altimas tjänster och samarbetet mellan parterna. Altima ska betraktas som en prioriterad leverantör till NCC av maskiner och uthyrningsprodukter. Samarbetsavtalen innehåller generella principer för prissättningen av de produkter och tjänster som kan komma att levereras till NCC. Avtalen bedöms vara träffade på marknadsmässiga villkor. Samarbetsavtalen innebär emellertid inte något åtagande från NCC om att upprätthålla viss köpvolym av Altimas produkter och tjänster.

Administrativa system och IT
Altima har, sedan styrelsen för NCC beslutat föreslå utdelning av aktierna i Altima till aktieägarna i NCC, arbetat fram en plan för avskiljande av administrativa system, nätverk och övriga IT-relaterade rutiner. Planen innebär att Altima under en övergångsperiod kommer att kunna utnyttja de system som idag finns inom NCC för bland annat ekonomisystem och personaladministrativa system. För att säkerställa att åtkomst endast ges till behöriga personer har särskilda behörighetskoder införts i systemen. För tillgång till och underhåll av systemen har Altima ingått avtal med NCC. Avtalet löper fr o m den 28 november 2003 och baseras på marknadsmässiga villkor.

Altima förbereder införandet av nya administrativa system, nätverk etc med syfte att 2005 vara helt frikopplad från NCC. Fram till att detta är genomfört kommer Altimas avtal med NCC enligt ovan att löpa.

KREDITAVTAL

Som en del av refinansieringen av Altima-koncernen har Altima den 31 oktober 2003 träffat avtal avseende bankkrediter innebärande bland annat koncernkontokredit om högst 55 Mkr och låne- och garantiram om högst 455 Mkr.[1] Altima har inte lämnat några säkerheter för bankkrediterna, däremot har Altima genom så kallad negativklausul åtagit sig att inte till annan pantsätta aktier eller tillgångar i dotterbolagen. Vidare har Altima lämnat vissa åtagande gentemot långivaren såvitt avser bolagets finansiella ställning, så kallade covenants.

ARBETSORDNING FÖR STYRELSE OCH INSTRUKTION FÖR VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

Altima har upprättat en arbetsordning avseende arbetsfördelning och ekonomisk rapportering i enlighet med aktiebolagslagen. Arbetsordningen behandlar främst arbetsfördelningen inom styrelsen. Styrelsens arbete omfattar främst strategiska frågor, affärsplaner, bokslut samt större investeringar och försäljningar samt andra beslut som enligt arbetsordningen ska behandlas av styrelsen. Styrelsen har även upprättat en instruktion för Altimas verkställande direktör som redogör för dennes arbetsuppgifter och rapporteringsskyldighet gentemot styrelsen.

MILJÖ- OCH KVALITETSPOLICY

Altimas ambition är att ständigt förbättra och utveckla sina produkter och tjänster med höga krav på kvalitet och miljöhänsyn. Bolaget utvärderar kontinuerligt arbetet med miljö- och kvalitetsfrågor för att förbättra koncernens arbetsmetod, kompetensen hos personalen och hanteringen av de produkter som används i verksamheten. Bland annat har Altima arbetat fram en miljömärkning av maskinerna i produktkatalogen och för närvarande pågår abete med att minska användandet av kemiska produkter i verksamheten. För att ge en tydlig signal om Altimas ambition, både internt och externt, är bolagets verksamhet kvalitetscertifierad enligt ISO 9001 och miljöcertifierad enligt ISO 14001.

FASTIGHETER OCH MILJÖANSVAR

Altimas fastighetsinnehav är huvudsakligen relaterat till verksamheten. Koncernens fastighetsinnehav hade per den 30 september 2003 ett bokfört värde om 159 Mkr, varav 119 Mkr avsåg fastigheter i Sverige.

Altima A/S har den 26 juni 2003 träffat ett så kallat sale and lease-back avtal med FIH A/S avseende en fastighet i Danmark. Avtalet innehåller vissa finansiella åta-

[1] Krediterna kan upptas i flera olika valutor.

ganden lämnade av Altima och Altima A/S, så kallade covenants, vilka i huvudsak motsvarar covenants i Altimas kreditavtal. Om de finansiella åtagandena inte är uppfyllda finns en rätt för FIH A/S att sälja tillbaka fastigheten till Altima A/S för ett pris motsvarande fastighetens restvärde.

Såvitt Altima känner till finns föroreningar på vissa av Altimas fastigheter. I Sverige har fem fastigheter rapporterats vara förorenade, varav tre av fastigheterna uppges ha föroreningar i marken. De två övriga fastigheterna har rapporterats vara begränsat förorenade av diesel. I två av de fall där föroreningar konstaterats i marken är det annan eller tidigare verksamhet som orsakat föroreningarna. I det tredje fallet pågår en ansvarsutredning hos myndighet. Det kan även finnas andra fastigheter i Sverige där föroreningar förekommer och där Altima kan ha ett ansvar för efterbehandling, dels på grund av att Altima varit verksamhetsutövare, dels genom det subsidiära ansvar för efterbehandling som kan åvila fastighetsägare. I Norge har förekommit ett par fall med förorenade fastigheter. Bland annat har det funnits olja i en avloppsbrunn i närheten av en av Altimas fastigheter. I Danmark har Altima sålt en fastighet på vilken det funnits oljeföroreningar. Enligt köpeavtalet ska Altima hålla köparen av fastigheten skadeslös för eventuell efterbehandling som köparen kan tvingas genomföra.

Altima bedömer inte att bolagets eventuella ansvar för efterbehandling av förorenade markområden kommer att väsentligen påverka bolagets finansiella ställning.

ANSVARSFÖRBINDELSER

Altima A/S, Altimas danska dotterbolag, bildades i juni 2002 genom så kallad fission av NCC Danmark A/S. Fissionen av NCC Danmark A/S genomfördes med syfte att flytta över bolagets olika verksamhetsområden till enskilda bolag. Efter genomförandet av fissionen blev de nybildade bolagen, däribland Altima A/S, systerbolag till NCC Danmark A/S. Enligt fissionsplanen ansvarar Altima A/S solidariskt med samtliga systerbolag för förpliktelser som fanns hos NCC Danmark A/S vid fissionstidpunkten, dock till ett belopp som uppgår till högst Altima A/S egna kapital på dagen för offentliggörande av fissionen (högst 76 MDKK). Det finns idag inga kända krav mot Altima A/S med anledning av tidigare förpliktelser mot NCC Danmark A/S.

FÖRSÄKRINGAR

Samtliga bolag inom koncernen bedöms ha och tidigare ha haft ett tillfredställande försäkringsskydd med hänsyn till de i verksamheten uppkommande riskerna genom försäkringsskydd för respektive dotterbolag samt även genom det försäkringsskydd som finns inom NCC-koncernen. Upphandling av ett motsvarande försäkringsskydd för Altima-koncernen pågår och beräknas vara avslutat vid notering av aktierna i Altima.

TVISTER

Altima bedömer att ingen pågående eller förväntad rättslig process eller skiljedomsförfarande kommer att ha, eller har under den senaste tolvmånadersperioden haft, en väsentlig betydelse för Altima och dess finansiella ställning.

ASSOCIATIONSFORM

Altima är ett aktiebolag som registrerats vid Patent- och registreringsverket den 14 december 1982 med organisationsnummer 556223-6371. Bolaget har bedrivit sin nuvarande verksamhet sedan den 1 januari 2002. Bolagets associationsform regleras i aktiebolagslagen (1975:1385).

