

BERETNING & REGNSKAB 1999





*Beretning og regnskab
for Danfoss Koncernen 1999.*



*Mennesker og værdier.
Beretning for
Danfoss Koncernen 1999.*



*Miljøberetning og -regnskab
for Danfoss Koncernen 1999.*

Beretning og regnskab for Danfoss Koncernen 1999

Bestyrelse:

Birger Riisager, formand
Henrik E. Nyegaard, næstformand
Bent M. Christensen, valgt af medarbejderne
Jørgen M. Clausen
Peter M. Clausen
Niels Chr. Jørgensen, valgt af medarbejderne
Tom Kähler
Bente Skibsted
Henning Wendelboe, valgt af medarbejderne

Direktion:

Jørgen M. Clausen, adm.
Ole Steen Andersen
Peter Hansen-Damm
Hans Kirk

Direktører:

Finn Fastrup, Automatik Divisionen
Yves Pasteur, Kommercielle Kompressorer Divisionen
Karsten Moe, Husholdnings Kompressor Divisionen
Finn Rask Pedersen, Drives Divisionen
Christer Öjdemark, Gearmotor Divisionen
Niels Erik Hansen, Mobilhydraulik Divisionen
Nis Storgaard, Bygningsautomatik Divisionen
Jørn Westermann, Brænderkomponent Divisionen
Mogens Terp Paulsen, Comfort Divisionen
Jacquez Chaize, Vandventil Divisionen
Henning Davidsen, Markedsudviklings Divisionen
Frode Sørensen, Central Service

Revision:

KPMG C.Jespersen, Sønderborg



Danfoss A/S
6430 Nordborg
Telefon: 74 88 22 22

Telefax: 74 49 09 49
E-mail: danfoss@danfoss.com
www.danfoss.com



Danfoss A/S' bestyrelse og direktion:

Siddende fra venstre:

Henrik E. Nyegaard, Bente Skibsted, Bitten Clausen, Peter M. Clausen, Birger Riisager.

Stående fra venstre:

Bent M. Christensen, Henning Wendelboe, Niels Christian Jørgensen, Peter Hansen-Damm, Ole Steen Andersen, Jørgen M. Clausen, Hans Kirk, Tom Kähler.

Bestyrelsen og direktionen er fotograferet i Automatik Divisionens nye kundecenter i Nordborg. Centeret omfatter et stort undervisningslokale, konferencerum, træningsfaciliteter og demonstrationspaneler med divisionens forskellige produkter.



INDHOLD

Beretning	3
Salgsregioner	9
Refrigeration Controls	11
Motion Controls	15
Heating and Water Controls	19
Hoved- og nøgletal	22
Resultatopgørelse	23
Balance	24
Pengestrømsopgørelse	26
Noter	28
Anvendt regnskabspraksis	30
Koncernoversigt	32
Revisionspåtegning	35

DANFOSS - Microsoft Internet Explorer provided by Danfoss A/S
Address: <http://www.refrignet.com/>



Menu

- Product Overview
- News
- Filters Notes
- Contact us
- Partner Webbs
- Approve membership
- Webb Tools
- Danfoss Belgium

Bookmarks

User Login

Language
NL FR EN

Danfoss Worldwide Leader In Refrigeration Controls

Order Your Refrigeration Controls On Internet Today !

Save On Your Pressostats !

Price Decrease On DANFOSS KP Pressostats

Milleniumpromotion Danfoss Maneurop
Receive 1 Bottle Of Champagne + Bottle-Cooler For Free

Internet



Danfoss Koncernens 120 selskaber omsatte for næsten 2 mia EUR i 1999.

Selskaberne omfatter såvel produktions- som salgsselskaber, og de fordeler sig nu over mere end 50 lande.

Årets salgsfremgang blev opnået i andet halvår ved tocifrede vækstrater i Fjern- og Mellemøsten samt ved købet af Bauer Antriebstechnik GmbH. Desuden var der stor fremgang i USA og Sydeuropa, hvorimod de store nordeuropæiske markeder svigtede.

Året var endvidere præget af mange og betydelige aktiviteter, herunder forberedelserne til fusionen mellem Sauer Inc. og Danfoss Fluid Power A/S, og ikke mindst købet af Bauer Antriebstechnik GmbH, Danfoss' største virksomhedskøb til dato.

Omsætningen

Koncernens omsætning blev 1.978 mio EUR i 1999. Det svarer til en vækst på 2%, hvilket er væsentligt mindre end forventet. I årets første halvdel var salg og indtjening påvirket af den kraftige afmatning, der satte ind i 1998. Siden juli har salget dog udviklet sig positivt måned for måned – på nær oktober.

Afmatningen på vore markeder i Tyskland, England, Skandinavien, Sydamerika og Rusland påvirkede omsætningen negativt i 1999, dog uden at vore forretninger mistede markedsandele.

Den svigtende afsætning til disse markeder blev i årets løb opvejet af den tilførte omsætning opnået ved Danfoss' virksomhedskøb og -etableringer.

Markedsudviklingen i især Fjern- og Mellemøsten, hvor Koncernen opnåede

BERETNING

tocifrede vækstrater, samt en kraftig salgsfremgang i USA og Sydeuropa har tilført Danfoss Koncernen yderligere vækst.

Danfoss er også i 1999 kommet nærmere til kunden ved at udbygge og flytte produktion til Mexico, Polen og USA, samt ved at indgå aftaler med globale kunder om fuld udnyttelse af Danfoss' globale netværk og dækning på service- og produktområdet. I den forbindelse har Danfoss modtaget priser for kundeorientering samt vundet anerkendelse hos kunder som »Tier 1«-leverandør.

Omkostninger

Koncernens samlede omkostninger steg med 5%. Ud over omkostninger fra de tilkøbte virksomheder dækker stigningen også ekstraordinære aktiviteter. Det gælder især aktiviteter i forbindelse med virksomhedskøb og fusionsforhandlinger samt IT- og År 2000-projekter. Desuden var alle Danfoss' forretningsområder aktive med hensyn til at rationalisere og omstrukturere deres forretningsprocesser inden for salg, administration og produktion. Målet er at gøre Danfoss endnu mere konkurrencedygtig og mere profitabel.

Regnskabsresultatet

Koncernens driftsresultat før skat blev 60 mio EUR mod 99 mio EUR i 1998. Efter skat blev resultatet 39 mio EUR mod 68 mio EUR i 1998. Koncernens egenkapital udgjorde ultimo 1999 776 mio EUR, svarende til 52,3% af balancen. Egenkapitalens forrentning blev 7,9% før skat og 5,1% efter skat.

ÅRETS SALGSFREM GANG BLEV

OPNÅET I ANDET HALVÅR

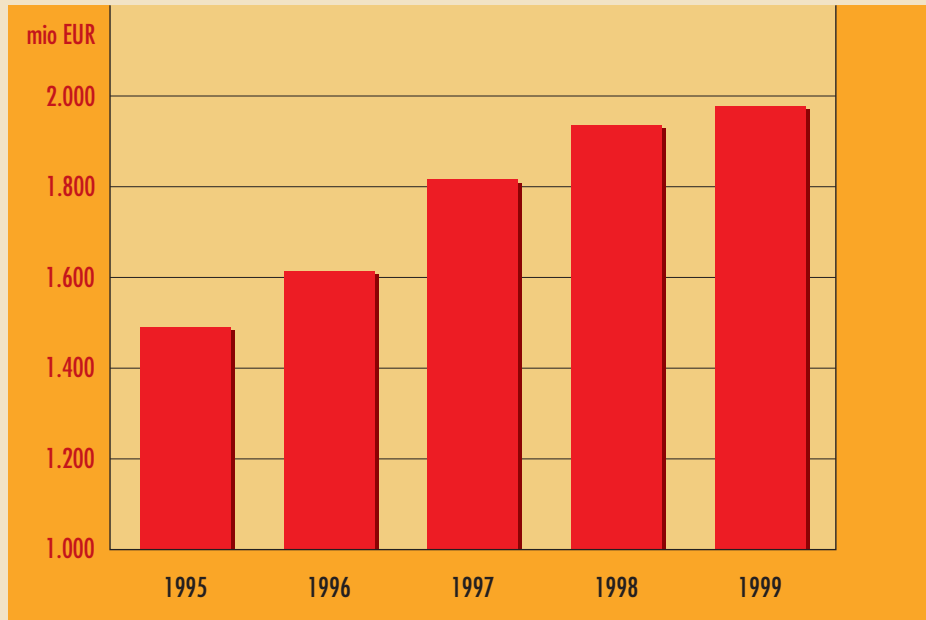
VED TOCIFREDE VÆKSTRATER

I FJERN- OG MELLE MØSTEN

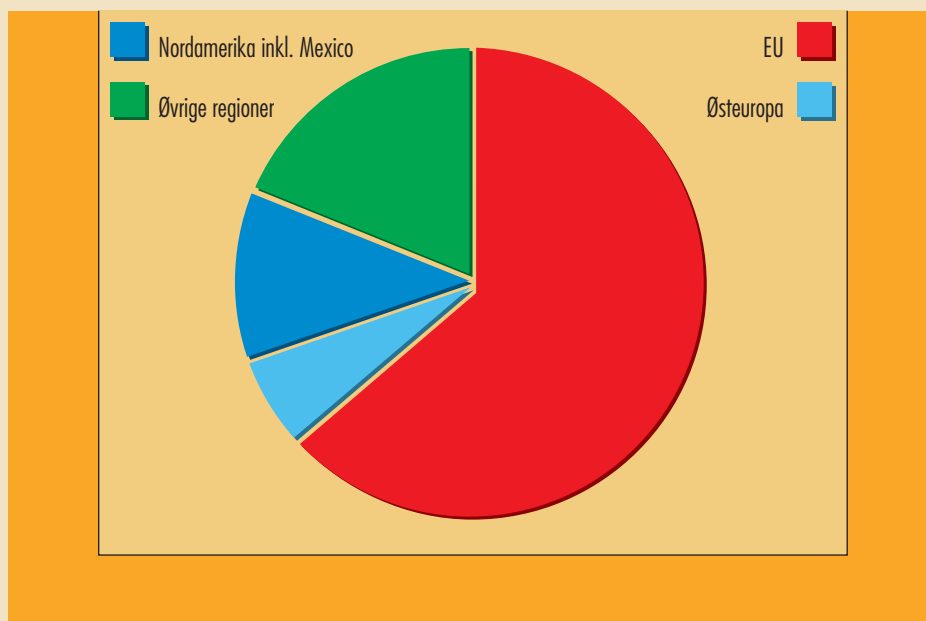
SAMT VED KØBET AF BAUER

ANTRIEBSTECHNIK GMBH.

