



Profil Gruppen.

ÅRS-
REDOVISNING
2010

Innehåll

ProfilGruppen – en helhetsleverantör	Flik
Året i korthet	1
VD-ord	2–3
Strategi och aktiviteter	4–5
Marknad, konkurrenter och kunder	6–13
Ansvarfullt företagande	14–17
Riskhantering	18–19
Aktien	20–21
ÅRSREDOVISNING 2010	
Förvaltningsberättelse	22–24
Femårsöversikt	24
<i>Finansiella rapporter</i>	
Innehållsförteckning finansiella rapporter	25
Koncernens totalresultat	26
Koncernens finansiella ställning	26
Koncernens förändringar i eget kapital	27
Koncernens kassaflöde	27
Resultaträkning moderbolaget	28
Balansräkning moderbolaget	28
Förändringar i moderbolagets eget kapital	29
Kassaflödesanalys moderbolaget	29
Noter	30–42
Revisionsberättelse	43
Bolagsstyrningsrapport	
Styrelse	47
Ledning	48

Fakta om aluminium

Aluminium är en kretsloppsmetall som kan återvinnas om och om igen utan att materialets egenskaper påverkas. Bauxit, som är huvudråvaran vid aluminiumframställning, återbildas dessutom snabbt i jordskorpan. Aluminium lämpar sig därför särskilt väl för återvinning. Energiförbrukningen vid återvinning av aluminium innebär en besparing på upp till 95 procent av vad som går åt vid primärframställning samtidigt som återvinningsgraden är hög. Materialets låga vikt kombinerat med hög styrka ger lätta konstruktioner som medför reducerad energiförbrukning under transport. Med ökande krav på miljötänkande och livscykelanalyser framstår aluminium allt oftare som ett vinnande val.

Året i korthet

Året 2010 präglades av stark återhämtning i marknaden. För ProfilGruppen innebar det en ökning av leveransvolymerna med 20 procent jämfört med föregående år, men trots det en bit kvar till normalt kapacitetsutnyttjande. Året avslutades med att VD Nils Arthur avgick och bolaget gick därmed in i 2011 under ny ledning.



Ny VD
Den 1 januari 2011 tillträdde Claes Seldeby som ny VD och koncernchef för ProfilGruppen. Läs mer om honom och hans tankar om bolaget på sidan 3.



Förbättringsprogram
I juni startades ett kraftfullt förbättringsprojekt som ska effektivisera hela ProfilGruppens försörjningskedja, från råvara till leverans till kund. Läs mer om detta på sidan 4.

Kompetensutveckling
Under året har ProfilGruppen drivit ett stort kompetensutvecklingsprojekt med offentlig finansiering om 4,8 Mkr som syftar till att stärka kompetensen hos de närmaste underleverantörerna och den egna personalen.

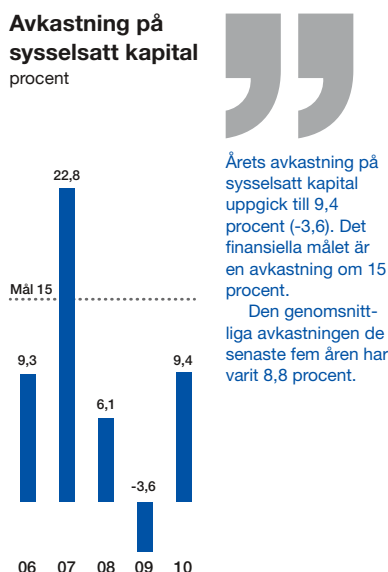


Finansiellt

- Intäkterna ökade med 18 procent jämfört med föregående år.
- Rörelseresultatet uppgick till 29,2 Mkr (-10,5).
- Resultat per aktie uppgick till 3,17 kr (-2,77).

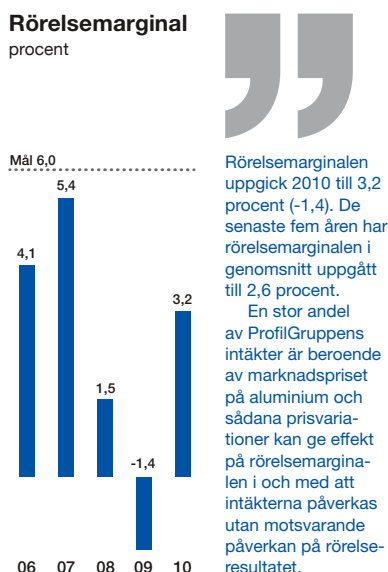
Avkastning på sysselsatt kapital

procent



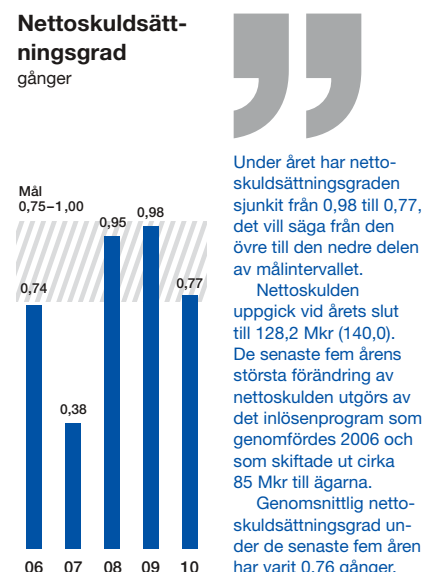
Rörelsemarginal

procent



Nettoskuldsättningsgrad

gånger



Dessa långsiktiga finansiella mål har styrelsen satt upp och samtliga avser ett genomsnitt över en konjunkturcykel.

Ett år av återhämtning

När jag summerade 2009 i förra årets årsredovisning hade vi precis gått igenom en historiskt kraftig nedgång i profilmarknaden. Även om vi kunde notera en viss återhämtning mot slutet av året var osäkerheten kring marknadsutvecklingen exceptionellt stor när vi gick in i 2010.



Nu, drygt ett år senare, står det klart att konjunkturen har förbättrats betydligt snabbare än vad många förväntade. Jämfört med 2009 ökade ProfilGruppens leveransvolym med 20 procent, och intäkterna steg med 18 procent. Detta innebär att vi nu har återtagit ungefär hälften av den volym som vi tappade under lågkonjunkturen 2008 och 2009, inte minst tack vare en robust ekonomisk utveckling i Tyskland. Utvecklingen inom fordonssektorn har varit särskilt stark. Detta gäller inte minst inom tunga fordon, där Profilgruppen intensifierade samarbetet med flera tillverkare under 2010.

Trots att vi fortfarande är en bra bit från fullt kapacitetsutnyttjande, förbättrades lönsamheten betydligt under året. Rörelsemarginalen uppgick till 3,2 procent, jämfört med -1,4 procent 2009. Detta resultat är till stor del en effekt av de kostnadsminskningar och produktivitetshöjande investeringar som vi genomförde under 2009. Dessa åtgärder gör även att Profilgruppen är väl positionerat för att nå det långsiktiga rörelsemarginalmålet när leveransvolymen är tillbaka på de nivåer som rådde före finanskrisen.

Under 2010 har hela organisationen arbetat intensivt med flera viktiga utvecklingsprojekt som syftar till att stärka ProfilGruppens konkurrenskraft och öka försäljningen. Ett av de mer omfattande initiativen är ett projekt vars mål är att ytterligare effektivisera vår försörjningskedja, hela vägen från aluminiumråvara till högförädlade komponenter. I ett angränsande projekt har vi – i nära samarbete med flera av våra medleverantörer – utformat och genomfört flera aktiviteter med målet att stärka vårt samarbete och öka kompetensen. Arbetet försätter under 2011.