TIDIGARE VERKSAMHET

Fram till 1989 bedrev Altima verksamhet inom vattenrening under firmanamnen A.C. Biotechnics AB och Purac AB, vilket bland annat innefattade tillhandahållande av teknik och leverans av anläggningar för vattenrening. Mellan åren 1990 och 1992 bedrev bolaget finansverksamhet under firmanamnet AB NCC Finans. Det finns idag inga kända krav mot Altima med anledning av den tidigare bedrivna verksamheten. Altima bedömer att risken för framtida krav är mycket begränsad mot bakgrund av att bolaget varit vilande under lång tid.

AKTIEÄGARAVTAL

Såvitt Altimas styrelse känner till finns det inte några aktieägaravtal mellan aktieägare i Altima eller som kommer att träda i kraft i samband med börsnoteringen.

EVENEMANG

Ett ökande antal evenemang i Norden som idrott, underhållning och festivaler har medfört en delvis ny marknad för tillfälliga lösningar.

El, värme, väderskydd, bodar och belysning är några exempel på tjänster och produkter som efterfrågas.

Aktiekapital och ägarförhållanden

AKTIEKAPITAL

Aktiekapitalet i Altima uppgår till 61 440 258 kr fördelat på 10 240 043 aktier vardera på nominellt 6 kr. Varje aktie berättigar till en röst och varje röstberättigad får vid bolagsstämma rösta för fulla antalet av denne ägda och företrädda aktier. Samtliga aktier äger lika rätt till andel i Altimas tillgångar och vinst. Aktiekapitalets utveckling framgår av nedanstående tabell.

Datum för beslut	Transaktion	Nominellt belopp per aktie, kr	Förändring av antalet aktier	Totalt antal aktier	Förändring aktiekapital, kr	Totalt aktiekapital, kr
nov 82	bolaget bildas	1 000	–	60 000	–	60 000 000
nov 85	nedsättning aktiekapital	1 000	–10 000	50 000	–10 000 000	50 000 000
dec 89	nyemission	1 000	10 000	60 000	10 000 000	60 000 000
sept 03	split	6	9 940 000	10 000 000	–	60 000 000
sept 03	fondemission	6	240 043	10 240 043	1 440 258	61 440 258

ÄGARFÖRHÅLLANDEN

Eftersom aktierna i Altima delas ut till aktieägarna i NCC i proportion till innehavet i NCC kommer Altimas ägarstruktur initialt att vara densamma som för NCC. Nedanstående tabell visar antagen ägarspridning i Altima baserat på NCC:s aktiebok per den 30 september 2003. Antalet aktieägare i NCC uppgick då till 23 277, varav cirka 42 procent ligger under förvaltning och cirka 3,5 procent är utlandsägt.

Namn	Antal aktier	Andel av kapital och röster, (%)
Nordstjernan	3 619 319	35,3
LE Lundbergföretagen	1 396 400	13,6
Robur fonder	652 338	6,4
Eikos fond	435 125	4,2
Ram One fond	365 621	3,6
Svenska Industritjänstemannaförbundet	224 280	2,2
Skandia Liv	214 379	2,1
SEB fonder	149 790	1,5
Övriga	3 182 791	31,1
Totalt	**10 240 043**	**100,0**

NCC har per den 30 september 2003 genomfört återköp av totalt 6 035 389 B-aktier, motsvarande cirka 5,9 procent av aktiekapitalet i NCC. Dessa aktier är ej berättigade till utdelning och ingår därmed ej i ovanstående tabell.

FÖRDELNING AV AKTIEINNEHAV

Nedan visas fördelningen av aktieinnehav mellan storleksklasser i Altima efter utdelningen baserat på NCC:s aktiebok per den 30 september 2003.

	Antal aktieägare	Antal aktieägare, (%)	Antal aktier	Andel av kapital och röster, (%)
1–49	17 793	76,4	244 219	2,4
50–99	2 156	9,3	135 621	1,3
100–499	2 806	12,1	459 417	4,5
500–999	221	0,9	136 070	1,3
1 000–	301	1,3	9 264 716	90,5
Totalt	**23 277**	**100,0**	**10 240 043**	**100,0**

UTTALANDE FRÅN HUVUDAKTIEÄGAREN

Nordstjernan är ett långsiktigt investeringsföretag, med större innehav i de börsnoterade bolagen NCC, Karolin Machine Tool (KMT) och finska Exel samt i det onoterade svenska bolaget Välinge. Nordstjernan bedömer att det finns goda förutsättningar för uthyrningsbranschen och ser positivt på utvecklingsmöjligheterna för Altima. Nordstjernan har för avsikt att verka som en aktiv ägare i bolaget.

Nordstjernan har från Aktiemarknadsnämnden fått ett klarläggande (uttalande 2003:30) innebärande att Nordstjernans mottagande av utdelning och eventuellt efterföljande förvärv av ytterligare aktier i Altima ej föranleder budplikt enligt Näringslivets Börskommittés regler rörande offentliga erbjudanden om aktieförvärv.

Styrelse, revisorer och ledande befattningshavare

STYRELSE

Tryggve Sthen
Född 1952. Styrelseordförande och styrelseledamot sedan 2003. Verkställande direktör SKF Automotive Division. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i ett flertal dotterbolag inom SKF-koncernen och Tivox AB.

Alf Göransson
Född 1957. Koncernchef NCC. Styrelseledamot i ett flertal dotterbolag inom NCC-koncernen. Styrelseledamot sedan 2002.

Peter Hofvenstam
Född 1965. Vice verkställande direktör Nordstjernan AB. Styrelseledamot sedan 2003. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i Exel Oyj samt i dotterbolag inom Nordstjernan-koncernen.

Ulf Holmlund
Född 1947. Tidigare verkställande direktör Ljungberg-Gruppen AB. Styrelseledamot sedan 2003. Övriga styrelseuppdrag: Styrelseledamot i LjungbergGruppen AB.

Ulf Lundahl
Född 1952. Rådgivare i L E Lundbergföretagen AB. Tidigare VD Östgöta Enskilda Bank/Danske Bank i Sverige. Styrelseledamot sedan 2003. Övriga styrelseuppdrag: L E Lundbergföretagen AB, I3 Microtechnology, S:t Eriks ögonsjukhus AB, Alternativa Aktiemarknaden, IDI AB med flera.

Sven Roland Jansson
Född 1942. Arbetstagarledamot sedan 2003. Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Metalls avdelning 1 och ordförande Verkstadsklubben.

Rolf Vestberg
Född 1944. Arbetstagarledamot sedan 2003.

STYRELSESUPPLEANTER

David Persson
Född 1971. Arbetstagarledamot sedan 2003.

Gunnel Sandell
Född 1947. Arbetstagarledamot sedan 2003.

LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE

Mikael Öberg
Född 1961.Verkställande direktör i Altima. Anställd i NCC sedan 1999.

Peter Dahlsten
Född 1958. Ekonomidirektör i Altima. Anställd i NCC sedan 1987.

Kenth Sturesson
Född 1960. Chef Affärsutveckling/Marknad/Information. Anställd i NCC sedan 1981.

Mikael Jonsson
Född 1967. IT-chef. Anställd i NCC sedan 1988.

