Årsredovisning 2003

DUROC

Några milstolpar

1987 – Verksamheten startar och samarbetar med Luleå Tekniska Universitet.

1996 – Notering på SBI-listan.

1997 – Förvärv av SJ:s verkstad för hjulunderhåll i Luleå.

1998 – Förvärv av Mikroverktyg i Robertsfors samt ABB Tooling i Västerås.

1999 – Förvärv av Swedish Saw Blades i Laholm. Notering på Stockholmsbörsens O-lista.

2000 – Förvärv av 45 % av ytbeläggningsföretaget Impact Coatings i Linköping.

2001 – Förvärv av Deutsche Bahns underhållsverksamhet i Leipzig.

2002 – Etablering av produktionsanläggning för laserbaserad ytbehandling i Olofström.

Duroc levererar produkter och tjänster baserade på material- och ytförädlingsteknologi till industrikunder med höga krav på kvalitet, prestanda och tillförlitlighet. Koncernen bedriver verksamhet inom flertalet branscher såsom järnväg, träförädling, kraft- och processindustri samt verkstads- och fordonsindustri. Duroc är inom flera applikationsområden en ledande leverantör på den svenska marknaden och har via dotterbolagen även försäljning i Spanien, Lettland, Finland, Tyskland och England.

Innehåll

2-3 Innehåll
4-5 Vd har ordet
6-8 Marknad och omvärld
9 Strategi
10-11 Duroc-teknologin
12 Case SAAB
13 Case Hasselfors
14 Koncernöversikt
15 Duroc Tooling i Olofström AB
16-17 Duroc Tooling i Robertsfors AB
18-19 Duroc Energy AB
20-21 Duroc Rail AB
22-23 Swedish Saw Blades AB
23 Impact Coatings AB
24 Medarbetare
25 Forskning och utveckling
26 Immateriell rätt
26 Kvalitet och miljö
27 5-årsöversikt
28-29 Duroc-aktien
30-32 Förvaltningsberättelse
33-37 Finansiella rapporter
38-50 Redovisningsprinciper och noter
51 Definitioner
52-53 Styrelse och ledning
54 Ekonomisk information
55 Bolagsstämma och adresser

År 2003

- Nettoomsättningen uppgick till 212,6 Mkr (221,6).
- Resultatet efter skatt blev –29,7 Mkr (–21,4).
- Nettoresultatet per aktie blev –5,57 kr (–4,02).
- Årets kassaflöde blev –23,7 Mkr (–14,6).
- Soliditeten uppgick till 67 % (62).

Vd har ordet

Duroc har funnits i 16 år och har under denna tid byggt ett starkt varumärke och en stark position på marknaden. Duroc-koncernen har byggt upp en gedigen kompetens inom avancerad materialteknologi med ytförädling som bas. Duroc-teknologin skapar kundnytta genom att kritiska och viktiga komponenter ges förbättrade friktions-, hållfasthets- och korrosionsegenskaper och därmed ökad prestanda och livslängd.

2003 – både motgång och framgång

2003 har varit ett år med betydande motgångar men också med en rad framgångar. Omsättningen för året blev 212,6 Mkr med ett resultat på –29,7 Mkr. Årets förlust är till största delen hänförlig till det verktygsprojekt som påverkat hela koncernen, framförallt alla Tooling-bolagen och som slutligen ledde till Duroc Tooling i Västerås AB:s konkurs. Under året har en rad åtgärder vidtagits i alla bolagen, vilket resulterade i ett positivt kassaflöde om 1,9 Mkr för fjärde kvartalet.

Som framgångar kan nämnas att Duroc Energy fått genomslag på efterfrågan av både produkter och tjänster. Swedish Saw Blades har vänt utvecklingen i positiv riktning. Duroc Rail har en fortsatt stabil position på marknaden.

Under året har även provorder avseende lasersvetsning erhållits, med sikte på serieleveranser till en större kund. Duroc har en av Europas kraftfullaste laserutrustningar, vilken lämpas väl för svetsning av grova godstjocklekar. Intresset är stort avseende transmissionskomponenter och höghållfast stålplåt.

Breddad strategi

Under 2003 har en genomgång av Duroc-koncernens strategi genomförts. Duroc har genom åren byggt upp en betydande kompetens inom materialteknologi varinom ytförädling utgör spetskompetensen. Vi ser i våra möten med kunderna att det alltjämt råder efterfrågan på vårt materialteknologiska kunnande, vilket innebär att Duroc fortsätter att kapitalisera på sin kompetens inom avancerad materialteknologi. Ytförädling utgör fortfarande basen, men begreppet Duroc-teknologin fortsätter att vidgas med fler kompletterande materialtekniska lösningar.

Duroc Energy – positiv trend

Produktområde ventiler växer starkast och under 2003 har samarbeten med flera stora tillverkare av ventiler resulterat i löpande affärer. Särskilt stark efterfrågan råder från kärnkraftverken och intresset är starkast för de högpresterande koboltfria ventilmaterialen. Dessa koboltfria ventilmaterial har testats i över två år i svenska kärnkraftverk med mycket goda resultat. Pågående tester i USA har hittills fungerat bra, vilket bekräftas av de förfrågningar som kommit in.

Löpande serieleveranser av hydraulikkomponenter ökar. Mycket intressanta utvecklingsavtal har slutits under året med bland andra SKF och Sandvik. Det finns ett stort intresse för mobila tjänster och förstudier pågår. Förstärkning av marknadsresurserna har resulterat i en klart förbättrad orderingång.

Duroc Rail – still going strong

Duroc Rail AB har genom kvalitet, leveranssäkerhet, service och produktutveckling skapat en stabil plattform på marknaden. Att Duroc Rail är unikt i sitt slag framstod i öppen dager vid mässan Nordic Rail under hösten. Under mässan introducerades högfriktionsräls som tilldrog sig stort intresse inte minst från Banverket. Genom att använda högfriktionsräls kan tågsetens lastförmåga ökas avsevärt och man kan undvika ombyggnad för att kringgå stigningar. Detta innebär stora besparingar.

Provleveranser av tvåkomponenträls har skett under året. Syftet med tvåkomponentträls är att eliminera utmattningsbrott. Detta är en del i EU-projektet InfraStar fas 1 som avslutades i december. Duroc-teknologin har visat sig fungera mycket väl inom detta EU-projekt. Försöken med Durocbehandlade järnvägshjul fortsätter i syfte att minska hjulskador vid höga axellaster.

Intressebolaget Leipzig Rail Service i Tyskland har uppvisat en fortsatt stabil utveckling. Under 2003 har diskussion påbörjats om en expansion genom möjligt förvärv.

Sågklingor i utveckling

Swedish Saw Blades AB har under 2003 genom rationaliseringar och ökade marginaler uppvisat en positiv vändning av lönsamheten. Vd-byte samt förstärkning och fokusering av marknadsresurserna, ny marknadsplan och en mer verksamhetsanpassad organisation har vitaliserat bolaget. Under året har även utökning av eftermarknadsservicen för den svenska marknaden skett.

Den ökande timmerbristen på marknaden skapar ökad efterfrågan på sågklingor, skräddarsydda för olika timmer. Swedish Saw Blades har genom årens lopp byggt upp en bred och djup kunskapsmassa, genom vilken företaget kan erbjuda sågverken kundanpassade klingor.

Swedish Saw Blades visar på en intressant utveckling med tillväxt, mer flexibel produktion och produktutveckling. Många tror felaktigt att gränsen för produktutveckling av sågklingor är nådd. Tvärtom finns det fortfarande mycket att utveckla och trenden i branschen höjer ytterligare kraven på optimerade kvalitetsprodukter. Swedish Saw Blades har i detta hänseende startat två spännande produktutvecklingsprojekt under året.

Toolingbolagen under fortsatt utveckling

Alla Toolingbolagen, det vill säga Västerås, Robertsfors och Olofström, har fått känna av stora förluster från det verktygsprojekt som avslutades under tredje kvartalet. Verktygen köptes ut av kunden och inga mellanhavanden finns kvar. Konsekvensen blev dessvärre en konkurs i Duroc Tooling i Västerås AB. Nya ägare har köpt ut verksamheten från konkursboet och driver nu verksamheten vidare. Duroc Leasing AB har ingått leasingavtal med de nya ägarna, vilka fortsätter att hyra merparten av maskinparken som ägs av Duroc Leasing AB.

Duroc Tooling i Robertsfors och Olofström deltog under hösten i den stora underleverantörsmässan på Elmia och erhöll flera intressanta order från helt nya kunder.

I Robertsfors har förstärkning av lednings- och marknadsresurserna skett. Rationaliseringar, kortare ledtider och vidareutveckling av kompetensen att konstruera och tillverka verktyg för höghållfast stålplåt ska tillsammans med Duroc-teknologin ge bolaget en intressant utveckling.

Duroc Tooling i Olofström AB har visat att Duroc-behandling av verktyg för till exempel plåtpressning ger besparingar på upp till ca 1 Mkr per verktyg under en bilmodells livslängd. Detta har uppmärksammats av flera biltillverkare och diskussioner pågår om större åtaganden.

Ökad användning av höghållfast plåt ger större slitage på verktygen. En vanlig lösning idag är att vakuumhärdade insatser till höga kostnader passas in i verktygen. Utveckling av en ny Duroc-behandling ger unik förmåga att förstärka befintliga verktygsmaterial till en betydligt lägre kostnad och med kortare ledtider jämfört med nuvarande metod.

Ersättning för guld

Intressebolaget Impact Coatings AB utvecklar processer och produktionssystem för tunnfilmsbeläggning. Företaget hade ett svagt 2003 på grund av att flera kunder senarelagt sina projekt.

Impact Coatings deltar i en världsunik utveckling av en ny skikttyp, Maxfas, som bland annat kan ersätta guldplätering på elektriska kontakter. Projektet anses ha mycket stor potential.

Framtid

Jag har nu tillträtt som vd och koncernchef i Duroc och sett hur Duroc utvecklats genom åren samt vilken kompetens och potential som koncernen sammantaget besitter. Detta gör mig inspirerad att leda den fortsatta utvecklingen av Duroc. Att fortsätta arbeta med ytterligare kommersialisering av främst Duroc Energy, samt att fortsätta arbeta med att öka lönsamheten i våra övriga bolag. Det är naturligtvis för mig ett prioriterat område och jag är heller inte främmade för fortsatt expansion av verksamheten via ytterligare förvärv.

Umeå 6 april 2004

Erik Albinsson
Verkställande direktör och koncernchef

Marknad och omvärld

I takt med att industriella och transporttekniska produktionssystem blir allt mer komplexa, blir tillförlitlighet och prestanda hos enskilda metalliska komponenter allt mer avgörande. En begränsning är komponenternas förmåga att motstå belastning, nötning, friktion och aggressiva miljöer.

Duroc besitter kvalificerad kompetens inom materialteknologi och då i synnerhet ytförädling och erbjuder flexibla och optimerade lösningar till kunder med stora krav på kvalitet och tillförlitlighet. Duroc har brutit en ny fåra genom att tillämpa laserteknologi och andra moderna materialteknologier industriellt. Gamla metoder ersätts av nya lösningar, med ett för kunden fördelaktigare förhållande mellan pris och prestanda.

Duroc erbjuder materialteknologisk spetskompetens

Duroc kapitaliserar på sin kompetens inom kvalificerad materialteknologi. Begreppet Duroc-teknologin fortsätter att vidgas med fler kompletterande materialtekniska lösningar. Duroc erbjuder idag sina kunder ett spann av tjänster och produkter. Från rådgivning, förstudier och kundfinansierad utveckling av produkter och system med stort materialteknologiskt kompetensinnehåll till tillverkning och renovering av industriella komponenter för tuffa miljöer.

Duroc fortsätter att fokusera sin affärsutveckling på specifika kundbehov och applikationer och för dessa finna optimala behandlingsmetoder ur ett pris- och prestandaperspektiv. En viktig del i samtliga affärsutvecklingsprojekt är jämförelser av totalekonomi mellan Duroc-behandling och konventionella lösningar. Durocs fokus på kundnytta och totalekonomi avspeglas i flera fall i prestandabaserad prissättning av Durocbehandlade produkter. Ett exempel på detta beskrivs i artikeln på sidan 13.

Durocs applikationsutveckling sker i huvudsak med laserenergi som utgångspunkt. Laserteknik medger mycket hög precision vid exempelvis härdning, svetsning och ytbeläggning. Portföljen fortsätter att utökas med icke-laserbaserade metoder samt hybridlösningar för att kunna erbjuda kunderna en så komplett problemlösningsförmåga som möjligt.

Marknadsområden

En del av marknaden för Duroc-teknologin avser utveckling och produktion av kvalificerade, högt förädlade system och produkter där prestandaförbättringar har ett högt kundvärde. Duroc har en verifierad förmåga att tillfredsställa krävande kunders behov inom detta marknadssegment, bland annat genom leveranser av Durocbehandlade ventiler, axlar och andra komponenter till kärnkraftverk och processindustri, samt produktion och underhåll av avancerade verktyg för fordonsindustrin.

En annan del av Durocs marknad avser produktion och underhåll av mindre komplexa komponenter där kapacitet att kunna behandla stora volymer rationellt är en framgångsfaktor. Inom dessa sektorer har Duroc därför valt att integrera framåt genom bolagen Duroc Rail och Swedish Saw Blades. Durocs materialteknologiska kompetens kan här användas för att säkerställa produktionskvaliteten samt för att utöka produktportföljerna med premium-produkter med förbättrad prestanda.

Duroc fokuserar på följande marknadsområden:

Verktygsindustrin >

• Inom den tillverkande industrin ställs allt högre krav på de verktyg som används, inte minst genom den ökade användningen av höghållfasta stål. Verktygen blir allt mer komplicerade att utveckla och tillverka. Samtidigt ställs allt högre krav på rationellt förebyggande verktygsunderhåll i syfte att säkerställa en hög produktionstakt. Duroc Tooling erbjuder avancerad materialteknologisk kompetens och levererar samt underhåller verktyg, främst avseende formning av höghållfast plåt.

Järnvägsindustrin >

• Den tekniska utvecklingen av kritiska komponenter inom järnvägsindustrin har tidigare skett långsamt. Nu är branschen avreglerad, miljökraven ökar och konkurrensen stegrar i snabb takt - dels mellan olika aktörer men också mot andra transportsätt, till exempel landsvägstrafik. Ökad konkurrenskraft mot andra transportalternativ kräver ökade vagnslaster, ökad hastighet och högre tillgänglighet. Hjul och räl är idag begränsande faktorer avseende järnvägstransporters effektivitet. Duroc Rail utvecklar metoder att förädla dessa produkter med utgångspunkt i en verksamhet som tillhandahåller traditionellt underhåll för järnvägsindustrin.

Kraft- och processindustrin >

• Tillgänglighet är en helt avgörande faktor för kärnkraftverk och andra kraft- och processindustrier. Duroc har ett betydande antal processer och applikationer verifierade inom detta område. Duroc Energy erbjuder tjänster och högkvalitativ legoproduktion med hög repeterbarhet.

Träförädlingsindustrin >

• Konkurrensen inom träförädlingsmarknaden är hård, vilket pressar aktörernas lönsamhet. En allt högre automatiseringsgrad, i exempelvis sågverk, i syfte att öka effektiviteten ställer stora krav på maskiners och komponenters tillgänglighet och livslängd. Swedish Saw Blades tillhandahåller cirkulära sågblad med hög prestanda till träförädlingsindustrin världen över. Samtidigt sker en kontinuerlig produktutveckling i syfte att ytterligare förbättra förhållandet mellan pris och prestanda.

Konkurrens

Kommersiella tillämpningar av kvalificerad materialteknologi är en växande marknad. Marknadsaktörerna varierar från stora bolag som erbjuder materialteknologiska lösningar, exempelvis ytförädling, som en liten del i sitt erbjudande till marknaden, till nischaktörer som ofta fokuserar på en viss teknologi – till exemel PVD, CVD eller selektiv plätering. Duroc har idag en unik ställning på marknaden genom sitt starka fokus på materialteknologi och i synnerhet ytförädling.

Det är stor skillnad mellan vad som är teoretiskt möjligt och vad som idag är industrialiserat och därigenom kommersiellt intressant. Duroc är i detta hänseende mycket väl positionerat med hög marknadsnärvaro, hög industrialiseringsgrad samt stort materialteknologiskt kunnande inom prioriterade marknadsområden.

Det stora flertalet övriga branschaktörer har fokuserat på en smal teknologisk nisch alternativt ett fåtal specifika applikationer för dominerande kunder. Bland konkurrenterna finns ett färre antal aktörer som i likhet med Duroc erbjuder ett bredare urval av materialteknologiska lösningar.

Den främsta konkurrensen mot Durocteknologin kan dock sägas komma från konventionella produkter och lösningar. Att lyckas få kunderna att förändra ett beteende, att våga frångå traditionella och invanda metoder i syfte att nå bättre totalekonomi. Det är en av Durocs största utmaningar.

Strategi

Duroc tillverkar, förädlar och säljer kritiska komponenter för produktionssystem inom transport och industri samt erbjuder kompetensbaserade tjänster inom avancerad materialteknologi. Med Duroc-teknologin erbjuds stora kundvärden i form av förbättrade materialegenskaper, högre prestanda och ökad lönsamhet.

Durocs unika styrka ligger i Duroc-teknologin och fokusering sker på att höja andelen affärer där Duroc-teknologin är avgörande. Duroc ska positionera sig som en trovärdig, långsiktig och komplett aktör inom området avancerad materialteknologi, och i synnerhet inom ytförädling av metalliska material. Genom att påvisa en förbättrad totalekonomi för kunden samt nyttjande av industrialiserade och miljövänliga lösningar, ska Duroc-teknologin ta en allt större del, av den växande marknaden, från mer traditionella metoder.

Affärsidé

Duroc erbjuder kvalificerade materialteknologiska lösningar avsedda för kritiska metalliska komponenter i industriella och transporttekniska produktionssystem i syfte att optimera komponenters prestanda och därmed öka våra kunders lönsamhet.

Huvudmål

Duroc ska under lönsamhet öka andelen affärer baserade på avancerad materialteknologi och koncernen ska på sikt bli teknologiskt ledande och marknadsledande inom utvalda applikationsområden.

Strategiska hörnstenar

• **Kundvärde.** I samråd med kunden identifiera dennes behov och därefter leverera anpassade lösningar för bästa möjliga kund- och miljövärde. Produktifiering av kunderbjudanden ska baseras på respektive dotterbolags affärsidé.

• **Materialteknologi.** Avancerad materialteknologi ska vara en hävstång för koncernens affärsutveckling. Nya affärskoncept ska utvecklas utifrån en breddad teknologisk bas, i nära kontakt med krävande och långsiktiga kunder och inom områden där Duroc-teknologin innebär ett stort mervärde.

• **Tillväxt.** Tillväxt ska ske under minimering av risker. Investeringar samt forskning och utveckling ska bäras av rörelseresultatet och förvärv eller allianser ska ge långsiktig lönsamhet.

• **Medarbetare.** Medarbetarna ska ha motivation och kompetens att möta marknadens affärsmässiga och teknologiska utmaningar. Samtliga medarbetare ska vara fokuserade på att i alla lägen optimera kundnyttan.

Duroc-teknologin

Det handlar om materialteknologi. Att vid varje tillfälle utnyttja materialens möjligheter optimalt. Allt ifrån rätt materialval för serieproduktion av sågklingor till exklusiva material för komponenter inom rymdindustrin. Med smarta val av material i kombination med för ändamålet bästa tänkbara materialförädlingsmetod skapar Duroc kundvärden som är svåra att överträffa.

En mycket viktig del i förädlingskedjan är ytförädling. Med rätt ”surface engineering” kan enkla material omvandlas till högpresterande komponenter till fördel för kunden.

Med Duroc-teknologin kan materialegenskaper optimeras med avseende på nötning, friktion, korrosion och hållfasthet. Med teknologin erbjuds flexibla och anpassade lösningar där materialegenskaper kan optimeras i varje del av en komponent. Exempelvis kan ett verktyg av enklare och billigare basmaterial i kombination med Duroc-behandling av ytan användas för formning av höghållfast plåt. Järnvägsräl för kurvor kan Durocbehandlas partiellt med markant förbättrat motstånd mot slitage som resultat. Komponenter med optimal prestanda skapar stora kund- och miljövärden i form av bland annat minskat underhållsbehov, ökad tillgänglighet, bättre lönsamhet samt minskad användning av miljöbelastande ämnen.

Teknologin bygger på unik kompetens inom områdena laserteknologi, tribologi* och materialkunskap. Med exakt energitillförsel och anpassade materialkombinationer skapas önskade friktions- och slitageegenskaper, så kallade tribologiska egenskaper. Kompetensen hos medarbetarna i kombination med ett brett applikationskunnande möjliggör kvalificerade lösningar med stort kundvärde.

Duroc-teknologin har kompletterats med så kallade hybridprocesser, det vill säga en kombination av laser- och närliggande metoder både avseende svetsning och beläggning. Hybridprocesser ger möjlighet att förena de bästa egenskaperna från respektive processmetod.

*Tribologi är namnet på den moderna vetenskapen om friktion, nötning och smörjning.

Durocs behandlingsmetoder vs traditionella metoder

Duroc-teknologin har många möjligheter och tillämpningsområden. Durocs behandlingsmetoder är i flera avseenden en lösning med högre kvalitet och bättre totalekonomi jämfört med konventionella metoder för att till och med i vissa applikationer vara den enda lösningen för kunden.