När jag nu lämnar Profilgruppen, vill jag passa på att hälsa en ny vd, Claes Seldeby, välkommen och samtidigt tacka för nio mycket givande år tillsammans med alla engagerade och kunniga kollegor, kunder och medleverantörer.

Åseda den 20 januari 2011

*Nils Arthur
VD och koncernchef (fram till 31 december 2010)*

Fokus på tillväxt och produktivitet

Några få månader i en ny koncern och jag slås redan av den starka framåtanda och optimism som präglar hela företaget. ProfilGruppen är ett gediget och stabilt företag som framgångsrikt kombinerar det mindre företagets entreprenörskap med det större företagets kompetensbredd. Stoltheten hos de anställda går inte att ta miste på.

Det ska vi värna om och ta med oss in i framtiden. Utgångsläget är positivt. Under 2010 ökade vi vår omsättning med 18 procent under god lönsamhet. Att vår kvalitet och vår service är konkurrenskraftig har vi redan fått bevis för genom våra framgångar både på hemmamarknaden och i Europa. Dessutom arbetar vi med en framtidsprodukt – aluminium är ett material med låg miljöpåverkan och en stor potential på en ständigt växande marknad.

För att kunna fortsätta växa och ta marknadsandelar måste vi dock vässa oss ytterligare. Internt handlar det om effektivitetsförbättringar inom såväl produktion som administrativa processer. Externt handlar det om en tydligare kundstrategi – om att prioritera de kundsegment där vi anser oss kunna tillföra störst värde och där vi har störst möjligheter att skapa konkurrensfördelar. Vi vill skapa ännu djupare och bredare kundsamarbeten, både i Sverige och internationellt.

Och vi vill växa in på nya marknader. Våra goda relationer och stabila leveranser har gjort att vi etablerat oss hos ett antal stora multinationella aktörer med höga krav på sina strategiska partners. Det ska vi dra nytta av vid vår geografiska expansion.

ProfilGruppen ska fortsätta växa både organiskt och genom förvärv. Vi har haft en spännande och framgångsrik resa under 30 år. Nu är hög tid att vidga vyerna och ta sikte mot ännu högre höjder.

Åseda den 16 februari 2011



Claes Seldeby
VD och koncernchef (från 1 januari 2011)



Claes Seldeby

Claes har under de senaste sju åren verkat inom Schneiderkoncernen, bland annat som affärsutvecklingsansvarig för de nordiska och baltiska länderna och senast som Sverigechef.

Fokus på kundunika lösningar

ProfilGruppens strategi bygger på ambitionen att vidareutveckla företagets position som helhetsleverantör av kundunika lösningar i aluminium.

Vision

Vår vision är att ProfilGruppen har en stark närvaro på Europamarknaden och betraktas av våra kunder som en av de ledande leverantörerna av innovativa lösningar i aluminium.

Affärsidé

ProfilGruppen är en helhetsleverantör av kundanpassade profiler och komponenter i aluminium. Lönsam och långsiktig tillväxt säkerställs genom fokusering på kundbehov, effektiva processer och ständiga förbättringar.

Skräddarsydda lösningar med helhetsansvar

ProfilGruppens strategi bygger på ambitionen att vidareutveckla företagets position som helhetsleverantör av kundunika lösningar i aluminium. Våra tillväxtinitiativ ska fokuseras mot de segment och de kunder där vi bedömer att vi kan nå störst utväxling på vår integrerade affärsmodell, som spänner över hela värdekedjan. ProfilGruppens styrka är snarare att skräddarsy komplexa produktions-

upplägg och ta ett helhetsansvar för lösningarna, än att producera stora volymer av standardiserade komponenter.

Vi utvecklar kontinuerligt förmågan att samordna komplexa försörjningskedjor. Det handlar inte minst om att stärka vårt integrerade, tvärfunktionella arbetssätt, som även inbegriper ett stort antal partners och underleverantörer.

Förbättringsprogram för ökad konkurrenskraft

Förutsägbarhet, både vad gäller kvalitet och leveranstidpunkt, är av yttersta vikt för våra kunder. Att säkerställa förmågan att effektivt – och med lönsamhet – möta kraven förutsätter att vi fortlöpande vidareutvecklar våra processer och logistiklösningar.

I juni 2010 initierades ett kraftfullt förbättringsprojekt där femton delprojekt med uppgifter inom olika områden, allt från försäljning till leverans, arbetar med att skapa ett effektivare ProfilGruppen. Som exempel arbetar en av arbetsgrupperna med att förbättra den övergripande beläggningsplaneringen för hela försörjningskedjan, vilket även inkluderar vårt nätverk av externa underleverantörer. Det finns också grupper som fokuserar på interna materialflöden och produktivitetsförbättringar. Många medarbetare har varit involverade och mycket tid har lagts ner i de tvärfunktionella arbetsgruppernas kreativa process.

– Det här är ett viktigt steg för att göra ProfilGruppen mer konkurrenskraftigt och bättre rustat för att möta framtida utmaningar. Projektet kommer tillsammans med vårt tidigare arbete inom ständiga förbättringar att göra våra medarbetare än mer medvetna om, och fokuserade på, intern processförbättring, säger Peter Schön, CFO på ProfilGruppen.

Det pågående projektet är begränsat i tid och arbetet med att implementera de nya processer som skapats under 2010 kommer att pågå fram till sommaren 2011. Därefter fortsätter arbetet löpande, men ProfilGruppen är redan nu mycket väl positionerat inför en fortsatt volymtillväxt i marknaden. Redan sedan tidigare har vi utrymme att öka leveranserna kraftigt utan betydande investeringar och med effektivare arbetsprocesser blir förutsättningarna för förbättrad lönsamhet än bättre.

Tanken är att detta projekt ska lägga grunden för hur vi i fortsättningen ska arbeta med ständiga förbättringar och skapa en gemensam plattform för arbetssätten inom företagets olika verksamheter. Vi vill på sikt nå ett övergripande system för hur vi arbetar, så att flexibilitet i att anpassa verksamheten efter nya krav underlättas och att alla anställda förstår sin roll i helheten.



Under 2010 har mycket kraft lagts på förbättringsarbete i projektform. Samtidigt fortlöpte arbetet med att genomföra den övergripande strategin, som innebär en fokusering på lönsam organisk tillväxt successivt kompletterad med förvärv framåt i värdekedjan. För

2011 ligger huvudstrategin fast, men kommer under ny ledning att utvecklas och förtydligas ytterligare. Arbetet med de strategiska prioriteringar som fanns inför 2010 beskrivs i tabellen nedan.