Koncernomsætning



Koncernomsætning 1999 – fordelt på regioner



Investeringer

Årets ordinære investeringer i bygninger og maskiner m.m. udgjorde 145 mio EUR. Investeringerne er fortsat på et højt niveau og svarer til 7% af omsætningen.

Det er Danfoss' mål at forbedre udnyttelsen af investeringerne i produktionen ved hjælp af de førnævnte rationaliseringer og omstruktureringer baseret på bl.a. aktiviteter som »Lean Manufacturing« og »TPM« (Total Production Maintenance).

I årets løb er der investeret i nye produktionssteder i Atlanta i Georgia, USA (scroll-kompressorer), i São Paulo og Campinas i Brasilien (hhv. køleaggregater og køleskabstermostater) og i Chennai i Indien (køleaggregater).

Danfoss Drives i Rockford i Illinois, USA har påbegyndt opførelsen af en produktions-, lager- og administrationsbygning på 12.000 m².

Lagre

Afmatningen i salget, der fortsatte langt ind i 1999, førte til en situation med for store lagre. Disse er dog reduceret i løbet af andet halvår til et niveau, der svarer til de nye salgsforventninger.

Beskæftigelse

Ved udgangen af kalenderåret 1999 beskæftigede Danfoss Koncernen 18.860 medarbejdere. Det er en netto reduktion på 315 medarbejdere efter en tilgang på 1.005 fra de tilkøbte virksomheder.

Den ugunstige ændring i efterspørgslen og i lagrene i årets første halvdel førte til afskedigelser i flere fabrikker.

I Danmark faldt beskæftigelsen således med 910 til i alt 7.975 medarbejdere. I vore

tyske fabrikker faldt beskæftigelsen med 300 og i Mexico med 150 medarbejdere.

Virksomhedskøb, -salg og -etableringer

Med købet af Bauer Antriebstechnik GmbH i Esslingen, Tyskland (salg og produktion af gearmotorer) den 1. juli 1999 gennemførte Danfoss sit største firmakøb til dato.

Først på året overtog Danfoss De Jaegher Sales Limited i Calgary i Canada (salg af komponenter til varmemarkedet).

1. april købtes Hedinn Verslun hf. i Reykjavik – Danfoss' forhandler på Island gennem næsten 50 år.

1. juli overtog Danfoss salgs- og produktionsaktiviteterne for køleaggregater i firmaet Friga Systems i Johannesburg, Sydafrika.

Senere fulgte købet af Woodley Electronics Group Ltd. i Oxford, England (elektronik til styring af køleanlæg i supermarkeder). Overtagelsen skete dog først den 1. januar 2000.

I Danmark har Danfoss afviklet salgsafdelingen i Glostrup og samlet det lokale salg i én base i Hasselager.

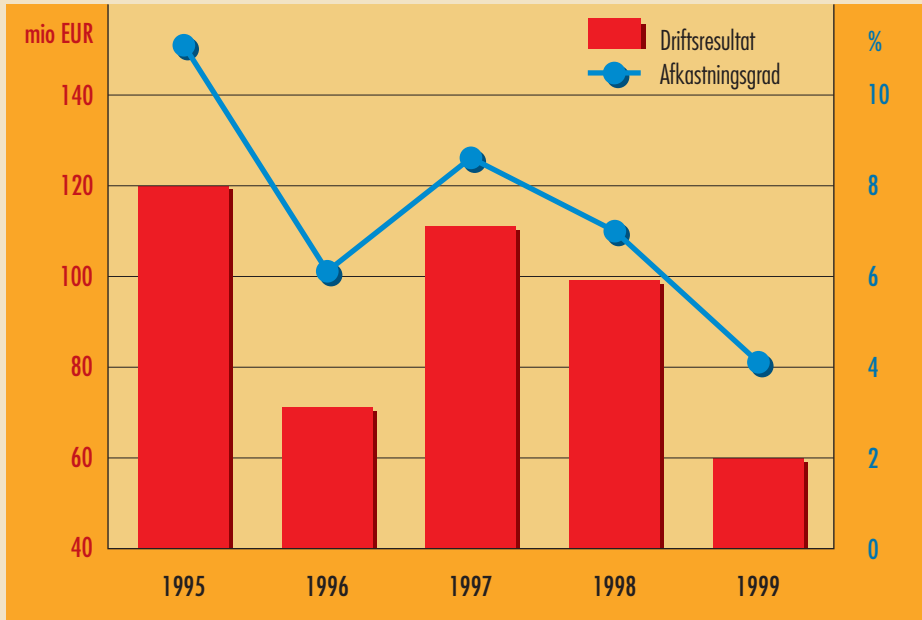
I Uruguay blev salgsselskabet afviklet, og kunderne bliver fremover betjent af Danfoss i Argentina, der i øvrigt kunne fejre sit 50 års jubilæum i det forgangne år.

Danfoss Videk, der havde samlet sine aktiviteter i Rochester i USA, blev overtaget af medarbejderne i selskabet.

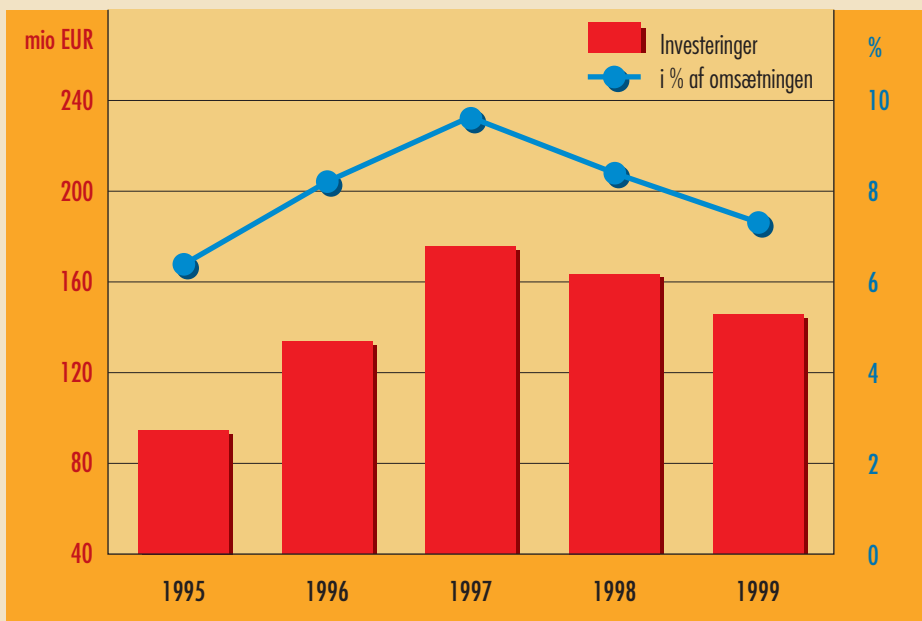
1. januar 1999 blev Elsmark Gruppen etableret. Gruppen er en uafhængig forretningsenhed med datterselskaber i England, Schweiz og Holland og står for engros-salg af kølekomponenter i Europa.

**ÅRET VAR PRÆGET AF MANGE
OG BETYDELIGE AKTIVITETER,
HERUNDER FORBEREDELSENE
TIL FUSIONEN MELLEM
SAUER INC. OG
DANFOSS FLUID POWER A/S.**

Koncernens driftsresultat



Koncernens investeringer



Derudover har Danfoss i årets løb åbnet egne salgsselskaber i Grækenland, Marokko og Indien.

I Minsk i Hviderusland er der etableret et joint venture med vor forhandler af komponenter til varmemarkedet.

I januar 2000 har Danfoss underskrevet fusionsaftalen mellem Danfoss Mobilhydraulik Divisionen og Sauer Inc.

Miljø

Danfoss har som i tidligere år udarbejdet en miljøberetning, som omfatter samtlige Danfoss' produktionssteder i verden, jf. separat »Miljøregnskab 1999«.

Miljøregnskabet for Danfoss A/S er revideret af Dansk Standard, som har givet regnskabet en anmærkningsfri påtegning.

Human Resources

Danfoss har i år udvidet sin beretning vedrørende Koncernens menneskelige ressourcer og værdier, jf. separat rapport »Mennesker og værdier«.

Forventninger til 2000

For indeværende år forventer Danfoss en større, men moderat vækst. Planerne for året er udarbejdet i lyset af den ugunstige udvikling i flere af vore hovedmarkeder i 1999.

I januar og februar 2000 konstaterede Danfoss en betydelig vækst i omsætning og indtjening.