Laserimpregnering skapar metallmatriskompositer innehållande hårda nötningståliga keramer, en metod som förutom väsentligt högre vidhäftning och precision även ger en extrem nötningsbeständighet hos metalliska material. Metoden saknar motsvarighet i traditionella metoder.

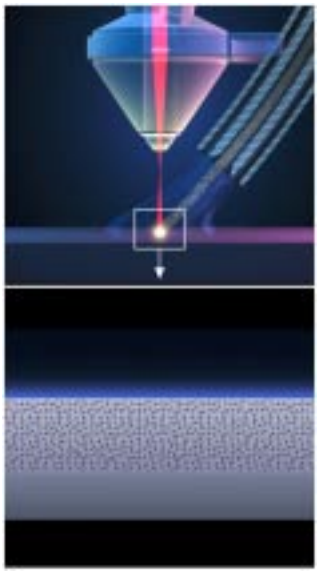
Laserbeläggning konkurrerar närmast med olika påsvetsmetoder samt termisk sprutning. Med Durocs laserteknologi ges möjlighet till beläggningar med bättre vidhäftning och homogenitet.

Laserhärdning konkurrerar med mer traditionella metoder såsom induktions- och flamhärdning. Laserhärdningens konkurrensfördelar är högre precision, mindre värmepåverkan och högre industrialiseringsgrad.

Lasersvetsning konkurrerar med mer traditionella svetsmetoder såsom TIG och MIG/MAG samt elektronstrålesvetsning. Lasersvetsning ger dock en rad fördelar jämfört med konventionella svetsmetoder, såsom hög hållfasthet och jämn kvalitet med minimala formförändringar. Jämfört med elektronstrålesvetsning är lasersvetsning en mer kostnadseffektiv metod med högre flexibilitet.

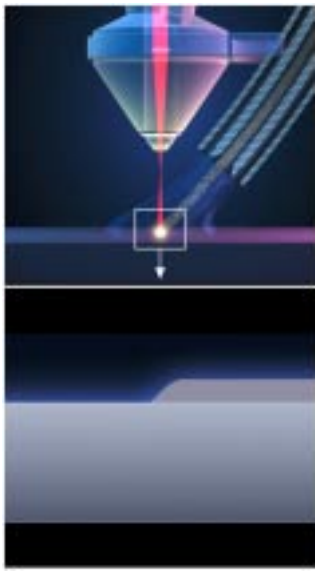
Tunnfilmsbeläggning konkurrerar främst med våtkemiska ytbeläggningsmetoder genom att erbjuda mindre miljöpåverkan, tätare skikt med bättre vidhäftning och extremare egenskaper. Tunnfilmsbeläggning, i form av magnetronsputtring, utförs av Durocs intressebolag Impact Coatings som valt att konkurrera med innovativa produktionstekniska lösningar.

Beskrivning av behandlingmetoder



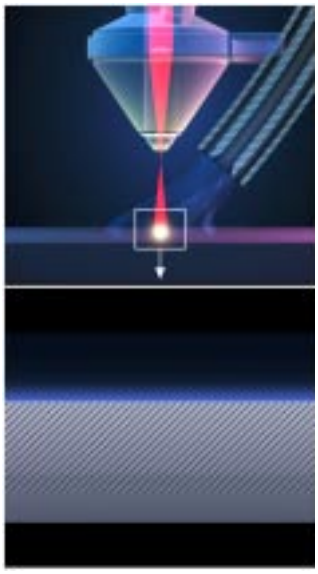
Laserimpregnering

Laserstrålen smälter ytan på grundmaterialet. Till smältan förs keramer som opåverkade smälts in i grundmaterialet. Skiktet erhåller mycket goda egenskaper för motverkan av slitage.



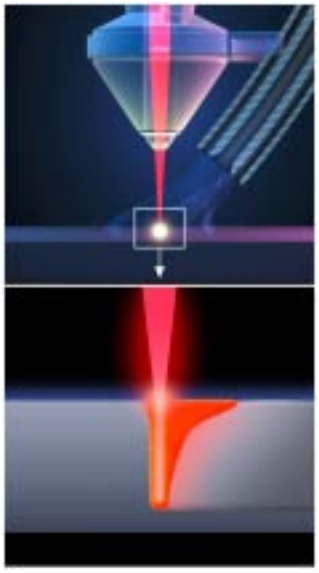
Laserbeläggning

Tillfört tillsatsmaterial smälts samman med grundmaterialet. Den snabba avsvalningen ger beläggningen en fin struktur som karaktäriseras av både seghet och hårdhet.



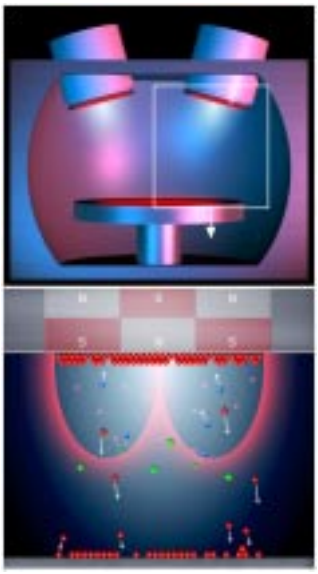
Laserhärdning

Ytan värms hastigt av energin från laserstrålen. Då strålen passerat kyls den värmda ytan ned av grundmaterialet. Den snabba och exakta processen ger minimal formförändring och hög bärighet i ytskiktet.



Lasersvetsning

Vid lasersvetsning ger en fokuserad stråle med hög effekttäthet en mycket snabb uppvärmning följt av smältning och förångning. En djup och smal svetsfog erhålles, en så kallad nyckelhålssvets.



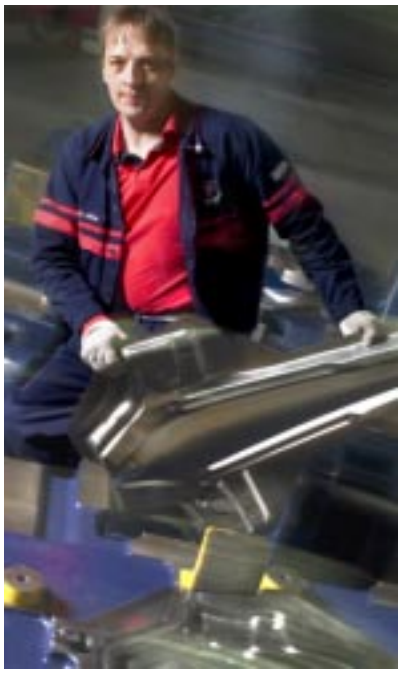
Tunnfilms-beläggning

Sputtertekniken går ut på att ytbeläggningen framställs med hjälp av en kombination av stark negativ ström och ädelgas i en vakuumkammare. I kammaren blästras materialet i atomär form ut från beläggningskällan och bildar sedan ytskiktet på beläggningsobjektet.

Verktyg till Saab 9-3 classic, förstärkning A-stolpe, laserhärdat av Duroc. Används för pressning av Docol 350 UP ozinkad 1,5 mm plåt.

Hårda ytor till upplevelseindustrin i Trollhättan

– Ytbehandling av verktyg minskar friktionen på verktygsytorna. Det gör att plåtarna glider bättre i formningsprocessen. Ytorna blir dessutom mindre känsliga för repor. Vi får mindre kassationer av plåt, minskat underhåll och en störningsfri produktion. Sammantaget ger det oss en lägre kostnad per tillverkad bil och alltså en bättre totalekonomi, säger Mats Liberg på Saab Automobile AB i Trollhättan.



Mats Liberg har lång erfarenhet av underhåll och produktionsteknik vid Saab Automobile i Trollhättan.

Saab Automobile AB
Saab Automobile i Trollhättan producerar årligen ca 114 000 bilar. Företaget ingår i GM-koncernen och i Trollhättan tillverkar man modellerna 9-3 och 9-5. Här ingår enheterna press, kaross, måleri och montering. Motorfabriken ligger i Södertälje och växellådsfabriken i Göteborg. Totalt arbetar ca 7000 personer vid Saab Automobile, varav ca 5700 i Trollhättan (31 dec 2003) och årsomsättningen ligger runt 30 miljarder kronor.

Mats Liberg vet vad han talar om. Han har jobbat på Saab Automobile i snart 25 år, först inom underhåll och sedan med produktionsteknik. Saab har jobbat med ytbehandling av verktyg i snart 20 år. Man var först ut i Sverige med Duroc laserhärdning 1999, ett verktyg till Saab 9-3 classic A-stolpe, för pressning av obelagd höghållfast 1,5 mm plåt. Verktyget är i bruk än idag för tillverkning av reservdelar.

– Laserhärdning är en mer slitstark ytbehandlingsmetod. Vi får ett härddjup på 0,7 till 1 mm, vilket gör att man kan gå in och polera om det uppstår en skada eller förändring på verktygsytan. Det här verktyget till exempel, förklarar Liberg och pekar på verktyget till A-stolpen, blev lite repigt efter 70 500 artiklar. Då gick vi in och polerade och sedan dess har det gått prickfritt, hittills i 138 831 artiklar.

Laserbehandling ger miljöfördelar

– Laser är även en mer miljövänlig metod, fortsätter Liberg. Den innehåller inga miljöfarliga ämnen och den låga friktionen som erhålles gör att vi inte behöver tillsätta smörjoljor vid pressningen. Dessutom är det ju en energisnål process.

– Men ytbehandling handlar inte bara om att använda rätt ytbehandlingsteknik, utan att använda rätt teknik till rätt verktyg, förklarar Liberg. Inom Saab tillämpar vi tre ytbehandlingsmetoder; kromning, laserhärdning och PVD*- eller CVD**-beläggning. Laserhärdning tillämpar vi ofta för innerdetaljer vid höghållfast plåt eller plåt tjockare än 1,2 mm.

Saab köper nästan alla verktyg externt. När verktygen tas hem från extern leverantör, sätts de upp i press för justering, så kallad try-out. På så vis har man möjlighet att finjustera verktyget på plats, innan man gör ytbehandlingen. Ett par verktygssatser per år bygger man själva, för att behålla know-how.

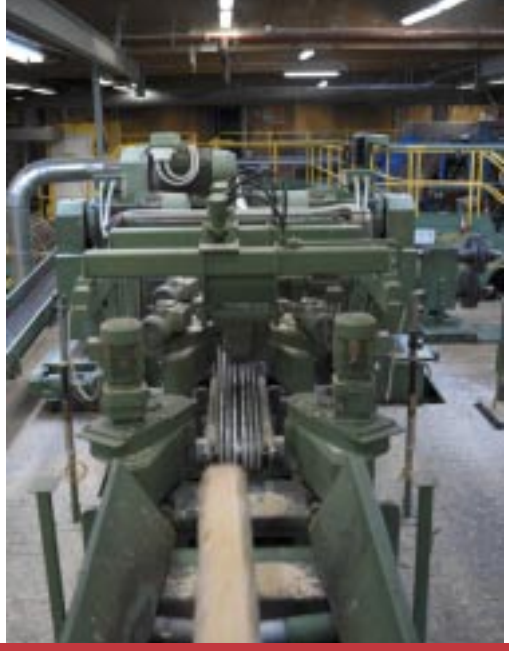
Att våga utvecklas

I framtiden går branschen mot ökad användning av höghållfast plåt och aluminium. Man jagar vikt på bilarna samtidigt som kraven på säkerhet ökar. Höghållfast plåt och aluminiumoxid ställer högre krav på slitstarka verktyg. Ytterligare en trend som Liberg nämner är de allt kortare ledtiderna för att minska kapitalbindningstiderna. Närhet till underleverantörer och korta leveranstider blir allt viktigare.

– Att bli framgångsrik inom produktionsteknisk utveckling handlar till stor del om att våga, förklarar Liberg avslutningsvis, och att följa upp. Att noggrant utvärdera och dokumentera erfarenheter och resultat och våga ta nästa steg.

* PVD > Physical Vapour Deposition (ca 200° - 450°)

** CVD > Chemical Vapour Deposition (ca 800° - 1100°)



Trepartssamarbete skapar mervärden

Engagemang är viktigt för Göran Storm (t v) på Hasselfors Trä. Här på bild med Ulf Liljeberg, Swedish Saw Blades (sittande) och Rolf Eriksson (t h), Slipstation Torsång.

– Vi sågar 650 000 kubikmeter timmer per år. Vi omsätter ca 600 miljoner kronor. Vi producerar över 3000 olika träprodukter. Visst har fungerande sågklingor och en störningsfri produktion en avgörande betydelse för vår produktivitet och lönsamhet, konstaterar Göran Storm, sågverkschef för Hasselfors Trä AB.

Hasselfors Trä AB, med rötter i Hasselfors Bruk och svenskt 1600-tal, tillhör ett av Sveriges fem största sågverk. Företaget ingår idag i Setra Group som är Sveriges största sågverkskoncern med en årlig omsättning på 5,5 miljarder kronor.

Det är en gråmulen dag i februari och Göran Storm stegar in på kontoret i Hasselfors. Lukten av sågspån tränger in genom väggarna.

– När jag började här på Hasselfors för fem år sedan hade vi mycket problem med klingorna. Klingorna gick fysiskt sönder vilket medförde störningar i vår produktion. Det fungerade helt enkelt inte. Då kontaktade jag Rolf Eriksson vid Torsångs slipstation. Honom hade jag haft kontakt med från tidigare arbetsplatser så jag kände väl till företagets engagemang och kvalitetstänkande.

Kubikmeteravtal – ett incitament för hög kvalitet

Slipstation Torsång AB är ett familjeföretag som med eftermarknadsservice som slipning, riktning och reparationer såväl som försäljning av sågklingor erbjuder sina kunder ett helserviceåtagande. Slipstationen ingår i Swedish Saw Blades återförsäljar- och servicekedja Team Micor och har tillsammans med Swedish Saw Blades och Hasselfors Trä ett trepartsavtal. Trepartsavtalet innebär att Torsång står för slipning och efterservice, Swedish Saw Blades levererar klingor och teknisk support och Hasselfors debiteras per sågad kubikmeter för en fungerande produktionsapparat.

– Kubikmeteravtalet blir ju ett incitament för våra leverantörer att se till att klingorna går länge, menar Storm.

Idag har Hasselfors Trä en väl fungerande sågverksproduktion och klingor som håller måttet. Klingorna behåller skärpan längre och Hasselfors sågar flera stockar per klinga.

Ökad produktivitet ställer krav på produktutveckling

– Vi är mycket nöjda med Team Micor-samarbetet, säger Storm. Vi har fått ett minskat underhållsbehov och högre tillgänglighet i produktionsprocessen.

– Swedish Saw Blades har hög kompetens och vilja att bistå oss med produktutveckling, vilket kommer att bli allt viktigare i framtiden. Den ökande konsolideringen i branschen skapar större produktionsanläggningar samtidigt som kraven på produktivitet hela tiden ökar. Att utveckla och anpassa klingor och produktionssystem kräver hög teknisk kompetens och goda samarbeten, förklarar han. Swedish Saw Blades har dessutom intressant ytbeläggningsteknik som en styrka i utvecklingsarbetet.

– Samtidigt vill jag ytterst betona vikten av att Swedish Saw Blades väljer goda återförsäljar- och eftermarknadspartners. Grabbarna i Torsång är en stor del i det framgångsrika samarbete som vi har, avslutar Storm.

Hasselfors sågar, torkar och justerar gran och levererar s k ”synligt trä”.

Koncernöversikt

Duroc-koncernen levererar materialteknologiska lösningar till kunder med höga krav på kvalitet och tillförlitlighet. I syfte att kontrollera hela affärsprocessen har Duroc valt att förvärva företag vars produkter kan förädlas med Duroc-teknologin.

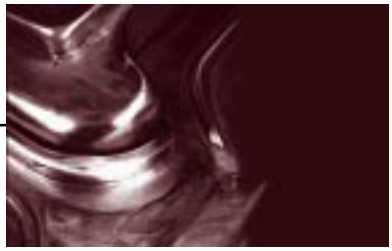
Koncernen har haft en snabb tillväxt och och spänner idag över flera branscher med ett antal helägda dotterbolag och ett intressebolag. Dotterbolagen Duroc Tooling i Olofström AB samt Duroc Energy AB är organiska etableringar baserade på koncernens spetskompetens inom laserbaserad ytförädling.

Duroc AB

Duroc Welding

Duroc Welding är ett nytt affärsutvecklingsprojekt som breddar affärsutbudet inom koncernen ytterligare. Duroc Welding erbjuder högkvalitativ lasersvetsning med hög hållfasthet och minimala formförändringar. Duroc har en kraftfull och konkurrenskraftig laserutrustning som kan erbjuda svetsning med stora penetrationsdjup som exempelvis svetsning av maskinelement och grovplåt. Under året har leveranser både i form av prov- och serieleveranser skett.

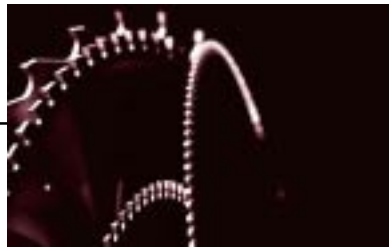
Duroc Tooling i Olofström AB
är en laserbehandlingsanläggning speciellt anpassad för komplexa geometrier. Företaget etablerades 2002 och erbjuder produkter och tjänster avseende Duroc-behandling av stora verktyg, främst till bilindustrin.



Duroc Tooling i Robertsfors AB
är med lång erfarenhet från branschen en etablerad tillverkare av komponenter och plåtformande verktyg till verkstads- och bilindustrin. Tillsammans med systerföretaget i Olofström erbjuder företaget verktygslösningar för optimal prestanda och funktion.

Duroc Energy AB
i Umeå utgör tillsammans med Duroc Tooling i Olofström AB koncernens spetskompetens inom avancerad ytförädling. Företaget erbjuder Duroc-behandling av kritiska komponenter främst till kunder inom kraft-, process- och verkstadsindustrin.

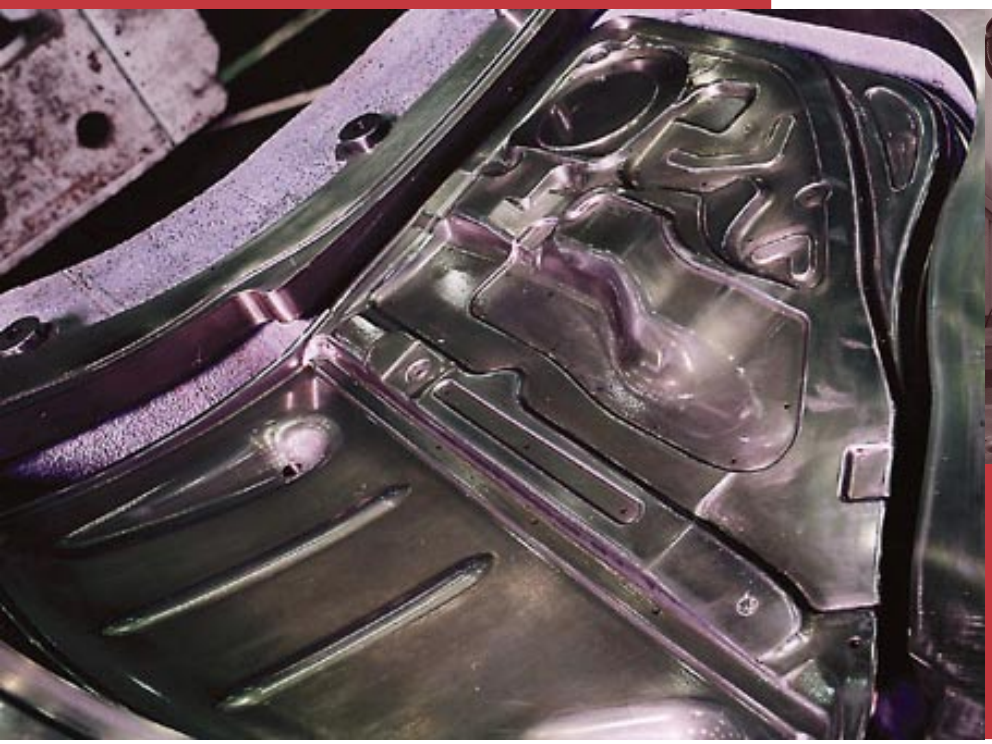
Duroc Rail AB
i Luleå är en etablerad leverantör av järnvägshjulsunderhåll på den svenska marknaden och har via sitt intressebolag Leipzig Rail Service GmbH även tagit klivet in på den tyska marknaden. Med Duroc-teknologin kompletterar Duroc Rail sin produktportfölj med högpresterande hjul- och rälsprodukter.



Swedish Saw Blades AB
i Laholm utvecklar och tillverkar sågklingor för industriell användning, främst inom träförädlingsindustrin. Tillsammans med utvalda samarbetspartners fokuserar företaget på högkvalitativa produkter och produktionsbaserade totallösningar. Företaget har fyra utländska dotterbolag och ca 80 % av omsättningen utgörs av export.

Impact Coatings AB
ligger i Linköping och ägs till 45 % av Duroc. Företaget utvecklar processer och produktionssystem för tunnfilmsbeläggning av massproducerade komponenter. Från att ha levererat själva ytbeläggningstjänsten övergår företaget nu mer och mer till att leverera hela beläggningssystem.

Duroc Tooling i Olofström AB



Duroc Tooling i Olofström erbjuder produkter och tjänster avseende Duroc-behandling av stora verktyg, främst till bilindustrin.

År 2003

Duroc Tooling i Olofström har under året haft en lägre orderingång, främst beroende på att de största kunderna, Saab och Volvo, inte har haft nya bilmodeller under framtagning. Under året har process- och produktutveckling skett i syfte att erbjuda ett bredare affärsutbud.