Intensifiera närvaron på prioriterade exportmarknader och stärka positionen på den svenska hemmamarknaden

Prioriteringar för 2010

Vidareutveckling av arbetssättet Key Account Management (KAM) och öka nivån av partnerskap med företagets viktigaste kunder

Fokusering av säljresurser mot prioriterade segment

Avtal med nya kunder inom tunga fordon

Ytterligare marknadskartläggningar

Genomfört 2010

- Samtliga planerade KAM-team fullt operationella
- Arbeta med vidareutveckling och standardisering av KAM-arbetssättet
- Utvidgning av KAM-arbetssättet till utvalda presumtiva kunder
- Genomförande av konstruktionsdagar för specifika kunder

- Utsett segmentansvariga för prioriterade segment
- Utökad säljresurser främst inom interiör och sjukvårdsutrustning

- Kvalificerats som underleverantör till ytterligare en stor europeisk tillverkare av tunga fordon
- Flera nya kontrakt tecknade med stor europeisk tillverkare av lastbilar

- Omfattande kartläggning av produktsegmentet kylprofiler genomförd

1

Utveckla satsningen på kvalificerade förädlingstjänster och stärka företagets image som innovativ komponentleverantör

Prioriteringar för 2010

Utveckla samarbetet kring nya affärer med bearbetningsleverantörer i syfte att öka konkurrenskraft genom bredare kompetens

Kundriktade utbildningsinsatser med inriktning mot profilkonstruktion

Medverkan vid europeiska branschmässan Aluminium 2010 i Essen

Förbättrat applikationskunnande

Genomfört 2010

- Övergripande plan fastlagd för bearbetningsleverantörers medverkan i befintliga affärer och vid nyförsäljning
- Ökning av bearbetningsleverantörernas deltagande vid kundbesök

- Flera konstruktionsdagar genomförda, där kunder utbildats i materiallära och konstruktionsmöjligheter av ProfilGruppens konstruktörer

- ProfilGruppen deltog vid Aluminium 2010, en mötesplats för hela branschen där flera värdefulla kontakter knöts

- Befattningen "Segment Key Account Manager" har etablerats i marknadsorganisationen, bland annat med ansvar för utveckling av applikationskunnande inom ett eller flera prioriterade segment

2

Säkra kapacitet och spetskompetens i hela värdekedjan genom att vidareutveckla nätverket med framstående företag och organisationer

Prioriteringar för 2010

Kompetensutvecklingsprogram inom ramen för samverkansprojektet "Aluminium på nya sätt" som delfinansieras av EU och omfattar hela företaget och dess främsta medleverantörer.

Ytterligare integrering av hela vidareförädlingskedjan

Utveckla fler kundanpassade logistiklösningar

Genomfört 2010

- En hel mängd olika utbildningar med såväl interna som externa föreläsare har genomförts. Projektet beskrivs närmare på sidan 15

- Start av program för effektivisering av hela förädlingskedjan
- Integrering av underleverantörer i affärsprocessen
- Samarbete med bearbetningsleverantörer i omfattande kompetensutvecklingsprojekt som syftar till att stärka vår gemensamma kompetens

- Utveckling av skräddarsydda logistiklösningar för ett antal kunder

3

Genomföra utlandsförvärv som utvecklar företagets kärnkompetenser

Prioriteringar för 2010

Förvärv utvärderas löpande

Genomfört 2010

- Inga förvärv har varit aktuella under året

4

Stark återhämtning i marknaden

Efter den kraftiga nedgången i samband med den ekonomiska krisen har efterfrågan på aluminiumprofiler i Europa generellt utvecklats mycket positivt under 2010. I synnerhet transportsektorn har drivit efterfrågan. För 2011 förväntas en modest uppgång.

Många användningsområden

Lösningar baserade på aluminiumprofiler används i många olika branscher. Den största avsättningsmarknaden är byggsektorn som använder cirka 45 procent av totalvolymen i Europa. Näst störst är transportsektorn, omfattande fordon för väg- och spårtrafik samt luft- och sjöfart, som utgör cirka 15 procent av totalmarknaden. Därefter följer allmän verkstadsindustri med en bit över 10 procent av marknaden. Segmenten el och interiör utgör cirka 5 procent vardera. Den återstående delen av marknaden utgörs bland annat av grossister, som säljer vidare standardiserade profiler till kunder främst inom bygg- respektive transportsektorn.

Branschfördelningen blir inte densamma uttryckt som omsättning, exempelvis har byggsektorn lägre genomsnittligt förädlingsvärde vilket ger en något lägre andel uttryckt i omsättning än i volym.

Betydande uppgång

År 2010 kännetecknades av betydande återhämtning av efterfrågan på aluminiumprofiler i Europa. Tillväxttakten var generellt mycket hög under första halvåret och uppgången fortsatte under andra halvåret även om ökningstakten gentemot 2009 mattades av till följd av att avsättningsbranscherna anpassat sig till den högre aktivitetsnivån, normala säsongseffekter och att stabilisering faktiskt skedde i slutet av 2009.

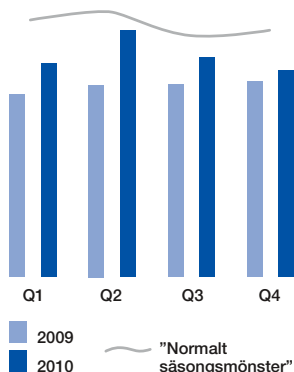
Återhämtningen var tydlig inom i stort sett samtliga sektorer med undantag av bygg- och anläggningsbranschen. Bygg- och anläggningsbranschen tyngdes alltså av tidigare problem med finansiering av större byggprojekt samtidigt som överbrygnings-effekten från incitamentsprogram som exempelvis det svenska ROT-avdraget gjort att den normalt sett väntade uppgången på privatmarknadssidan, i samband med att konjunkturen vänder uppåt, slätades ut.

Skillnaderna i branschexponering mellan Sydeuropa, som har en större andel byggrelaterade produkter, och Nord- och Mellaneuropa fick därmed inverkan på återhämtningstakten som visat betydande variation mellan olika regioner. I viss mån medverkade även fordonsbranschen till detta, då efterfrågan på personbilsmarknaden förskjutits mot premiumsegmentet efter att de förhöjda skrotningsskattorna tagits bort, vilket huvudsakligen gynnat nordeuropeiska tillverkare.

Priset på aluminiumråvara har varierat under 2010 men visar sammantaget en uppgång från cirka 2 200 dollar per ton vid årets början till cirka 2 500 dollar per ton vid slutet av året. Det globala LME-lagret minskade med 8 procent under loppet av året och uppgick vid årsskiftet till 4,3 miljoner ton. Nyinvesteringarna i primärsälvtverk fortsätter, huvudsakligen i regioner utanför Europa där energikostnaderna är lägre. Qatalum, Hydro Aluminium och Qatar Petroleums samägda primärsälvtverk i Qatar med kapacitet på 585 000 ton, invigdes under året.

Totalmarknad Europa

(EU27 + EFTA), ton aluminiumprofiler



Efterfrågan under 2010 har konstant hållit sig på en högre nivå än under 2009 och också visat upp ett mer normalt säsongsmönster.

Prisutveckling för aluminium 2006–2010

USD



Aluminiumpriset på råvarubörsen LME är volatilt. Under 2010 steg det cirka 14 procent.

Starkt fragmenterad marknad

Den europeiska marknaden för aluminiumprofiler är starkt fragmenterad, med totalt över 140 producenter. Tydliga konsolideringssträvanden pågår och genom ett antal strukturaffärer på senare år har fyra stora aktörer med global närvaro vuxit fram. Störst marknadsandel i Europa, uppskattningsvis 15 procent, har Sapa Profiles som också är den största aktören globalt sett. Därefter följer Hydro Aluminium med cirka 14 procent av Europamarknaden, Alcan (cirka 8 procent) samt Aleris (cirka 3 procent).

Under 2010 har ytterligare strukturaffärer av olika slag ägt rum. Rio Tinto Alcan har ytterligare ökat fokus på primärframställning av aluminiumråvara genom att avyttra majoriteten av ägandet i det tidigare helägda affärsområdet Alcan Engineered Products, där verksamheten inom bland annat strängpressning och valsning ingår, till riskkapitalbolaget Apollo Global Management och en statlig fransk investeringsfond. Sapa Profiles har expanderat framåt i värdekedjan genom förvärvet av Thules verksamhet inom originalmonterade takrelingar för personbilar.