Udviklingen kræver dog fortsat stor opmærksomhed og omkostnings-tilpasninger.

Danfoss har til dato ikke konstateret År 2000-problemer.

*Marts 2000
Direktion og bestyrelse*

UDVIKLINGEN KRÆVER

FORTSAT STOR

OPMÆRKSOMHED OG

OMKOSTNINGSTILPASNINGER.



Et af vore vigtigste markeder, Nordamerika, er i stærk udvikling, og vi vil derfor i år fokusere på de imponerende resultater, der er opnået på dette marked.

Nordamerika

I de sidste ti år har Danfoss investeret mange ressourcer for at styrke vor position i Nordamerika. I dag ser vi resultatet af disse investeringer – vi har forbedret salget i denne region fra fem procent i 1989 til 12 procent i 1999.

Det nordamerikanske marked har budt på en række udfordringer, blandt andet fra producenter – original equipment manufacturers, OEM.

Vi har tilpasset mange af vore produkter eller udviklet nye for at leve op til nordamerikanske standarder og handelsmønstre, og vi har konstrueret specielle OEM-modeller til konkurrencedygtige priser.

Nye fabrikker er blevet etableret for at afkorte leveringstiderne og bringe Danfoss tættere på kunderne. I dag har vi syv fabrikker i Nordamerika, der fremstiller en række forskellige produkter.

Vore salgsorganisationer er blevet udvidet og udviklet, idet vi har rekrutteret medarbejdere med speciel erfaring inden for vore markeder. Deres direkte kontakt med nordamerikanske kunder har styrket Danfoss' forhold til kunderne og hjulpet os til en bedre forståelse af kundernes behov og forventninger.

Det har også været en udfordring for os at øge kundernes bevidsthed omkring Danfoss som varemærke og forbedre firmaets image. Vi har gjort Danfoss mere synlig i industriorganisationer og på udstillinger og har udviklet vore relationer til store kunder på ledelsesniveau med henblik på at styrke deres tillid og tiltro til Danfoss.

Danfoss markerer sig nu tydeligere og nyder større respekt i de industrier, som vi betjener, og i øjeblikket oplever vi en stigning i handlen med nordamerikanske kunder. Vor kundeorienterede strategi har givet flotte resultater, som for eksempel:

– To af verdens største kunder inden for køletransport har valgt Danfoss ekspansionsventiler og andre kølekomponenter, fordi vi har været i stand til at imødekomme deres krav til disse produkter.

SALGSREGIONER

– Danfoss' fabrik i Monterrey, Mexico, er et godt eksempel på de fordele vi får ved at etablere os tættere på kunderne. Vi kan give hurtigere respons på produktudviklinger og kortere gennemløbstider. Udover kompressorer fremstiller fabrikken nu også termostatiske ekspansionsventiler, tørrefiltre og termostater. Fabrikken har i høj grad også bidraget til at øge Danfoss' image på dette marked ved at invitere nordamerikanske kunder på besøg.

– Vore elektroniske styringer til køleanlæg og luftkonditioneringssystemer i supermarkeder, der er udviklet specielt til det nordamerikanske marked, anvendes nu globalt af verdens største detailkæde med hovedsæde i USA.

– I samarbejde med en af verdens største producenter af styringer har Danfoss Graham koblet de to firmaers computersystemer, således at kunden nu på få sekunder kan bestille Danfoss frekvensomformere via sit eget computersystem. Resultatet er en tidobbel stigning i salget.

– I 1999 udnævnte en stor amerikansk kunde, der leverer luftkonditioneringsanlæg og køleudstyr, os til »foretrukken leverandør« og vi fik en flerårig leveringskontrakt med kunden. Denne aftale skaber forventninger om øget salg, ikke bare til producentens amerikanske foretagender, men også til resten af verden og vil hovedsageligt være til gavn for Industri Kompressor og Automatik divisionerne.

Vi har med succes skabt alliancer med globale producenter, der har hovedkontor i Nordamerika. Vor stærke tilstedeværelse på dette marked har – sammen med vort verdensomspændende net af produktion, salg og rådgivning – givet Danfoss en klar fordel, da nordamerikanske kunder ikke kun søger leverandører her og nu, men partnere på lang sigt.

Konkurrencen på de nordamerikanske markeder er meget hård og vil altid være en udfordring. Vore succeser viser imidlertid tydeligt, hvilket potentiale der er på disse markeder. Så vi vil fortsat koncentrere os om at udvikle langsigtede relationer til og skabe værdier for strategiske kunder.



Automatik Divisionen

Divisionen har gennem hele året fokuseret på effektivisering, fortsat globalisering, kundeservice og konsolidering. Salgs- og resultatmæssigt har 1999 imidlertid ikke levet op til forventningerne.

Den kraftige opbremsning i efterspørgslen, der satte ind i andet halvår af 1998, fortsatte i første halvdel af 1999. Effekten af markedsstagnation i Central- og Nord-europa, såvel som den økonomiske krise i Sydamerika og et fortsat dårligt marked i Japan bidrog kraftigt til et skuffende resultat.

I andet halvår bedredes markedsudviklingen i disse regioner, mens der gennem hele året var høj salgsvækst i Sydøstasien, Kina, USA og Sydvesteuropa. Derfor er udsigterne for salg og resultater i 2000 betydeligt forbedret.

Divisionen fremstiller og markedsfører et omfattende og velrenommeret produktprogram omfattende ventiler, elektromekaniske apparater, elektroniske regulatorer og komponenter til kunder over hele verden. Disse produkter anvendes inden for fem markedssegmenter:

- Kommerciel køling
- Supermarkedskøling
- Luftkonditionering
- Industriel køling
- Industriel automation og regulering

Den globale salgsorganisation er struktureret til at servicere disse markedssegmenter og opfylder kundernes individuelle krav og behov inden for teknisk rådgivning, træning, kommerciel service og logistik. Med denne struktur tilbyder vi en optimal, højt respekteret og værdsat kundeservice i alle regioner overalt i verden.

For at skabe en direkte forbindelse mellem kunden og den enkelte produktionsenhed er vore fabrikker også ved at blive bragt i overensstemmelse med disse fem markedssegmenter. Dette muliggør, at kundernes krav og behov opfyldes langt hurtigere og mere smidigt. Som et væsentligt led i denne proces er en ny fabriksbygning nær Århus blevet færdiggjort. Her vil fremstilling af alle ventiler til industriel køling blive samlet i begyndelsen af år 2000.

REFRIGERATION CONTROLS

Globalisering af produktionen, der bringer os tættere på kunderne, fortsatte i 1999. Vi fremstiller nu tørrefiltre og store termostatiske ekspansionsventiler i Mexico.

I Polen har vi udvidet produktionen af presso- og termostater, og vi har flyttet produktionen af kontaktorer og termostater fra Nordborg til Danfoss' polske fabrik i nærheden af Warszawa.

I fabrikkerne har vi igangsat en omfattende ændringsproces for at afkorte gennemløbstider, minimere lagerbindinger og reducere de samlede produktionsomkostninger.

Lean Manufacturing metoder med KANBAN baseret logistik er ved at blive indført i alle fabrikker og giver bemærkelsesværdige resultater.

Processen vil fortsætte i de kommende år og vil forbedre vor konkurrencedygtighed og kundeservice.

Woodley Electronics Group Limited i England blev købt med overtagelse i januar 2000. Woodley udvikler, fremstiller og markedsfører elektronisk overvågningsudstyr og service til supermarkeds- og butikskøling.

Woodley vil indgå i forretningsområdet for supermarkedskøling, og produkterne vil fremover blive markedsført globalt sammen med ADAP-KOOL® serien fremstillet i Danmark og AKCESS serien fremstillet i USA.

Den lave efterspørgsel i første halvår nødvendiggjorde en betydelig tilpasning af medarbejderstaben og det generelle omkostningsniveau, ligesom effektivitetsforbedringer og konsolideringsaktiviteter blev igangsat. Samtidig har der gennem en stor medarbejderindsats været fokus på at fortsætte alle væsentlige projekter og aktiviteter for at forbedre kundeservice og konkurrencedygtighed.

Vi er derfor godt rustet til at træde ind i det nye årtusind og få fuld gavn af den globale markedsvækst, der nu tegner sig.

OVERALT ER LOKAL SERVICE

PÅSKØNNET AF BÅDE

EKSISTERENDE OG POTENTIELLE

KUNDER.

**RESULTATERNE BLEV NÅET,
FORDI VI RETTEDE
VORE AKTIVITETER MOD
ØGET KUNDETILFREDSHED.**

Industri Kompressor Divisionen

Vi opnåede et meget tilfredsstillende salg i 1999 med en stigning på 7,8 procent i forhold til sidste år, hovedsageligt på grund af den store indtjening i Asien, som er ved at komme på fode igen. Denne indtjening blev dog delvist udlignet af det dårlige resultat i Sydamerika, der stadig slås med økonomiske problemer.

Inden for forretningsområdet luftkonditionering forøgede scroll-kompressoren Performer® sin markedsandel markant, idet der blev solgt hele 40 procent mere end sidste år. Et flot resultat, der blev opnået, fordi vi rettede vore aktiviteter mod øget kundetilfredshed.

Der er blevet udviklet produkter, der overholder de miljøkrav vore kunder stiller. Kunder, der er bekymrede over det tynde ozonlag og drivhuseffekten. Vi har introduceret produkter, der anvender kølemiddel R407C, og næste skridt er produkter, der anvender R410A. Vore ingeniører, der er specialister i produkternes anvendelse, arbejder tæt sammen med kunderne for sammen med dem at konstruere de bedste systemer og ikke kun levere komponenter. Dette samarbejde har vore kunder rost ved mange lejligheder. Blandt andet tildelte en af vore store globale kunder os en pris for at sætte kunden i fokus.