Affärsidé

Duroc Tooling i Olofström ska leverera kundvärden i form av produkter och tjänster avseende ytbehandlingar till bilindustrin och dess underleverantörer.

Huvudmål

Målsättningen är att skapa en komplett produktmix avseende ytbehandling av verktyg för bilindustrins produktion. Standardiserade lösningar hos kunderna ger stora besparingar i underhåll, minskade kassationer och ökad produktivitet, med lönsamhetspotential för såväl kunderna som Duroc Tooling i Olofström.

Strategi

Duroc Tooling i Olofström arbetar tillsammans med kunderna i förbättrings- och utvecklingsprojekt avseende ytbehandling av verktyg. Tillsammans med den materialtekniska kompetensen inom Duroc och genom att utveckla nya kostnadseffektiva ytbehandlingsmetoder kommer kundnyttan att stärkas ytterligare.

Kundvärden med Duroc-teknologin

• Förbättrad produktkvalitet, fri från ytdefekter som repor, påkletning av ytskikt etc. • Störningsfri produktion med konstanta driftsförhållanden genom hela produktionsprocessen. • Ökad designfrihet för mer avancerade och funktionella konstruktioner. • Större presskrafter utan ökat verktygsslitage. • Plåtens formbarhet förbättras genom verktygsytans tribologiska egenskaper. • Stora verktyg kan behandlas utan att delas i insatser. • Egenskaper kan optimeras och anpassas till verktygets olika delar.

Konkurrens

Konkurrensen består av utländska aktörer som erbjuder andra typer av beläggningstjänster, till exempel plasmanitrering och hårdförkromning. Dessa tekniker tillämpas i huvudsak på andra applikationer, men kan i vissa fall utgöra ett alternativ till Duroc-teknologin.

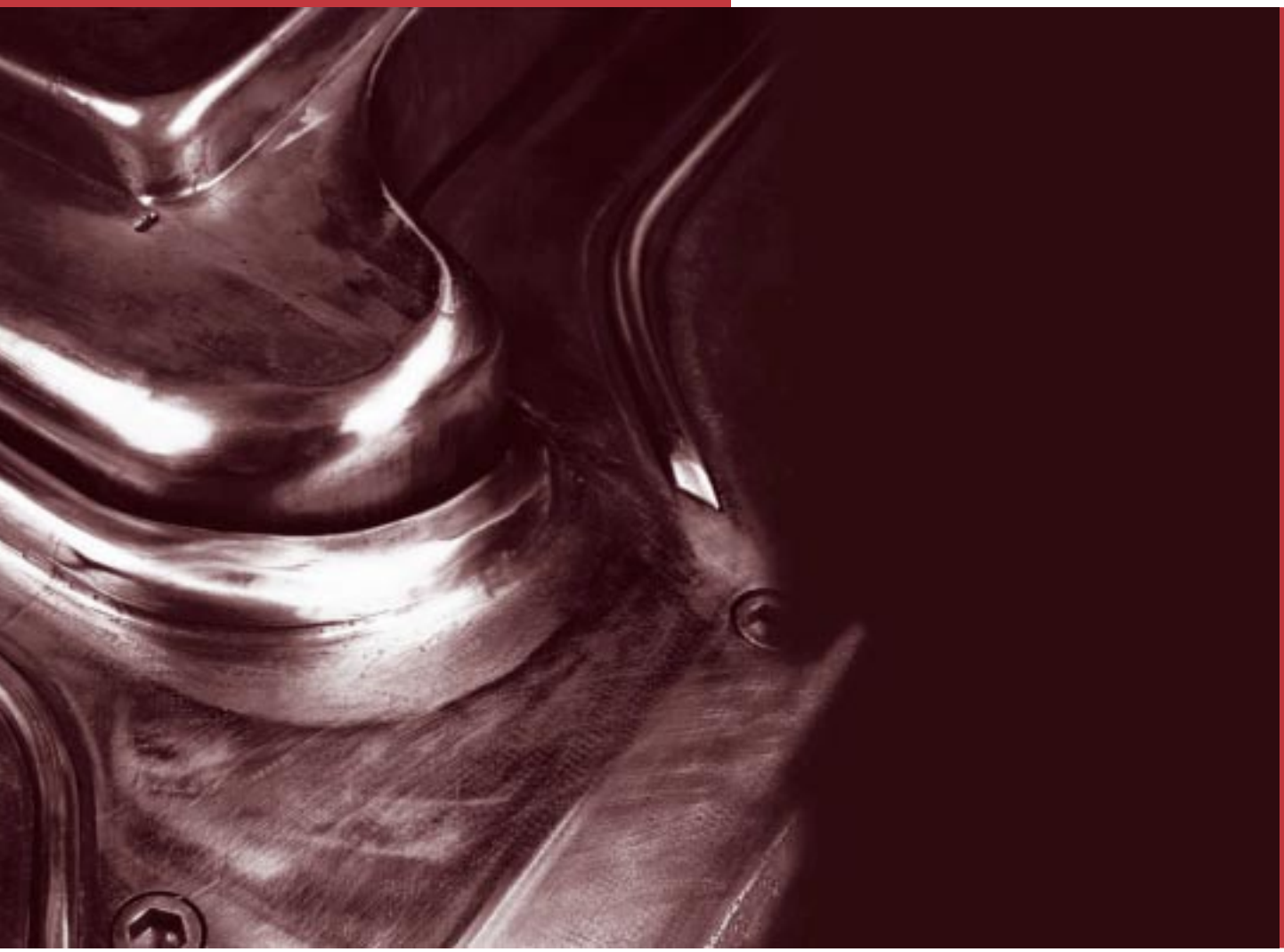
Möjligheter och risker

Med positionen i Olofström finns stora möjligheter att lyckas med marknadspenetrationen. Risken står att finna i hur biltillverkarna agerar. Närheten till kunderna och utvecklingen av nya metoder och processer ger ett komplett erbjudande vilket förväntas ge en bra tillväxt.

Framtid

Bilindustrins ökande användning av höghållfast plåt för ökad krocksäkerhet och minskad fordonsvikt, kräver verktyg som tål slitage och ställer ännu högre krav på förebyggande underhåll. Dessa krav ligger helt i linje med vad Duroc Tooling i Olofström kan erbjuda. Orderingången från bilindustrin väntas öka vid halvårsskiftet och denna trend förväntas hålla i sig in på 2006. Under året genomförd utveckling av nya ytbehandlingsmetoder möjliggör ytterligare ökning av marknadsandelarna.

Duroc Tooling i Robertsfors AB



Duroc Tooling i Robertsfors utför kvalificerad tillverkning och bearbetning av komponenter och högpresterande plåtformningsverktyg till verkstads- och fordonsindustrin. Tillsammans med Duroc Tooling i Olofström, som är specialiserad på laserbaserad ytförädling, erbjuds unika och behovsanpassade verktygslösningar.

År 2003

Duroc Tooling i Robertsfors har fått vidkännas stora förluster från ett verktygsprojekt som avslutades under tredje kvartalet. Bolaget har haft god orderingång under större delen av 2003 med undantag av fjärde kvartalet.

Duroc Tooling i Robertsfors deltog under hösten i den stora underleverantörsmässan på Elmia, vilket ledde till flera intressanta order och förfrågningar från nya kunder.

Affärsidé

Duroc Tooling i Robertsfors säljer utveckling, konstruktion, tillverkning och underhåll samt erbjuder totalåtagande avseende högpresterande plåtformningsverktyg, samt utför kvalificerad tillverkning och bearbetning av komponenter till verkstads- och fordonsindustrin.

Huvudmål

Duroc Tooling i Robertsfors har som mål att genom effektivitet, korta ledtider och specialkompetens avseende verktyg för höghållfast plåt, bli en ledande leverantör av högpresterande verktyg.

Strategi

Strategin är att etablera utvecklingssamarbete med kunder där krav på hög prestanda och tillgänglighet är en väsentlig faktor och att erbjuda dem helhetsåtaganden med verktygsförsörjning för en problemfri

och miljövänlig produktion. Med Duroc-teknologin erbjuds unika och kundoptimerade verktygslösningar.

Produkter

Duroc Tooling i Robertsfors inriktar sig främst mot påkända verktyg. Förutom både verktygskonstruktion och medverkan i kundens produktutveckling erbjuds service och underhåll samt totalåtaganden avseende kundens verktygsfunktion. En betydande del av verksamheten består också av bearbetning av avancerade komponenter till bland annat kärnkrafts- och flygindustrin, ofta i samarbete med övriga bolag i koncernen.

Marknad

Påkända verktyg förekommer framförallt hos fordons- och vitvaruindustrin. Duroc Tooling i Robertsfors inriktar sig i första hand mot den skandinaviska marknaden och är sedan flera år en etablerad aktör på den svenska marknaden. Dessutom finns det idag ett stort intresse ute i Europa för Duroc-teknologin och dess möjligheter.

Konkurrens

Duroc Tooling i Robertsfors konkurrerar både med svenska och utländska tillverkare av verktyg samt främst med svenska företag vad gäller komponenttillverkning. Flera av komponenterna är avancerade såsom vevstakar och avancerade mätfixturer. Marknadsfördelar erhålls i och med att Duroc kan erbjuda optimering av verktygens konstruktion och tillverkning med hjälp av Duroc-teknologin. De ytegenskaper som Duroc-behandlingen ger, innebär uppenbara fördelar gentemot konkurrerande alternativ. För extremt påkända verktyg finns idag inga alternativa material eller ytbehandlingar som kostnadseffektivt kan konkurrera med Duroc-teknologin med avseende på nötningsbeständighet och tribologiska egenskaper.

Möjligheter och risker

Medarbetare med lång erfarenhet, av såväl verktygstillverkning som tillverkning av avancerade komponenter med höga krav, garanterar hög kvalitet. Nära samarbete med den industriskola som finns på orten säkerställer framtida rekryterings- och kompetensbehov.

Investeringar i moderna precisionsmaskiner och en större provpress på 1000 ton säkerställer kvaliteten på utfall från tillverkade verktyg och komponenter. Investeringarna möjliggör också tillverkning och provning av större verktyg samt framtagning av prototypdetaljer.

De risker som finns är till största delen att finna i en ökande konkurrens från länder i Sydeuropa, forna Öststaterna samt i Asien. Detta bemöter Duroc Tooling i Robertsfors med ökad teknikutveckling och genom att alltid ligga steget före.

Framtid

Utvecklingstendensen inom bilindustrin leder till användning av plåtar med allt högre hållfasthet. Formning av dessa plåtar kräver alltmer avancerade och högpresterande verktyg. Dessutom fokuserar allt fler biltillverkare på sin kärnverksamhet, vilket innebär att plåtformnings- samt verktygssystem överlåts till specialiserade underleverantörer.

Duroc Tooling i Robertsfors kommer under det kommande året att fokusera på ökad lönsamhet och kortare ledtider för verktygsframtagning. Företaget ska bli ännu bättre på att konstruera och tillverka verktyg för formning och klippning av höghållfast plåt.

Duroc Energy AB

Duroc Energy erbjuder produkter och tjänster, baserade på Duroc-behandling, till kraft-, process- och verkstadsindustrin. Kundvärden skapas i form av ökad prestanda, tillgänglighet, minskade underhållskostnader och ökad säkerhet.

År 2003

Under verksamhetsåret ökade antalet leveranser till kärnkraftindustrin avsevärt med implementeringen av de nya högpresterande ventilmaterialen F20-Nuc och F25-Nuc. Provningen i USA för den amerikanska marknaden gick in i slutskedet och resultat kommer under 2004. Avtal om serietillverkning till kund med stor exportandel har lett till ökade volymer till andra ventiltillverkare i Sverige. Leveranserna till ventiltillverkare kompletterades under året med tjänster från Durocs intressebolag Impact Coatings AB, vilket mottogs positivt av marknaden.

Försäljning av ett utvecklingsprojekt ledde fram till att en ny högfriktionsbehandling för avancerad kraftöverföring i transmissionssystem kunde presenteras. Marknadsbearbetning avseende Duroc-behandlade komponenter inom stålindustrin har skapat efterfrågan. Den ökande efterfrågan på Duroc-behandling i fält, baserad på mobil laserteknologi, har bidragit till att detta affärserbjudande kommer att utvärderas under 2004.

Affärsidé

Duroc Energy levererar värden baserade på Duroc-teknologin till industrier och verksamheter med högt ställda krav på prestanda, tillgänglighet och säkerhet.

Huvudmål

Duroc Energys främsta mål är uthållig organisk tillväxt på långsiktigt intressanta

marknader med hög lönsamhetspotential. Duroc Energy ska vara koncernens bas för kvalificering och introduktion av nya tjänster och produkter baserade på Duroc-teknologin.

Strategi

Affärserbjudandet baseras på egen förädling där kompletterande tjänster ska säkras genom nära samarbete med marknadsledande aktörer. Referenser och affärssystem utvecklade för kärnkraftsindustrin ska effektivt nyttjas inom fler marknadsområden med likvärdig kravbild. Ökad försäljning till marknadsledande underleverantörer ska ge spridning av Durocbehandlade komponenter, medförande en snabbare marknadsacceptans.

Affärserbjudande

Duroc Energy erbjuder förstudier, kvalificeringar och lösningar avseende Duroc-behandling av komponenter och system med högt ställda krav på prestanda och livslängd. Affärserbjudandet omfattar såväl renovering och uppgradering av produkter som nytillverkning av hel- eller halvfabrikat. I särskilda fall kan affärserbjudandet medföra etablering hos eller i omedelbar närhet av kund.

Applikationer

Affärserbjudandet nyttjas av såväl slutförbrukare inom kraft- och processindustri som marknadsledande leverantörer inom applikationsområden för ventiler, borrkomponenter, kopplingar, glidlager, axlar, valsar, verktyg och hydraulik.

Marknad

Väl utvecklad affärsverksamhet finns inom den svenska kärnkrafts- och processindustrin med begynnande exportaffärer. Ett flertal kunder finns inom verkstadsindustrin där serieleveranser är etablerade.

Konkurrens

Konkurrensen består i huvudsak av konventionella ytbehandlingsmetoder såsom termisk sprutning, hårdpåsvetsning, hårdförkromning samt värmebehandlingsmetoder. Vid renovering av säkerhetsdetaljer till kraftindustrin är alternativet vanligen nyanskaffning. Internationellt finns ett antal aktörer inom laserytbehandling, vilka i huvudsak är högt specialiserade inom enstaka komponenter, oftast med anknytning till försvars-, rymd- och flygindustri.

Möjligheter och risker

Duroc Energy besitter en hög teknisk kompetens vilken måste säkras genom dokumentation och kvalitetssystem jämte goda utvecklingsmöjligheter för de anställda. De extremt höga kraven inom kärnkraftsindustrin förstärker behovet av ett effektivare kvalitets- och miljöledningssystem.

Utvecklingen av kraftfulla, flexibla och kostnadseffektiva lasersystem är stark, vilket i en snabbt växande marknad kommer att medföra ökad konkurrens. Detta möts med stärkta kundrelationer, ett bredare affärserbjudande samt hög teknisk applikationskunskap.

Framtid

Kommersiella och tekniska framsteg med allt fler referenser möjliggör en fortsatt organisk tillväxt. Godkännande från amerikanska kärnkraftsmyndigheter förväntas öka tillväxttakten. Fokus på affärer och industrialisering ska leda till volymökningar, främst avseende serieleveranser och en fortsatt stark utvecklingstakt förutses under 2004. Ökat intresse för Duroc Energys affärserbjudande samt förstärkning av affärs- och teknikresurser förväntas ge ytterligare fart.

Duroc Rail AB

Duroc Rail riktar sig mot järnvägsbranschen och utför såväl konventionellt underhåll som Duroc-behandling av järnvägshjul och rälsprodukter för hög påfrestning, så kallade Premium Rail Products. Duroc Rail har en produktionsanläggning i Luleå och är sedan ett par år tillbaka delägare i LRS, Leipzig Rail Service GmbH i Tyskland.

År 2003

Året har präglats av stor variation i beläggningen. Under första halvåret var beläggningen extremt hög. En varm och fuktig sommar samt höst gav låg efterfrågan andra halvåret. Duroc-teknologin har utvecklats framåt och ser intressant ut för både hjul och rälsprodukter.

På Nordic Rail-mässan introducerades högfriktionsräl, vilken vann Banverkets stora intresse. Detta har bland annat resulterat i skarpa tester i spår. Beräkningar visar att mycket stora kostnadsbesparingar kan erhållas om man använder högfriktionsräls på ett antal stigningar inom det svenska järnvägsnätet. Under året har även provleveranser av tvåkomponenträls skett. Syftet med tvåkomponenträls är att eliminera utmattningssprickor och minska slitaget i spår.

EU-projektet InfraStar, där Duroc Rail är huvudaktör, har enligt planerna avslutats i december 2003. Med stor sannolikhet kommer en fortsättning av projektet att påbörjas i slutet av 2004 eftersom det inom EU anses som ett av de mest framgångsrika inom femte ramprogrammet.

Leipzig Rail Service har även under sitt andra verksamhetsår fortsatt att överträffa sin budget rejält. Bolaget anses redan som en mycket bra leverantör av service för godsvagnar på den tyska marknaden.

Affärsidé

Duroc Rail utvecklar, tillverkar och säljer tjänster och produkter som ger sänkta driftskostnader per transportkilometer på järnväg samt lägre nivåer av störande ljud från järnvägstrafik för trafikoperatörer, fordonsägare och infrastrukturförvaltare.

Huvudmål

Duroc Rails främsta mål är tillväxt med bibehållen hög lönsamhet.

Strategi
Duroc Rail fokuserar på att ge god service åt sina kunder. I en kapitalintensiv bransch är hög tillgänglighet ett måste för kunderna. Tänkbara förvärv av serviceenheter i Norden och Tyskland utvärderas.

Produkter
Duroc Rail erbjuder, förutom tjänster och produkter avseende hjulservice, även tjänster och produkter avseende räls och andra hårt belastade järnvägskomponenter, så kallade Premium Rail Products - PRP.

Kundvärden
Duroc-teknologin erbjuder kunderna stora möjligheter att sänka sina kostnader. Det största värdet för kunderna ligger i säkrare produktionsflöden, färre störningar, säkrare leveranser och därmed ökad konkurrenskraft.

Allt större vikt läggs nu på att sänka buller från järnvägstrafiken. Durocbehandlade hjul genererar betydligt lägre bullernivåer. Dessutom ger den nya tekniken att behandla räls möjligheter för banförvaltningarna att eliminera de högfrekventa skrikljud som uppstår i bland annat kurvor och på bangårdar.

Marknad
Duroc Rails primära marknader avser hjulunderhåll och Premium Rail Products i Norden, därefter Tyskland och sedan England. Dessa marknader är relativt stabila och förändras inte mycket från år till år. En långsam kontinuerlig ökning kan skönjas tack vare ökad järnvägstrafik, högre axellaster och snabbare tåg. Ökade miljökrav bidrar också till en ökande marknad för Duroc Rails produkter. Inom järnvägsbranschen finns stora ekonomiska fördelar med ökade axellaster och därmed en efterfrågan på hjul och räl med bättre prestanda.

Konkurrens
Vad gäller avancerad ytbehandling av järnvägshjul och räl har Duroc Rail inga konkurrenter. Däremot finns konkurrens genom substitut och även konkurrens när det gäller underhåll av både hjul och räl. Smörjning av räl är en konkurrerande metod som de stora oljebolagen marknadsför, men som har negativa miljöeffekter.

Möjligheter och risker
Järnvägsbranschens framtid är dubbelbottnad. EU strävar, främst av miljöskäl, för en mångdubbling av både fraktvolymen och passagerartrafiken på järnväg. Samtidigt är förutsättningarna för en lönsam verksamhet inom branschen dåliga i Sverige. Den statliga prisbilden har medfört att privatiseringen har avstannat. Statliga företag, som till exempel Banverket, får minskade utvecklings-budgetar och har relativt liten drivkraft att utveckla nya produkter.

Lönsamma företag och ett gynnsamt utvecklingsklimat är grundstenar som saknas, för att branschen ska kunna uppnå en positiv utveckling. Trots detta finns, förutom miljöfrågorna, en för Duroc Rail positiv drivkraft, nämligen kundernas önskan att öka hastigheter och axellaster. Ökat behov av underhåll kompenseras av väsentligt lägre transportkostnader. I denna utveckling passar Duroc Rails produkter och tjänster väl in.

Framtid
Duroc Rail kommer under 2004 att fortsätta satsa på tillväxt med bibehållen lönsamhet. Tillväxten ska ske såväl inom det etablerade hjulunderhållet som på de nya produkterna, företrädesvis PRP. Även för verksamheten i Tyskland planeras tillväxt, både organiskt och genom förvärv.

Swedish Saw Blades AB

Swedish Saw Blades tillverkar, marknadsför samt utför service avseende sågblad för industriell användning, företrädesvis inom träförädlingsindustrin.

År 2003

Under året har en vändning av lönsamheten skett, i gruppens alla bolag. Detta innebär att alla enheter nu visar en gynnsam utveckling. En stor del av detta kommer av lyckade rationaliseringar, men även av ökade marginaler samt ökande volymer i Latinamerika och Östeuropa. Vidare har den ökande fokuseringen på eftermarknadsservice inom gruppens enheter bidragit till såväl ökande volymer av nyförsäljning som högre marginaler. Under den senare delen av 2003 har förstärkningar på marknadssidan genomförts, vilket förbättrar gruppens position inför framtiden.