Stigande efterfrågan

Historiskt har efterfrågan på lösningar baserade på aluminiumprofiler vuxit i snabbare takt än den generella BNP-utvecklingen.

Anledningen är de goda materialegenskaperna hos aluminium som leder till att det ständigt gör nya landvinningar i kampen mot

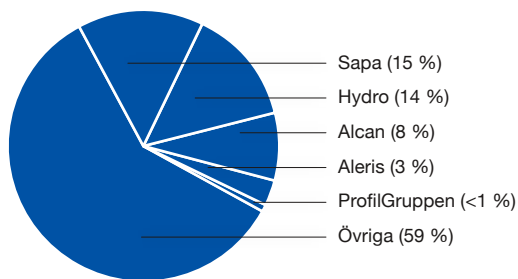
andra material som till exempel stål och plast. Egenskaperna som gör aluminium attraktivt är bland annat:

- Låg vikt
- Hög styrka
- Lätt att återvinna med bibehållen kvalitet
- Många alternativ för sammanfogning
- Lätt att forma
- God korrosionsbeständighet
- Bra på att leda värme
- Bra på att leda elektricitet

Strängpressning som tillverkningsmetod har också fördelar jämfört med andra tillverkningsmetoder. Bland annat är kostnaderna för verktyg relativt låga i förhållande till gjutning av metall eller plast. Det gör att metoden blir mer kostnadseffektiv vid låga volymer och gör behovet av standardisering lägre.

Uppskattad marknadsandel i Europa

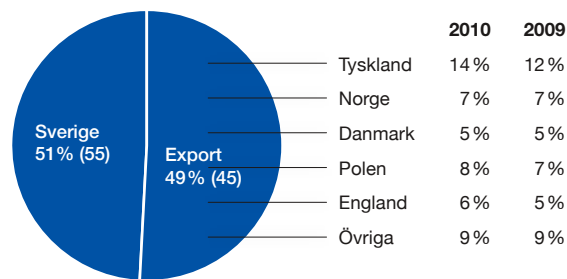
(EU27 + EFTA), aluminiumprofiler



Marknaden i Europa är starkt fragmenterad och ProfilGruppens marknadsandel understiger en procent.

ProfilGruppens geografiska marknader

100 % = 901 Mkr (totala intäkter)



Under 2010 ökade exportandelen. Främst var det intäkterna från den tyska marknaden som ökade.

Vad driver kundernas efterfrågan?

Fördelarna med aluminium och strängpressning kommer till nytta på olika sätt i olika branscher. Potentialen för ersättning av tidigare materialval mot aluminium varierar kraftigt mellan olika branscher. Fordonsbranschen är ett exempel där man redan kommit långt med att ersätta befintliga komponenter med aluminiumkomponenter. Anledningen till efterfrågan är beroende på i vilket segment kunden befinner sig.

EI

Inom telekomsektorn är den underliggande tillväxten hög eftersom den snabbt ökande datatrafiken kräver kontinuerlig utbyggnad av mobilnäten, vilket driver efterfrågan på kylprofiler och antennkomponenter.

Inom kraftöverföringsområdet används aluminium alltmer som elektrisk ledare då det möjliggör kostnadseffektiva lösningar jämfört med koppar.

Behovet av förnyelsebar energi har gjort att solenergiindustrins efterfrågan på aluminiumprofiler till ramar och stativ ökat kraftigt de senaste åren och förväntas fortsätta öka.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	5%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	22%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 125 st

Fordon

Med sin kombination av låg vikt och hög styrka bidrar aluminium till möjligheten att möta allt hårdare miljö-, energi- och säkerhetskrav inom samtliga transportgrenar. För personbilar beror volymökningen främst på snabbt stigande penetrationsgrad inom nya tillämpningsområden såsom stötfångarbalkar och hjulupphängning. I Europa ökade det genomsnittliga totala aluminiuminnehållet per nytillverkad bil med över 40 procent mellan 2002 och 2006, bortsett från de traditionella tillämpningarna drivlina, värmeväxlare och fälgar.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	15%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	33%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 85 st

Bygg

Modern arkitektur och ökande krav på energieffektivitet leder till ökad användning av aluminiumprofiler inom byggsektorn, såväl inom nyproduktion som vid renovering. De standardiserade byggsystem som många leverantörer tillhandahåller möjliggör rationella

och estetiskt tilltalande lösningar för offentliga och kommersiella byggnader. För privatbostäder används aluminium primärt i fönster och är efter plast det dominerande materialvalet för fönsterbågar. Aluminiumbeklädda träfönster är en tillämpning som kombinerar träets värmeisolerande egenskaper och traditionella interiörkänsla med aluminiums underhållsfrihet och tålighet mot väder och vind, och som därför är på god väg att nå en dominerande position på den skandinaviska marknaden.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	45%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	14%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 110 st

Interiör

Tillverkare av exempelvis vitvaror, kontorsmöbler, köks- och badrumsinredningar uppskattar materialets naturliga estetiska fördelar och att det är lättare att hålla rent än rostfria eller förkromade detaljer samt dess styrka och formbarhet.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	5%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	9%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 100 st

Allmän verkstadsindustri

Maskinbyggare och konstruktörer av automatiserade produktionslinjer och ventilationssystem upptäcker alltmer aluminiumprofilernas formbarhet och slitstyrka samt goda vibrationsupptagning. I lösningar för livsmedelsbranschen är materialets hygieniska egenskaper en stor fördel.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	10%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	15%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 80 st

Övriga branscher

Grossister efterfrågar primärt standardiserade lagerprofiler som används inom bland annat bygg- och transportsektorn. Styrkan, hygienegenskaperna och de goda förutsättningarna för olika typer av ytbehandling är fördelar med aluminium som gör att det flitigt används inom vårdsektorn till exempelvis patientlyftar och rollatorer.

Andel av totalvolym i Europa (2009)	20%
Andel av ProfilGruppens intäkter (2010)	7%
Antal kunder i Profilgruppen (2010)	cirka 20 st

1. Solpaneler på taket till en förskola i Köpenhamn står för den största delen av energiförsörjningen.
2. Solpaneler på fasaden till en skolbyggnad i Köpenhamn.
3. Ett bostadshus i Århus, Danmark med solpaneler på taket har aluminiumramar från Profilgruppen.
4. Fasad i Köpenhamn klädd i solpaneler. Aluminiumramarna är vädertåliga och korrosionsbeständiga.



Strålände tillväxt med solpaneler

Flera av ProfilGruppens viktigaste kunder finns inom solenergi-branschen. Aluminiumprofiler är en vital komponent i solpaneler där de kommer till användning i ramkonstruktioner och fäst detaljer. Majoriteten av aluminiumprofilerna till solpaneler exporteras.

En kund som arbetat länge tillsammans med Profilgruppen är den danska solpanelstillverkaren Gaia Solar.

– Vi beställer ramarna till våra solpaneler från Profilgruppen. Ramarna

har vi utvecklat tillsammans med dem. I utvecklingsstadiet är vårt förhållande till Profilgruppen både som en leverantör och en samarbetspartner, säger Dennis Aarø, vd på Gaia Solar.

Det är ingen tillfällighet att Gaia Solar varit kund hos Profilgruppen i snart femton år.