Med kundens krav for øje lancerede divisionen i 1999 nye processer, som for eksempel Total Productive Maintenance, TPM, på fabrikken i Frankrig. Fabrikken producerer stempelkompressorer. Medarbejderne er her meget engagerede i disse processer, og alle arbejdsgrupper gør en stor indsats for at leve op til forventningerne. Resultaterne er lavere omkostninger, bedre kvalitetsprodukter og levering til tiden – både til interne og eksterne kunder. Forbedringer, der kan øge produktiviteten og reducere omkostningerne, er konstant i søgelyset. Denne proces vil også blive indført på fabrikkerne i Anse, Frankrig og Atlanta, USA, der producerer scroll-kompressorer.

Vi har gennemført et omfattende træningsprogram for 70 ledere. Programmet fokuserer på lederevner og -værktøjer samt på kommunikation. Formålet er at styrke sammenholdet mellem medarbejdere, der alle betragter virksomhedens mission, vær-

dier og strategier som middel til – i sidste ende – at sikre en bedre kundeservice. Men formålet er også at blive enige om fælles ledelsesprincipper og -adfærd, som kan forbedre forholdet ikke blot mellem ledere og medarbejdere, men også mellem interne kunder og leverandører, der alle har et stærkt tilhørsforhold til virksomheden.

Samarbejdet med andre divisioner, som for eksempel Automatik Divisionen, er blevet udviklet, hvilket giver synergi, der kommer både kunderne og Danfoss til gode. Dette har blandt andet resulteret i, at Danfoss fik status som »Tier 1«-leverandør hos en stor kunde på markedet for køle- og luftkonditionering.

Divisionens position på verdensmarkedet er blevet forstærket med etablering af salgs- og logistikfunktioner i Brasilien og Singapore og det nye produktionsanlæg i Atlanta, USA. Det betyder, at vi nu er tættere på kunderne, og kan reagere hurtigt på deres krav og sikre bedre leverancer.

Sidst, men ikke mindst, blev fabrikkerne i Frankrig ISO 14001-certificeret i 1999 – en stor gevinst, der vidner om, at hele divisionen har engageret sig i at leve op til miljøkravene og til Danfoss' image.

Husholdnings Kompressor Divisionen

I kraft af divisionens globale tilstedeværelse har det været muligt at fastholde vore markedsandele samt øge afsætningen i strategisk vigtige regioner. De senere års meget kraftige vækst kunne dog ikke fastholdes i 1999.

Det globale marked for kompressorer var præget af stagnation samt reduceret efterspørgsel i regioner præget af økonomiske kriser. Disse kriser, herunder ændrede valutakurser for brasilianske og koreanske producenter, resulterede i en væsentlig intensivering af den i forvejen hårde konkurrence. Det har påvirket markedstrukturen, hvor divisionen aktivt positionerer sig som uafhængig komponentleverandør.

Salget af kompressorer til kommercielle formål, som for eksempel øl- og sodavandskølere og mindre køle- og frysediske til detailforretninger, fulgte en planlagt stigning. Salget af kompressorer og termo-

stater til husholdningsbrug er derimod blevet ramt af den generelle afmatning. Markedets efterspørgsel efter elektronisk styrede kompressorer og elektroniske køleskabstermostater er stadig begrænset.

Kompressormarkedet er et globalt marked. Danfoss er i dag allerede tilstede eller øger sine aktiviteter på relevante markeder – ikke kun med salg, men også med produktion og udviklingsressourcer. Dette sikrer optimale logistiske fordele for vore kunder – køle- og fryseskabsproducenterne – og giver samtidig mulighed for integreret kundesamarbejde. Kompressorer bliver i dag produceret på fabrikkerne i Tyskland, Slovenien og Mexico. Køleskabstermostater bliver produceret i Danmark, Italien, Slovenien og Mexico, og i år 2000 etableres produktion i Brasilien.

Produktegenskaber, som for eksempel energiforbrug, miljøvenlighed, støj og kvalitet, bliver systematisk forbedret sammen med kommerciel og teknisk service. Og der er intens fokus på at differentiere produkttegenskaberne over for vore konkurrenter. Danfoss var godt forberedt på EUs skærpede lovgivning om køle- og fryseskabes energiforbrug fra september 1999. Vi betragter de øgede krav til offentlighed omkring produkttegenskaber som en positiv udvikling på markedet. Det globale kompressormarked er kendetegnet ved relativt lav indtjening. Derfor er rationaliseringer og effektiviseringer nødvendige for at fastholde og øge konkurrenceevnen, og divisionen fokuserer fortsat på samtlige direkte og indirekte processer i fremstillingskæden. Samtidig øges opmærksomheden på omkostninger ved konstruktive ændringer og omkostninger i distributionskæden. Optimale placeringer af forretningsenheder ud fra hensyn til markedet og omkostningsstrukturen er fortsat af afgørende betydning for kompressorområdet fremtidige succes.

Divisionens forretningsområder, kompressorer og køleskabstermostater, øger og intensiverer aktiviteterne for at forbedre produkternes egenskaber og prisprofil. Dermed skaber vi optimal værdi for alle led i kæden: komponentproducenter, køle- og fryseskabsproducenter og slutbrugere.



1. KØLE- OG LUFTKONDITIONERINGS-AUTOMATIK
2. INDUSTRIAUTOMATIK
3. KOMPRESSORER TIL KØLE- OG FRYSEMØBLER
4. TERMOSTATER TIL KØLE- OG FRYSEMØBLER
5. KOMPRESSORER TIL LUFTKONDITIONERING OG KØLEANLÆG





Mobilhydraulik Divisionen

1999 var et spændende år for Mobilhydraulik Divisionen, hvor forhandlingerne mellem Danfoss A/S og Sauer Inc. om en fusion mellem Danfoss Fluid Power A/S og Sauer Inc. var den altoverskyggende begivenhed. Sauer-Danfoss, den kommende førende producent af mobilhydraulik på verdensmarkedet, var dagens nyhed den 14. september 1999.

Den planlagte fusion er en naturlig følge af den strategi, der blev introduceret i 1997 og fulgt op i såvel 1998 som 1999. Konsolideringen blandt kunderne og konkurrenterne er intensiv.

Omsætningsmæssigt var 1999 et godt år for divisionen. Dog faldt konjunkturerne på et af de største markeder, landbrugsområdet, med 30 procent, og det er derfor bemærkelsesværdigt, at vi nåede den budgettede omsætning. I den forbindelse spillede kombinationen af proaktiv markenting og højt udviklede systemløsninger en meget vigtig rolle.

På marineområdet oplevede Danfoss System Hydraulik A/S en væsentlig omsætningsvækst i første halvdel af 1999, men en konjunkturedgang bremsede dog denne udvikling i årets sidste halvdel. Der arbejdes fortsat på etablering af produktion i Korea, som er det største marinemarked på verdensplan.

Inden for mobilhydraulik er det lige så vigtigt at skabe værdier for kunden som at optimere produkterne. I 1999 har divisionen været dybt involveret i en lang række projekter, hvor samarbejdet med kunden og evnen til at udvikle innovative løsninger har været af afgørende betydning.

Vi er førende med hensyn til udvikling af højteknologiske, integrerede produkter, der kombinerer hydraulik og elektronik.

MOTION CONTROLS

Alle forretningsområder har lanceret nye produkter, kombinerede teknologier og forbedrede systemer. Dette spænder lige fra kundetilpassede produkter til et nyt sortiment af TMT® orbitalmotorer og til systemer, der kombinerer produkter fremstillet på henholdsvis vore europæiske og amerikanske fabrikker.

Desuden har vi investeret betydelige ressourcer i optimering af produktionsprocesserne samt en bedre udnyttelse af computer-aided design, CAD. Udviklingen ses tydeligt i vor fabrik i Danmark, ligesom de nye fabrikker i Polen og i South Carolina og Wisconsin, USA, har gjort betydelige fremskridt i 1999.

Med Sauer-Danfoss vil vi kunne tilbyde komplette hydrauliksystemer og derved skabe større værdi for den enkelte kunde. Sammen har Sauer og Danfoss Fluid Power et meget bredt produktsortiment, og virksomhedernes geografiske placering danner et godt grundlag for etablering af den stærkeste mobilhydraulikproducent på verdensmarkedet.

Sauer-Danfoss er i stand til at fokusere på såvel det nord- og sydamerikanske som det europæiske marked. Og med ensartede organisationskulturer og det hidtidige partnerskab er fundamentet for en succesrig virksomhed lagt.

Sauer-Danfoss skal være lig med mobilhydraulik, og med denne målsætning for øje ser Mobilhydraulik Divisionen tilbage på 1999 med tilfredshed og frem til det nye årtusinde med høje forventninger.

SAUER-DANFOSS

SKAL VÆRE LIG MED

MOBILHYDRAULIK.

**INDUSTRIKUNDER VIL
FREMOVER KRÆVE AT
PRODUKTERNE LEVERES AF ÉN
OG SAMME LEVERANDØR.**

Drives Divisionen

I 1999 oplevede vi en generel afmatning i væksten i forhold til de foregående år. Væksten på de central- og sydeuropæiske markeder var dog stabil, ligesom det asiatiske marked igen viste sig som et interessant vækstområde.

Drives Divisionen er en verdensomspændende, kundeorienteret leverandør af VLT® frekvensomformere til trinløs hastighedsregulering af motorer. Globalisering og kundeorientering er to af vore nøgleord og nogle af drivkræfterne bag vore aktiviteter i 1999.