Affärsidé

Swedish Saw Blades ska i nära samarbete med användare, maskintillverkare och slipstationer utveckla, tillverka och marknadsföra kostnadseffektiva lösningar för industriell sönderdelning samt bistå med teknisk after sales service.

Huvudmål

Swedish Saw Blades siktar på en volymtillväxt genom ökande marknadsandelar samtidigt som en rejält förbättrad lönsamhet ska uppnås genom fortsatt fokusering på högkvalitativa produkter, helhetslösningar och kundnära utveckling.

Strategi

För att nå målen och kunna vända hoten till möjligheter skall Swedish Saw Blades i ännu större utsträckning fokusera på ytterligare kvalitetshöjningar och tillsammans med samarbetspartners i Team Micor och dotterbolagen ytterligare satsa på förfinade produktionsbaserade totallösningar.

Produkterbjudande och marknad

Swedish Saw Blades har ett brett produktprogram inom cirkulära sågklingor med produkter för professionella användare över hela världen och ett flertal branscher. De viktigaste kundsegmenten återfinns inom

träbearbetningsindustrin med fokus på sågverk, hyvlerier, limfogtillverkare, golvtillverkare, möbeltillverkare och snickerier, men även inom industrin för sönderdelning av icke-järnmetaller såsom aluminium och koppar. Andra intressanta branscher på kundlistan är livsmedelsindustrin och räddningstjänsten.

Sågklingorna säljs under de välrenommerade varumärkena Micor® och Gomex®, vilka båda står för hög kvalitet, professionalism, långsiktighet och service. Genom samarbete med noga utvalda partners erbjuds andra högkvalitativa produkter för användning inom samma kundgrupper. Detta ger, tillsammans med service på klingor såväl som på verktyg, kunden en totallösning avseende försörjning och hantering av verktyg.

Med hög teknisk kompetens och stor erfarenhet genom lång marknadsnärvaro kan Swedish Saw Blades erbjuda kunden lösningar med produktionsbaserad prissättning. Detta ger kunden möjlighet att fokusera på sina kärnområden och förbättra sin konkurrenssituation. Kunderna bearbetas antingen direkt från huvudkontoret, via dotterbolag eller genom ett distributionsnät av fristående slip- och servicestationer eller andra fristående distributörer. Av den totala faktureringen utgör drygt 80 % export.

Kundvärden

Swedish Saw Blades produkt- och servicekoncept skapar kundvärden såsom större utnyttjandegrad av produktionsapparaten genom störningsfri drift, högre kvalitet på tillverkade produkter genom bättre sågsnitt samt högre utnyttjandegrad av utgångsmaterial genom tunnare sågsnitt. Sammantaget ger detta kunden en högre lönsamhet och möjlighet att fokusera på sin egen kärnkompetens.

Konkurrens

Det finns fortfarande ett överskott av tillverkare av cirkelsågklingor världen över såväl som i närområdet. Det har under ett antal år varit en stenhård konkurrens inom segmentet standardklingor med kraftigt sjunkande marknadspriser, vilket hittills främst märkts i Centraleuropa och Asien. Detta fenomen har på senare tid letat sig upp till Norden och har även smittat av sig till de mer högkvalitativa specialklingorna. Det är en fortsatt tillströmning av lågkvalitativa sågklingor från Asien och Östeuropa, främst till Centraleuropa och Storbritannien.

Få kollegor i branschen har samma breda erbjudande som Swedish Saw Blades med prisvärda lösningar inom alla segment av sågklingor för professionellt bruk, samt servicekoncept, helhetsåtagande och produktionsbaserade åtaganden. Vidare börjar fler och fler segment av marknaden för träbearbetande verktyg att i allt större omfattning utnyttja diamantbestyckade verktyg istället för hårdmetallbestyckade.

Möjligheter och risker

Yttre hot återfinns i valutaförändringar och timmerbrist. Valutarisken för 2004 är till stor del eliminerad genom långsiktiga terminskontrakt. Timmerbristen är ett hot men även en stor möjlighet, eftersom sågverken i större utsträckning tvingas såga timmer med olika ursprung. Detta kräver kompetens att välja rätt sågklinga till rätt timmer. Swedish Saw Blades har kompetens och erfarenhet från de flesta marknader och erbjuder kunderna nära samarbeten baserade på högkvalitativa produkter och tjänster med fokus på ständiga förbättringar i kundens produktionsprocess. Denna förmåga ger Swedish Saw Blades och några andra aktörer i branschen konkurrensfördelar jämfört med de som främst arbetar med enklare standardprodukter och ren produktförsäljning.

Framtid

En allt större timmerbrist i Norden och västra Östeuropa framtvingar en ökande import från främst Ryssland, vilket kräver anpassningar av produktionsutrustning och verktyg. När önskemål om ökande förädlingsgrad uppstår i de råvaruproducerande länderna uppstår två möjligheter:

- Nya marknader med krav på moderniseringar och rationaliseringar.
- Ökande krav på högre utnyttjandegrad av råvara såväl som utrustning inom befintliga marknader vilket medför krav på bättre verktyg.

Swedish Saw Blades står idag väl rustat för att kunna kapitalisera en sådan utveckling. Vidare finns det en viss överrepresentation av sågklingetillverkare varför möjligheter för strukturrationaliseringar borde kunna uppstå.

Swedish Saw Blades kommer att fortsätta inriktningen mot mera högförädlade produkter och ett större åtagande hos kunderna. Detta kommer att aktualisera behovet av produkt- och produktionsutveckling hos Swedish Saw Blades såväl som hos kunderna.

Impact Coatings AB

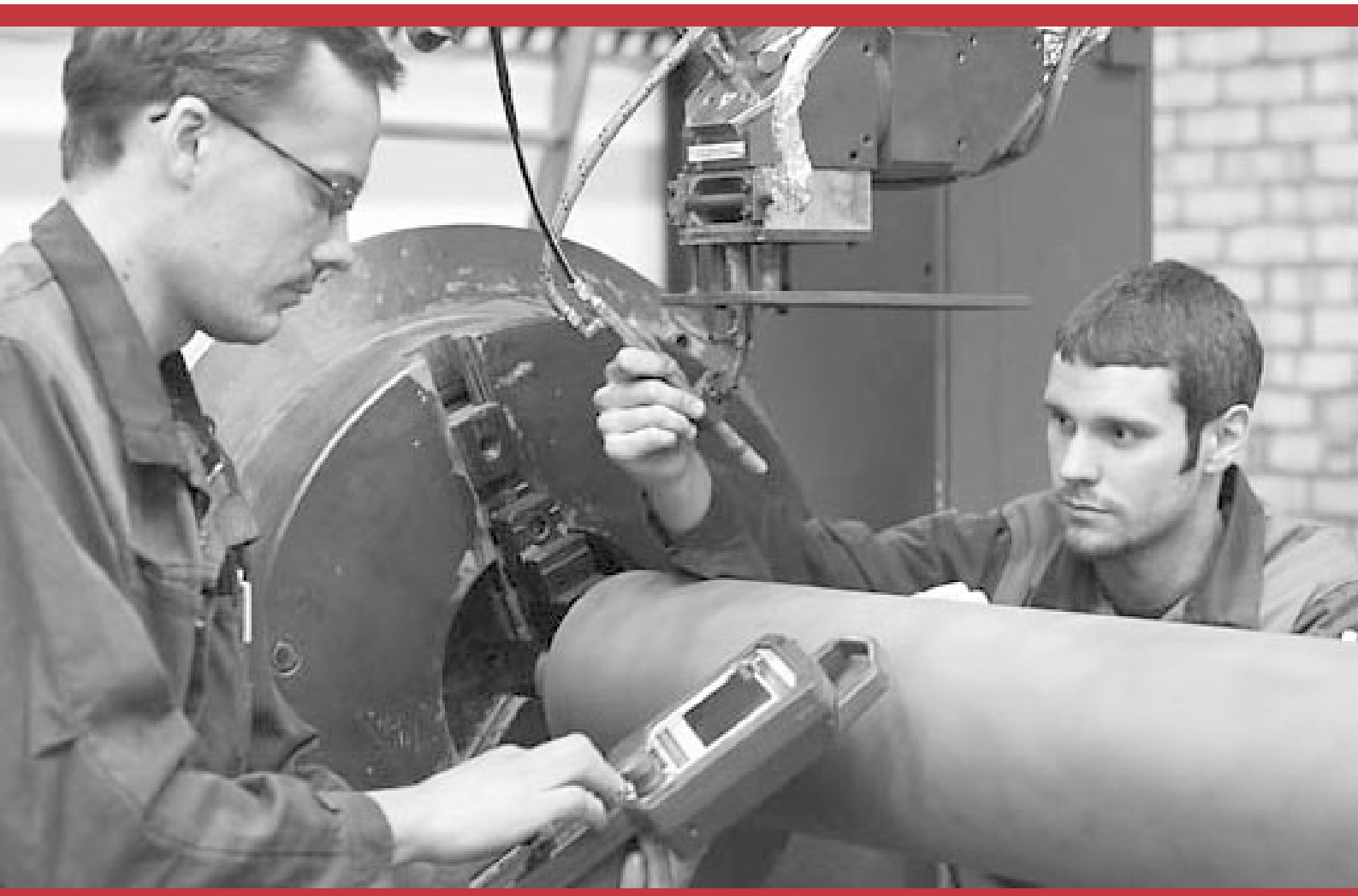
Impact Coatings utvecklar processer och produktionssystem för tunnfilmsbeläggning. Kunderna återfinns såväl inom high-tech-området som inom traditionell tillverkningsindustri.

Företaget genomgår en transformation från att i huvudsak ha varit leverantör av beläggningstjänster till att i huvudsak leverera system. Processen är resurskrävande och har medfört ett negativt resultat under 2003, men förväntas ge väsentligt högre tillväxtpotential och lönsamhet i framtiden.

Systemsatsningen koncentreras inledningsvis till företagets egenutvecklade system InlineCoater™. Systemet erbjuder unika kostnadsfördelar för användaren tack vare en innovation som drastiskt underlättar beläggning i vakuum.

Med drygt ett års driftserfarenhet hos en första systemkund och en godkänd patentansökan är nu systemet klart för internationell lansering. Ett partnerskap avseende exploatering av den kinesiska och taiwanesiska marknaden har ingåtts. Förhandlingar om systemleveranser pågår också med ett antal svenska potentiella kunder.

Ett lämpligt tillämpningsområde för InlineCoater är massproducerade elektriska komponenter, till exempel kontakter. Tunna filmer av ett nytt material, Maxfas, förväntas på sikt ersätta guldplätering inom detta område. Impact Coatings blev 2003 först i världen med att producera Maxfas-beläggningar i industriell skala. Utvecklings- och marknadssamarbetet med ABB kring detta material har därför fördjupats och prover med olika applikationer pågår.



Människor är vår viktigaste tillgång

Ett företag består i huvudsak av människor och deras kompetens. För Duroc, vars verksamhet baseras på kundanpassade materialteknologiska lösningar, blir medarbetarnas kompetens, förmåga och motivation att ständigt finna nya lösningar och nya vägar, en avgörande faktor för framgång. Duroc har stora värden i tekniska anläggningar men största värdet finns i medarbetarna och deras kunskapsbank.

Många av Durocs medarbetare har kunskap genom lång erfarenhet av sin bransch, sina produkter och kundapplikationer. Andra bidrar med kunskap genom erfarenhet från forsknings- och akademiska miljöer och injicerar på så vis verksamheten med andra idéer och tankesätt. Denna mix ger Duroc en intressant utväxling och potential i sin fortsatta utveckling.

Att utveckla och utvecklas

Koncernens spetskompetens finns inom det ytteknologiska området. Duroc har sex av Sveriges främsta utvecklingsingenjörer inom området laser- och materialteknik. Som ett utvecklingsbolag i tillväxt behöver Duroc rekrytera och framförallt behålla kreativa medarbetare som kan driva utvecklingen framåt. Organisationen och arbetssättet präglas därför av korta beslutsvägar och kreativt tänkande. Duroc erbjuder en högteknologisk miljö med stor kontaktyta mot olika utvecklingsmiljöer vid företag och forskningscentra, vilket även skapar förutsättningar för vidareutveckling för den enskilde medarbetaren.

Ett kundnära arbetssätt

Durocs affärserbjudanden bygger på att i nära samverkan med kunder och samarbetspartners identifiera behov och erbjuda kundanpassade lösningar. Alla medarbetare i koncernen ska i enlighet med Durocs mål och affärsstrategier skapa, kommunicera och leverera kundvärden.

Under 2003 fanns i medeltal 200 medarbetare. Merparten arbetar med produktion och utveckling. Under föregående år utgjorde dessa 72 %. 11 % arbetade med försäljning och 16 % inom ledning och administration. Andelen kvinnor uppgick till 15 %. Medelåldern inom koncernen var 45 år. Personalomsättningen uppgick under föregående år till 12 %. Antalet incidenter var 0.

Forskning och utveckling

Duroc bedriver fortlöpande forskning och utveckling inom Duroc-teknologin innefattande material, tribologi och processer. Forskning och utveckling ska bedrivas med utgångspunkt i kundnytta och affärsutveckling. Genom att identifiera kundbehov och arbeta i allianser nära kunderna skapas förutsättningar för kommersialisering av uppnådda resultat.

Hybridprocesser

Inom Duroc-teknologin har under året bland annat utveckling av kombinationsprocesser, så kallade hybrider, pågått. Hybridprocesser, det vill säga kombinationer av de bästa egenskaperna från laser och närliggande metoder, har givit lovande resultat inom både svetsning och beläggning. Samarbete med kund har lett till en första provleverans av hybridsvetsade detaljer för utvärdering. Beläggning med hybridteknik, Duroc DPC, har initialt visat mycket intressanta egenskaper främst på verktyg för formning av höghållfast plåt.

Allianser

Duroc medverkar i doktorandprojekt i samarbete med Uppsala Universitet och Chalmers Tekniska Högskola. Inom området lasersvetsning har ett samarbetsavtal tecknats med Luleå Tekniska Universitet i syfte att utveckla lasersvetsning inkluderande hybridsvetsning med laser.

Projekt och forskningsprogram

Charmec - Kompetenscentrum för järnvägsmekanik, vid Chalmers. Ett konsortium med några av de viktigaste aktörerna inom järnvägsbranschen och med Vinnova som delfinansiär.

HiMeC - High Performance Mechanical Components. Nationellt forskningsprogram inom tribologi med stark anknytning till industrin. Finansieras i lika stora delar av SSF (Stiftelsen för Strategisk Forskning) och deltagande industriföretag.

JvtC - Järnvägstekniskt centrum vid Luleå Tekniska Universitet. Ett samarbete med bland andra Banverket, MTAB och LKAB. Syftet är att samordna FoU inom området för tunga järnvägstransporter.

KME - Konsortiet Materialteknik för termiska energiprocesser. Ett konsortium med de största energiproducenterna samt de största tillverkarna av energisystem i Sverige.

Maxfas - Utveckling av en ny skikttyp som bland annat kan ersätta guldplätering på elektriska kontakter. Utvecklingsarbetet sker via intressebolaget Impact Coatings tillsammans med Linköpings universitet, Uppsala universitet, Kanthal och ABB.

Project InfraStar - inom EU:s femte ramprogram, koordinerat av AEA Technology i Holland och med mål att reducera ljud i vissa järnvägspassager samt eliminera utmattningssprickor i järnvägsräl. Projektet avslutades under december 2003 och ett nytt projekt planeras starta under senare delen av 2004.

VAMP 22 - Produktoptimerade pressämnen. Projektet drivs av IVF i samarbete med bland andra Volvo, Saab, Volvo Lastvagnar och Scania. Projektet syftar till att underlätta användning av produktoptimerade pressämnen, där högpresterande material kombineras genom sammanfogning innan pressning. Projektet avslutades under november 2003.

Immateriell rätt

Duroc arbetar fortlöpande med att identifiera och förädla processer i syfte att kontinuerligt utveckla sin verksamhet och Duroc-teknologin.

Begreppet Duroc-teknologin fortsätter att vidgas med fler kompletterande materialtekniska lösningar. Kunskapen om hur sådana lösningar tillämpas industriellt är en betydande immateriell tillgång för Duroc. I de fall Duroc bedömer att ett mer formellt skydd av någon specifik lösning är väsentlig kommersiellt, undersöks möjligheten till patent. Patentering inriktas företrädesvis mot konkreta applikationer. På motsvarande sätt skyddas kommersiella instrument såsom varumärken och domännamn i den mån de bedöms ha ett betydande kommersiellt värde.

Duroc patentpolicy

Duroc har under sista året utvecklat arbetet med att skydda sina processer och varumärken, bland annat genom att fastställa en patentpolicy.

Patentpolicyn innebär i korthet:

- Duroc patentpolicy avser egna innovationer som kan förväntas ha positiv effekt på Durocs affärer.
- Innovationer gjorda inom Duroc skall antingen publiceras eller sökas patent för.
- Duroc skall söka patent i syfte att:

– skydda Durocs investeringar, produkter och utvecklade processer – säkerställa ägandet av unika uppfinningar – minska konkurrenskraften för konkurrenterna.

Duroc äger idag patent i de större marknader där Duroc är verksamt. Aktiviteterna inom området patentsökning är ökande och ett flertal ansökningar är på gång.

Varumärken

Duroc har varumärkesregistrerat och äger näringskännetecknet Duroc®. Varumärket Duroc® är registrerat på alla viktigare marknader där företaget är verksamt eller där verksamhet planeras. Arbete pågår med att varumärkesskydda produktnamn i syfte att ytterligare öka marknadsskyddet. Inom SSB-koncernen är även de väl inarbetade varumärkena Gomex® och Micor® registrerade på alla större marknader där SSB är verksamt.

Domännamn

Registrerade internetadresser är enligt följande

- .se: duroc, micor, swesaw
- .com: duroc, svenskasagblad, swesaw
- .nu: duroc, svenskasagblad, swesaw
- .net: svenskasagblad, swesaw
- .org: swesaw

Kvalitet och miljö

Samtliga Durocs dotterbolag i Luleå, Robertsfors, Umeå, Laholm och Olofström samt intressebolaget i Linköping, arbetar efter ledningssystem som säkerställer en hög kvalitetsnivå och en begränsad miljöbelastning.

Durocs ytförädlingsprocesser är i sig resurssnåla och miljövänliga. Duroc bidrar dessutom till förbättrad miljö genom att sådan ytförädling av kundernas komponenter medför minskade driftstörningar, friktions- och energiförluster i kundernas produktions- och transportsystem samt möjlighet till renovering och återanvändning av slitna komponenter.

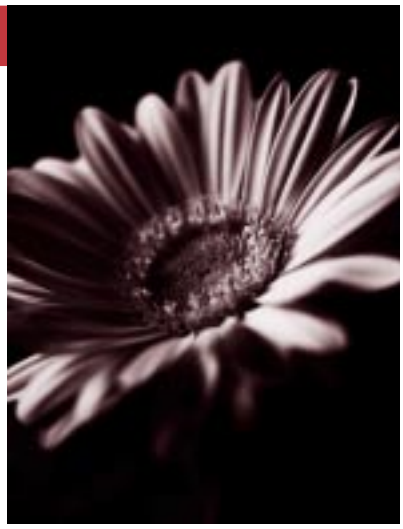
Duroc Energy AB är kvalificerade att leverera kritiska komponenter till svensk kärnkraftsindustri och har motsvarande godkännande från finska kärnkraftsbolaget TVO. De svenska kärnkraftverkens gemensamma auditeringsorgan har godkänt Duroc Energys miljöledningssystem enligt riktlinjer i EMAS*-systemet.

Duroc Rail AB är godkända att leverera kritiska komponenter till järnvägsoperatörer. Verksamheten i Luleå är tillståndspliktig enligt miljöbalken och erhållet myndighetstillstånd ligger till grund för miljöledningsarbetet.

Duroc Tooling i Olofström AB har kvalitetsrutiner som uppfyller kraven för att leverera produkter och tjänster till kunder inom bilindustrin såsom Volvo, Saab och Jaguar. Företaget är även i miljöhänseende godkänt för att bedriva inhouse-verksamhet hos Volvo Personvagnar AB Karosskomponenter.

Duroc Tooling i Robertsfors AB är tredjepartscertifierade enligt kvalitetsledningssystemet ISO 9001:2000. Företaget arbetar även med implementeringen av miljöledningssystem ISO 14001 och arbetsmiljöföreskriften AFS 2001:1 systematiskt arbetsmiljöarbete, vilket beräknas vara klart för certifiering inom kort.

Impact Coatings AB har godkända rutiner för kvalitetssäkring enligt kundkrav.



Swedish Saw Blades AB är tredjepartscertifierade enligt kvalitetssystemet ISO 9001:2000 samt miljöledningssystemet ISO 14001.

* Eco Management and Audit Scheme – EU:s miljöstyrnings- och miljörevisionsordning som syftar till att företag och organisationer ska vidareutveckla sitt miljöarbete utöver lagstiftningens krav.