Agneta Hultgren
Född 1953. Personalchef. Anställd i Altima sedan 2003.

Stefan Björck
Född 1954. Chef för Altima Sverige. Anställd i NCC sedan 2000.

Erik Höi
Född 1956. Chef för Altima Danmark. Anställd i NCC sedan 1989.

Eivind Bøe
Född 1966. Chef för Altima Norge från och med 1 januari 2004.

Timo Toivonen
Född 1962. Chef för Altima Finland. Anställd i NCC sedan 2000.

Tommy Wiberg
Född 1945. Chef för Altima Baltikum & S:t Petersburg. Anställd i NCC sedan 1998.

REVISOR

Carl Lindgren
Född 1958. Auktoriserad revisor, KPMG. Revisor i Altima sedan 2002.

REVISORSSUPPLEANT

Lena Möllerström
Född 1956. Auktoriserad revisor, KPMG. Revisorssuppleant i Altima sedan 2002.

AKTIEINNEHAV

För närvarande innehar varken styrelseledamöter eller ovan angivna ledande befattningshavare några aktier i Altima. Vid utdelningen av aktierna i Altima erhåller aktieägare i NCC en Altima-aktie för varje tiotal aktier i NCC (oavsett aktieslag). Alf Göransson innehar 1 000 B-aktier i NCC, Sven Roland Jansson innehar 205 A-aktier och 136 B-aktier i NCC, Rolf Vestberg innehar 33 A-aktier och 11 B-aktier i NCC och Kenth Sturesson innehar 19 A-aktier och 233 B-aktier i NCC.

Vissa styrelseledamöter och ledande befattningshavare har köpoptioner på aktier i NCC. Vid lösen före avstämningsdagen ger dessa rätt till aktier i Altima. Lösenkurserna uppgår till mellan 85,00 kronor och 102,50 kronor per aktie i NCC.

ERSÄTTNING TILL STYRELSE, LEDANDE BEFATTNINGSHAVARE OCH REVISORER

Vid extra bolagsstämma i Altima den 26 september 2003 beslutades att ersättning till styrelseledamöter som inte är anställda inom Altima eller NCC ska utgå med högst 600 000 kr avseende tiden intill ordinarie bolagsstämma 2004, varav efter styrelsens beslut styrelseordföranden ska erhålla 250 000 kr.

Verkställande direktörens lön och ersättningar för 2003 beräknas uppgå till 1 420 000 kr i lön. Utöver detta kan tantiem, vilken baseras på resultatutvecklingen i koncernen, uppgå till högst 50 procent av grundlönen[1]. Uppsägningstiden från bolagets sida är 12 månader och från den verkställande direktörens sida 6 månader. Premie för pensionsförsäkring uppgår till 20 procent av fast grundlön. Vid uppsägning från Altimas sida är verkställande direktören under uppsägningstiden utöver lön berättigad till ett avgångsvederlag motsvarande 12 månadslöner. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran. Mot avgångsvederlag avräknas ersättning från ny arbetsgivare. VD kan gå i pension vid 65 års ålder.

Övriga ledande befattningshavares ersättningar för 2003 beräknas uppgå till sammanlagt högst 8 250 000 kr och omfattar en fast månadslön samt möjlighet till tantiem, där de operativa cheferna kan nå högst 45 procent av en årslön och stabsanställda högst 25 procent av en årslön[2]. Tantiem baseras på resultatutvecklingen i koncernen. Uppsägningstiden från bolagets sida är 12 månader och från den anställde 6 månader. Samtliga är tillförsäkrade pensionsöverenskommelser motsvarande ITP-planen samt avgångsvederlag motsvarande 12 månadslöner vid uppsägning från Altimas sida. Avgångsvederlag utbetalas inte vid avgång på egen begäran.

Ersättningar till verkställande direktören har beslutats av styrelsen. Ersättningar till övriga ledande befattningshavare har beslutats av den verkställande direktören.

Den totala ersättningen till revisorerna för revisionsarbete i koncernen uppgick under 2002 till KPMG för revisionsuppdrag 601 000 kr och för andra uppdrag 1 441 000 kr, till övriga revisorer för andra uppdrag 178 000 kr.

NOMINERINGSKOMMITTÉ

Vid extra bolagsstämma den 26 september 2003 beslutades att inrätta en nomineringskommitté med uppgift att bereda och till bolagsstämman ge förslag till val av styrelseledamöter, revisorer och revisorssuppleanter samt även lämna förslag på arvode till dessa. Till ledamöter i kommittén för tiden intill nästa ordinarie bolagsstämma valdes Tomas Billing och Fredrik Lundberg. Tomas Billing utsågs till ordförande. Styrelsens ordförande Tryggve Sthen är adjungerad ledamot i kommittén.

TRANSAKTIONER MED NÄRSTÅENDE

Altima har inte lämnat lån, garantier eller borgensförbindelser till eller till förmån för styrelseledamöter, ledande befattningshavare eller revisorer i koncernen. Ingen av styrelseledamöterna eller de ledande befattningshavarna har haft någon direkt eller indirekt delaktighet i affärsrelation, som är eller var ovanlig till sin karaktär eller med avseende på villkoren, och som inträffat under nuvarande eller föregående verksamhetsår. Detta gäller även transaktioner under tidigare verksamhetsår som i något avseende kvarstår oreglerade eller oavslutade. Inte heller revisorerna i koncernen har varit delaktiga i några affärsrelationer enligt ovan.

[1] För räkenskapsåret 2002 uppgick ersättningen till den verkställande direktören till sammanlagt 1 385 000 kr.

[2] För räkenskapsåret 2002 uppgick övriga ledande befattningshavares ersättningar till 5 832 988 kronor.

Bolagsordning[1)]

§ 1

Bolagets firma är Altima Aktiebolag. Bolaget är publikt (publ).

§ 2

Bolaget har till föremål för sin verksamhet att – direkt eller genom dotterbolag – bedriva rentingverksamhet innefattande uthyrning och försäljning av tillhörande lös eller fast egendom och tillhandahållande av tjänster relaterade till angiven verksamhet, samt att förvärva, äga och förvalta fast och lös egendom samt idka därmed förenlig verksamhet.

§ 3

Bolagets styrelse skall ha sitt säte i Göteborgs kommun.

§ 4

Bolagets aktiekapital skall utgöra lägst sextio miljoner (60 000 000) kr och högst tvåhundrafyrtio miljoner (240 000 000) kr.

§ 5

Akties nominella belopp skall vara sex (6) kr.

§ 6

Styrelsen skall bestå av lägst fyra och högst sex bolagsstämmovalda ledamöter med högst sex suppleanter. Styrelseledamöter och suppleanter väljes årligen på ordinarie bolagsstämma för tiden intill slutet av nästa ordinarie bolagsstämma.

§ 7

En revisor med eller utan en revisorssuppleant eller ett registrerat revisionsbolag skall väljas på ordinarie bolagsstämma för tiden intill slutet av den ordinarie bolagsstämma som hålls under fjärde räkenskapsåret efter revisorsvalet. I bolaget kan ej utses lekmannarevisorer.

§ 8

Kallelse till ordinarie bolagsstämma samt kallelse till extra bolagsstämma där fråga om ändring av bolagsordningen kommer att behandlas skall utfärdas tidigast sex veckor och senast fyra veckor före stämman. Kallelse till annan extra bolagsstämma skall utfärdas tidigast sex veckor och senast två veckor före stämman.