Vi har introduceret en række nye produkter, der alle er med til at styrke vor position på det globale marked. Blandt nyhederne er sidste fase af VLT 5000 serien og VLT 6000 HVAC, der nu omfatter frekvensomformere fra 0,37 kW op til 500 kW. Ligeledes blev VLT 2800 serien udvidet med frekvensomformere op til 7,5 kW.

Sidst på året introducerede vi MCD 3000 Soft Starter i effektområdet 7,5-800 kW. Et produkt, der supplerer de mere avancerede VLT frekvensomformere og anvendes, hvor der er behov for blød start og stop.

I takt med globaliseringen har divisionen øget fokus på kunden. Konkurrencen bliver hårdere og er ikke længere udelukkende baseret på pris og tekniske finesser. Service og rådgivning er to vigtige faktorer, når Danfoss skal differentiere sig fra konkurrenterne på det globale marked for frekvensomformere.

Vi har gennem flere år opbygget en global serviceorganisation, der bringer os tættere på kunderne, og i 1999 har vi yderligere etableret de første to ud af en række planlagte lagerhoteller. De første lagerhoteller dækker Syd- og Mellemamerika og Europa. Lagerhotellerne styrker vor mulighed for at levere reservedele hurtigere og dermed yde

endnu bedre service til vore kunder.

I efteråret indviede vi et nyt trænings- og kundecenter i Danmark. Det nye center skal primært bruges af kunder og medarbejdere fra hele verden, der skal undervises i VLT frekvensomformerne.

Hos Danfoss Silicon Power GmbH i Tyskland fortsætter vore aktiviteter omkring udvikling og produktion af powermoduler. Markedet har reageret yderst positivt på disse produkter.

Den 1. juli 1999 overtog Danfoss den velkendte producent af gearmotorer Bauer Antriebstechnik GmbH – nu Danfoss Bauer – hvis omfattende program af gearmotorer også anvendes af en stor del af vore industrielle kunder.

Med det udvidede produktprogram af frekvensomformere og gearmotorer samt en global organisation er Danfoss godt rustet til at fortsætte den øgede kundeorientering og fokus på vækst og globalisering.

Gearmotor Divisionen

Divisionen begyndte sine aktiviteter den 1. juli 1999, da Danfoss købte Bauer Antriebstechnik GmbH med hovedkontor i Esslingen, Tyskland.

Gearmotor Divisionen udvikler, fremstiller og sælger elmotorer, gear og bremser til industriel anvendelse. Divisionen har fabrikker i Esslingen og München, Tyskland, samt Winsford, England.

Produktprogrammet omfatter alle former for gearmotorer fra 0,1 til 75 kW. I 1997 lancerede Bauer et helt nyt produktprogram, B 2000, som i 1999 stod for størstedelen af det samlede salg.

Danfoss Bauer er i dag en af de førende leverandører af gearmotorer i Europa og er

kendt verden over for sine kvalitetsprodukter. Firmaet er pioner inden for udvikling og introduktion af gearmotorer.

I de sidste årtier er anvendelsen af frekvensomformere til styring af el- og gearmotorer steget betydeligt. Denne tendens vil fortsætte og i høj grad blive præget af den fysiske integration af disse to produkter.

Industrikunder vil fremover kræve, at disse produkter leveres af én og samme leverandør. Dette skaber store muligheder for de virksomheder, der kan levere den samlede pakke på verdensmarkedet og samtidig yde den nødvendige service og rådgivning.

Vi vil sammen med vor søsterdivision, Drives Divisionen, tilbyde et meget konkurrencedygtigt system, der imødekommer kundernes krav til produktprogram, kvalitet, levering, global service og rådgivning.

Firmaet Bauer Antriebstechnik havde salgs- og servicekontorer i Finland, Norge, England, Frankrig, Belgien, Holland, Østrig, Italien, Spanien, Portugal, USA og Canada.

Umiddelbart efter købet blev de første salgs- og servicekontorer hos Bauer integreret i Danfoss' salgs- og servicenetværk, og de øvrige kontorer vil blive integreret inden længe. I de første måneder efter købet blev det tyske firma omorganiseret med henblik på at skabe en moderne forsyningskæde og internationale salgs- og marketingafdelinger. En af de vigtigste forudsætninger for at få tilfredse kunder er stabile leverancer. I Europa har vi gjort en ekstra indsats på dette område – allerede i september nåede vi vort mål.

Med Danfoss' globale salgs- og servicenetværk som basis vil kvalitetsprodukterne – gearmotorer og frekvensomformere – kunne tage kampen op med fremtidens udfordringer og imødekomme kundernes krav.



1. MOBILHYDRAULIK
2. EL-MOTORSTYRINGER
3. VANDHYDRAULIK
4. GEARMOTORER



Comfort Divisionen

De senere års succesfulde strategier vedrørende forbedret effektivitet og fleksibilitet gav også i 1999 gode resultater og hjalp med til at imødegå en begrænset vækst i omsætningen.

Markedsudviklingen i 1999 har fulgt det mønster, der har kendetegnet de senere år. Dog har vi i Polen set en begyndende mætning af markedet inden for de markedssegmenter, der hidtil har repræsenteret den største del af totalmarkedet.

Det finansielle sammenbrud i Rusland i august 1998 førte umiddelbart til en reduktion i vor omsætning. På trods af den generelt vanskelige situation i det russiske samfund, er energibesparelse stadig et højt prioriteret område, og omsætningen i 1999 udviser en tilfredsstillende vækst i forhold til 1998. Rusland er dermed fortsat et potentielt meget interessant marked for radiatortermostater på trods af de meget betydelige vanskeligheder, der er forbundet med at drive virksomhed i Rusland og operere på det russiske marked.

Også i Ukraine er energibesparelse højt prioriteret, på trods af at landet befinder sig i en både politisk og økonomisk meget vanskelig situation. Salget af radiatortermostater i 1999 levede op til vore forventninger.

Divisionens produkter, hovedsageligt radiatortermostater, bliver distribueret via grossister. Grossistbranchens bestræbelser på at optimere indtjeningen har gennem en årrække ført til krav om stadig hyppigere leveringer af stadig mindre mængder pr. forsendelse og med stadig kortere ordrehorisonter. Vi har været i stand til at leve op til disse forventninger fra vore kunder takket være et godt samarbejde med Koncernens salgsselskaber.

Divisionens fabrikker havde i 1999 en god balance mellem produktionskapacitet og efterspørgsel. Omkostningsrationaliseringer og reducerede kapitalbindinger i

HEATING AND WATER CONTROLS

lagre, samtidig med at vi igen har været i stand til at forbedre en allerede høj leveringsservice, er de målbare konsekvenser.

På branchens vigtigste internationale udstilling ISH i Tyskland introducerede vi i 1999 en teknologisk nyskabelse – et produkt, der kombinerer den traditionelle selvvirkende radiatortermostat med en avanceret elektronisk tidsstyring. Produktet er blevet særdeles godt modtaget, fordi det kombinerer installatørernes krav om installations- og brugervenlighed med slutbrugerens behov for tidsstyring af rumtemperaturen.

Bygningsautomatik Divisionen

Divisionen har haft et tilfredsstillende år. Innovation var nøgleordet, og omkring halvdelen af omsætningen kommer fra nye eller forbedrede produkter, der blev lanceret i 1999.

Vi introducerede et komplet nyt program af elektroniske regulatorer, ECL, et nyt program af elektriske aktuatorer og ventiler, og et nyt produkt til brugsvandscirkulation. Dermed er vi i stand til at tilbyde markedet produkter med forbedrede tekniske egenskaber og samtidig reducere de samlede omkostninger for både kunder og distributører.

Især »Intelligent Card Technology« men også det nye reguleringskoncept »Auto Tuning« har bragt vore elektroniske regulatorer ind i en ny verden, hvor samspillet mellem menneske og maskine er i centrum.

OMKRING HALVDELEN AF

OMSÆTNINGEN KOMMER FRA

NYE ELLER FORBEDREDE

PRODUKTER, DER BLEV

LANCERET I 1999.

MARKEDET BETRAGTER DET

NYE PRODUKT SOM

ENESTÅENDE MED SIT

INNOVATIVE OG ROBUSTE

DESIGN.

Divisionen har etableret en mere effektiv produktions- og logistikorganisation. Produktionen af strengventiler er i 1999 flyttet fra Sverige til Trata-fabrikken i Slovenien, hvor hele divisionens mekaniske produktion nu er samlet. Målet er, at forbedre vor leveringsservice til kunderne og samtidig øge effektiviteten.

For at opnå endnu bedre samarbejde med vore kunder har vi gjort afstanden mellem kunde, udviklingsafdeling og fabrikker mindre, idet vi har indført en ny struktur i vore lokale salgsselskaber.

Med introduktionen af de nye motoriserede reguleringsventiler, MCV, har divisionen fuldført en ny produktportefølje til det kommercielle ventilationsmarked. Sammen med produkter fra andre divisioner vil ventilerne styrke Danfoss' position på dette voksende marked.

Brænderkomponent Divisionen

Divisionen har haft et meget tilfredsstillende år med en omsætningsstigning på 13 procent. I Tyskland og Fjernøsten – specielt i Korea – kom der atter gang i produktionen af oliebrændere, og i Italien har divisionen vundet markedsandele.

Vi er i dag en førende og attraktiv partner på markedet for komponenter til oliebrændere og deltager aktivt i kundernes produktudvikling og problemløsning.