5-årsöversikt

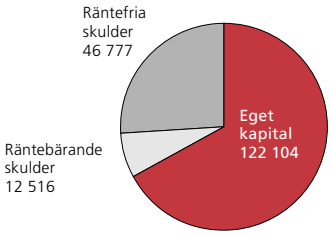
Nyckeltal (belopp i tkr) För definitioner se sid 51	2003	2002	2001	2000	1999
Resultaträkning					
Nettoomsättning	212 559	221 595	213 722	221 723	153 534
Rörelseresultat	–30 184	–23 750	–10 801	4 847	1 386
Årets resultat	–29 687	–21 417	–9 530	5 899	1 217
Avkastning på eget kapital i %	0	0	0	3	1
Avkastning på sysselsatt kapital i %	0	0	0	3	1
Balansräkning					
Balansomslutning	181 397	244 724	277 134	277 972	287 485
Justerat eget kapital	122 067	152 419	174 692	183 510	176 804
Soliditet i %	67	62	63	67	62
Skuldsättningsgrad	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
Kassaflöde					
Kassaflöde från den löpande verksamheten					
före förändringar av rörelsekapital	–10 541	4 172	3 338	11 585	8 103
Kassaflöde från den löpande verksamheten	–3 373	–169	7 929	14 216	–6 075
Kassaflöde från investeringsverksamheten	–6 738	–8 971	–24 288	–19 953	–50 842
Kassaflöde från finansieringsverksamheten	–13 632	–5 425	–2 308	2 003	136 057
Årets kassaflöde	–23 743	–14 565	–18 667	–3 734	79 140
Personal					
Medelantal anställda	200	244	243	245	159
Omsättning / medelantal anställda	1 174	894	880	905	966
Förädlingsvärde / medelantal anställda	646	541	580	601	549
Kompetensförnyelse / medelantal anställda	3,3	4,0	4,1	5,4	8,9
Duroc-aktien (belopp i kronor)					
Börskurs*	11	15	40	91	82
Antal aktier st**	5 328 900	5 328 900	5 328 900	5 328 900	5 328 900
Genomsnittligt antal aktier	5 328 900	5 328 900	5 328 900	5 328 900	4 457 625
Eget kapital / aktie	22,9	28,6	32,8	34,4	33,2
Substansvärde / aktie	22,9	28,6	32,8	34,4	33,2
Kassaflöde från den löpande verksamheten / aktie	–0,6	0,0	1,5	2,7	–1,4
Årets kassaflöde / aktie	–4,4	–2,7	–3,5	–0,7	17,8
Nettoresultat / aktie	–5,57	–4,02	–1,79	1,11	0,27
Utdelning / aktie	0	0	0	0	0
P/E-tal	–	–	–	82	304
Antal utestående optioner	100 000	100 000	300 000	300 000	300 000
Eget kapital / aktie efter full utspädning	22,5	28,1	36,1	37,6	36,5
Nettoresultat / aktie efter full utspädning	–5,47	–3,94	–1,69	1,04	0,26

Resultatrelaterade data per aktie har justerats med den så kallade fondemissionsandelen av nyemissionen 1999.

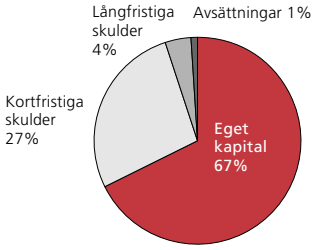
* 1996 noterades Durocs B-aktie på SBI-listan. Omräknad på basis av fondemission 1:1, 1998 och nyemission 1999.

** Korrigerade för split och fondemission.
– Uppgift ej aktuell, tillgänglig eller omräkningsbar.

FINANSIELL STRUKTUR (TKR)

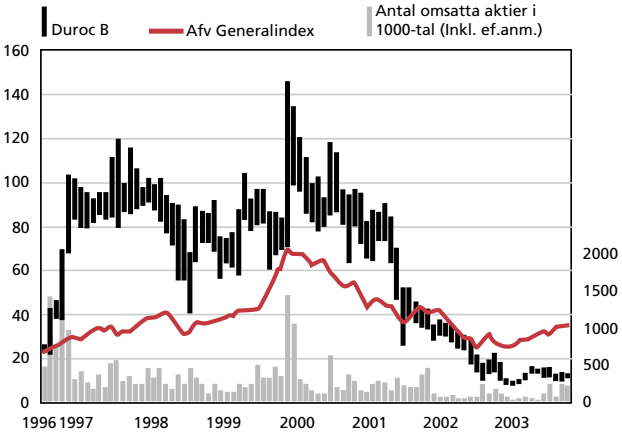


EGET KAPITAL & SKULDER



Duroc-aktien

Aktiekapitalet i Duroc AB (publ) uppgick vid 2003 års utgång till 5 328 900 kronor, fördelade på 5 328 900 aktier, varav 750 000 utgjordes av A-aktier och 4 578 900 av B-aktier. Det nominella beloppet per aktie är 1 krona. Varje A-aktie motsvarar tio röster, medan varje B-aktie motsvarar en röst. Durocs B-aktie är noterad på Stockholmsbörsens O-lista.



Handel och kursutveckling

Under 2003 omsattes totalt 1,2 miljoner aktier till ett värde av 14 Mkr. Den dagliga genomsnittsomsättningen var 4 681 aktier eller 58 tkr. Aktiekursen var vid inledningen av året 15 kronor och vid årets slut 11 kronor. Årshögsta för Duroc-aktien var 18 kronor och noterades den 15 januari medan årslägsta var 8 kronor och noterades den 11 mars.

Utdelning

Duroc är ett bolag under tillväxt. Styrelsen har därför beslutat att bolaget inte i det korta perspektivet ska lämna någon utdelning, utan investera i en snabbare tillväxt.

Bemyndigande

Vid bolagsstämman den 13 maj 2003 beslutades att styrelsen ska inneha ett bemyndigande att besluta om nyemission om maximalt 3 000 000 aktier med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt. Styrelsen har ej nyttjat bemyndigandet.

Optioner

Under 1999 utgavs 100 000 st optionsrätter till G-Invest AB till teckningskursen 85 kronor. Optionerna löper till den 31 januari 2004. Vid fullt utnyttjande medför det en utspädning av kapitalet med 1,8 % samt 0,8 % av rösterna. Optionerna har ej ianspråktagits under löptiden.

Aktiekapitalets utveckling

År	Transaktion	Nominellt värde per aktie kronor	Förändring av aktiekapital kronor	Totalt aktiekapital kronor	Antal aktier A	Antal aktier B	Totalt antal aktier
1992	Bildande av bolaget	100	50 000	50 000	500	0	500
1993	Nyemission	100	600 000	650 000	6 500	0	6 500
1995	Nyemission	100	34 200	684 200	6 500	342	6 842
1995	Split	1	0	684 200	650 000	34 200	684 200
1996	Nyemission	1	300 000	984 200	650 000	334 200	984 200
1996	Nyemission*	1	200 000	1 184 200	250 000	934 200	1 184 200
1997	Nyemission	1	592 100	1 776 300	375 000	1 401 300	1 776 300
1998	Fondemission	1	1 776 300	3 552 600	750 000	2 802 600	3 552 600
1999	Nyemission	1	1 776 300	5 328 900	750 000	4 578 900	5 328 900
2000	–	1	0	5 328 900	750 000	4 578 900	5 328 900
2001	–	1	0	5 328 900	750 000	4 578 900	5 328 900
2002	–	1	0	5 328 900	750 000	4 578 900	5 328 900
2003	–	1	0	5 328 900	750 000	4 578 900	5 328 900

* Omstämpling från A- till B-aktier har skett.

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare vid årets utgång uppgick till 4 007.

Innehav antal aktier	% av antal ägare	% av röster
1–500	70	5
501–1 000	14	4
1 001–10 000	15	14
10 001–50 000	1	6
50 001–100 000	0	4
100 001–	0	67
Totalt	**100**	**100**

Svenska resp utländska ägare	% av kapital	% av röster
Svenska fysiska ägare	63	39
Svenska juridiska ägare	30	58
Utländska ägare	7	3
Totalt	**100**	**100**

Tio största ägarna	Antal aktier A	Antal aktier B	Summa antal	Röster antal	Röster i %	Kapital i %
AB Traction	375 000	358 888	733 888	4 108 888	34	14
Lennart Olofsson med bolag	375 000	80 878	455 878	3 830 878	32	9
Handelsbanken S.A.	0	123 522	123 500	123 500	1	2
Erik Albinsson	0	100 000	100 000	100 000	1	2
Rebell Affärsutveckling	0	93 300	93 300	93 300	1	2
Småbolagsfonden	0	90 300	90 300	90 300	1	2
Eva Thomsen	0	77 600	77 600	77 600	1	1
Lennart Månsson	0	70 000	70 000	70 000	1	1
Storforsen Hotell AB	0	58 720	58 720	58 720	0	1
Örn Preiman	0	45 000	45 000	45 000	0	1
Övriga aktieägare	0	3 480 692	3 480 692	3 480 692	28	65
Summa	**750 000**	**4 578 900**	**5 328 900**	**12 078 900**	**100**	**100**

Antalet utestående optioner motsvarar vid fullt utnyttjande 100 000 aktier. Totalt antal aktier vid fullt utnyttjande uppgår till 5 428 900 aktier.

Förvaltningsberättelse

Styrelsen och verkställande direktören för Duroc AB (publ) 556446-4286 med säte i Umeå, avger härmed årsredovisning och koncernredovisning för räkenskapsåret 2003.

Ägarförhållanden

Antalet aktieägare uppgick vid årets slut till 4 007. Huvudägare är AB Traction med 34 % av rösterna och Lennart Olofsson inklusive bolag med 32 %.

Information om verksamheten

Durocs verksamhet är baserad på materialteknologi med ytförädling som spetskompetens. Dotterbolagen skall erbjuda materialteknologiska lösningar samt utvecklas och expandera utifrån förutsättningarna inom deras respektive branscher. Koncernen har ett starkt industriellt fokus och med Duroc-teknologin som hävstång ska Duroc-koncernen skapa en uthållig lönsamhet och tillväxt.

Duroc-teknologin bygger på tekniska och vetenskapliga områden såsom laserteknologi, materialkunskap och tribologi (läran om nötning, friktion och smörjning) och utgör basen för utveckling och tillverkning av produkter baserade på ytförädling för material och komponenter med hjälp av laserteknik med därtill hörande systemlösningar.

Väsentliga händelser under räkenskapsåret

2003 har övergripande inneburit motgångar men också en rad framgångar. Efterfrågan har varit fortsatt god med undantag av vissa dotterbolag där vikande efterfrågan medfört sänkta volymer och negativ resultatutveckling.

Störst enskild negativ påverkan på företagets resultat kommer från ett verktygsprojekt som slutligen resulterade i en konkurs i Duroc Tooling i Västerås AB. Totalt orsakade konkursen en förlust på 20,5 Mkr. Verksamheten har köpts ut från konkursboet och drivs nu av nya ägare. Duroc Leasing AB, som äger maskinerna, har ingått leasingavtal med de nya ägarna, som fortsätter att hyra merparten av maskinparken. De övriga maskinerna är under försäljning.

Åtgärdsprogrammet som inleddes 2002 har fortsatt och alla enheterna har genomlysts och åtgärder har vidtagits för att minska koncernens kostnadsmassa. Detta gav ett positivt kassaflöde för fjärde kvartalet på 1,9 Mkr. För koncernens bolag har 2003 inneburit bland annat följande:

Duroc Rail AB har genom leveranssäkerhet, kvalitet och service skapat en stark marknadsposition avseende hjulunderhåll och visar en stabil utveckling. Efterfrågan har varit god större delen av året vilket tillsammans med god produktivitet i verksamheten lett till ett positivt resultat.

På grund av förändringar i förslitningsmönstret för järnvägshjul och räls har den renodlade Duroc-behandlingen med laser modifierats. Den modifierade behandlingen testas nu på hjul, räls och korsningar och resultaten är hittills positiva. Flera prover har levererats under 2003.

Presentationen av högfriktionsräls på mässan Nordic Rail har väckt stort intresse och prover är levererade.

Den stora lasermaskinen, som är en av Europas största, har visat sig vara intressant för svetsning av grova godstjocklekar, speciellt för mekaniska transmissioner och höghållfast plåt. Flera provorder med sikte på serieleveranser till större kunder har erhållits under 2003.

Det delägda tyska bolaget Leipzig Rail Service har under sitt andra verksamhetsår visat positivt resultat och efterfrågan är fortsatt stark. Under 2003 har diskussion påbörjats om en expansion genom möjligt förvärv.

Duroc Tooling i Robertsfors AB har påverkats negativt av det svåra verktygsprojektet och konkursen i Västerås. Orderingången har varit god under 2003 med undantag av fjärde kvartalet.

Duroc Tooling i Robertsfors och Olofström deltog i underleverantörsmässan på Elmia hösten 2003 och erhöll flera order från helt nya kunder.

Rationaliseringar, kortare ledtider och vidareutveckling av kompetensen att konstruera och tillverka verktyg för höghållfast plåt ska tillsammans med Duroc-teknologin ge bolaget en intressant utveckling.

Duroc Tooling i Olofström AB är en anläggning för laserhärdning av stora verktyg. Leveranser har med framgång skett till både Volvo Personvagnar och Saab Automobile, dock under förväntningarna på grund av ett volymglapp i de större bilprojekten. Marknadsaktiviteter har pågått och fortsätter med syfte att visa att Duroc-behandling av stora verktyg kan ge mycket stora besparingar. Utveckling av nya Duroc-behandlingar pågår.

Detta är bolagets första verksamhetsår. Tidigare bedrevs verksamheten inom Duroc Energy AB.

Duroc Energy AB:s verksamhet baseras på tillämpningar av Duroc-teknologin inom kraft- och processindustri med högt ställda krav på prestanda, tillgänglighet och säkerhet. Under 2003 har fokuseringen mot energisektorn fortskridit och intensifierats med hjälp av förstärkningar inom marknadsorganisationen. Duroc Energy har under 2003 erhållit flera order från samtliga svenska kärnkraftverk. Flera nya tillämpningar av de koboltfria ventilmaterialen har testats och utvärderas för närvarande, hittills med enbart positiva resultat. Detta har lett till efterfrågan även från kärnkraftverk i USA.

Produktområde ventiler växer starkast. Duroc Energy har nu intressanta utvecklingsavtal med bland annat SKF, Sandvik och Volvo Aero. Tidigare provorder inom hydraulikområdet har övergått till löpande serieleveranser.

Swedish Saw Blades AB:s marknad har under året varit svag och faktureringen har varit i nivå med 2002. Trots detta har en vändning av lönsamheten noterats. Samtliga i SSB-koncernen ingående bolag uppvisar en gynnsam utveckling till följd av ökande volymer samt förbättrade marginaler genom de rationaliseringar som påbörjades 2002. Förstärkning av ledningsresurserna i form av ny vd och marknadschef samt en mer verksamhetsbaserad organisation bidrar till företagets positiva utveckling. Investering i nytt kalkylsystem har påbörjats under 2003. Två produktutvecklingsprojekt har startats och under året har fokuseringen på service av sågklingor till såväl svenska som utländska kunder ökat.

Impact Coatings AB, där Durocs ägarandel är 45 %, utvecklar processer och produktionssystem för tunnfilmsbeläggning.

2003 blev ett svagt år på grund av att flera kunder senarelagt sina projekt. Under året har Impact Coatings deltagit i ett utvecklingsprojekt avseende en världsunik skikttyp, Maxfas, som bland annat kan ersätta guldplätering på elektriska kontakter.

Investeringar

De totala investeringarna uppgick under räkenskapsåret till 3,6 Mkr (8,8 Mkr). Årets investeringar består i huvudsak av investeringar i anläggningstillgångar i Duroc Rail och Swedish Saw Blades.

Resultat och ställning

Nedan återfinns resultat och ställning för koncernen och moderbolaget under en femårsperiod.

Koncernen

(Belopp i tkr)	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	212 559	221 595	213 722	221 723	153 534
Resultat efter finansiella poster	–29 875	–22 617	–9 109	7 476	2 528
Balansomslutning	181 397	244 724	277 134	277 972	292 036
Soliditet	67 %	62 %	63 %	67 %	61 %
Medelantal anställda	200	244	243	245	159

Moderbolaget

(Belopp i tkr)	2003	2002	2001	2000	1999
Nettoomsättning	30	2 237	12 818	14 272	9 890
Resultat efter finansiella poster	–40 889	–13 746	–17 094	–4 378	–7 447
Balansomslutning	104 412	142 706	165 905	180 278	185 051
Soliditet	93 %	95 %	92 %	94 %	93 %
Medelantal anställda	6	7	25	22	19

Forskning och utveckling

Durocs strategi är att process- och applikationsutveckling ska finansieras av kunderna medan utvecklingen av kärnverksamheten finansieras internt. All FoU ska innan den startar vara affärsmässigt identifierad och finansierad, samtidigt som upprättade avtal klart ska avgränsa äganderätt till utvecklingsresultat. Koncernens FoU-kostnader uppgick till 4,9 Mkr (4,3 Mkr).

Miljöpåverkan

Koncernen bedriver tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken i två dotterbolag, Duroc Rail AB samt Swedish Saw Blades AB.

Duroc Rail AB använder lågaromatisk nafta vid rengöring av komponenter. Användning av nafta kan påverka mark, vatten och luft. Vår bedömning är att risken för miljöfarliga utsläpp är ringa. Investering i en målningsstation för minskad miljöbelastning beviljades under 2003.

Swedish Saw Blades AB är tillståndspliktigt enligt miljöbalken genom att företaget har fler än 75 metallbearbetningsplatser.

I övrigt bedriver Duroc ingen verksamhet som kan innebära annat än ringa utsläpp av miljöfarliga ämnen. Swedish Saw Blades AB är certifierade enligt SS-EN ISO 14001. Miljöcertifiering innebär att bolagen har godkända miljöledningssystem för identifiering och reducering av extern miljöpåverkan och förbrukning av ändliga naturresurser.

Känslighet och risker

Duroc är finansiellt starkt med en soliditet om 67 %. Av den totala balansomslutningen om 181,4 Mkr är mindre än 5 % banklånefinansierat och mindre än 35 % skuldfinansierat. Goodwill skrivs av på fem år och maskiner på fem till tio år.

Investeringar i organisk tillväxt finansieras i huvudsak genom koncernens eget kassaflöde. Även andra finansieringsformer utnyttjas för strategiska investeringar och förvärv.

Huvuddelen av koncernens verksamhet bedrivs i Sverige. Av koncernens verksamhet utgör ca 30 % export. Av exportförsäljningen utgörs ca 95 % av försäljning via utländska dotterbolag.

Kombinationen av finansiell styrka, försiktighetsprincip vid investeringar och avskrivningar samt den relativt begränsade utrikeshandeln innebär att känsligheten är förhållandevis låg.

Bolagets relativt höga fasta kostnader utgör fortsatt den största riskfaktorn vid lågkonjunktur. Denna risk begränsas dock av att verksamheten bedrivs i separata bolag som var för sig följer olika konjunkturmönster.

Åtgärder i syfte att minimera identifierade risker inom bolagets produktion har vidtagits enligt följande:

Maskinhaveri

För alla viktiga maskinresurser och byggnader finns erforderliga brand-, maskinskade- och avbrottsförsäkringar. För vissa maskinresurser finns även upparbetade underleverantörskontakter. Avseende laserutrustning så finns dessa i viss mån dubblerade inom koncernen, vilka kan träda in i varandras ställe vid långvariga störningar.

Råvarubrist

För alla viktiga råvaror och komponenter finns minst två godkända leverantörer.

Kunskapsförlust vid sjukdom eller avgångar

De kvalitetssystem som finns i bolagen säkerställer all kunskap som är avgörande för drift och know-how.

Nedsättning av överkursfond

I enlighet med beslut på ordinarie bolagsstämma 2003 har Duroc ansökt hos rätten om att genomföra en nedsättning av överkursfonden med kronor 129 971 284,97. Rättens tillstånd erhölls i december 2003 varpå nedsättningen genomfördes.

Styrelsens arbetssätt

Moderbolagets styrelse består av fyra ledamöter. Styrelsen har under året haft fyra ordinarie och sju extra sammanträden. Styrelsens och vd:s arbete följer den arbetsordning som styrelsen fastställt. På samtliga ordinarie sammanträden har styrelsen behandlat strategiska frågor, bolagets och koncernens finansiella ställning och utveckling, den ekonomiska rapporteringen och kontrollen, personal- och organisationsfrågor, legala frågor samt utvecklingen på finansmarknaden.

Nominerings-, ersättnings- och revisionskommittéer

Duroc har, med anledning av verksamhetens storlek, inte bedömt det erforderligt att inrätta särskilda nominerings-, ersättnings- och revisionskommittéer. Vid bolagsstämman 2003 beslutades att enskilda aktieägare kan lämna förslag, avseende styrelseledamöter, till huvudägarens verkställande direktör. Ersättning till styrelse och revisorer beslutas av bolagsstämman.

Förändringar av styrelse och ledning

Under året har förändringar inom Durocs ledning genomförts. I samband med ordinarie bolagsstämma i maj avgick Petter Stillström ur styrelsen medan Bo Richter och Magnus Åberg blev invalda. Under september 2003 avgick Sten Thunberg som ordförande och Claes Gyllenhammar valdes till ny ordförande. Samtidigt avgick Curt Germundsson som ledamot. Sten Thunberg är kvar som ledamot.

Under oktober sade vd och koncernchef Lennart Bergqvist upp sin anställning i Duroc.

Händelser efter årets utgång

I januari 2004 utsågs Erik Albinsson till ny vd och koncernchef och efterträder Lennart Bergqvist i april 2004.

Förstärkning av lednings- och marknadsresurserna i Duroc Tooling i Robertsfors AB har ägt rum under 2004 och ny vd har rekryterats.

Övergång till rapportering i enlighet med IFRS

I enlighet med de krav som kommer att ställas på börsnoterade företag inom EU, kommer Duroc att övergå till rapportering i enlighet med IFRS (International Financial Reporting Standards) år 2005.

Under år 2003 har arbetet med anpassning till IFRS påbörjats. De områden som berör Duroc har analyserats och förslag till anpassning har utarbetats inom de väsentliga områdena.