Kallelse till bolagsstämma skall ske genom kungörelse i Post- och Inrikes Tidningar och i Göteborgsposten samt i Dagens Nyheter eller i annan rikstäckande dagstidning.

Bolagsstämma kan hållas i Göteborgs eller Stockholms kommun.

§ 9

Aktieägare som vill deltaga i förhandlingarna på bolagsstämma skall dels vara upptagen som aktieägare i sådan utskrift av hela aktieboken som avses i 3 kap 13 § andra stycket aktiebolagslagen (1975:1385), avseende förhållandena tio dagar före stämman, dels anmäla detta till bolaget senast den dag som anges i kallelsen till stämman. Sistnämnda dag får inte vara söndag, annan allmän helgdag, lördag, midsommarafton, julafton eller nyårsafton och inte infalla tidigare än femte vardagen före stämman.

Aktieägare får vid bolagsstämma medföra högst två biträden, dock endast om aktieägaren anmält antalet biträden på sätt som anges i föregående stycke.

§ 10

Ordinarie bolagsstämma skall hållas årligen inom sex månader från utgången av det föregående räkenskapsåret.

Följande ärenden skall behandlas på ordinarie bolagsstämma:

1. Val av ordförande vid stämman.
2. Upprättande och godkännande av röstlängd.
3. Godkännande av dagordning.
4. Val av en eller två justeringsmän.
5. Prövning av om stämman blivit behörigen sammankallad.
6. Framläggande av årsredovisningen och revisionsberättelsen samt, i förekommande fall, koncernredovisningen och koncernrevisionsberättelsen.
7. Beslut i fråga om:
   a) fastställelse av resultaträkningen och balansräkningen samt i förekommande fall koncernresultaträkningen och koncernbalansräkningen,
   b) dispositioner beträffande bolagets vinst eller förlust enligt den fastställda balansräkningen, samt
   c) ansvarsfrihet åt styrelseledamöterna och verkställande direktören.
8. Fastställande av arvoden åt styrelsen och, i förekommande fall, revisorerna.
9. Fastställande av antalet styrelseledamöter och suppleanter.
10. Val av styrelseledamöter och suppleanter samt, i förekommande fall, revisor och revisorssuppleant.
11. Val av ledamöter till nomineringskommittén samt val av ordförande i nomineringskommittén.
12. Övriga ärenden som ankommer på stämman enligt aktiebolagslagen (1975:1385) eller bolagsordningen.

§ 11

Bolagets räkenskapsår skall vara kalenderår.

§ 12

Den som på fastställd avstämningsdag är införd i aktieboken eller i förteckning enligt 3 kap 12 § aktiebolagslagen (1975:1385) skall anses behörig att mottaga utdelning och, vid fondemission, ny aktie, som tillkommer aktieägare, samt utöva aktieägares företrädesrätt att delta i emission.

[1)] antagen vid extra bolagsstämma den 26 september 2003

Formella räkenskaper

Altima AB har bedrivit verksamhet sedan den 1 januari 2002. Före denna tidpunkt var bolaget ett vilande dotterbolag inom NCC-koncernen varvid koncernredovisning ej upprättades.

VALUTAKURSER

Vid omräkning av belopp i utländska valutor till SEK i detta prospekt har följande valutakurser använts:

	2001			2002				2003	
	Ingående 1 jan	Genomsnitt jan–dec	Utgående 31 dec	Genomsnitt jan–sep	Utgående 30 sep	Genomsnitt jan–dec	Utgående 31 dec	Genomsnitt jan–sep	Utgående 30 sep
DKK	1,185	1,242	1,271	1,236	1,230	1,233	1,235	1,235	1,201
NOK	1,071	1,150	1,185	1,213	1,242	1,220	1,259	1,164	1,096
EUR	8,841	9,252	9,451	9,183	9,136	9,160	9,169	9,175	8,913
LTL (Litauen)	2,375	2,582	2,667	2,653	2,646	2,647	2,661	2,658	2,581
LVL (Lettland)	15,497	16,517	16,878	15,998	15,390	15,785	15,019	14,425	13,838
EEK (Estland)	0,565	0,591	0,601	0,587	0,584	0,585	0,587	0,586	0,570
RUR (Ryssland)	0,337	0,354	0,355	0,318	0,293	0,310	0,277	0,267	0,252

RESULTATRÄKNINGAR

Belopp i tkr	Not	Koncernen 2002-01-01 –2002-12-31	Moderbolaget 2002-01-01 –2002-12-31
Nettoomsättning	1	1 294 627	9 676
Kostnad för sålda varor		–1 047 889	–
Bruttoresultat		**246 738**	**9 676**
Försäljningskostnader		–142 163	–19 038
Övriga rörelseintäkter	3	50 416	–
Rörelseresultat	**2**	**154 991**	**–9 362**
Resultat från finansiella poster			
Ränteintäkter och liknande resultatposter		6 634	17
Räntekostnader och liknande resultatposter	4	–47 176	–1 637
Resultat efter finansiella poster		**114 449**	**–10 982**
Skatt på årets resultat	5	–34 483	2 225
Årets resultat		**79 966**	**–8 757**

BALANSRÄKNINGAR

Belopp i tkr	Not	Koncernen 2002-12-31	Moderbolaget 2002-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar			
Goodwill	6	8 710	–
Övriga immateriella tillgångar	6	2 256	–
		10 966	**–**
Materiella anläggningstillgångar			
Byggnader och mark	7	249 209	–
Maskiner och andra tekniska anläggningar	8	782 515	–
Inventarier	9	5 337	–
Pågående nyanläggningar	10	4 625	–
		1 041 686	**–**
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i koncernföretag	11	–	219 075
Uppskjuten skattefordran	16	10 503	753
Andra långfristiga fordringar	13	954	–
		11 457	**219 828**
Summa anläggningstillgångar		**1 064 109**	**219 828**
Omsättningstillgångar			
Varulager med mera	14		
Varulager		59 111	–
Förskott till leverantörer		81	–
		59 192	**–**
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		133 844	11 118
Fordringar hos koncernföretag	12	56 554	72 260
Övriga fordringar		22 825	2 617
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		26 668	–
		239 891	**85 995**
Kassa och bank		43 832	–
Summa omsättningstillgångar		**342 915**	**85 995**
SUMMA TILLGÅNGAR		**1 407 024**	**305 823**

Belopp i tkr	Not	Koncernen 2002-12-31	Moderbolaget 2002-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	15		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		60 000	60 000
Bundna reserver		14 878	14 878
		74 878	**74 878**
Fritt eget kapital			
Fria reserver		74 965	126 786
Årets resultat		79 966	–8 757
		154 931	**118 029**
Summa eget kapital		**229 809**	**192 907**
Avsättningar			
Avsättningar för pensioner och liknande förpliktelser		4 289	–
Avsättningar för uppskjuten skatt	16	17 131	–
Övriga avsättningar		928	–
		22 348	**–**
Långfristiga skulder			
Skulder till koncernföretag		64 822	–
Övriga skulder	17	15 020	–
		79 842	**–**
Kortfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		5 024	–
Förskott från kunder		3	–
Leverantörsskulder		71 447	–
Skulder till koncernföretag		864 129	110 160
Skatteskulder		805	–
Övriga skulder	17	36 403	17
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		97 214	2 739
Summa skulder		**1 075 025**	**112 916**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**1 407 024**	**305 823**