Divisionens logistikservice er blevet forbedret, således at vore kunder har været i stand til at reducere deres lagre af brænderkomponenter. Vi er i færd med at indføre kundespecificeret genbrugsemballage af plast og en produktmærkning, som passer til kundernes logistiksystem.

For at sikre kunde-relevante produkter har vi startet nye udviklingsprojekter i samarbejde med vore store kunder. I 1999 har vort miljøvenlige Low Emission system med lave start/stop emissioner fået et gen-

nembrud. Vort bestående pumpeprogram er blevet modificeret, så vore pumper er hurtigere og billigere at montere for kunderne. Derudover er der igangsat en fornyelse og revision af vort produktprogram for store og mellemstore pumper.

Vi har desuden hjulpet kunderne med løsning af støjproblemer af både akustisk og EMC-mæssig art. Disse problemer bliver løst såvel på egne laboratorier som på anerkendte eksterne laboratorier.

Instrumentering

1999 var et konsolideringsår efter en længere periode med høje vækstrater. I 1999 introducerede vi en række nye produkter, som alle blev godt modtaget på markedet og produktporteføljen er stadig i fokus.

I årets sidste måneder indtrådte der en afmatning i markedet for flow- og energimålere. Det gik langsommere end forventet i Europa, selvom væksten i nogle lande stadig var stor. Uden for Europa oplevede Kina en flot vækst, og markederne i Sydøstasien og Sydamerika er generelt i bedring. Dog er lignende bedringer endnu ikke synlige på det russiske marked.

Blandt de nye produkter, vi introducerede, er for eksempel MAG 6000 flowmåler, som med sin unikke elektroniske platform er i stand til at give kunder en fleksibilitet, der er enestående i flowmålerbranchen. Også SONOCAL® energimåleren er af markedet blevet betragtet som enestående med sit innovative og robuste design.

Konstant stigende krav om stadig bedre funktionalitet og kvalitet betyder, at hele produktporteføljen kontinuerlig bliver tilpasset markedskravene. Vi står nu foran introduktion af endnu en række nye produkter i år 2000, som skal markere, at vi er trendsætter inden for flow- og energimåling. Produkterne skal sikre kunderne et lavere energiforbrug og en bedre proceskontrol.

Vi ser tegn på stigende aktiviteter og forventer, at de vil tiltage og fortsætte året ud. Der er således udsigt til en positiv udvikling i år 2000.

Vand Ventil Divisionen

Divisionen har i 1999 haft en tilfredsstillende vækst, specielt i Europa og i USA. I Øst- og Centraleuropa – og især i Polen – er markedspositionen blevet konsolideret. I Asien har vi oplevet en stærk vækst, som begyndte i ASEAN-området i sidste halvdel af 1999. Produktion og salg i Kina har nået et tilfredsstillende niveau.

Divisionens produkter og servicekoncept er i væsentlig grad blevet forbedret i løbet af året. En ny konstruktion af OREG® »butterfly«-ventiler kombinerer bedre funktion og et bredere anvendelsesområde for vore kunder. Dette har forstærket vor position på vandventilmarkedet og banet vejen for nye markeder – fra automobilindustrien til skibsværfter.

Produktprogrammet af ESCO skydeventiler er også blevet redesignet for at dække forskellige lokale specifikationer på det europæiske marked. SOCLA® og FLOMATIC® kontraventiler er blevet godt modtaget af nye kunder i Øst- og Centraleuropa samt Californien, hvor divisionens nye miljøvenlige blyfrie produkter er blevet introduceret i sidste halvdel af 1999.

Divisionen planlægger yderligere investeringer i hovedkvarteret i Chalon, Frankrig, hvor de nuværende to lokale fabrikker skal samles i en ny fabrik. Første led i planen er et logistikcenter, der skal levere produkter til kunder i Central- og Sydeuropa. Centret forventes færdig i første halvdel af år 2000.

Hos Danfoss Esco AS i Norge blev der i slutningen af 1999 igangsat en omfattende rationaliseringsplan med det formål at fokusere på produktion af kerneprodukter.



1. KOMPONENTER TIL BRÆNDERE OG KEDLER

2. COMFORT AUTOMATIK

3. AUTOMATIK TIL VARME- OG KLIMAANLÆG

4. INSTRUMENTERING

5. VAND VENTILER



HOVED- OG NØGLETAL

		1999	1998	1997	1996	1995
Nettoomsætning	mio EUR	1.978	1.936	1.815	1.613	1.488
Driftsresultat		60	99	111	71	120
Nettoresultat		39	68	73	40	78
Aktiver		1.485	1.445	1.393	1.198	1.130
Egenkapital		776	744	713	627	604
Investeringer (ekskl. virksomhedskøb)		145	163	175	133	94
Pengestrømme fra driftsaktivitet		127	125	93	114	80
Pengestrømme fra investeringsaktivitet		(189)	(148)	(170)	(135)	(126)
Pengestrømme fra finansieringsaktivitet		(31)	9	37	32	2
Ændring i likvider		(93)	(14)	(40)	11	(44)
Antal medarbejdere (ultimo)		18.860	19.175	18.270	16.480	17.130
Resultatgrad driftsresultat i % af nettoomsætning		3,0	5,1	6,1	4,4	8,1
Afkastningsgrad driftsresultat i % gnsntl. balancesum		4,1	7,0	8,6	6,1	11,1
Egenkapitalens forrentning nettoresultat i % af gnsntl. egenkapital		5,1	9,3	10,9	6,5	13,3
Likviditetsgrad omsætningsaktiver i forhold til kortfristet gæld		2,0	2,0	2,1	2,0	2,0
Soliditetsgrad egenkapital i % af passiver ultimo		52,3	51,5	51,2	52,3	53,5
Udbytte i % af gnsntl. egenkapital		1,8	1,8	1,6	1,7	1,8
Konsolideringsgrad nettoresultat minus udbytte i % af nettoresultat		65,6	80,3	85,3	73,3	86,2

RESULTAT- OPGØRELSE

1. januar til 31. december

Noter

		1999	1998
Nettoomsætning	mio EUR	1.978,4	1.935,6
Produktionsomkostninger		(1.405,4)	(1.353,7)
Bruttoresultat		573,0	581,9
Salgs- og distributionsomkostninger		(444,0)	(408,8)
Administrationsomkostninger		(61,3)	(60,2)
Andre driftsindtægter		13,7	19,0
Andre driftsudgifter		(5,5)	(6,0)
		(497,1)	(456,0)
Driftsresultat før finansielle poster		75,9	125,9
Finansielle indtægter		16,0	13,1
Finansielle udgifter		(31,5)	(40,0)
		(15,5)	(26,9)
Driftsresultat		60,4	99,0
1 Skat		(21,2)	(30,9)
Nettoresultat		39,2	68,1

BALANCE

pr. 31. december

Aktiver

Noter		1999	1998
2	Anlægsaktiver		
	<i>Immaterielle anlægsaktiver</i>		
	Goodwill mio EUR	1,1	0,5
	Rettigheder m.v.	7,0	1,9
		8,1	2,4
	<i>Materielle anlægsaktiver</i>		
	Grunde og bygninger	222,7	173,6
	Produktionsanlæg	248,4	215,0
	Andre anlæg, transportmateriel og inventar	57,8	42,1
	Anlægsaktiver under fremstilling	36,3	63,8
		565,2	494,5
	<i>Finansielle anlægsaktiver</i>		
	Kapitalandele i associerede selskaber	0,1	0,1
	Kapitalandele i andre selskaber	2,2	0,8
		2,3	0,9
	Udskudt skat	44,5	29,6
	Anlægsaktiver i alt	620,1	527,4
	Omsætningsaktiver		
	<i>Varebeholdninger</i>		
	Råvarer og hjælpematerialer	97,7	101,9
	Varer under fremstilling	51,3	53,3
	Fremstillede færdigvarer og handelsvarer	212,2	226,1
		361,2	381,3
	<i>Tilgodehavender</i>		
	Tilgodehavender fra salg	378,3	322,0
	Tilgodehavender hos associerede selskaber	1,3	0,5
	Andre tilgodehavender	41,8	39,5
		421,4	362,0
	Værdipapirer	0,1	3,9
	Likvide beholdninger	81,9	170,7
	Omsætningsaktiver i alt	864,6	917,9
	Aktiver i alt	1.484,7	1.445,3

Passiver

Noter		1999	1998
3	Egenkapital		
	Aktiekapital	134,2	134,2
	Opskrivningshænlæggelser	12,6	12,6
	Reserver	629,4	597,0
	Egenkapital i alt	776,2	743,8
	Hensættelser		
	Garanti	28,2	24,9
	Udskudt skat	33,4	24,0
	Hensættelser i alt	61,6	48,9
4	Langfristet gæld		
	Banklån	151,4	168,4
	Prioritetsgæld	14,7	9,3
	Anden gæld	57,0	19,6
		223,1	197,3
	Kortfristet gæld		
	Banklån	106,5	149,9
	Prioritetsgæld	1,5	1,6
	Leverandører af varer og tjenesteydelser	122,5	117,3
	Selskabsskat	0,9	6,9
	Gæld til associerede selskaber	0,1	0,2
	Anden gæld	178,9	166,0
	Udbytte for regnskabsåret	13,4	13,4
		423,8	455,3
	Gæld i alt	646,9	652,6
	Passiver i alt	1.484,7	1.445,3

Noterne på side 28-29 er en del af regnskabet

PENGESTRØMS- OPGØRELSE

1. januar til 31. december

Noter		1999	1998
	Driftsresultat før finansielle poster mio EUR	75,9	125,9
	Ændring i garantiforpligtelse	3,3	(4,8)
5	Ændring i driftskapital	(21,3)	(35,1)
	Afskrivninger	117,5	104,4
	Finansielle poster	(15,5)	(26,9)
1	Betalte skatter	(32,7)	(39,1)
6	Pengestrømme fra driftsaktivitet	127,2	124,4
2	Erhvervelse af materielle anlægsaktiver (netto)	(168,5)	(142,8)
2	Erhvervelse af immaterielle anlægsaktiver	(6,2)	(2,5)
2	Erhvervelse af finansielle anlægsaktiver	(1,5)	0,5
	Kursreguleringer	(12,5)	(3,0)
	Pengestrømme fra investeringsaktivitet	(188,7)	(147,8)
6	Ændring i langfristet gæld og kortfristet bank- og prioritetsgæld	(17,7)	22,7
	Betalt udbytte	(13,4)	(13,4)
	Pengestrømme fra finansieringsaktivitet	(31,1)	9,3
6	Ændring i likvider	(92,6)	(14,1)
	Likvider primo	174,6	188,7
7	Likvider ultimo	82,0	174,6

Som led i Koncernens likvide beredskab er der uudnyttede langfristede, bindende kreditfaciliteter på 403,0 mio EUR.