Framtida utveckling

Materialteknologi med ytförädling som spetskompetens utgör Durocs kärnverksamhet. Duroc är ett inarbetat varumärke och ett begrepp på marknaden. Efterfrågan på Durocs tjänster och produkter ökar hela tiden, även om acceptansen hos marknaden tagit längre tid än beräknat. Teknologibegreppet breddas nu successivt för att Duroc på ett ännu bättre sätt ska kunna möta kundernas behov. Det strategiska arbetet inom koncernen har lett till effektiviseringar och erforderliga marknadsanpassningar inom varje dotterbolag. Dotterbolagen ska erbjuda materialteknologiska lösningar samt utvecklas och expandera utifrån förutsättningarna inom sina respektive branscher.

Koncernens industriella fokus är starkt. Med lönsamhetsorienterade dotterbolag inom branscher där materialteknologiska lösningar är avgörande och med Duroc-teknologin som hävstång ska Duroc-koncernen skapa en uthållig lönsamhet och tillväxt.

Åtgärder är vidtagna inom samtliga bolag för att förbättra lönsamhet och kassaflöde under 2004.

Förslag till behandling av resultat

Moderbolaget

Till bolagsstämmans behandling står följande medel:

Balanserat resultat	129 228 725
Erhållna/lämnade koncernbidrag	2 652 000
Årets förlust	–40 145 566
Kronor	**91 735 159**

Styrelsen föreslår att den ansamlade förlusten behandlas enligt följande:

Balanseras i ny räkning	91 735 159
Kronor	**91 735 159**

Koncernen

Koncernens fria egna kapital uppgår till 85 949 tkr.

Resultaträkning

RESULTATRÄKNING		KONCERNEN			MODERBOLAGET		
Belopp i tkr	**Not**	**2003**	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Nettoomsättning	(1)	212 559	221 595	213 722	30	2 237	12 818
Kostnad sålda varor		–175 173	–189 010	–171 802	0	–695	–8 104
Bruttoresultat		**37 386**	**32 585**	**41 920**	**30**	**1 542**	**4 714**
Försäljningskostnader		–22 970	–28 627	–31 554	0	0	–5 282
Administrationskostnader	(5)	–21 279	–21 098	–24 685	–12 568	–9 408	–12 997
Forsknings- och utvecklingskostnader		–4 856	–4 333	–5 195	0	0	–2 462
Jämförelsestörande poster	(6)	0	–6 189	–	0	–2 499	0
Övriga rörelseintäkter	(7)	4 288	3 912	8 713	0	0	0
Övriga rörelsekostnader	(8)	–22 753	0	0	–3 700	0	0
Rörelseresultat	(2,3,4)	**–30 184**	**–23 750**	**–10 801**	**–16 239**	**–10 365**	**–16 027**
Andelar i intresseföretags resultat		–255	–333	–204	–	–	–
Resultat från finansiella investeringar:							
Resultat från andelar i koncernföretag	(9)	–	–	–	–29 294	–11 200	–8 415
Nedskrivning av andelar i intresseföretag					–2 132	–	–
Ränteintäkter och liknande resultatposter	(10)	2 173	3 065	3 630	6 823	7 833	7 461
Räntekostnader och liknande resultatposter		–1 609	–1 599	–1 734	–47	–15	–112
Resultat efter finansiella poster		**–29 875**	**–22 617**	**–9 109**	**–40 889**	**–13 747**	**–17 094**
Förändring av obeskattade reserver		–	–	–	0	1 627	–
Minoritetens andel av resultat		–1	–27	–21	–	–	–
Skatt på årets resultat	(11)	189	1 227	–400	743	–1 689	880
ÅRETS RESULTAT		**–29 687**	**–21 417**	**–9 530**	**–40 146**	**–13 809**	**–16 214**
RESULTAT PER AKTIE	(12)						
Belopp i kr							
Resultat per aktie före utspädning		–5,57	–4,02	–1,79			
Resultat per aktie efter utspädning		–5,47	–3,94	–1,69			
Föreslagen utdelning per aktie		0	0	0			

Balansräkning

TILLGÅNGAR	Not	KONCERNEN 03-12-31	KONCERNEN 02-12-31	KONCERNEN 01-12-31	MODERBOLAGET 03-12-31	MODERBOLAGET 02-12-31	MODERBOLAGET 01-12-31
Belopp i tkr							
Anläggningstillgångar							
Immateriella anläggningstillgångar	(13)						
Projekt- och utvecklingskostnader		1 237	2 111	2 984	–	–	–
Balanserade utgifter för datorprogram		–	–	2 485	–	–	2 408
Patent och varumärken		174	281	493	174	281	495
Förvärvad verksamhet		–	–	800	–	–	–
		1 411	2 392	6 762	174	281	2903
Materiella anläggningstillgångar	(14)						
Byggnader och mark		11 840	12 158	12 731	–	–	–
Maskiner och andra tekniska anläggningstillgångar		59 463	75 848	67 762	–	–	474
Inventarier		1 248	3 223	4 341	125	154	726
Pågående nyanläggningar		62	143	24 380	–	–	15 206
		72 613	91 372	109 214	125	154	16 406
Finansiella anläggningstillgångar							
Andelar i koncernföretag	(15)	–	–	–	12 283	17 449	17 115
Andelar i intresseföretag	(16)	1 408	2 315	2 687	0	2 132	2 132
Andra långfristiga värdepappersinnehav	(17)	12	12	8	12	12	8
Fordringar hos intresseföretag	(18)	4 000	4 000	3 600	4 000	4 000	3 600
Andra långfristiga fordringar		0	20	–	0	0	0
		5 420	6 347	6 295	16 295	23 593	22 855
Summa anläggningstillgångar		**79 444**	**100 111**	**122 271**	**16 594**	**24 028**	**42 165**
Omsättningstillgångar							
Varulager m.m.							
Råvaror och förnödenheter		19 176	22 310	10 447	–	–	344
Varor under tillverkning		3 202	14 086	12 356	–	–	86
Färdiga varor och handelsvaror		–	10 134	16 317	–	–	–
		22 378	46 530	39 120	0	0	430
Kortfristiga fordringar							
Kundfordringar		33 944	27 707	29 531	114	39	2 435
Fordringar hos koncernföretag		–	–	–	66 305	70 714	55 021
Fordringar hos intresseföretag		100	–	–	100	–	–
Skattefordringar		405	–	–	276	252	–
Övriga fordringar		6 001	2 154	2 985	3 102	286	–
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	(19)	3 038	8 392	8 712	633	903	2 117
		43 488	38 253	41 228	70 530	72 194	59 573
Kortfristiga placeringar							
Övriga kortfristiga placeringar		10 325	39 947	59 753	10 325	39 947	59 753
		10 325	39 947	59 753	10 325	39 947	59 753
Kassa och bank	(24)	25 762	19 883	14 762	6 963	6 537	3 984
Summa omsättningstillgångar		**101 953**	**144 613**	**154 863**	**87 818**	**118 678**	**123 740**
SUMMA TILLGÅNGAR		**181 397**	**244 724**	**277 134**	**104 412**	**142 706**	**165 905**

EGET KAPITAL OCH SKULDER Belopp i tkr	Not	KONCERNEN 03-12-31	02-12-31	01-12-31	MODERBOLAGET 03-12-31	02-12-31	01-12-31
Eget kapital	(21)						
Bundet eget kapital							
Aktiekapital		5 329	5 329	5 329	5 329	5 329	5 329
Bundna reserver		30 789	176 205	178 260	–	–	–
Överkursfond		–	–	–	0	147 966	147 966
Reservfond		–	–	–	0	156	13 235
		36 118	181 534	183 589	5 329	153 451	166 530
Fritt eget kapital							
Fria reserver		115 636	–7 699	633	–	–	–
Balanserat resultat		–	–	–	131 881	–4 342	3 136
Årets resultat		–29 687	–21 416	–9 530	–40 146	–13 809	–16 214
		85 949	–29 115	–8 897	91 735	–18 151	–13 078
Summa eget kapital		**122 067**	**152 419**	**174 692**	**97 064**	**135 300**	**153 451**
Minoritetens andel av eget kapital		**37**	**30**	**100**	**–**	**–**	**–**
Obeskattade reserver	(22)	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	**1 627**
Avsättningar							
Negativ goodwill	(23)	100	4 388	8 094	–	–	–
Uppskjuten skatt		2 254	2 873	3 858	–	–	–
Övriga avsättningar		10	–	120	–	–	–
Summa avsättningar		**2 364**	**7 261**	**12 072**	**0**	**0**	**0**
Långfristiga skulder*							
Skulder till kreditinstitut		6 701	7 897	10 769	–	–	–
Förlagslån		6	–	–	6	6	25
Övriga skulder	(25)	1 152	13 594	16 071	0	5 000	5 000
Summa långfristiga skulder		**7 859**	**21 491**	**26 840**	**6**	**5 006**	**5 025**
Kortfristiga skulder							
Skulder till kreditinstitut		4 657	3 970	4 678	–	–	–
Förskott från kunder		4 018	13 098	10 328	–	–	–
Leverantörsskulder		16 527	24 412	25 149	362	849	1 762
Skatteskuld		–	–	228	–	–	189
Övriga skulder		9 656	5 390	6 959	5 277	217	443
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	(26)	14 212	16 653	16 088	1 703	1 334	3 408
Summa kortfristiga skulder		**49 070**	**63 523**	**63 430**	**7 342**	**2 400**	**5 802**
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		**181 397**	**244 724**	**277 134**	**104 412**	**142 706**	**165 905**
Ställda säkerheter	(27)	**42 008**	**37 475**	**37 415**	**2 850**	**2 850**	**2 850**
Ansvarsförbindelser	(28)	**1 541**	**1 220**	**574**	**175**	**255**	**199**

* Långfristiga räntebärande skulder uppgår till 7 859 (16 491).

Eget kapital

FÖRÄNDRINGAR AV EGET KAPITAL	KONCERNEN			
Belopp i tkr	Aktie-kapital	Bundna reserver	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Ingående balans 2001	**5 329**	**184 592**	**–6 411**	**183 510**
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		–6 332	6 332	0
Årets omräkningsdifferens		712	712	
Årets resultat			–9 530	–9 530
Eget kapital 2001-12-31	**5 329**	**178 260**	**–8 897**	**174 692**
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		–2 055	2 055	0
Årets omräkningsdifferens		–857	–857	
Årets resultat			–21 416	–21 416
Eget kapital 2002-12-31	**5 329**	**176 205**	**–29 115**	**152 419**
Disposition av föreg.års resultat		–18 151	18 151	0
Nedsättning av överkursfond		–129 971	129 971	0
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		2 706	–2 706	0
Årets omräkningsdifferens			–665	–665
Årets resultat			–29 687	–29 687
Eget kapital 2003-12-31	**5 329**	**30 789**	**85 949**	**122 067**

FÖRÄNDRINGAR AV EGET KAPITAL	MODERBOLAGET				
Belopp i tkr	Aktie-kapital	Överkurs-fond	Reserv-fond	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Ingående balans 2001	**5 329**	**147 966**	**17 273**	**–3 166**	**167 402**
Erhållna koncernbidrag				2 263	2 263
Resultatdisposition			–4 039	4 039	0
Årets resultat				–16 214	–16 214
Eget kapital 2001-12-31	**5 329**	**147 966**	**13 234**	**–13 078**	**153 451**
Erhållna/lämnade koncernbidrag				–6 028	–6 028
Uppskjuten skatt koncernbidrag				1 685	1 685
Resultatdisposition			–13 078	13 078	0
Årets resultat				–13 808	–13 808
Eget kapital 2002-12-31	**5 329**	**147 966**	**156**	**–18 151**	**135 300**
Erhållna/lämnade koncernbidrag				2 652	2 652
Uppskjuten skatt koncernbidrag				–742	–742
Resultatdisposition		–17 995	–156	18 151	0
Upplösning överkursfond		–129 971		129 971	0
Årets resultat				–40 146	–40 146
Eget kapital 2003-12-31	**5 329**	**0**	**0**	**91 735**	**97 064**

Kassaflödesanalys

Belopp i tkr	Not	KONCERNEN 2003	KONCERNEN 2002	KONCERNEN 2001	MODERBOLAGET 2003	MODERBOLAGET 2002	MODERBOLAGET 2001
Den löpande verksamheten							
Rörelseresultat		–30 184	–23 750	–10 801	–16 239	–10 365	–16 027
Justeringar för poster som inte ingår i kassaflödet							
Avskr. och nedskr. av anläggningstillgångar		22 909	23 431	21 564	3 941	697	1 555
Upplösning av omstruktureringsreserv		–581	0	–2 362	–	–	–
Upplösning av negativ goodwill		–3 708	–3 706	–6 350	–	–	–
Övriga avsättningar		–315	0	–300	–	–	–
Jämförelsestörande poster		–	6 677	–	–	2 252	–
Realisationsvinst/förlust vid avyttring av anl.tillgångar		–94	54	–68	2	–27	24
Realisationsvinst/förlust vid avyttring av dotterföretag		983	–	–	–	–	–
		–10 990	**2 706**	**1 683**	**–12 296**	**–7 444**	**–14 448**
Erhållen ränta		2 172	3 065	3 630	6 823	7 833	7 461
Erlagd ränta		–1 609	–1 599	–1 734	–47	–15	–112
Utdelning		–	–	–	0	0	0
Skatt		–114	–	–241	–	–	–
Kassaflöde från den löpande verksamheten före förändringar av rörelsekapital		**–10 541**	**4 172**	**3 338**	**–5 520**	**374**	**–7 099**
Förändring i rörelsekapital							
Minskning (+) / ökning (-) av varulager		12 083	–7 410	–11 440	0	430	620
Minskning (+) / ökning (-) av kortfristiga fordringar		–10 288	2 975	–3 379	–2 036	–12 621	–1 166
Ökning (+) / minskning (-) av kortfristiga skulder		5 373	94	19 410	4 942	–3 402	–424
Kassaflöde från den löpande verksamheten		**–3 373**	**–169**	**7 929**	**–2 614**	**–15 219**	**–8 069**
Investeringsverksamheten							
Förvärv av immateriella anläggningstillgångar		–28	–97	–826	–28	–13	–826
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		–3 555	–8 252	–22 853	–83	–97	–2 195
Förvärv av finansiella anläggningstillgångar		0	–404	–2 431	–	–404	–3 604
Omräkningsdifferenser anläggningstillgångar		0	–457	–	–	–	–
Förvärv av andelar i dotterbolag inkl. kapitaltillskott		–	–	–	–24 228	–11 534	–8 451
Försäljning av materiella anläggningstillgångar		–3 175	239	1 822	5	16 064	57
Försäljning av verksamhet		20	0	0	100	–	–
Kassaflöde från investeringsverksamheten		**–6 738**	**–8 971**	**–24 288**	**–24 234**	**4 016**	**–15 018**
Finansieringsverksamheten							
Ökning av långfristiga skulder		–	–	–	–	–	2
Minskning av långfristiga skulder		–13 632	–5 349	–2 308	–5 000	–19	0
Skulder och avsättn. avseende förvärvad verksamhet		–	–	–	–	–	–
Nyemission och övriga kapitaltillskott		–	–	–	–	–	–
Förändring av avsättningar		0	–76	–	–	–	–
Erhållna/lämnade koncernbidrag		–	–	–	2 652	–6 031	3 143
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		**–13 632**	**–5 425**	**–2 308**	**–2 348**	**–6 050**	**3 145**
Årets kassaflöde		**–23 743**	**–14 565**	**–18 667**	**–29 196**	**–17 253**	**–19 942**
Likvida medel vid årets början		**59 830**	**74 515**	**93 293**	**46 484**	**63 737**	**83 679**
Kursdifferens i likvida medel		0	–120	–111	–	–	–
Likvida medel vid årets slut	(20)	**36 087**	**59 830**	**74 515**	**17 288**	**46 484**	**63 737**

Tilläggsupplysningar (belopp i tkr)

Redovisnings- och värderingsprinciper

Årsredovisningen är upprättad i enlighet med Årsredovisningslagen samt Redovisningsrådets rekommendationer och uttalanden.

Redovisningsprinciperna är oförändrade i jämförelse med föregående år om inte annat anges nedan. De nya rekommendationerna från Redovisningsrådet som trätt i kraft fr o m 2003 har inte medfört någon väsentlig effekt på Durocs redovisningsprinciper jämfört med föregående år.

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget, dotterföretag i vilket moderbolaget direkt eller indirekt äger aktier motsvarande mer än 50 % av rösterna eller har annat bestämmandeinflytande.

Förändringar i koncernens sammansättning

Dotterbolaget Duroc Tooling i Västerås AB försattes i konkurs i augusti 2003. Omsättning och förlust hänförlig till detta bolag och dess dotterbolag Modellverkstaden i Sverige AB ingår i koncernredovisningen fram till konkursdagen.

Under året och jämförelseåren ingår Duroc Tooling i Västerås AB och Modellverkstaden i Sverige AB med följande belopp i koncernredovisningen:

	2003	2002	2001
Nettoomsättning	10 570	37 723	33 128
Rörelseresultat	–12 533	–11 320	–7 102
Anläggningstillgångar	–	599	18 770
Omsättningstillgångar	–	23 520	4 973
Kassa och bank	–	3 217	1 473
Långfristiga skulder	–	0	0
Kortfristiga skulder inklusive koncernskulder	–	23 006	31 744

Redovisningsmetod

Koncernredovisningen har upprättats enligt förvärvsmetoden. Det innebär att förvärvade dotterbolags tillgångar och skulder upptagits till det marknadsvärde som legat till grund för fastställande av köpeskillingen på aktierna. Skillnaden mellan köpeskillingen och förvärvade bolags egna kapital redovisas som goodwill. Koncernens egna kapital omfattar moderbolagets egna kapital och den del av dotterbolagens egna kapital som tillkommit efter det att dessa bolag förvärvats.

Under året förvärvade bolag inkluderas i koncernredovisningen med belopp avseende tiden efter förvärvet. Resultat från under året sålda bolag har inkluderats i koncernens resultaträkning för tiden fram till tidpunkten för avyttringen. Vid olika värdering av tillgångar och skulder på koncern- och bolagsnivå beaktas skatteeffekten, vilken redovisas som uppskjuten skattefordran respektive uppskjuten skatteskuld. Dock beaktas ej uppskjuten skatt på koncernmässig positiv eller negativ goodwill. Ej heller beaktas uppskjuten skattefordran på upparbetade eller förvärvade underskottsavdrag.

Utländska dotterföretag

Samtliga utländska dotterföretag har klassificerats som självständiga enheter vilket medfört att resultat- och balansräkning för dessa företag omräknats enligt dagskursmetoden. Detta innebär att de utländska dotterbolagens tillgångar och skulder omräknas till balansdagens kurs. Poster ingående i det egna kapitalet omräknas till de kurser som rådde vid respektive förvärvstidpunkt. Samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till årets genomsnittskurs. Omräkningsdifferenser förs direkt till koncernens egna kapital.

Minoritetens andel

Minoritetens andel av resultatet efter skatt redovisas som minoritetsandel. I minoritetsandelen ingår minoritetens andel av obeskattade reserver till den del dessa utgörs av eget kapital.

Intresseföretag

Som intresseföretag räknas bolag i vilka koncernen kontrollerar minst 20 % och mindre än 50 % av röstetalet, och där innehavet på denna andelsnivå bedöms vara långsiktigt. Intresseföretag redovisas enligt kapitalandelsmetoden.

Resultatandelar i intresseföretagens resultat efter finansnetto redovisas under rubriken Andelar i intresseföretags resultat i koncernresultaträkningen. Andelen i intresseföretags skattekostnad redovisas i koncernens skattekostnader. Kapitalandelar i intresseföretag upptas till koncernens andel i bolagens egna kapital efter justering för orealiserade internvinster och ej avskrivna goodwillvärden. Intjänade vinstmedel i intresseföretag ingående i koncernens bundna egna kapital redovisas som bundet eget kapital.

Information om rörelsegrenar

Koncernens olika affärsområden leds och organiseras var för sig med utgångspunkt från karaktären på de produkter och tjänster som erbjuds, där varje rörelsegren representerar en strategisk affärsenhet som erbjuder olika produkter.

Koncernen är organiserad i fyra affärsområden. Respektive affärsområde bedrivs i ett eller flera separata dotterbolag vilka leds av en vd.

Samtliga möjligheter och risker är förbundna med affärsområden, varför en geografisk uppdelning i segment är irrelevant.

Verksamheten för respektive affärsområde består i huvudsak av

Rail: underhåll av järnvägshjul.

Tooling: tillverkning av högpresterande plåtformningsverktyg till bilindustrin.

Saw blades: tillverkning av sågklingor för industriell användning, främst inom träförädlingsindustrin.

Energy: Duroc-behandling av kritiska komponenter till kraft- och processindustrin.

Intäkter och kostnader

I stort sett samtliga intäkter och kostnader är hänförliga till affärsområdena. Då dessa är organiserade i bolagsform har redovisningen gjorts utifrån resultaträkningen i respektive dotterföretag.

Moderbolaget svarar för koncernens administrativa verksamhet och dess intäkter och kostnader har inte fördelats på affärsområden.

Tillgångar och skulder

De flesta tillgångar och skulder är direkt hänförbara till affärsområden och har fördelats utifrån respektive dotterbolags balansräkning.

Tillgångar och skulder i moderbolaget har inte fördelats på affärsområden utan redovisas som ofördelade, då de sammanhänger med administrationen och finansieringen i koncernen.