Ställda säkerheter och ansvarsförbindelser			
Ställda säkerheter		Inga	Inga
Ansvarsförbindelser	18	Inga	Inga

KASSAFLÖDESANALYSER

Belopp i tkr	Koncernen 2002-01-01 –2002-12-31	Moderbolaget 2002-01-01 –2002-12-31
Den löpande verksamheten		
Resultat efter finansiella poster	114 449	–10 982
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet, m m.	125 440	–
	239 889	**–10 982**
Betald skatt	–301	–
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital	**239 588**	**–10 982**
Kassaflöde från förändringar i rörelsekapital		
Ökning(–)/Minskning(+) av varulager	–31 427	–
Ökning(–)/Minskning(+) av rörelsefordringar	–75 855	–13 735
Ökning(+)/Minskning(–) av rörelseskulder	177 528	25 811
Kassaflöde från den löpande verksamheten	**309 834**	**1 094**
Investeringsverksamheten		
Förvärv av dotterföretag	–83 622	–219 075
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar	–2 417	–
Förvärv av materiella anläggningstillgångar	–904 577	–
Avyttring av materiella anläggningstillgångar	97 818	–
Kassaflöde från investerings-verksamheten	**–892 798**	**–219 075**
Finansieringsverksamheten		
Erhållna aktieägartillskott	120 000	120 000
Upptagna lån	912 765	89 723
Amortering av låneskulder	–361 279	–
Övriga förändringar eget kapital	926	–
Förändring av långfristiga fordringar	15 385	–
Lämnade/erhållna koncernbidrag	–60 650	8 258
Kassaflöde från finansierings-verksamheten	**627 147**	**217 981**
Årets kassaflöde	**44 183**	**–**
Likvida medel vid årets början	–	–
Kursdifferens i likvida medel	–351	–
Likvida medel vid årets slut	**43 832**	**–**

TILLÄGGSUPPLYSNINGAR

Belopp i tkr	Koncernen 2002-01-01 – 2002-12-31	Moderbolaget 2002-01-01 – 2002-12-31
Betalda räntor och erhållen utdelning		
Erhållen ränta	6 610	17
Erlagd ränta	–46 505	–96
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet med mera		
Av- och nedskrivningar av tillgångar	174 808	–
Orealiserade valutakursdifferenser	–5 169	–
Rearesultat avyttring av anläggningstillgångar	–50 416	–
Avsättningar till pensioner	5 289	–
Övriga avsättningar	928	–
	125 440	**–**
Förvärv av dotterföretag		
Förvärvade tillgångar och skulder:		
Immateriella anläggningstillgångar	8 499	–
Materiella anläggningstillgångar	355 399	–
Finansiella tillgångar	26 690	–
Varulager	27 495	–
Rörelsefordringar	107 626	–
Likvida medel	16 539	–
Summa tillgångar	**542 248**	**–**
Lån	372 067	–
Rörelseskulder	71 381	–
Summa avsättningar och skulder	**443 448**	**–**
Köpeskilling	100 161	–
Utbetald köpeskilling	100 161	–
Avgår:		
Likvida medel i den förvärvade verksamheten	–16 539	–
Påverkan på likvida medel (minus = ökning)	**83 622**	**–**
Likvida medel		
Följande delkomponenter ingår i likvida medel:		
Kassa och bank	17 746	–
Tillgodohavande på koncernkonto hos moderföretaget	26 086	–
	43 832	**–**

NOTER MED REDOVISNINGSPRINCIPER OCH BOKSLUTSKOMMENTARER

Belopp i tkr om inget annat anges

ALLMÄNNA REDOVISNINGSPRINCIPER

Årsredovisningen har upprättats i enlighet med Årsredovisningslagen och Redovisningsrådets rekommendationer och Akutgruppsuttalanden.

EFFEKTER AV NYA REDOVISNINGSREKOMMENDATIONER 2003 OCH 2004

RR25 Rapportering för segment – rörelsegrenar och geografiska områden; information enligt rekommendationen kommer att lämnas i årsredovisningen för 2003.

RR29 Ersättningar till anställda; rekommendationen kommer att tillämpas från räkenskapsåret 2004. Information om eventuella engångseffekter kommer att lämnas i samband med bokslutskommuniké för räkenskapsåret 2003.

VÄRDERINGSPRINCIPER MED MERA

Tillgångar och skulder (inklusive avsättningar) har värderats till anskaffningsvärden om inget annat anges nedan.

Immateriella tillgångar

Immateriella tillgångar som förvärvats av företaget är redovisade till anskaffningsvärde minus ackumulerade avskrivningar och nedskrivningar.

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden. Avskrivningarna sker linjärt över tillgångens nyttjandeperiod och redovisas som kostnad i resultaträkningen. Goodwill skrivs av med 5 procent per år och övriga immateriella tillgångar med 0–10 procent per år.

Materiella anläggningstillgångar

Avskrivningsprinciper för materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar enligt plan baseras på ursprungliga anskaffningsvärden och sker linjärt över tillgångens beräknade nyttjandeperiod.

Byggnader	2–4% per år
Maskiner och andra tekniska anläggningar	8–33% per år
Inventarier	20–33% per år

Lånekostnader

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

Nedskrivningar

De redovisade värdena för koncernens tillgångar kontrolleras vid varje balansdag för att utröna om det finns någon indikation på nedskrivningsbehov. Om någon sådan indikation finns, beräknas tillgångens återvinningsvärde som det högsta av nyttjandevärdet och nettoförsäljningsvärdet. Nedskrivning görs om återvinningsvärdet understiger det redovisade värdet.

Vid beräkning av nyttjandevärdet diskonteras framtida kassaflöden till en räntesats efter skatt enligt Altimas modell, som är tänkt att beakta marknadens bedömning av riskfri ränta och risk förknippad med den specifika tillgången. För en tillgång som inte oberoende av andra tillgångar genererar något kassaflöde, beräknas återvinningsvärdet för den kassagenererande enhet som tillgången tillhör.

En nedskrivning av goodwill återföres endast om nedskrivningen var förorsakad av en specifik extern händelse av exceptionell natur som inte förväntas återkomma och ökningen av återvinningsvärdet hänför sig direkt till återföringen av effekten av den specifika händelsen.

Fordringar och varulager

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

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagens kurs i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8.

Kursdifferenser på rörelsefordringar och rörelseskulder ingår i rörelseresultatet, medan differenser på finansiella fordringar och skulder redovisas bland finansiella poster.

Varulagret, värderat enligt Bokföringsnämndens allmänna råd BFNAR 2000:3 är upptaget till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först in- först ut- principen, respektive verkligt värde. Därvid har inkuransrisk beaktats. Vid värdering har hänsyn tagits till normalt kapacitetsutnyttjande.

Skatt

Företaget och koncernen tillämpar Redovisningsrådets rekommendation RR 9 Inkomstskatter. Total skatt utgörs av aktuell skatt och uppskjuten skatt.