Noter	side 28-29
Anvendt regnskabspraksis	side 30-31
Koncernoversigt	side 32
Revisionspåtegning	side 33

NOTER

til resultatopgørelsen, balancen og pengestrømsopgørelsen

Note 1. Skat

	mio EUR
Skat af årets resultat	(27,4)
Regulering vedrørende tidligere år	0,7
Ændring i udskudt skat	5,5
Skat	<u>(21,2)</u>

Heraf udgør skat i udenlandske datterselskaber 11,6 mio EUR.

Der er i regnskabsåret betalt 32,7 mio EUR i skatter.

Note 2. Anlægsaktiver

Kostpris	mio EUR	Goodwill	Rettigheder m.v.	Grunde og bygninger	Produktionsanlæg	Andre anlæg m.m.	Under fremstilling	Finansielle anlægsaktiver
Kostpris pr. 1.1.1999	0,5	2,0	351,7	795,6	153,1	63,8	1,1	
Kursregulering			12,3	16,2	4,6	1,4		
Årets tilgang	0,7	5,5	19,3	60,2	24,6	32,9	1,6	
Tilgang ved virksomhedskøb			34,6	9,8	3,6	0,0	0,2	
Overførsler			8,8	39,5	12,2	(60,5)		
Årets afgang			(12,9)	(31,3)	(18,3)	(1,3)	(0,3)	
Samlet kostpris pr. 31.12.1999	1,2	7,5	413,8	890,0	179,8	36,3	2,6	
Opskrivning								
Opskrivning pr. 1.1.1999			12,6					
Samlet opskrivning pr. 31.12.1999			12,6					
Af- og nedskrivning								
Af- og nedskrivning pr. 1.1.1999	0,0	0,1	190,7	580,6	111,0			0,2
Kursregulering			4,0	8,0	3,4			
Årets af- og nedskrivning	0,1	0,4	14,5	79,5	22,9			0,1
Tilgang ved virksomhedskøb			2,4	1,0	1,9			
Afskrevet på afgang			(7,9)	(27,5)	(17,2)			
Samlet af- og nedskrivning pr. 31.12.1999	0,1	0,5	203,7	641,6	122,0			0,3
Bogført værdi pr. 31.12.1999	1,1	7,0	222,7	248,4	57,8	36,3	2,3	

Note 3. Egenkapital

	mio EUR
Egenkapital pr. 1.1.1999	743,8
Årets nettoresultat	39,2
Udbytte	(13,4)
Kursregulering ved omregning af regnskabsposter i fremmed valuta	6,6
	<u>776,2</u>

Note 4. Langfristet gæld

Heraf forfalder 51,1 mio EUR til betaling efter 31.12.2004.

Beløbet fordeler sig således:	mio EUR
Banklån	33,7
Prioritetsgæld	8,6
Anden gæld	8,8
I alt	<u>51,1</u>

Ud over prioritetsgælden er der tinglyst ejerpantebreve på i alt 7,2 mio EUR i ejendommene. Disse pantebreve er til fri disposition.

Note 5. Ændringer i driftskapital

	1999 mio EUR	1998 mio EUR
Ændring i tilgodehavender	(59,4)	(7,4)
Ændring i varebeholdninger	20,1	(32,9)
Ændring i leverandørgæld m.v.	18,0	5,2
Ændring i driftskapital i alt	<u>(21,3)</u>	<u>(35,1)</u>

Note 6. Tilgang ved køb af virksomheder

	mio EUR
Nettodriftsaktiver	8,3
Anlægsaktiver	42,9
Lang- og kortfristet gæld	48,0
Likvider	3,9

Note 7. Likvider

Likvider kan opgøres således:	1999 mio EUR	1998 mio EUR
Værdipapirer	0,1	3,9
Likvide beholdninger	81,9	170,7
Likvider i alt	<u>82,0</u>	<u>174,6</u>

Note vedrørende medarbejderforhold

Der var gennemsnitligt beskæftiget 18.722 medarbejdere.

De samlede lønudgifter androg 655,8 mio EUR, heraf udgjorde vederlag til direktionen i moderselskabet 1,2 mio EUR, og vederlag til bestyrelsen i moderselskabet 0,2 mio EUR.

Kapitalværdien af aktuelle pensionsforpligtelser udgør 2,0 mio EUR.

Regnskab for moderselskabet Danfoss A/S er udarbejdet og foreligger hos Erhvervs- og Selskabsstyrelsen under CVR-nr. 20 16 57 15.

ANVENDT REGNSKABS- PRAKSIS

Regnskaberne for Danfoss A/S og Danfoss Koncernen er aflagt efter samme regnskabsprincipper som sidste år.

Resultatopgørelsen

Nettoomsætningen er salg af varer og tjenesteydelser i det år, hvor fakturering finder sted.

Produktionsomkostninger er omkostninger afholdt for at opnå årets nettoomsætning.

Produktionsomkostninger, salgs- og distributionsomkostninger samt *administrationsomkostninger* omfatter også afskrivninger.

Andre driftsindtægter og -udgifter indeholder indtægter og udgifter, der hidrører fra andet end den primære drift.

Finansielle poster indeholder renteindtægter og -udgifter samt realiserede og urealiserede gevinster og tab vedrørende værdipapirer, poster i fremmed valuta og terminkontrakter.

Skat af årets resultat indeholder skat af årets skattepligtige indkomst samt ændring i udskudt skat.

Der hensættes til *udskudt skat* af alle midlertidige forskelle mellem regnskabs- og skattemæssige værdier af aktiver og passiver. Der ses bort fra den skat, der ville

fremkomme ved et eventuelt salg af aktier i datterselskaber, samt skat vedrørende koncerngoodwill, der ikke er skattemæssigt fradragsberettiget. Skatteværdien af fremførselsberettigede skattemæssige underskud indgår i opgørelsen af udskudt skat, såfremt det er sandsynligt, at underskuddene kan udnyttes. Udskudt skat hensættes med udgangspunkt i de gældende skatteregler og forventede skattesatser.

Balancen

Immaterielle anlægsaktiver

Goodwill og rettigheder m.v. er værdiansat til anskaffelsespris med fradrag af akkumulerede afskrivninger. Afskrivningerne foretages lineært over aktivets forventede økonomiske levetid, som hovedregel maksimalt 10 år.

Materielle anlægsaktiver

Grunde og bygninger, produktionsanlæg samt andre anlæg, transportmateriel og inventar er værdiansat til kostpris med tillæg af opskrivninger og med fradrag af afskrivninger. Afskrivningerne foretages lineært over den forventede brugstid.

Anlægsaktiver under fremstilling er værdiansat til kostpris.

De forventede brugstider er:

Bygninger	15-25 år
Produktionsanlæg	4-6 år
Andre anlæg,	
transportmateriel og inventar	2-6 år

Finansielle anlægsaktiver

Kapitalandele i datterselskaber og associerede selskaber er værdiansat efter den indre værdis metode. Resultaterne i datterselskaberne og de associerede selskaber indtægts- og udgiftsføres i moderselskabets resultatopgørelse i indtjeningsåret.

Aktier i børsnoterede selskaber er værdiansat til børskursen ved regnskabsårets udgang.

Øvrige finansielle anlægsaktiver er værdiansat til kostpris.

Varebeholdninger

Varebeholdninger er optaget til kostpris eller nettorealisationseværdi, hvis denne er lavere. Der er foretaget nedskrivning for langsomt omsættelige og ukurante varer. Forarbejdede varer er værdiansat på grundlag af medgåede produktionsomkostninger. Værdiansættelsen er opgjort ud fra »først ind-først ud«-princippet/vejede gennemsnitspriser.

Tilgodehavender

Tilgodehavender fra salg er optaget efter fradrag for forventede tab.

Beløb i udenlandsk valuta er omregnet efter dagskursen ved regnskabsårets udgang eller, hvor der er foretaget kurssikring, til den indgåede terminkurs.

Værdipapirer er værdiansat til børskursen ved regnskabsårets udgang.

Lang- og kortfristet gæld i udenlandsk valuta er omregnet efter dagskursen ved regnskabsårets udgang eller, hvor der er foretaget kurssikring, til den indgåede terminkurs.

Kurssikring af investeringer i udenlandske datterselskaber reguleres over egenkapitalen.

Pengestrømsopgørelse

Pengestrømsopgørelsen er opstillet efter den indirekte metode med udgangspunkt i Koncernens driftsresultat før finansielle poster.