Internleveranser

Försäljning och överföringar mellan segmenten redovisas vanligtvis som om försäljningen och överföringarna skett till tredje part till rådande marknadspriser.

I koncernredovisningen är samtliga interna poster eliminerade.

Intäktsredovisning

Försäljningsintäkter redovisas vid leverans av produkten enligt villkoren i respektive kundkontrakt och motsvarar försäljningsbelopp efter avdrag för mervärdesskatt, returer, rabatter och prisreduktioner. Nedlagda kostnader avseende ej färdigställda varor på balansdagen redovisas som varulager och förskott från kunder som skuld i balansräkningen. Vid försäljning mellan koncernföretag tillämpas i regel samma prissättning som vid affärer med andra kunder. Hänsyn tas dock till att vissa kostnader bortfaller vid transaktioner mellan koncernföretag.

Forskning och utveckling

Kostnader för forskning och utveckling redovisas i enlighet med RR15. Detta innebär att utvecklingskostnader som uppfyller kriterierna för aktivering enligt RR15 redovisas som immateriella anläggningstillgångar medan övriga forsknings- och utvecklingskostnader belastar resultatet allt eftersom de uppstår. Sådana övriga kostnader redovisas under rubriken Forsknings- och utvecklingskostnader i resultaträkningen. Kundrelaterade utvecklingskostnader ingår i Kostnad sålda varor.

Varulager

Varulagret har upptagits till det lägsta av anskaffningsvärde och verkligt värde. Varor under tillverkning har värderats till direkt nedlagda kostnader samt skälig del av indirekta kostnader.

Immateriella och materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar baseras på den förväntade nyttjandeperioden för respektive tillgång. Vanligtvis görs avskrivning linjärt under nyttjandeperioden.

Följande avskrivningstider tillämpas:
Projekt- och utvecklingskostnader 5 år
Balanserade utgifter för datorprogram 3 år
Patent och varumärken 5 år
Förvärvad verksamhet 5 år
Byggnader 25 år
Maskiner och andra tekniska anläggningar 5-10 år
Inventarier 5 år
Datorer 3 år

Värdering av tillgångar och skulder

Fordringar har upptagits till de belopp varmed de beräknas inflyta. Övriga tillgångar och skulder har värderats till anskaffningsvärde respektive nominellt värde om ej annat anges i not.

Nedskrivningar

Om det föreligger interna eller externa indikationer som tyder på att en tillgång minskat i värde beräknas aktuellt återvinningsvärde. Understiger återvinningsvärdet det redovisade värdet görs en nedskrivning, vilken belastar årets resultat.

Om återvinningsvärdet inte kan fastställas för en enskild tillgång beräknas återvinningsvärdet i stället för den kassagenererande enhet som tillgången tillhör.

Leasing

Leasingkontrakt redovisas i koncernen i enlighet med Redovisningsrådets rekommendation RR 6:99. Denna innebär att objekt som innehas enligt ett finansiellt leasingavtal redovisas som anläggningstillgång med avdrag för årlig värdeminskning och skulden till leasingobjektets verkliga värde eller till nuvärde av minimileasingavgifterna om detta är lägre.

Leasingavgifter avseende operationella leasingavtal kostnadsförs linjärt över leasingperioden.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till balansdagens kurs.

Inga upplysningar om valutakursdifferenser som påverkat periodens resultat har lämnats då dessa är marginella i förhållande till koncernens intäkter och kostnader.

Koncernens valutaexponering är inte stor eftersom inköp och försäljning företrädesvis sker i svenska kronor. Valutaexponering gentemot utländska försäljningsbolag säkras genom terminsavtal.

Skatter

Koncernen och moderbolaget redovisar uppskjuten skatt hänförlig till temporära differenser mellan tillgångars och skulders bokförda värden och deras skattemässiga värden. Uppskjuten skattefordran hänförlig till outnyttjade förlustavdrag redovisas endast i den utsträckning det är sannolikt att avdragen kan avräknas mot framtida överskott.

Noter

Not 1 Segmentinformation	RAIL	TOOLING	SAW BLADES	ÖVRIGT	ELIM.	TOTALT
2003						
Intäkter						
Extern försäljning	64 066	57 318	77 029	14 146	0	212 559
Intern försäljning	20	1 116	0	147	–1 283	0
Summa intäkter	64 086	58 434	77 029	14 293	–1 283	212 559
Resultat per rörelsegren	4 257	–23 729	1 766	–1 932	5 694	–13 944
Ofördelade kostnader						–16 240
Rörelseresultat						**–30 184**
Andelar i intresseföretagens resultat						–255
Ränteintäkter						2 172
Räntekostnader						–1 609
Minoritetens andel av årets resultat						–1
Skatter						189
Årets resultat						**–29 687**
Övriga upplysningar						
Tillgångar	41 302	30 918	47 280	28 962	–59 194	89 268
Ofördelade tillgångar						92 129
Summa tillgångar						**181 397**
Avsättningar och skulder	40 072	25 682	21 780	28 648	–64 200	51 982
Ofördelade avsättningar och skulder						7 348
Summa skulder och avsättningar						**59 330**
Investeringar	2 132	452	1 017	93	–111	3 583
Avskrivningar	–3 914	–3 487	–4 260	–8 420	–2 828	–22 909

2002	RAIL	TOOLING	SAW BLADES	ÖVRIGT	ELIM.	TOTALT
Intäkter						
Extern försäljning	65 933	70 214	76 464	8 984	0	221 595
Intern försäljning	11	0	0	1 771	–1 782	0
Summa intäkter	65 944	70 214	76 464	10 755	–1 782	221 595
Resultat per rörelsegren	6 953	–9 825	–2 423	–8 799	708	–13 386
Ofördelade kostnader						–10 364
Rörelseresultat						**–23 750**
Andelar i intresseföretagens resultat						–333
Ränteintäkter						3 065
Räntekostnader						–1 599
Skatter						1 200
Årets resultat						**–21 417**
Övriga upplysningar						
Tillgångar	37 843	61 463	52 109	30 404	8 362	190 181
Ofördelade tillgångar						54 543
Summa tillgångar						**244 724**
Avsättningar och skulder	36 568	55 358	27 066	29 376	–63 469	84 899
Ofördelade avsättningar och skulder						7 406
Summa skulder och avsättningar						**92 305**
Investeringar	1 764	1 627	1 221	4 141	0	8 753
Avskrivningar	–3 823	–3 720	–6 205	–6 699	–2 984	–23 431

2001	RAIL	TOOLING	SAW BLADES	ÖVRIGT	ELIM.	TOTALT
Intäkter						
Extern försäljning	59 399	57 241	84 161	12 921	0	213 722
Intern försäljning	0	0	0	0	0	0
Summa intäkter	59 399	57 241	84 161	12 921	0	213 722
Resultat per rörelsegren	4 712	–7 002	148	–1 345	8 713	5 226
Ofördelade kostnader						–16 027
Rörelseresultat						**–10 801**
Andelar i intresseföretagens resultat						–204
Ränteintäkter						3 630
Räntekostnader						–1 734
Skatter						–421
Årets resultat						**–9 530**
Övriga upplysningar						
Tillgångar	38 859	63 030	62 782	6 640	–42 967	128 344
Ofördelade tillgångar						148 790
Summa tillgångar						**277 134**
Skulder	37 539	56 849	33 473	6 590	–42 967	91 484
Ofördelade avsättningar och skulder						10 958
Summa skulder och avsättningar						**102 442**
Investeringar	2 279	12 193	6 518	5 120	0	26 110
Avskrivningar	–3 573	–7 889	–6 249	–3 853	0	–21 564

Not 2 Avskrivningar	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Av- och nedskrivningar på immateriella och materiella anläggningstillgångar uppgår till	–22 909	–23 431	–21 564	–241	–697	–1 555

Not 3 Inköp och försäljning mellan koncernbolag	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Inköp från dotterbolag				–	–	792
Försäljning till dotterbolag				30	1 771	1 779

Not 4 Personal	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män	Antal anställda	Varav män
Medelantal anställda						
Moderbolag	**2003**		**2002**		**2001**	
Umeå	6	3	7	3	25	20
Dotterbolag						
Sverige	143	121	190	173	169	147
England	18	16	17	15	18	16
Finland	22	20	20	19	21	20
Lettland	9	8	8	7	8	7
Norge	–	–	–	–	–	–
Polen	–	–	–	–	–	–
Spanien	2	1	2	1	2	1
Koncernen totalt	200	169	244	218	243	211

I uppgiften ovan ingår anställda i Västerås fram till konkursdagen omräknade i förhållande till normal årsarbetstid. Antalet anställda i Västerås uppgick före konkursen till 48 personer.

Könsfördelning i företagsledningen	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Fördelningen mellan män och kvinnor i styrelsen:						
Kvinnor	–	–	–	–	–	–
Män	4	4	6	4	4	6
Fördelningen mellan män och kvinnor i företagsledningen:						
Kvinnor	1	1	2	1	1	2
Män	8	9	9	3	3	2

Löner och andra ersättningar	MODERBOLAGET			DOTTERBOLAG		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Styrelse och verkställande direktör	620	1 386	1 684	5 338	4 644	3 650
varav tantiem	160	–	–	201		
Övriga anställda	3 097	2 063	7 185	48 405	55 294	49 466
varav tantiem	–	–	–	158		
Summa	**3 767**	**3 449**	**8 869**	**53 743**	**59 938**	**53 116**
varav tantiem	**160**	**0**	**0**	**359**	**0**	**0**

Ersättningar och övriga förmåner under året		Styrelse-arvode	Lön	Konsult-arvode	Pensions-kostnad	Summa
Styrelsens ordförande	Claes Gyllenhammar	75 000	–	239 000	–	314 000
Styrelsens ledamöter	Sten Thunberg	75 000	–	170 000	–	245 000
	Curt Germundsson	20 000	–	–	–	20 000
	Bo Richter	50 000	–	17 600	–	67 600
	Magnus Åberg	50 000	–	52 500	–	102 500
Verkställande direktören	Lennart Bergqvist	–	400 000	1 268 000	110 000	1 778 000
	Torsten Rosell	–	75 000	–	–	75 000
Totalt:		**270 000**	**475 000**	**1 747 100**	**110 000**	**2 602 100**

Styrelseledamöterna har utöver styrelsearvode uppburit konsultersättning för utförda tjänster vid sidan av styrelsearbetet. Verkställande direktören Lennart Bergqvist uppbar konsultarvode under perioden februari - augusti och lön under perioden september - december. Ingen rörlig ersättning har utgått till styrelseledamöter eller verkställande direktör under verksamhetsåret. Utbetalda tantiem avser bonus utbetalda till dotterbolagscheferna Ulf Bergstedt och Johan Kinell. Nuvarande vd har 6 månaders ömsesidig uppsägningsperiod.

Sociala kostnader	MODERBOLAGET			DOTTERBOLAG		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Pensionskostnader styrelse och verkställande direktör	110	256	357	917	981	525
Pensionskostnader övriga	576	207	822	3 439	3 254	3 236
Sociala kostnader exkl. pensionskostnader	1 356	1 342	3 211	15 504	15 649	14 900
Summa	**2 042**	**1 805**	**4 390**	**19 860**	**19 884**	**18 661**

Erlagda pensionspremier för verkställande direktören uppgår till 110 000 kronor. Pensionsutfästelse för vd och övriga ledande befattningshavare har gjorts inom ramen för allmän pensionsplan. I uppgifter och löner och andra ersättningar samt sociala kostnader ingår kostnader avseende styrelse och verkställande direktören samt övriga anställda i Västerås t o m konkursdagen.

Not 5 Revisionsarvoden	MODERBOLAGET			DOTTERBOLAG		
Revisionsuppdrag:	**2003**	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ernst & Young AB	42	225	217	99	669	493
BDO Revision Väst KB	116	–	–	419	–	–
Övriga uppdrag:						
Ernst & Young AB				61	239	125

Med revisionsuppdrag avses granskning av årsredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning, övriga arbetsuppgifter som det ankommer på bolagets revisor att utföra samt rådgivning eller annat biträde som föranleds av iakttagelser vid sådan granskning eller genomförandet av sådana övriga arbetsuppgifter. Med övriga uppdrag avses fristående rådgivning, biträde etc lämnat av Ernst & Young AB med närstående bolag.

Not 6 Jämförelsestörande poster	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Nedskrivn immateriella anläggningstillgångar	–	–2 677	–	–	–2 277	–
Nedskrivn materiella anläggningstillgångar	–	–4 000	–	–	–	–
Nedskrivning av fordringar	–	–	–	–	–	–
Överskottsmedel Alecta	–	710	–	–	–	–
Avsättning personalkostnad	–	–222	–	–	–222	–
Summa	**0**	**–6 189**	**0**	**0**	**–2 499**	**0**

Not 7 Övriga rörelseintäkter	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Försäkringsersättning	–	–	–	–	–	–
Ianspråktagen del av omstruktureringsreserv	–	–	2 362	–	–	–
Upplösning av negativ goodwill	4 288	3 706	6 351	–	–	–
Övriga intäkter	0	206	–	–	–	–
Summa	**4 288**	**3 912**	**8 713**	**0**	**0**	**0**

Not 8 Övriga rörelsekostnader	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Realisationsresultat vid konkurs	–1 113	–	–	–	–	–
Rättelse av felaktiga förskott från kund	–2 900	–	–	–	–	–
Nedskrivning av fordringar	–14 340	–	–	–3 700	–	–
Nedskrivning av maskiner	–4 000	–	–	–	–	–
Nedskrivning goodwill	–400	–	–	–	–	–
Summa	**–22 753**	**0**	**0**	**–3 700**	**0**	**0**

Not 9 Resultat från andelar i koncernföretag	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Realisationsförlust vid avyttring				–5 066	–	–
Nedskrivning av andelar i dotterbolag				–24 228	–11 200	–8 415
Summa				**–29 294**	**–11 200**	**–8 415**

Not 10 Ränteintäkter och liknande resultatposter	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Ränteintäkter	2 173	3 065	3 630	1 354	2 250	3 265
Ränteintäkter från dotterbolag	–	–	–	5 469	5 583	4 196
Summa	**2 173**	**3 065**	**3 630**	**6 823**	**7 833**	**7 461**

Not 11 Skatt på årets resultat	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Uppskjuten skatt	303	1 413	–159	–	–	–
Skatteeffekt av koncernbidrag redovisade direkt mot eget kapital				–743	–1 689	880
Aktuell skatt	–114	–186	–241	–	–	–
Summa	**189**	**1 227**	**–400**	**–743**	**–1 689**	**880**

Skillnaden mellan aktuell skattekostnad och skattekostnad baserad på gällande skattesats består av följande komponenter:

Redovisat resultat före skatt	–29 877	–22 644	–9 130	–38 506	–12 120	–16 214
Skatt enligt gällande skattesats, Sverige	8 669	6 648	2 887	10 782	3 394	4 540
Skatteeffekt av utländsk skatt	–114	–186	–241	–	–	–
Skatteeffekt av underskotts avdrag	–8 669	–6 648	–2 887	–10 782	–3 394	–4 540
Redovisad skattekostnad	**–114**	**–186**	**–241**	**0**	**0**	**0**

Den gällande skattesatsen är i koncernen 28 % (28 %) och i moderbolaget 28 % (28 %). Någon skattefordran hänförlig till outnyttjade förlustavdrag och andra framtida skattemässiga avdrag redovisas inte. Outnyttjade förlustavdrag uppgår i koncernen till 55,7 Mkr och i moderbolaget till 41,7 Mkr. Temporära skillnader föreligger i de fall tillgångars eller skulders redovisade respektive skattemässiga värden är olika. Koncernens temporära skillnader har resulterat i uppskjutna skatteskulder avseende följande poster:

Uppskjutna skatteskulder:

Uppskrivning anläggningstillgångar	2 254	2 828	3 402	–	–	–

Not 12 Resultat per aktie

Resultat per aktie är beräknat som periodens resultat dividerat med totalt antal aktier. Under perioden 26 januari - 31 januari 2004 har innehavaren av skuldebrev med optioner rätt till nyteckning av 100 000 aktier av serien B till kursen 85 kr/aktie. Resultat per aktie efter full utspädning är beräknat som periodens resultat dividerat med totala antalet med tillägg av 100 000 aktier. Skuldebreven har förvärvats av G-invest AB men utnyttjades inte under teckningsperioden.

Not 13 Immateriella anläggnings-tillgångar	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Projekt- och utvecklingskostnader						
In- och utgående ack. anskaffningsvärden	**4 367**	**4 367**	**4 367**	**0**	**0**	**0**
Ingående avskrivningar	–2 256	–1 383	–510	–	–	–
Årets avskrivningar	–874	–873	–873	–	–	–
Utgående ack. avskrivningar	**–3 130**	**–2 256**	**–1 383**	**0**	**0**	**0**
Utgående planenligt restvärde	**1 237**	**2 111**	**2 984**	**0**	**0**	**0**
Balanserade utgifter för datorprogram						
Ingående anskaffningsvärde	0	2 854	2 136	0	2 449	1 731
Investering			718			718
Utrangering	0	–2 854	–	0	–2 449	–
Utgående ack. anskaffningsvärden	**0**	**0**	**2 854**	**0**	**0**	**2 449**
Ingående avskrivningar	0	–369	–194	0	–41	–
Årets avskrivningar	0	–363	–175	0	–286	–41
Utrangering	0	732	–	0	327	–
Utgående ack. avskrivningar	**0**	**0**	**–369**	**0**	**0**	**–41**
Utgående planenligt restvärde	**0**	**0**	**2 485**	**0**	**0**	**2 408**
Patent och varumärken						
Ingående anskaffningsvärde	1 049	1 246	1 139	1 049	1 246	1 139
Investering	28	97	107	28	97	107
Utrangering	0	–294	–	0	–294	–
Utgående ack. anskaffningsvärden	**1 077**	**1 049**	**1 246**	**1 077**	**1 049**	**1 246**
Ingående avskrivningar	–768	–753	–516	–768	–751	–516
Årets av- och nedskrivningar	–135	–232	–237	–135	–234	–235
Utrangering	0	217	–	0	217	–
Utgående ack. avskrivningar	**–903**	**–768**	**–753**	**–903**	**–768**	**–751**
Utgående planenligt restvärde	**174**	**281**	**493**	**174**	**281**	**495**
Förvärvad verksamhet						
Ingående anskaffningsvärde	2 000	2 000	2 000	–	–	–
Årets avyttring	–2 000					
Utgående ack. anskaffningsvärden	**0**	**2 000**	**2 000**	**0**	**0**	**0**
Ingående avskrivningar	–2 000	–1 200	–800	–	–	–
Årets avyttring	2 000	–800	–400	–	–	–
Utgående ack. avskrivningar	**0**	**–2 000**	**–1 200**	**0**	**0**	**0**
Utgående planenligt restvärde	**0**	**0**	**800**	**0**	**0**	**0**

Not 14 Materiella anläggningstillgångar	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
Byggnader	**2003**	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ingående anskaffningsvärde	6 639	6 639	6 639	–	–	–
Investering	259	–	–	–	–	–
Utgående ack. anskaffningsvärden	**6 898**	**6 639**	**6 639**	**0**	**0**	**0**
Ingående avskrivningar	–1 157	–909	–661	–	–	–
Årets avskrivningar	–252	–248	–248	–	–	–
Utgående ack.avskrivningar	**–1 409**	**–1 157**	**–909**	**0**	**0**	**0**
Utgående planenligt restvärde	**5 489**	**5 482**	**5 730**	**0**	**0**	**0**
Ingående koncernmässiga övervärden	6 675	7 001	7 326	–	–	–
Årets avskrivning	–325	–326	–325	–	–	–
Utgående koncernmässiga övervärden	**6 350**	**6 675**	**7 001**	**–**	**–**	**–**
Koncernmässigt planenligt värde	**11 839**	**12 157**	**12 731**	**–**	**–**	**–**
Taxeringsvärde	**3 306**	**3 306**	**3 306**			
Byggnad	2 848	2 848	2 848			
Mark	458	458	458			
	3 306	**3 306**	**3 306**			
Maskiner och andra tekniska anläggningstillgångar						
Ingående anskaffningsvärde	145 237	115 574	103 755	0	4 347	4 347
Investering	3 132	6 767	14 912	–	–	–
Erhållna bidrag	–416	–	–			
Omklassificering	3 526	24 307	–	–	–	–
Omräkningsdifferens	0	–1 014	–	–	–	–
Försäljning/utrangering	–2 321	–397	–3 093	–	–4 347	–
Utgående ack. anskaffningsvärden	**149 158**	**145 237**	**115 574**	**0**	**0**	**4 347**
Ingående avskrivningar	–68 804	–52 944	–38 593	0	–3 873	–3 137
Försäljning/utrangering	2 278	211	710	–	–	–
Omklassificering	–2 349	–	–	–	–	–
Omräkningsdifferens	0	522	–	–	–	–
Årets avskrivningar	–14 519	–16 593	–15 061	–	3 873	–736
Utgående ack.avskrivningar	**–83 394**	**–68 804**	**–52 944**	**0**	**0**	**–3 873**
Ingående nedskrivningar	–4 000	–	–	–	–	–
Årets nedskrivning	–4 000	–4 000	–	–	–	–
Utgående nedskrivningar	**–8 000**	**–4 000**	**0**	**0**	**0**	**0**
Utgående planenligt restvärde	**57 764**	**72 433**	**62 630**	**0**	**0**	**474**
Ingående koncernmässiga övervärden	3 415	5 132	6 849	–	–	–
Årets avskrivning	–1 716	–1 717	–1 717	–	–	–
Utgående koncernmässiga övervärden	**1 699**	**3 415**	**5 132**	**–**	**–**	**–**
Koncernmässigt planenligt värde	**59 463**	**75 848**	**67 762**	**–**	**–**	**–**
Inventarier						
Ingående anskaffningsvärde	13 483	13 369	13 367	1 170	2 098	2 231
Investering	518	1 485	1 656	83	13	279
Omklassificering	–3 383					
Omräkningsdifferens	0	–483	–	–	–	–
Försäljning/utrangering	–1 490	–888	–1 654	–29	–941	–412
Utgående ack. anskaffningsvärden	**9 128**	**13 483**	**13 369**	**1 224**	**1 170**	**2 098**
Ingående avskrivningar	–10 267	–9 044	–7 680	–1 016	–1 372	–1 159
Försäljning/utrangering	1 117	749	1 155	23	534	328
Omklassificering	2 349					
Omräkningsdifferens	0	301	–	–	–	–
Årets avskrivningar	–1 079	–2 273	–2 519	–106	–178	–541
Utgående ack. avskrivningar	**–7 880**	**–10 267**	**–9 044**	**–1 099**	**–1 016**	**–1 372**
Utgående planenligt restvärde	**1 248**	**3 216**	**4 325**	**125**	**154**	**726**
Ingående koncernmässiga övervärden	8	16	24	–	–	–
Årets avskrivning	–8	–8	–8	–	–	–
Utgående koncernmässiga övervärden	**0**	**8**	**16**	**–**	**–**	**–**
Koncernmässigt planenligt värde	**1 248**	**3 224**	**4 341**	**–**	**–**	**–**