Skatteintäkter och skattekostnader redovisas i resultaträkningen utom då underliggande transaktion redovisas direkt mot eget kapital varvid tillhörande skatteeffekt redovisas i eget kapital. Aktuell skatt (tidigare kallad Betald 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 baserade på hur de temporära skillnaderna förväntas bli utjämnade och med tillämpning av de skattesatser och skatteregler som är beslutade eller aviserade per balansdagen. Temporära skillnader beaktas ej i koncernmässig goodwill. Temporära skillnader ska inte heller beaktas för skillnader hänförliga till andelar i dotter- och intresseföretag under förutsättning att moderbolaget eller investeraren kan styra tidpunkten

för återföring av de temporära skillnaderna och det är sannolikt att en sådan återföring inte sker inom överskådlig framtid. I juridisk person redovisas obeskattade reserver inklusive uppskjuten skatteskuld.

I koncernredovisningen delas däremot obeskattade reserver upp på uppskjuten skatteskuld och eget kapital. Uppskjutna skattefordringar avseende avdragsgilla temporära skillnader och underskottsavdrag redovisas endast i den mån det är sannolikt att dessa kommer att medföra lägre skatteutbetalningar i framtiden.

Avsättningar (förutom uppskjuten skatt)
En avsättning redovisas i enlighet med RR 16 Avsättningar, ansvarsförbindelser och eventualtillgångar. Det innebär att en avsättning redovisas i balansräkningen när företaget har ett formellt eller informellt åtagande som en följd av en inträffad händelse och det är troligt att ett utflöde av resurser krävs för att reglera åtagandet och en tillförlitlig uppskattning av beloppet kan göras. Nuvärdesberäkningar görs för att ta hänsyn till tidseffekten för väsentliga framtida betalningar.

Leasing – leasetagare
Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99 tillämpas. Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren, om så ej är fallet är det fråga om operationell leasing.

Tillgångar som förhyrs enligt finansiella leasingavtal har redovisats som tillgång i koncernens balansräkning. Förpliktelsen att betala framtida leasingavgifter har redovisats som lång- och kortfristiga skulder. Dessa tillgångar avskrivs enligt plan medan leasingbetalningarna redovisas som ränta och amortering av skulderna.

Operationell leasing innebär att leasingavgiften kostnadsförs över löptiden med utgångspunkt från nyttjandet, vilket kan skilja sig åt från vad som de facto erlagts som leasingavgift under året.

Kurssäkring av nettoinvesteringar
Uppkomna kursdifferenser på så kallade equity-säkringar kvittas i koncernen (med beaktande av skatteeffekter till den del de motsvaras av differenser som uppstår vid valutaomräkning av de utländska dotterföretagens nettotillgångar). Equity-säkringar är lån som upptas och terminskontrakt som ingås i utländsk valuta för att reducera valutaeffekten vid omräkning till svenska kronor.

KONCERNREDOVISNING
Koncernredovisning har upprättats i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 1:00.

Dotterföretag
Dotterföretag är företag i vilka moderföretaget direkt eller indirekt innehar mer än 50 procent av röstetalet eller på annat sätt har ett bestämmande inflytande över den driftmässiga och finansiella styrningen. Dotterföretag redovisas i normalfallet enligt förvärvsmetoden.

Förvärvsmetoden innebär att ett förvärv av dotterföretag betraktas som en transaktion varigenom moderföretaget indirekt förvärvar dotterföretagets tillgångar och övertar dess skulder. Från och med förvärvstidpunkten inkluderas i koncernredovisningen det förvärvade företagets intäkter och kostnader, identifierbara tillgångar och skulder liksom eventuell uppkommen goodwill eller negativ goodwill.

Goodwill
Koncernmässig goodwill uppkommer när anskaffningsvärdet vid förvärv av andelar i dotterföretag överstiger det verkliga värdet på det förvärvade företagets identifierbara nettotillgångar. Goodwill redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar och eventuell nedskrivning.

ELIMINERING AV TRANSAKTIONER MELLAN KONCERNFÖRETAG
Koncerninterna fordringar och skulder samt transaktioner mellan företag i koncernen liksom därmed sammanhängande orealiserade vinster elimineras i sin helhet. Omräkning av utländska dotterföretag eller andra utlandsverksamheter, Valutaomräkning, sker i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation nr 8. Dagskursmetoden tillämpas för valutaomräkning av resultat- och balansräkningar i självständiga utlandsverksamheter.

Dagskursmetoden innebär att samtliga tillgångar, avsättningar och skulder omräknas till balansdagens kurs och att samtliga poster i resultaträkningen omräknas till genomsnittskurs. Uppkomna kursdifferenser förs direkt till eget kapital.

Vid avyttring av självständigt bedriven utlandsverksamhet, realiseras de till verksamheten hänförliga ackumulerade omräkningsdifferenserna efter avdrag för eventuell valutasäkring, i koncernens resultaträkning.

KONCERNBIDRAG OCH AKTIEÄGARTILLSKOTT
Företaget redovisar koncernbidrag och aktieägartillskott i enlighet med uttalandet från Redovisningsrådets Akutgrupp.

Aktieägartillskott förs direkt mot eget kapital hos mottagaren och aktiveras i aktier och andelar hos givaren.

Koncernbidrag redovisas enligt ekonomisk innebörd. Det innebär att koncernbidrag som lämnats i syfte att minimera koncernens totala skatt redovisas direkt mot balanserade vinstmedel efter avdrag för dess aktuella skatteeffekt.

Koncernbidrag som är att jämställa med aktieägartillskott redovisas, med beaktande av aktuell skatteeffekt, hos mottagaren direkt mot balanserade vinstmedel. Givaren redovisar koncernbidraget och dess aktuella skatteeffekt som investering i andelar i koncernföretag.

UPPLYSNINGAR OM PERIODENS FÖRVÄRV

2002 utgör koncernens första räkenskapsår, varför samtliga dotterbolag har förvärvats eller bildats under året. Samtliga förvärv har skett på marknadsmässiga villkor.

Dotterbolag	Ingår fr o m
Altima AB	2002-01-01
Altima New Markets AB	2002-01-01
Altima Ltd, Ryssland	2002-12-01
Altima OU, Estland	2002-12-31
UAB Altima New Markets, Litauen	2002-10-01
Altima Latvija SIA, Lettland	2002-12-01
Altima Oy, Finland	2002-07-01
Altima AS, Norge	2002-01-01
Altima A/S, Danmark	2002-01-01

NOT 1 Nettoomsättning per geografisk marknad

	2002-01-01 –2002-12-31
Koncernen	
Sverige	822 796
Danmark	237 633
Finland	62 163
Norge	181 130
Litauen	2 250
Lettland	1 436
Ryssland	506
Elimineringar	–13 287
	1 294 627
Moderföretaget	
Sverige	9 676
	9 676

NOT 2 Anställda, personalkostnader och arvoden till styrelse och revisorer

Medelantalet anställda

	2002-01-01 –2002-12-31	varav män
Moderföretaget		
Sverige	–	0%
Totalt i moderföretaget	**–**	**0%**
Dotterföretag		
Danmark	162	92%
Finland	99	92%
Lettland	15	93%
Litauen	13	92%
Norge	94	89%
Ryssland	8	100%
Sverige	630	90%
Totalt i dotterföretag	**1 021**	**91%**
Koncernen totalt	**1 021**	**91%**

Löner, andra ersättningar och sociala kostnader

	2002-01-01 – 2002-12-31 Löner och ersättningar	Sociala kostnader
Moderföretaget	–	–
(varav pensionskostnad)		(–)
Dotterföretag	326 393	106 261
(varav pensionskostnad)		(27 404)
Koncernen totalt	326 393	106 261
(varav pensionskostnad) 1)		(27 404)

1) Av koncernens pensionskostnader avser 1 299 gruppen styrelse och VD. Koncernens utestående pensionsförpliktelser till dessa uppgår till 235.