Konsolideringsprincipper

Alle selskaber, hvori Koncernen har en bestemmende indflydelse, er medtaget i regnskabet. Koncernregnskabet er udarbejdet på grundlag af reviderede årsregnskaber for de enkelte selskaber i Koncernen pr. 31. december 1999.

Ved omregning af regnskaber aflagt i andre valutaer er kursen pr. 31. december 1999 anvendt ved omregning af balancens poster. Resultatopgørelsens poster er omregnet til årets gennemsnitlige valutakurser.

Kursdifferencer opstået ved omregning af primo-egenkapitaler samt forskellen mellem anvendelse af gennemsnitskurser og ultimokurser ved omregning af årets resultat er ført direkte over egenkapitalen.

Omsætning, renter og udbytter mellem koncernselskaberne er ligesom gæld og tilgodehavender elimineret.

Koncernens egenkapital er opgjort som summen af de enkelte selskabers egenkapital med fradrag af de samlede bogførte værdier af indbyrdes aktiebesiddelser og med fradrag af avancen på beholdninger af internt handlede varer og anlægsaktiver.

Der er anvendt samme principper for værdiansættelsen i alle de selskaber, der indgår i koncernregnskabet.

Nyerhvervede eller nystiftede virksomheder medtages i koncernregnskabet fra anskaffelses-/etableringstidspunktet.

KONCERNOVERSIGT

pr. 31. december 1999

Selskaberne er ejet 100% af Danfoss med mindre andet er anført efter selskabets adresse

EUROPA

Belgien:

N.V. Danfoss S.A., Bruxelles
S.A. Danfoss Bauer N.V., Bruxelles
Socla Benelux S.P.R.L., Bruxelles

Bulgarien:

Danfoss EOOD, Sofia

Danmark:

Danfoss A/S, Nordborg (moderselskab)
Als Motor A/S, Nordborg
Danfoss Bauer Holding A/S, Nordborg
Danfoss Drives A/S, Gråsten
Danfoss Fluid Power A/S, Nordborg
Danfoss Hydraulik A/S, Ganløse
Danfoss Industrial Refrigeration A/S, Hasselager
Danfoss International A/S, Nordborg
Danfoss Issab Holding ApS, Nordborg
Danfoss System Hydraulik A/S, Næstved

Estland:

Danfoss AS, Tallinn

Finland:

Danfoss Bauer Oy, Vantaa
Oy Danfoss Ab, Espoo
Oy Danfoss Fluid Power Ab, Espoo

Forbundsrepublikken Tyskland:

Danfoss Antriebs- und Regeltechnik GmbH, Offenbach a.M.
Danfoss Bauer GmbH, Esslingen
Danfoss Compressors GmbH, Flensburg
Danfoss Fluid Power GmbH, Offenbach a.M.

Danfoss Industrieautomatik GmbH, Stuttgart
Danfoss Interservices GmbH, Offenbach a.M.
Danfoss Silicon Power GmbH, Nortorf
Danfoss Wärme- und Kältetechnik GmbH, Heusenstamm
Danfoss-Werk Offenbach GmbH, Offenbach a.M.
Oreg Armaturen GmbH, Frankfurt a.M.
Socla GmbH, Rheinbach

Frankrig:

Danfoss Bauer S.a.r.l., Ludres
Danfoss Fluid Power S.a.r.l., Trappes
Danfoss Maneurop S.A., Trevoux
Danfoss S.a.r.l., Trappes
Danfoss Water Valves (Socla) S.a.r.l., Chalon-sur-Saône
Oreg S.A., Saint-Alban-Leysses

Grækenland:

Danfoss E.P.E., Moschato Attica

Holland:

Danfoss Bauer Andrijftechniek B.V., Amsterdam
Danfoss Bauer B.V., Amsterdam
Danfoss Bauer Holding B.V., Amsterdam
Danfoss bv, Schiedam
Itho bv, Schiedam
Itho – Coolmark bv, Schiedam

Irland:

J.J. Sampson & Son Ltd., Dublin

Island:

Danfoss hf., Reykjavik

Italien:

Danfoss Fluid Power S.r.l., Torino
Danfoss S.r.l., Torino
Rainer Bauer Italia S.r.l., Milano
Socla Italia S.r.l., Milano

Greece:

Danfoss E.P.E., Moschato Attica

Hungary:

Danfoss Kft., Budapest

Iceland:

Danfoss hf., Reykjavik

Ireland:

J.J. Sampson & Son Ltd., Dublin

Italy:

Danfoss Fluid Power S.r.l., Turin

Danfoss S.r.l., Turin

Danfoss S.r.l., Milan

Socla Italia S.r.l., Milan

Latvia:

SIA Danfoss, Riga

Lithuania:

Danfoss UAB, Vilnius

Norway:

Danfoss AS, Skui, Oslo

Danfoss Bauer AS, Skedsmokorset

Danfoss Esco AS, Kongsberg

Danfoss Fluid Power AS, Skui, Oslo

Poland:

Danfoss Sp. z o.o., Warsaw

Portugal:

Danfoss Bauer Lda., Amadora

Danfoss (Portugal) Lda., Carnaxide

Romania:

Danfoss Rumania S.r.l., Bukarest

Russia:

ZAO Danfoss, Moscow – 75%

Slovak Republic:

Danfoss Spol. s.r.o., Bratislava

Slovenia:

Biterm d.o.o., Bistrica ob Sotli – 25% ¹⁾

Danfoss Compressors d.o.o., Crnomelj

Danfoss Trata d.d., Ljubljana – 97%

Spain:

Danfoss Bauer S.A., Valdemoro, Madrid

Danfoss S.A., Madrid

Socla Iberica S.A., Madrid

Sweden:

Danfoss AB, Mjölby

Danfoss Fluid Power AB, Mjölby

Switzerland:

Danfoss AG, Frenkendorf

Danfoss Holding und Finanz AG, Fribourg

Safag Pumpen AG, Biel

Werner Kuster AG, Frenkendorf

The Netherlands:

Danfoss Bauer Andrijftechniek B.V., Amsterdam

Danfoss Bauer B.V., Amsterdam

Danfoss Bauer Holding B.V., Amsterdam

Danfoss bv, Schiedam

Itho bv, Schiedam

Itho – Coolmark bv, Schiedam

Ukraine:

Danfoss T.o.v., Kiev

Yugoslavia:

Danfoss d.o.o., Belgrade

¹⁾ Associated company

ASIA

China:

Danfoss Industries Limited, Hong Kong
Danfoss (Tianjin) Limited, Tianjin – 80%

India:

Danfoss Industries Private Limited, Chennai

Japan:

Danfoss K.K., Yokohama

Malaysia:

Danfoss Industries Sdn Bhd., Selangor

Philippines:

Danfoss Inc., Manila

Singapore:

Danfoss Industries Pte. Ltd., Singapore

Thailand:

Danfoss (Thailand) Co. Ltd., Bangkok – 49%

NORTH AMERICA

Canada:

Danfoss Bauer Ltd., Mississauga, Ontario
Danfoss Inc., Mississauga, Ontario

Mexico:

Danfoss Compressors, S.A. de C.V., Monterrey

USA:

Danfoss Bauer Inc., Somerset, New Jersey
Danfoss Fluid Power Inc., Racine, Wisconsin
Danfoss Inc., Rockford, Illinois
Flomatic Corporation, Glens Falls, New York
Maneurop Inc., Lawrenceville, Georgia

SOUTH AMERICA

Argentina:

Danfoss S.A., Buenos Aires

Brazil:

Danfoss do Brasil Indústria e Comércio Ltda., São Paulo

Chile:

Danfoss Industrias Ltda., Santiago

Colombia:

Danfoss S.A., Cali

Uruguay:

Danfoss S.A., Montevideo

Venezuela:

Danfoss S.A., Valencia

AFRICA

Morocco:

Danfoss S.a.r.l. d'Associé Unique, Casablanca

Namibia:

Independent Refrigeration Supplies (Pty.) Ltd., Windhoek

South Africa:

Danfoss (Pty.) Ltd., Johannesburg
Independent Refrigeration Supplies (Pty.) Ltd., Germiston
Refrigeration Equipment Company (Pty.) Ltd., Johannesburg
Refrigeration Investment (Pty.) Ltd., Johannesburg

AUSTRALIA

Australia:

Danfoss (Australia) Pty. Ltd., Melbourne

New Zealand:

Danfoss (New Zealand) Ltd., Auckland

AUDIT REPORT

The financial statements of Danfoss A/S and the Danfoss Group have been provided with the following statement:

We have audited the financial statements of the Danfoss Group and the Parent Company for the year 1999 presented by the Board of Directors and the Management.

Basis of Opinion

We have planned and conducted our audit in accordance with generally accepted auditing standards to obtain reasonable assurance that the financial statements are free of material misstatements. Based on an evaluation of materiality and risk, we have, during the audit, tested the basis and documentation for the amounts and disclosures in the financial statements. Auditing the Group accounts, we have gone through the accounts and audit reports of the subsidiaries. Our audit includes an assessment of the accounting policies applied and estimates made. In addition, we have evaluated the overall adequacy of the presentation in the financial statements. Our audit has not resulted in any qualifications.

Opinion

In our opinion, the financial statements have been prepared in accordance with the accounting provisions of Danish legislation and give a true and fair view of the Group's and the Parent Company's assets and liabilities, financial position and profit/loss for the year.

Sønderborg, March 17, 2000

KPMG C.JESPERSEN
Jørgen C. S. Jacobsen
*State Authorised
Public Accountant*

Helge Kallesøe
*State Authorised
Public Accountant*