– Att vi varit kund så pass länge beror helt klart på deras kompetens som är viktig för att utveckla nya produkter. Vi skulle kunna köpa aluminiumprofiler billigare på annat håll, säger Dennis Aarø.

Solenergiindustrin

Solenergiindustrin befinner sig i stark tillväxt och potentialen är enorm. Sedan år 2000 har solenergikapaciteten i världen ökat med över 40 procent per år. Trots det står solenergi idag bara för 0,1 procent av jordens elproduktion.

Den faktor som starkast talar för solenergi är att energislaget är förnyelsebart och därmed en viktig komponent i en framtida hållbar energimix. International Energy Agency (IEA) beräknar att solenergi kommer att stå för cirka 11 procent av världens elproduktion motsvarande 4 500 TWh år 2050. Det kommer att minska koldioxidutsläppen med 2,3 gigaton per år. Utöver att minska utsläppen kommer utbyggnaden av solenergi att göra energiförsörjningen säkrare.

En nackdel med solenergi är att den fortfarande är beroende av statsstöd. Under den kommande tioårsperioden spår IEA att det kommer att krävas stora statssubventioner för att göra solenergi effektivare.

Idag finns fyra länder som har en total installerad elproduktion från solenergi på en GW eller mer. Enligt senaste tillgängliga data är de länder med mest installerad kapacitet Tyskland med 5,3 GW, Spanien med 3,4 GW, Japan med 2,1 GW och USA med 1,2 GW. I nuläget står dessa länder för 80 procent av den sammanlagda installerade kapaciteten i världen. Andra länder som också är långt framme är Australien, Kina, Indien och Korea.

Utöver elproduktion används solenergi till att producera värme. Enligt intresseorganisationen

Svensk Solenergi finns det cirka 15 000 solvärmesystem i Sverige och årligen installeras 2 000 nya. I världen finns allra flest solfångare i Kina där 75 procent av alla jordens solfångare står idag. I Europa är det Tyskland som har flest solfångare. Ytterligare ett sätt att ta tillvara energin från solen är genom solvärmedrivna kylsystem.

En övergripande trend inom solenergiindustrin är att det pågår ett skifte från stål till aluminium när det gäller underrederna till solpaneler och solfångare. Under 2009 användes cirka 200 000 ton aluminium i Europa för tillverkning av solpaneler och solfångare.

Flexibiliteten avgjorde valet av leverantör

För fem år sedan inledde ProfilGruppen samarbetet med PowerCell Sweden AB som tillverkar, utvecklar och forskar kring avancerade bränsleceller. Samarbetet inleddes inom ramen för ett forskningsprojekt på Chalmers tekniska högskola i Göteborg och har därifrån lett till utvecklingen av färdiga produkter.

Powercell utvecklar bränslecellssystem. Bränsleceller utvinnet el ur vätgas och restprodukten blir värme och vatten. De levererar portabla energisystem och har kunder inom hela fordonsindustrin och inom telekom.

Till PowerCell levererar ProfilGruppen ett så kallat ändgavelssystem som innebär att bränslecellssystemet hålls på plats samt kanaliserar vätgas och kylmedium till bränslecellerna.

Varför valde ni ProfilGruppen som leverantör?

– Från början fanns det ett forskningssamarbete på Chalmers där ProfilGruppen var med. Idag är det flexibiliteten och närheten som är avgörande. En annan viktig fördel är att de behåller hela bearbetningskedjan. Jag köper både extrudering och mekanisk bearbetning. Jag får en komplett produkt av ProfilGruppen, säger Lennart Håman, inköpare på PowerCell.

PowerCells produkt baseras på två huvudkomponenter – bränslecellen och bränsle-reformern. I ett integrerat system bildar komponenterna en mycket effektiv elgenerator som kan användas för exempelvis elaggregat, telekommaster, elhybridfordon och kyltransporter.



Mästare på kylprofiler

ProfilGruppen har lång erfarenhet av att tillverka skraddarsydd kylprofiler i aluminium. Kylprofiler används i bland annat styrenheter till motorer, frekvensomvandlare och växelriktare. Elektriska komponenter behöver oftast någon form av värmeavledning för att fungera på bästa sätt.

Vår spetskompetens inom kylprofiler har lett till att vi levererar till alla branscher där elektronikkomponenter är inblandade, bland annat till telekomindustrin och till ett flertal kända bilmärken. Det är inte ovanligt att ProfilGruppen genom att optimera utformningen av de kundunika kylprofilerna ökar kyleffekten med upp till 50 procent åt kunderna.

ProfilGruppens tvåfunktionella arbetssätt, vilket innebär att företaget arbetar närmare kunderna och med rakare kommunikationsvägar, är viktigt för utvecklingsarbetet. Det betyder att befintliga komponenter snabbt kan ersättas med aluminium, med bättre lednings- och kylförmåga och utveckling av ny teknik. Arbetssättet innebär också ett snabbare utvecklingsarbete.

– I ett tidigt samarbete kring konstruktion och utveckling har vi möjligheter till datorsimuleringar både i profil och verktyg. Det resulterar i snabba och precisa lösningsförslag, som sparar både verktygskostnader och konstruktionstid, säger Johan Anicic, exportchef på ProfilGruppen.

Kännetecknande för ProfilGruppens kylprofilskomponenter är utmanande och komplexa verktygskonstruktioner. Utvecklingen när det gäller kylprofiler går hela tiden mot att kunderna efterfrågar ökad kylkapacitet för att klara av mer effekt på de elektriska komponenterna.



Allt mer aluminium i Volvos busskarosser

En av ProfilGruppens kunder inom kundsegmentet Fordon är Volvo Bussar AB. Ett stort antal profiler har levererats under åren och nu utökas leveranserna till Volvo Bussars fabrik i polska Wrocław. För uppbyggnad av karossen på stadsbussar producerar ProfilGruppen bland annat lackerade aluminiumprofiler.

Inuti busskarossen sitter de synliga aluminiumdetaljerna bland annat som uppbyggnad av bagagehyllor och för att leda ut luft till bussens luftkonditionering.

Under de senaste åren har ProfilGruppens leveranser till Volvo Bussar i Sverige legat på en stabil nivå medan leveranserna till Volvos fabrik i Polen har ökat. Samarbetet med Volvo Bussar har pågått sedan mitten av 1980-talet.

– Volvo är en av nyckelkunderna i ett för oss prioriterat segment där användandet av aluminium ökar som ett led i miljöanpassningen. Vi har målmedvetet arbetat för att utveckla vår kompetens inom fordonsindustrin och var först av de nordiska profiltillverkarna att anpassa oss till och certifieras enligt fordonsindustrins mycket krävande globala kvalitetsstandard, säger Per Persson, kundansvarig på ProfilGruppen.

Aluminiums betydelse inom fordonsindustrin växer. Det främsta skälet är materialets låga vikt, vilket leder till lägre bränsleförbrukning och bättre miljöegenskaper. Det är även viktigt att materialet är slitstarkt, formbart, korrosionsbeständigt och har hög återvinningsförmåga. Aluminiumandelen kommer att öka på de bussar som tillverkas i Wrocław när aluminium ersätter andra material. På så vis kommer Volvo att dra fördel av de positiva egenskaperna hos aluminium. Det innebär också att ProfilGruppens leveranser till Polen kommer att öka.



Viktigt att leverantören är med tidigt i processen

Under sommaren 2010 fick ProfilGruppen en förfrågan från möbeltillverkaren European Furniture Group (EFG) om att hjälpa till i konstruktionen av nya inredningslösningar för kontor. ProfilGruppen kom in tidigt i utvecklingsprocessen av de nya produkterna som lanserades i februari 2011.