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl

	2002-01-01–2002-12-31 Styrelse och VD	Övriga anställda
Dotterföretag		
i Sverige	1 385	185 787
(varav tantiem o.d.)	(69)	(308)
Dotterföretag utomlands		
Danmark	–	78 932
(varav tantiem o.d.)	(–)	(–)
Finland	–	17 075
(varav tantiem o.d.)	(–)	(–)
Lettland	–	127
(varav tantiem o.d.)	(–)	(–)
Litauen	–	150
(varav tantiem o.d.)	(–)	(–)
Norge	–	42 868
(varav tantiem o.d.)	(–)	(87)
Ryssland	–	69
(varav tantiem o.d.)	(–)	(–)
Dotterföretag totalt	**1 385**	**325 008**
(varav tantiem o.d.)	**(69)**	**(395)**
Koncernen totalt	**1 385**	**325 008**
(varav tantiem o.d.)	**(69)**	**(395)**

Av de löner och ersättningar som lämnats till övriga anställda i koncernen avser 3 967 andra ledande befattningshavare än styrelse och VD.

Arvode och kostnadsersättning till revisorer

	Koncern	Moderföretag
KPMG		
Revisionsuppdrag	601	–
Andra uppdrag	1 441	–
Övriga revisorer		
Andra uppdrag	178	–

NOT 3 Övriga rörelseintäkter

	2002-01-01 –2002-12-31
Koncernen	
Försäljning av fastighet	7 506
Försäljning av verksamhet	10 868
Försäljning av maskiner och inventarier	32 042
	50 416

NOT 4 Räntekostnader och liknande resultatposter

	2002-01-01 –2002-12-31
Koncernen	
Räntekostnader, koncernföretag	–44 880
Räntekostnader, övriga	–2 296
	–47 176
Moderföretaget	
Räntekostnader, koncernföretag	–62
Räntekostnader, övriga	–1 575
	–1 637

NOT 5 Skatt på årets resultat

	2002-01-01 –2002-12-31
Koncernen	
Aktuell skattekostnad (–) / skatteintäkt (+)	
Periodens skattekostnad	–177
	–177
Uppskjuten skattekostnad (–) / skatteintäkt (+)	
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	–35 036
Uppskjuten skatteintäkt i under året aktiverat skattevärde i underskottsavdrag	730
	–34 306
Totalt redovisad skattekostnad i koncernen	**–34 483**
Moderföretaget	
Aktuell skattekostnad (–) / skatteintäkt (+)	
Periodens skattekostnad	–
	–
Uppskjuten skattekostnad (–)/ skatteintäkt (+)	
Uppskjuten skatt avseende temporära skillnader	2 225
	2 225
Total redovisad skattekostnad i moderföretaget	**2 225**

Avstämning av effektiv skatt

	2002-01-01–2002-12-31 Procent	Belopp
Koncernen		
Resultat före skatt		114 449
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	28,0%	–32 046
Effekt av andra skattesatser för utländska dotterföretag	0,3%	–301
Avskrivning av koncernmässig goodwill	0,1%	–128
Andra icke-avdragsgilla kostnader	1,8%	–2 008
Redovisad effektiv skatt	**30,1%**	**–34 483**

Avstämning av effektiv skatt

	2002-01-01–2002-12-31 Procent	Belopp
Moderföretaget		
Resultat före skatt		–10 982
Skatt enligt gällande skattesats för moderföretaget	28,0%	3 075
Ej avdragsgilla kostnader	–7,7%	–850
Redovisad effektiv skatt	**20,3%**	**2 225**

NOT 6 Immateriella tillgångar

Goodwill

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Årets anskaffning	9 160	–
Årets valutakursdifferenser	8	–
Vid årets slut	**9 168**	**–**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Årets avskrivning enligt plan	–458	–
Vid årets slut	**–458**	**–**
Redovisat värde vid periodens slut	**8 710**	**–**

Övriga immateriella tillgångar

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Förvärv av dotterföretag	2 491	–
Årets anskaffning	113	–
Vid årets slut	**2 604**	**–**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Förvärv av dotterföretag	–183	–
Årets avskrivning enligt plan	–165	–
Vid årets slut	**–348**	**–**
Redovisat värde vid periodens slut	**2 256**	**–**

NOT 7 Byggnader och mark

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Nyanskaffningar	208 778	–
Förvärv av dotterföretag	53 613	–
Årets valutakursdifferenser	205	–
	262 596	**–**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Förvärv av dotterföretag	–7 376	–
Årets avskrivning enligt plan	–5 968	–
Årets valutakursdifferenser	–43	–
	–13 387	**–**
Redovisat värde vid perioden slut	**249 209**	**–**
Taxeringsvärden, byggnader i Sverige	70 334	–
Taxeringsvärden, mark i Sverige	38 725	–

NOT 8 Maskiner och andra tekniska anläggningar

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	–	–
Nyanskaffningar	581 568	–
Förvärv av dotterföretag	451 808	–
Omklassificeringar	429	–
Årets valutakursdifferenser	6 799	–
	1 040 604	**–**
Förvärv av dotterföretag	–54 182	–
Omklassificeringar	–134	–
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden [1]	–164 654	–
Årets valutakursdifferenser	–2 602	–
	–221 572	**–**
Ackumulerade nedskrivningar		
Förvärv av dotterföretag	–35 380	–
Årets valutakursdifferenser	–1 137	–
	–36 517	**–**
Redovisat värde vid periodens slut	**782 515**	**–**
Maskiner som innehas under finansiella leasingavtal ingår med ett redovisat värde om	15 020	–

Under övriga kort- respektive långfristiga skulder i koncernen redovisas framtida betalningar avseende skuldförda finansiella leasingförpliktelser.

[1] Planenliga avskrivningar baserar sig på från NCC övertagna avskrivningsplaner.

NOT 9 Inventarier, verktyg och installationer

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Nyanskaffningar	6 399	–
Förvärv av dotterföretag	1 089	–
Omklassificeringar	–429	–
Årets valutakursdifferenser	20	–
	7 079	**–**
Ackumulerade avskrivningar enligt plan		
Vid årets början	–	–
Förvärv av dotterföretag	–649	–
Avyttringar och utrangeringar	–	–
Omklassificeringar	134	–
Årets avskrivning enligt plan på anskaffningsvärden	–1 206	–
Årets valutakursdifferenser	–21	–
	–1 742	**–**
Redovisat värde vid periodens slut	**5 337**	**–**

NOT 10 Pågående nyanläggningar och förskott avseende materiella anläggningstillgångar

	Koncern	Moderföretag
Investeringar	4 625	–
Redovisat värde vid periodens slut	**4 625**	**–**

NOT 11 Andelar i koncernföretag

	2002-12-31
Ackumulerade anskaffningsvärden	
Inköp	219 075
	219 075
Redovisat värde vid periodens slut	**219 075**

Specifikation av moderföretagets och koncernens innehav av andelar i koncernföretag