	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
Pågående nyanläggningar	**2003**	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ingående anskaffningsvärde	143	24 380	16 435	–	–	13 291
Investering	62	70	7 945	–	–	1 915
Omklassificering	–143	–24 307	–	–	–	–
Utgående ack. anskaffningsvärden	**62**	**143**	**24 380**	**0**	**0**	**15 206**
Utgående planenligt restvärde	**62**	**143**	**24 380**	**0**	**0**	**15 206**

Not 15 Andelar i koncernföretag

Bolag	Org.nr	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	Bokfört värde 2003	2002	2001
Duroc Rail AB	556293-9925	Umeå	100%	11 000	1 470	1 470	1 470
Duroc Energy AB	556619-9328	Umeå	100%	1 000	100	100	–
Duroc Tooling i Robertsfors AB	556479-8436	Umeå	100%	5 000	5 148	5 148	5 148
Duroc Tooling i Olofström AB	556606-9034	Umeå	100%	1 000	107	107	–
Duroc Tooling i Västerås AB	556562-8434	Umeå	100%	10 000	–	5 166	5 166
Duroc Leasing AB	556618-5178	Umeå	100%	1 000	127	127	–
Fabriken 3 AB	556536-8692	Umeå	100%	1 000	131	131	131
Swedish Saw Blades Holding AB	556169-0156	Laholm	100%	1 080 000	5 200	5 200	5 200
* Swedish Saw Blades AB	556557-7862	Laholm	100%	–	–	–	–
* SSB Svenska Försäljnings AB	556562-8442	Laholm	100%	–	–	–	–
* Gomex Tools Ltd			100%	–	–	–	–
* OY Gomex Finland AB		Åbo	100%	–	–	–	–
* Normico Iberia S.L		Irun	93%	–	–	–	–
* SIA Micor		Incukaln	100%	–	–	–	–
*Gomex Polska Sp.z.o.o.		Szezcin	100%	–	–	–	–
Summa					**12 283**	**17 449**	**17 115**
Ingående anskaffningsvärde		–	–	–	37 064	25 530	17 079
Årets anskaffning		–	–	–	–	314	–
Koncernbidrag		–	–	–	–	–	–8 415
Aktieägartillskott		–	–	–	24 228	11 220	36
Försäljning		–	–	–	–16 181	–	–
Utgående anskaffningsvärde		**–**	**–**	**–**	**45 111**	**37 064**	**25 530**
Ingående nedskrivning		–	–	–	–19 615	–8 415	–
Årets nedskrivning					–24 228	–11 200	–
Reversering		–	–	–	11 015	–	–8 415
Utgående nedskrivning		**–**	**–**	**–**	**–32 828**	**–19 615**	**–8 415**
Bokfört värde		**–**	**–**	**–**	**12 283**	**17 449**	**17 115**

Not 16 Andelar i intresseföretag

Bolag	Org.nr	Säte	Kapital-andel	Antal andelar	MODERBOLAGET 2003	2002	2001
Impact Coatings AB*	556544–5318	Linköping	45%	3 273	0	2 132	2 132
LRS Leipzig Rail Service GmbH**		Leipzig	20%	20			

	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ingående värde	2 315	2 687	2 064	2 132	2 132	2 132
Årets anskaffning	–	–	827	–	–	–
Årets nedskrivning	–339	–	–	–2 132	–	–
Omräkningsdifferens	0		–	–	–	–
Andelar i intresseföretags resultat	–568	–372	–204	–	–	–
Utgående värde	**1 408**	**2 315**	**2 687**	**0**	**2 132**	**2 132**

* Duroc AB har option att under 2005 förvärva resten av aktierna i bolaget.
** Duroc Rail AB har option att på sikt förvärva samtliga aktier i bolaget.

Not 17 Andra långfristiga värdepappersinnehav	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ingående värde	12	8	4	12	8	4
Investering	0	4	4	0	4	4
Utgående värde	**12**	**12**	**8**	**12**	**12**	**8**

Not 18 Fordringar hos intresseföretag	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Ingående fordran	4 000	3 600	–	4 000	3 600	–
Utlåning	0	400	3 600	0	400	3 600
Utgående värde	**4 000**	**4 000**	**3 600**	**4 000**	**4 000**	**3 600**

Not 19 Förutb. kostn. och uppl. intäkter	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Förutbetalda hyror och leasingavgifter	1 056	1 066	1 190	124	137	230
Upplupna intäkter	283	4 686	2 891	0	131	–
Övriga poster	1 699	2 640	4 631	509	635	1 887
Summa	**3 038**	**8 392**	**8 712**	**633**	**903**	**2 117**

Not 20 Likvida medel	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Kassa och bank	25 762	19 883	14 762	6 963	6 537	3 984
Kortfristiga placeringar	10 325	39 947	59 753	10 325	39 947	59 753
Summa	**36 087**	**59 830**	**74 515**	**17 288**	**46 484**	**63 737**

Likv. medel definieras som tillgodohavanden på bank och i kassa samt finansiella instr. med en löptid om högst ett år från balansdagen.

Not 21 Förändringar i eget kapital	KONCERNEN					
	Aktie-kapital	**Bundna reserver**	**Fria reserver**	**Årets resultat**	**Totalt**	
Belopp vid årets ingång	5 329	176 205	–7 699	–21 416	152 419	
Disp. av fg. års resultat enl. beslut på bolagsstämma		–18 151	–3 265	21 416	0	
Nedsättning av bundna reserver		–129 971	129 971			
Årets omräkningsdifferens			–665		–665	
Förskjutning mellan bundna och fria reserver		2 706	–2 706		0	
Årets resultat				–29 687	–29 687	
Belopp vid årets utgång	**5 329**	**30 789**	**115 636**	**–29 687**	**122 067**	

	MODERBOLAGET					
	Aktie-kapital	**Överkurs fond**	**Reserv-fond**	**Balanserat resultat**	**Årets resultat**	**Totalt**
Belopp vid årets ingång	5 329	147 966	156	–4 342	–13 809	135 300
Disp. av fg. års resultat enl. beslut på bolagsstämma		–17 995	–156	4 342	13 809	0
Nedsättning av överkursfond		–129 971		129 971	0	0
Erhållna/Lämnade koncernbidrag				2 652		2 652
Uppskjuten skatt				–742		–742
Årets resultat					–40 146	–40 146
Belopp vid årets utgång	**5 329**	**0**	**0**	**131 881**	**–40 146**	**97 064**

	2003	**2002**	**2001**
Antal A-aktier á 1 kr:	750 000	750 000	750 000
Antal B-aktier á 1 kr:	4 578 900	4 578 90	4 578 900
Summa	**5 328 900**	**5 328 90**	**5 328 900**

A- och B-aktier medför samma rätt till andel i bolagets tillgångar och vinst, men vid omröstning på bolagsstämman medför A-aktier 10 röster per aktie och B-aktier 1 röst per aktie.
På den extra bolagsstämman den 28 december 1999 beslutades om utgivande av skuldebrev förenade med optionsrätt till nyteckning. Dessa ger innehavaren rätt att förvärva 100 000 aktier av serie B till kursen 85 kronor/aktie under perioden 26 januari - 31 januari 2004. Skuldebreven förenade med optionsrätt har förvärvats av G-invest AB.

Not 22 Obeskattade reserver	MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001
Skillnad mellan bokförda avskrivningar och avskrivningar enligt plan	–	–	1 627
Summa	**0**	**0**	**1 627**
Uppskjuten skatt på obeskattade reserver	–	–	456
Summa	**0**	**0**	**456**

Not 23 Negativ goodwill	KONCERNEN		
	2003	2002	2001
Vid årets ingång	4 388	8 094	14 445
Ianspråktaget/Upplösning	–4 288	–3 706	–6 351
Vid årets utgång	**100**	**4 388**	**8 094**

Not 24 Checkräkningskredit	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Beviljad checkräkningskredit	2 500	7 116	7 318	–	–	–

Not 25 Övriga skulder	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Royaltylån	0	3 360	4 840	–	–	–
Villkorslån	1 152	1 646	1 646	–	–	–
Skuld leasade tillgångar	0	3 588	4 585	–	–	–
Övriga långfristiga skulder	0	5 000	5 000	–	5 000	5 000
Summa	**1 152**	**13 594**	**16 071**	**0**	**5 000**	**5 000**

Villkorslån
Ett lån om totalt 2 461 tkr har beviljats av Nutek för produktutveckling. Motprestation utgöres av ränta. Lånet ska återbetalas genom regelbundna lika stora avbetalningar under högst fem år från det att villkorslånet slutligt fastställts.

Förfallotid
Samtliga långfristiga skulder förfaller till betalning inom fem år från balansdagen. De skulder som förfaller till betalning inom ett år från balansdagen redovisas som kortfristig skuld.

Not 26 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Semesterlöneskuld	5 752	6 904	6 334	720	542	878
Sociala avgifter	4 172	5 204	4 166	585	478	581
Övriga poster	4 288	4 545	5 588	398	314	1 949
Summa	**14 212**	**16 653**	**16 088**	**1 703**	**1 334**	**3 408**

Not 27 Ställda säkerheter	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
För egna skulder och avsättningar	2003	2002	2001	2003	2002	2001
Företagsinteckning	35 376	30 615	30 615	–	–	–
Maskiner som pant	3 782	4 010	3 950	–	–	–
Summa	**39 158**	**34 625**	**34 565**	**0**	**0**	**0**
Övriga ställda säkerheter						
Företagsinteckning	2 850	2 850	2 850	2 850	2 850	2 850
Summa	**2 850**	**2 850**	**2 850**	**2 850**	**2 850**	**2 850**
Totalt ställda säkerheter	**42 008**	**37 475**	**37 415**	**2 850**	**2 850**	**2 850**

Not 28 Ansvarsförbindelser	KONCERNEN			MODERBOLAGET		
	2003	**2002**	**2001**	**2003**	**2002**	**2001**
Småföretagsstöd	1 366	1 027	555	0	80	199
Leasingansvar	0	18	19	–	–	–
Borgensansvar intresseföretag	175	175	–	175	175	–
Summa ansvarsförbindelser	**1 541**	**1 220**	**574**	**175**	**255**	**199**

För finansiering av projektet Laserytförädlade järnvägshjul har tillskott om 2 850 tkr beviljats och erhållits av NUTEK. Motprestation utgöres av royalty beräknad på projektets avkastning fr o m 1997 t o m 2007.

Umeå den 6 april 2004

Claes Gyllenhammar
Ordförande

Bo Richter

Sten Thunberg

Magnus Åberg

Erik Albinsson
Verkställande direktör

Min revisionsberättelse har avgivits den 8 april 2004

Peter Ericsson
Auktoriserad revisor

Revisionsberättelse

Jag har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Duroc AB (publ) för räkenskapsåret 2003-01-01–2003-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Mitt ansvar är att uttala mig om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av min revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisionssed i Sverige. Det innebär att jag planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra mig om att årsredovisningen och koncernredovisningen inte innehåller väsentliga fel. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för belopp och annan information i räkenskapshandlingarna. I en revision ingår också att pröva redovisningsprinciperna och styrelsens och verkställande direktörens tillämpning av dem samt att bedöma den samlade informationen i årsredovisningen och koncernredovisningen. Som underlag för mitt uttalande om ansvarsfrihet har jag granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Jag har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Jag anser att min revision ger mig rimlig grund för mina uttalanden nedan.

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

Jag tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, behandlar förlusten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Göteborg den 8 april 2004

Peter Ericsson
Auktoriserad revisor

Definitioner

Avkastning på eget kapital
Årets resultat i procent av genomsnittligt justerat kapital.

Avkastning på sysselsatt kapital
Resultat efter finansnetto plus finansiella kostnader i procent av genomsnittligt sysselsatt kapital. Sysselsatt kapital avser balansomslutning minskad med icke räntebärande skulder inklusive uppskjutna skatteskulder.

Soliditet
Justerat eget kapital i procent av balansomslutningen.

Skuldsättningsgrad
Räntebärande skulder i förhållande till eget kapital.

Förädlingsvärde/medelantal anställda
Omsättning minskat med materialkostnader dividerat med medelantal anställda.

Kompetensförnyelse/medelantal anställda
Utbildnings- och rekryteringskostnader dividerat med medelantal anställda.

Nettoresultat/aktie
Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal utestående aktier. Har justerats med den så kallade fondemissionsandelen av nyemissionen 1999.

P/e-tal
Börskurs dividerat med nettoresultat per aktie.

Styrelsen

Claes Gyllenhammar
Trosa. Född 1945. Jur kand. Ordförande sedan oktober 2003. Ledamot sedan 1993. Övriga styrelseuppdrag: Bl a styrelseordförande i Impact Coatings AB samt AB Recco. Antal aktier 8 000 B.

Bo Richter
Täby. Född 1948. Ledamot sedan 2003. Vd och huvudägare i Bricad Holding AB. Styrelseordförande i Swedish Tool AB. Antal aktier 0.

Sten Thunberg
Värnamo. Född 1942. Civ ing och fil kand. Ledamot sedan 2000. Ordförande perioden 2002 till oktober 2003. Tidigare vd för Finnveden AB. Övriga styrelseuppdrag: Bl a styrelseordförande i SLT AB och Thor Holding AB samt styrelseledamot i Affärsstrategerna AB och Emballator AB. Antal aktier 0.

Magnus Åberg
Hägersten. Född 1970. Civ ing. Ledamot sedan 2003. Venture Manager i AB Traction. Tidigare bl a produktchef i Plannja AB samt vd för OTW Interactive AB. Antal aktier 0.

Revisorer

Peter Ericsson
Göteborg. Född 1957. Ordinarie revisor sedan 2003. Auktoriserad revisor, BDO Revision Väst KB.

Conny Berglund
Göteborg. Född 1954. Revisorssuppleant sedan 2003. Auktoriserad revisor, BDO Revision Väst KB.

Ledande befattningshavare

Erik Albinsson
Danderyd. Född 1961. Civ ing. Verkställande direktör. Anställd 2004. Tidigare vd för Mettler-Toledo AB. Antal aktier 100 000 B.

Charlotta Hörnqvist
Umeå. Född 1969. Fil kand. Kommunikationsansvarig. Anställd 2000. Tidigare Securitas AB. Antal aktier 100 B.

Bo Niveman
Nacka. Född 1957. Civ ek. Ekonomichef. Anställd 2003. Tidigare bl a Atlas Copco AB och AB Sandvik Coromant. Antal aktier 5 000 B.

Göran Wahlström
Umeå. Född 1959. Civ ing. Teknisk chef. Anställd 1999. Tidigare bl a Hägglunds Vehicles AB och SP Certifiering.

Dotterbolag

Ulf Bergstedt
Luleå. Född 1948. Civ ing.
Vd Duroc Rail AB. Anställd 1997.
Antal aktier 500 B.

Göran Bäcklund
Linköping. Född 1971. Markn ek.
Vd Duroc Tooling i Olofström AB.
Anställd 1998. Antal aktier 0.

Ulf Ekstrand
Umeå. Född 1952.
Vd Duroc Tooling i Robertsfors AB.
Anställd 2004. Antal aktier 0.

Jonas Fack
Viken. Född 1966. Civ ing.
Vd Swedish Saw Blades Holding AB.
Anställd 2003. Antal aktier 0.

Johan Kinell
Stockholm. Född 1960. Bergsing.
Vd Duroc Energy AB. Anställd 1997.
Antal aktier 0.

Ekonomisk information 2004

Delårsrapport jan-mar	6 maj 2004
Delårsrapport jan-jun	18 augusti 2004
Delårsrapport jan-sep	4 november 2004
Bokslutskommuniké	17 februari 2005

Denna årsredovisning distribueras till alla registrerade aktieägare som ej aktivt avsagt sig denna.

Bolagsstämma

Ordinarie bolagsstämma hålls i Umeå Folkets Hus, torsdagen den 6 maj 2004 kl 14.00. Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman ska

- dels vara införd i den av Värdepapperscentralen (VPC AB) förda aktieboken senast den 26 april
- dels göra anmälan till Duroc senast den 3 maj kl 16.00.

Anmälan

Anmälan om deltagande på stämman sker per brev, fax, telefon eller e-post till Duroc AB (publ), Industrivägen 8, 901 30 Umeå, telefax 090-71 17 19, telefon 090-71 17 00, e-post: info@duroc.se
Vid anmälan uppges namn, person-/organisationsnummer, adress samt telefonnummer.

Förvaltarregistrerade aktier

Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste, för att äga rätt att delta på bolagsstämman, begära att tillfälligt föras in i den av VPC AB förda aktieboken. Aktieägare måste underrätta förvaltaren om detta i god tid före den 26 april, då sådan införing ska vara verkställd.

Ärenden

På stämman upptas ärenden som enligt lag och bolagsordning ska förekomma.

Utdelning

Styrelsen föreslår att ingen utdelning lämnas för verksamhetsåret 2003.

Adresser

Duroc AB (publ)
Industrivägen 8, SE-901 30 Umeå
Tel: +46 90 71 17 00. Fax: +46 90 71 17 19.

Duroc Energy AB
Industrivägen 8, SE-901 30 Umeå
Tel: +46 90 71 17 00. Fax: +46 90 71 17 19.

Duroc Rail AB
Kontorsgatan 37, SE-973 42 Luleå
Tel: +46 920 354 04. Fax: +46 920 354 05.

Duroc Tooling i Olofström AB
Ingenjörsgatan 26, SE-293 39 Olofström
Tel: +46 454 489 30. Fax: +46 454 489 33.

Duroc Tooling i Robertsfors AB
Box 502, SE-915 23 Robertsfors
Tel: +46 934 397 00. Fax: +46 934 397 20.

Impact Coatings AB
Westmansgatan 29, SE-582 16 Linköping
Tel: +46 13 10 37 80. Fax: +46 13 10 37 90.

SSB Svenska Försäljnings AB
Industrigatan 10, SE-312 34 Laholm
Tel: +46 430 492 08. Fax: +46 430 492 22.

Swedish Saw Blades AB
Industrigatan 10, SE-312 34 Laholm
Tel: +46 430 492 00. Fax: +46 430 492 01.

Swedish Saw Blades Holding AB
Industrigatan 10, SE-312 34 Laholm
Tel: +46 430 492 00. Fax: +46 430 492 01.

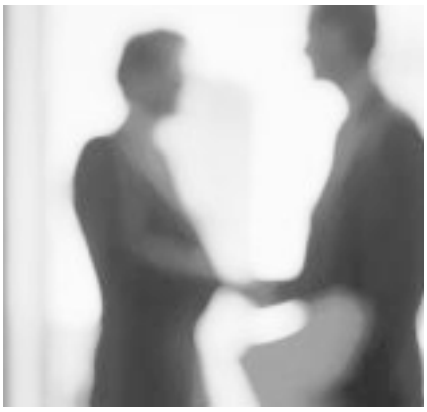
Gomex Tools Ltd
Orchard Road, Finedon
GB-Northants NN9 5JF
England
Tel: +44 1933680492. Fax: +44 1933680693.

LRS Leipzig Rail Service GmbH
Werkstättenstr. 4
DE-04319 Leipzig
Tyskland
Tel: +49 341 6562 300. Fax: +49 341 6562 111.

Normigo Iberica S.L.
Poligono Tejeria No 9
Apartado 81 (P O Box 81)
ES-20749 Arroa-Zestoa
Spanien
Tel: +34 943148243. Fax: +34 943148259.

Oy Gomex Finland AB
Vajossuonkatu 3 A
FI-20360 Turku
Finland
Tel: +358 22735500. Fax: +358 22538255.

SIA Micor
Latvijas Republica
Incukalna Pagasts, Atmodas 10 A
LV-2141 Rigas Rjonas
Lettland
Tel: +371 2977356. Fax: +371 2977220.



Duroc erbjuder materialteknologiska lösningar för framtidens företag.

DUROC

Duroc AB (publ), Industrivägen 8, SE-901 30 Umeå, Sweden. Tel: +46 90 71 17 00. Fax: +46 90 71 17 19. www.duroc.se info@duroc.se