– Vi frågade flera olika företag som sysslar med att extrudera aluminium eftersom vi aldrig tidigare arbetat med materialet. ProfilGruppen tog uppgiften på stort allvar och vi fick hjälp av en erfaren konstruktör, säger Manager Product Development Marianne Guriby Dahl på EFG.

ProfilGruppens konstruktionsavdelning var med under hela produktutvecklingsfasen.

– Det har varit en stor tillgång för oss att utveckla produkten tillsammans med underleverantören. Fördelen med att inleda ett tidigt samarbete är att lösningarna snabbare blir mer genomarbetade och funktionsanpassade.

EFG ser fram emot ytterligare samarbeten med ProfilGruppen.

– Jag tror att framtidens underleverantörer måste bidra tidigt i projekten hos kunderna. De har kompetens som är väldigt viktig för oss. Den kompetensen gör att vi också kan bli bättre med hjälp av deras kunskap. Det är det som skiljer de bra underleverantörerna från de mindre bra.

Under Stockholmsmässan i februari 2011 lanserade EFG bland annat ett skärmväggsmodulsystem för kontor. Modulen utvecklades i samarbete med ProfilGruppen.



Aluminiumprofiler lyft för patientlyftar

I nära femton års tid har Profilgruppen levererat aluminiumprofiler till det norska företaget Molift som bland annat gör patientlyftar åt sjukvården.

Molift grundades av Hans Kasper Andresen som efter en längre sjukhusvistelse såg vilken enorm belastning på vårdarna som lyft av patienter innebar.

– Profilgruppen levererar bearbetade aluminiumprofiler till Molifts patientlyftar. Det rör sig om flera olika delar, säger Morten Harald Lie CTO på Molift.

I utvecklingen av nya produkter samarbetar Molift nära med Profilgruppen.

– När vi utvecklar nya profiler gör vi först ett utkast som vi sedan diskuterar med Profilgruppen. Då får vi de bästa möjliga lösningarna både konstruktionsmässigt, produktionsmässigt och prismässigt.

Varför har ni valt att fortsätta arbeta med Profilgruppen under femton års tid?

– Profilgruppen är mycket bra på bearbetade profiler och de har en väldigt bra kundservice, säger Morten Harald Lie.

Molift är idag ett internationellt företag som levererar patientlyftarna över stora delar av världen. Patientlyftarna tillverkas i norska Gjøvik.



Aluminiumkunskap på schemat

För att ge en bättre förståelse för aluminium och dess möjliga användningsområden och funktioner håller Profilgruppen ibland utbildningar för sina kunder. Under 2010 genomfördes tre sådana utbildningstillfällen där olika kunder bjöds in. Även ett flertal kundunika utbildningar genomfördes. Dessa, så kallade konstruktionsdagar, ger också en inblick i Profilgruppens tillverkningsprocess.

Dagen består av en grundutbildning inom profiltillverkning, profilkonstruktion och bearbetningstekniker med många exempel. Kunderna får en rundtur med visning av extruderings- och anodiseringsanläggningar.

– Detta brukar vara en väldigt uppskattad dag för våra inbjudna kunder och ger ett tillfälle att i mindre grupper få igång intressanta diskussioner kring aluminium och framförallt idéer kring användning av profiler, säger Andreas Helmersson, konstruktionschef på Profilgruppen.

Under en konstruktionsdag som hölls i oktober deltog bland annat kunden Laird Technologies. De konstruerar och tillverkar kundanpassade produkter för trådlös och annan avancerad elektronik.

– Dagen var mycket givande, säger Jakob Dahlgren, sourcing engineer på Laird Technologies.

Till Laird Technologies levererar Profilgruppen både små och stora kylprofiler gjorda av extruderad aluminium.

– Mest givande var att jag fick nya idéer och uppslag kring hur strängpressad aluminium kan användas och hur vi tillsammans med leverantören kan hitta lösningar, säger Jakob Dahlgren.

Engagemang i flera dimensioner

ProfilGruppen ligger i småländska Åseda som är ett samhälle med cirka 2 000 invånare. Genom ett betydande ekonomiskt och personligt engagemang i samhällsnyttiga verksamheter, föreningar, idrottsklubbar och skolor bidrar ProfilGruppen till hela regionens utveckling.

Socialt ansvar

Vårt lokala engagemang är en viktig framgångsfaktor för företaget, inte minst eftersom många av våra nuvarande men även framtida anställda bor i regionen. Går det bra för regionen går det bra för ProfilGruppen och vice versa.

Lokalt stöd

När det gäller sponsring av idrott har ProfilGruppen främst riktat in sig på lagidrotter i regionen. Vi har valt att stödja många med en del i stället för få med mycket. Ett av de större projekten som vi stödjer är Åseda IF:s ishall som utnyttjas flitigt för ishockeyträning av ortens unga.

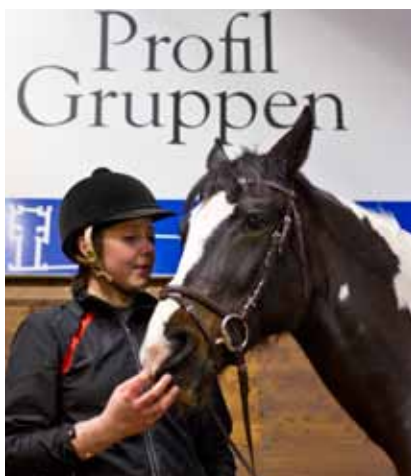
Vi har även varit med och hjälpt till med finansiering av Hälsans Hus, så att både våra anställda och andra på orten har tillgång till en bra och modern friskvårdsanläggning.

Utbildningssamverkan

ProfilGruppen samverkar på olika sätt med flera utbildningsinstitutioner i regionen. Arbetet syftar till att dels få unga att stanna kvar i Åseda, dels öka utbildningsnivån i samhället. Företagets framtida utveckling bygger på att välutbildade och motiverade medarbetare söker sig till företaget. Därför utgör vårt engagemang i flera utbildningsråd viktiga insatser. I regionen har ProfilGruppen och ett antal andra företag tagit initiativ till att flera skolor blivit certifierade som Teknikcollege.

– Det här är ett viktigt steg för att öka attraktivitet och utbildningskvalitet när det gäller gymnasie- och vuxenutbildningar med inriktning mot industrin, säger Erik Hermansson, personalchef på ProfilGruppen.

Utöver det stödjer ProfilGruppen Ung Företagsamhet. Initiativet skapades för att ge unga möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap inom ramen för gymnasieskolans verksamhet.



Åseda Ryttarförening är en av de lokala sponsringsaktiviteterna, Magda Gyllenfjell hopptävlar i Allsvenskan med hästen Ofelia, som är namngiven efter ProfilGruppens personalklubb.

Ett aktivt arbete med friskvård innebär bland annat att alla medarbetare har fri tillgång till friskvårdsanläggningen Hälsans Hus.



Nya medel för kompetensutveckling

I december 2009 fick ProfilGruppen klartecken på sin ansökan om EU-medel för kompetensutveckling. Projektet, som går under namnet *Aluminium på nya sätt*, genomförs i samverkan med ProfilGruppens viktigaste underleverantörer, vilket omfattar företag som tillsammans sysselsätter mer än 500 personer.

– Det är mycket glädjande att företaget på det här sättet får möjlighet att genomföra ett kompetensutvecklingsprojekt av den här omfattningen, säger ProfilGruppens personalchef Erik Hermansson.