Dotterföretag / Org nr / Säte	Antal andelar	Andel i % [1]	Bokfört värde
Altima AB, 556559-4610, Solna, Sverige	1 000	100,0	87 591
Altima New Markets AB, 556200-8978, Solna, Sverige	1 000	100,0	7 606
Altima Ltd, 10278041820853, Ryssland			
Altima OU, 10908752, Estland			
UAB Altima New Markets, 1178086, Litauen			
Altima Latvija SIA, LV 500036303881, Lettland			
Altima OY,1614259-9, Finland	5 000	100,0	16 501
Altima AS, 983 950 043, Norge	537 000	100,0	33 115
Altima A/S, CRV 26708664, Danmark	270 000	100,0	74 262
			219 075

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

NOT 12 Fordringar hos koncernföretag

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Vid årets början	–	74 878
Tillkommande fordringar	56 554	–
Reglerade fordringar	–	–2 618
	56 554	**72 260**

NOT 13 Andra långfristiga fordringar

	Koncern	Moderföretag
Ackumulerade anskaffningsvärden		
Tillkommande fordringar	954	–
	954	**–**

NOT 14 Varulager med mera

	Koncern	Moderföretag
Byggmaterial	15 806	–
Reservdelar samt försäljningsmateriel	43 305	–
	59 111	**–**

NOT 15 Eget kapital

	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital
Koncernen			
Vid årets början	60 000	14 878	–
Koncernbidrag			–60 650
Skatteeffekt på koncernbidrag			16 982
Aktieägartillskott, erhållna			120 000
Årets resultat			79 966
Årets valutakursdifferens			–1 367
Vid årets slut	**60 000**	**14 878**	**154 931**

	Aktie-kapital	Reserv-fond	Fritt eget kapital
Moderföretaget			
Vid årets början	60 000	14 878	–
Aktieägartillskott, erhållna			120 000
Koncernbidrag			8 258
Skatteeffekt på koncernbidrag			–1 472
Årets resultat			–8 757
Vid årets slut	**60 000**	**14 878**	**118 029**

NOT 16 Avsättningar för uppskjuten skatt

Koncern 2002-12-31	Uppskjuten skattefordran	Uppskjuten skatteskuld	Netto
Byggnader och mark	–	8 479	–8 479
Maskiner och inventarier	8 978		8 978
Lager	106	445	–339
Övriga avsättningar	211	–	211
Periodiseringsfonder	–	12 040	–12 040
Övrigt	298	1 280	–982
Underskottsavdrag	6 023	–	6 023
	15 616	**22 244**	**–6 628**
Kvittning	–5 113	–5 113	–
Netto uppskjuten skatteskuld	**10 503**	**17 131**	**–6 628**

Moderföretaget 2002-12-31	Uppskjuten skattefordran	Uppskjuten skatteskuld	Netto
Övrigt	–	753	–753
Underskottsavdrag	–	–	–
			–753
Kvittning	–	–	–
Netto uppskjuten skatteskuld	**–**	**753**	**–753**

NOT 17 Övriga skulder, lång- och kortfristiga

Skulder avseende finansiella och operationella leasingavtal i koncernen avser framtida leasingavgifter hänförliga till avtal under finansiell och operationell leasing. Förpliktelser avseende leasing förfaller till betalning enligt nedan:

Inom ett år	22 493
Mellan ett och fem år	70 763
Senare än fem år	3 190
	96 446

NOT 18 Ansvarsförbindelser

Det danska dotterbolaget Altima AS bildades genom fission av NCC Danmark AS per 2002-01-01. Genom fissionen uppstod ett solidariskt ansvar för NCC Danmark AS skulder vid fissionstidpunkten. Något belopp kan inte anges då inget krav ställts gentemot Altima AS. Eventuellt krav är maximerat till Altima AS egna kapital vid tidpunkten för fissionen, 76 MDKK.

Revisorns granskningsberättelse

Jag har i egenskap av revisor i Altima AB granskat föreliggande prospekt. Granskningen har utförts enligt rekommendation utfärdad av FAR.

I prospektet intagna proformaräkenskaper har upprättats i enlighet med de förutsättningar som anges på sidorna 31 respektive 37–38. Förekommande uppgifter ur räkenskaperna har blivit korrekt återgivna.

Årsredovisningen för 2002 har varit föremål för revision och delårsrapporten för perioden 1 januari – 30 september 2003 för översiktlig granskning av undertecknad utan anmärkningar i revisions- respektive granskningsberättelsen. Förekommande uppgifter ur årsredovisningarna har blivit korrekt återgivna.

Det har inte framkommit något som tyder på att prospektet inte uppfyller kraven enligt lagen om börs- och clearingverksamhet vars regler utgjort riktlinje för upprättande av prospektet.

Stockholm den 21 november 2003

Carl Lindgren
Auktoriserad revisor

Adresser

HUVUDKONTOR SVERIGE:

ALTIMA AB
Tagenevägen 25
425 37 Hisings Kärra
Hemsida: www.altimagroup.com
Tel: 031-57 84 00
Fax: 031-57 84 21
E-post: info@altima.se

ÖVRIGA LÄNDER:

DANMARK

ALTIMA A/S
Hundigevej 85
2670 Greve
Danmark
Hemsida: www.altima.dk
Tfn: +45 (-43) 95 88 88
Fax:+45 (-43) 95 88 44

FINLAND

ALTIMA OY
P.O. Box 77
FIN-01601 Vantaa
Finland
Hemsida: www.altima.fi
Tfn:+358 (-9) 507 577
Fax:+358 (-9) 5075 402

NORGE

ALTIMA AS
Rolf Olsensvei 32
2007 Kjeller
Norge
Hemsida: www.altima.no
Tfn: +47 (-66) 93 66 93
Fax: +47 (-66) 66 93 66 95

ESTLAND

ALTIMA OU
Betooni 28
114 15 Tallinn
Estland
Tfn: +372 605 11 55
Fax: +372 605 11 51

LETTLAND

ALTIMA LATVIJA SIA
Skanstes 4
Riga, LV-1013
Lettland
Tfn: +371 7 364 433
Fax: +371 7 364 410

LITAUEN

UAB ALTIMA NEW MARKETS
Lentvario str: 15, LT-2053 Vilnius
Litauen
Tfn: +370 5 2601 871
Fax: +370 5 2601 872

S:T PETERSBURG (RYSSLAND)

ALTIMA LTD
Umansky 70 A
195 248 S:t Petersburg
Ryssland
Tfn: +7 812 5292619
Fax: +7 812 3465287

Formgivning: Agadem. Produktion: n3prenör. Tryck: Strokirk-Landströms 2003.

Fotografer: Ulrika Olsson (omslag framsida samt sidorna 4–5, 10, 12–13 och 17), Martin Ekwall (sid 3), Ann Ek (sid 8), Ulf Celander (sid 15), Martin Johansson (sid 18 och 48), Statoil (sid 22), Johnny Henestål (sid 26) och Pasi Hytti (sid 27–30). Resterande bilder från Altima.

Altima är ett av Nordens största uthyrningsföretag för professionella kunder inom byggföretag, industri och offentlig sektor. Kunderna erbjuds maskiner, utrustning, materiel och tjänster som dimensionering, underhåll och utbildning.
Åtaganden från Altima spänner över allt från uthyrning av enskilda produkter till helhetslösningar och outsourcingavtal.

ALTIMA

Tagenevägen 25, 425 37 Hisings Kärra
Hemsida: www.altimagroup.com
Tel: 031-57 84 00 Fax: 031-57 84 21
E-post: info@altima.se