Totalt tilldelades projektet cirka 4,8 mkr. Projektperioden löper fram till juni 2011. ProfilGruppen fungerar som projektledare med ansvar för samordning och planering av utbildningarna för de totalt tio företagen. De olika utbildningarna är inriktade på: marknadsutveckling, kvalitet, ledarskap, ritningsläsning/mätteknik, teknik, arbetsmiljö och hälsa.

För medarbetarna innebär kompetensutvecklingsinsatserna inte bara att de förbättrar sina möjligheter inom respektive företag. De stärker även sin ställning på arbetsmarknaden i stort.

Projektets övergripande syfte är att försöka hitta nya tillämpningar, produkter och affärsmöjligheter inom aluminiumbranschen.

Vårt miljöansvar

Vår verksamhet ska bidra till ett långsiktigt hållbart samhälle genom att de produkter och förädlade komponenter vi tillverkar ska produceras med minsta möjliga miljöpåverkan och användas där dess positiva miljöegenskaper bäst tas tillvara.

ProfilGruppen arbetar förebyggande och förbättrar ständigt verksamheten för att bidra till ett långsiktigt hållbart samhälle. Det gör vi främst genom att sträva efter att minska mängden spill och avfall i våra processer och att det aluminiumskrot som bildas återvinns. Återvinning av aluminium ger en besparing på upp till 95 procent vid omsmältning, i jämförelse med den energimängd som används vid primärtillverkning.

Hänsyn tas till miljöaspekter vid val av leverantörer. ProfilGruppen är miljöcertifierat enligt ISO 14001 och många av våra leverantörer är miljöcertifierade. Vi arbetar proaktivt genom att skapa förutsättningar för ett personligt ansvar och engagemang hos alla medarbetare genom utbildning, information och aktiv medverkan i miljöarbetet.

ProfilGruppens miljöpåverkan

ProfilGruppens miljöpåverkan sker främst genom elförbrukning, gasförbrukning, skrotning av aluminium i våra processer, transporter och utsläpp av sulfater. Under 2010 har ProfilGruppen minskat energiförbrukningen med åtta procent jämfört med 2009. Elförbrukningen minskade med åtta procent och förbrukningen av gas per kilo pressad profil minskade med fem procent. Mängden spillvärme som levererats till fjärrvärmenätet har ökat med 40 procent.

En del av ProfilGruppens utsläpp består av sulfater som kommer från förbrukningen av svavelsyra vid anodiseringsanläggningen. På grund av ökad produktion ökade de totala sulfatutsläppen 2010, men mätt per producerad kvadratmeter minskade de. Genom ett projekt för att reducera utsläppen har vi uppnått en minskning om cirka tio procent på tre år.

Effektivare transporter

År 2010 ökade skrotandelen i förädlingskedjan med 2,3 procent jämfört med 2009 då både produktionen och skrotutfallet var mycket lågt. Vi har som mål att minska skrotmängden med en procent per år.

Under 2010 genomfördes förändringar av transporterarna av skrot till återvinning. Tidigare transporterades skrotet till en av leverantörernas anläggningar på kontinenten. Genom att aktivt arbeta för en mer hållbar lösning har vi nått ett avtal som gör att vi kan leverera huvuddelen av skrotet till ett närbeläget omsmältverk och den resterande delen samordnas med inleveranser av råvara. Detta minskar transporterarna avsevärt och dessutom har vi lyckats öka fyllnadsgraden så att färre lastbilar krävs. Förändringarna resulterade i en årlig minskning av koldioxidutsläpp om cirka 370 ton.



Det aluminiumskrot som uppstår i tillverkningsprocessen transporteras till återvinning. Genom förändrade transporter 2010 minskades koldioxidutsläppen med 370 ton om året.

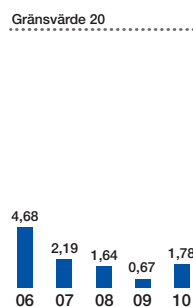
Ökad förädlingsgrad

De senaste fem åren har andelen anodiserade produkter ökat från cirka 30 till 40 procent. Den högre förädlingsgraden gör att varje kilo profil i genomsnitt kräver mer energi.

ProfilGruppen har under 2010 arbetat med en ny tillståndsansökan för att skapa möjlighet att öka produktionen vid anodiseringsanläggningen från 2,6 miljoner kvadratmeter till 3,3 miljoner kvadratmeter årligen.

Utsläpp aluminium

kg/mån



Utsläppen av aluminium ökade under året, främst beroende på ökad produktion, men ligger fortfarande långt under gränsvärdet.

Energiförbrukning

kWh/kg tillverkad profil



Energiförbrukningen minskade under året, främst på grund av förbättrat kapacitetsutnyttjande.



Medarbetare

Under året som gått har ProfilGruppen lagt stort fokus på kompetensutveckling, hälsa och säkerhet. Vart och ett av dessa områden är viktiga för att utveckla verksamheten och stärka vår attraktivitet på arbetsmarknaden. Ytterst vilar ProfilGruppens framgång på personalen och dess samlade engagemang och kompetens.

Ständig medarbetarutveckling

ProfilGruppen ska vara en attraktiv arbetsplats med goda möjligheter till professionell och personlig utveckling. Kompetensutveckling handlar till stor del om ett aktivt lärande i det dagliga arbetet. Arbetsrotation och utvecklade roller utgör viktiga delar i detta lärande, vilket gäller för såväl operatörer som tjänstemän.

Under föregående år påbörjades ett viktigt utbildningsinitiativ som gäller ProfilGruppens arbetssätt för Key Account Management. Programmet syftar till att förstärka kundrelationerna.

Hela ledningsgruppen är idag involverad i utvecklingen av Key Account Management. I regelbundna KAM-teammöten diskuteras och beslutas om olika insatser för att utveckla befintliga affärer.

Ett annat sätt att erbjuda medarbetarna och de viktigaste underleverantörerna utbildning gavs vid årsskiftet då ProfilGruppen fick EU-medel för kompetensutveckling, se sidan 15.

Nollvision präglar säkerhetsarbetet

ProfilGruppen har en nollvision när det gäller arbetsplatsolyckor. Under 2010 har prioriterade insatser genomförts när det gäller maskinsäkerhetsanalyser. Utöver det har företagets säkerhetsmanual omarbetats i sin helhet. Vårt intranätbaserade avvikelssystem, där bland annat tillbud och riskfyllda förhållanden kan rapporte-

ras och följas upp, bidrar till en mer effektiv drivning av förebyggande insatser. Trots de omfattande åtgärderna skedde sammanlagt fyra arbetsolyckor under 2010.

– Genom att systematiskt följa upp alla rapporter ökar vi medvetenheten om eventuella risker, vilket gynnar arbetet med förebyggande åtgärder. Det negativa resultatet till trots är vi övertygade om att det är fullt möjligt att nå vår målsättning om noll arbetsolyckor under ett verksamhetsår, säger Erik Hermansson, personalchef.

Allt friskare medarbetare

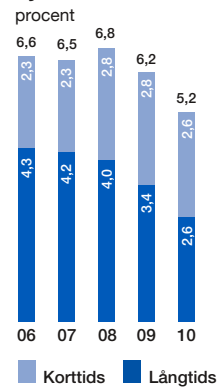
Under 2010 var den totala sjukfrånvaron på ProfilGruppen i Sverige 5,2 (6,2) procent av förväntad arbetad tid. Både kort- och långtidssjukfrånvaron har minskat, vilket är ett resultat av en aktiv och målinriktad rehabiliteringsprocess, som grundlades under 2009, men även av betydande förebyggande friskvård.

Genom delfinansiering av Hälsans Hus, som är en lokal friskvårdsanläggning med bassäng, gym och gruppträning, har ProfilGruppen bidragit till att utmärkta möjligheter till friskvård finns i närområdet. Årliga medlemskort till alla medarbetare utgör företagets enskilt största satsning på friskvård.

– Vi ser att utnyttjandet av Hälsans Hus ökar bland våra medarbetare, vilket är positivt inte enbart för ProfilGruppen utan även för vårt närområde i stort. Både anläggningen och verksamheten fungerar väldigt fint och utgör utan tvekan den positiva mötesplats för friskvård och hälsa som varit målet, fortsätter Erik Hermansson.

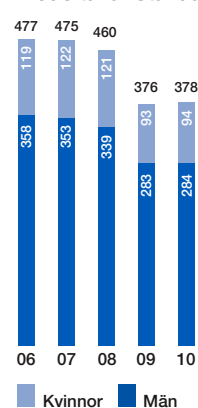
Som en del i det förebyggande friskvårdsarbetet har ProfilGruppen även under året installerat så kallade hjärtstartare och ett hundratal medarbetare har fått utbildning inom hjärt- och lungräddning. Satsningen har redan betalat sig flera gånger om. I våras hittades en medarbetare med hjärtstillestånd och tack vare hjärtstartare och kollegornas nyvunna kunskaper kunde medarbetarens liv räddas.

Sjukfrånvaro



Såväl den korta som den långa sjukfrånvaron minskade under året.

Medeltal anställda



Medelantalet anställda har under 2010 varit ungefär detsamma som under 2009.

ProfilGruppens värderingar

De värderingar som alla medarbetare i ProfilGruppen bär med sig eller ska bära med sig sammanfattas med fyra ord. De ska vara ledstjärnor för var och en av oss i vår egen arbetssituation.

Engagerade

Vi bryr oss. Vi är delaktiga och proaktiva. Det syns genom att vi visar extra stort intresse för kunder och arbetsuppgifter. Vi väntar inte på lösningar utan söker dem själva och visar handlingskraft. Det är en viktig ledarskapsfråga att ge möjlighet till delaktighet eftersom det är en förutsättning för engagemang. Vi är vana att arbeta integrerat och det skapar delaktighet.

Innovativa

Vi ska göra saker på nya sätt. Det är en naturlig del i vårt arbete att söka nya, förbättrade sätt att göra saker på. Vi vill ta fram innovativa lösningar för våra kunder genom att satsa på applikationskompetens och -utveckling.

Professionella

Vi är affärsmissiga och håller hög kvalitet i det vi gör. Det märks genom att vi tänker på företagets bästa samtidigt som vi har förståelse för att kunden gör detsamma. Det syns också på att vi alltid anstränger oss för att göra ett kvalitetsmässigt bra jobb.

Tillgängliga

Vi är tillgängliga för kunden och för varandra. Vi är öppna för dialog och ger snabba svar. Vi låter ingen vänta på svar från oss och när besked inte kan lämnas direkt meddelar vi när besked kan förväntas. Vi döljer inget utan är öppna mot kunder och mot varandra.



Johan Anicic, exportchef

– Mitt fokus är att utveckla nya affärsmöjligheter för ProfilGruppen. I mitt arbete som brygga mellan kunden och vår egen organisation är det viktigt att jag ser till att involvera alla berörda personer så att de känner sig delaktiga och **engagerade** i affären. Kunden märker skillnaden.



Fikreta Hadzisalihovic, skiftförman på Profilcenter

– Min uppgift är att fördela arbetsuppgifter och kontrollera kvaliteten på de produkter vi kapar eller på annat sätt bearbetar. För mig är det viktigt att min avdelning gör sitt bästa för att säkerställa leveranser och kvalitet till nästkommande led. Det är **professionalitet** för mig.



Torbjörn Gustavsson, underhållsansvarig på Profilgruppen Manufacturing

– Mitt uppdrag är att se till att produktionskedjan hela tiden fungerar. Jag har spännande arbetsuppgifter och lär mig mycket varje dag. Jag försöker att vara **innovativ** genom att inte fastna i rutiner och ifrågasätta de sätt vi gör saker på.



Iris Schindler, kundsupport på logistikavdelningen

– Hela mitt jobb går ut på att kommunicera med kunder om vilka leveransbehov de har. När kunden har frågor kring exempelvis leveranstider eller kapacitet måste jag eller någon av mina kollegor finnas **tillgänglig** för att ge svar. Vi måste vara nåbara och ge snabb och korrekt information.

Riskhantering

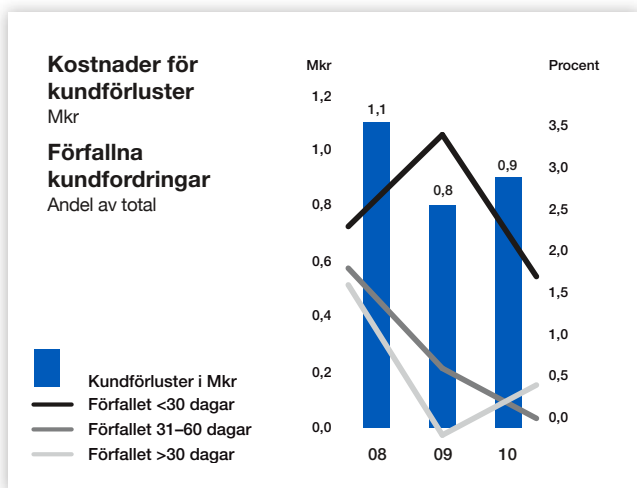
Risker är något gemensamt för all affärsverksamhet men genom en väl fungerande riskhantering kan mervärde skapas och skador och förluster undvikas. Riskerna kan delas in i operationella och finansiella. Operationella risker är sådana som uppstår i den dagliga verksamheten och kan komma att påverka koncernens resultat såsom ansvarsrisk eller råvarurisk. Finansiella risker, vilka är mer renodlat finansiella till sin natur såsom valuta-, likviditets-, ränte-, kredit- och finansieringsrisker, hanteras centralt i syfte att kontrollera riskexponeringen.

Det övergripande ansvaret för ProfilGruppens riskhantering har styrelsen medan VD är ansvarig för den löpande riskhanteringen enligt styrelsens riktlinjer. Till stöd finns en rad koncernövergripande policyer såsom finanspolicy och råvarupolicy.

Operationella risker

Kundberoende

En kundbas utan alltför dominerande kunder eftersträvas för att minska beroendet av enskilda kunder. Under 2010 stod ingen kund för mer än åtta procent av faktureringen. Koncernen säljer till ett stort antal kunder vilket oundvikligen innebär att några av dessa emellanåt får betalningsproblem. Kundkreditrisken hanteras genom att varje kund tilldelas en grundlimit baserad på affärsomfattningen och dess innehåll, rating hos Dun & Bradstreet samt på en kreditbedömning gjord av koncernens kreditchef. Under 2010 hade 81 procent (85) av företagens kunder en rating mellan A och AAA. Koncernen kreditförsäkrar huvuddelen av alla kunder med en utestående fordran som överstiger 1,0 Mkr och under 2010 uppgick den kreditförsäkrade volymen till 60 procent (60) av den totala omsättningen. Kostnader för kundförluster framgår nedan.



Konjunktur- och säsongsvariationer

Kunderna återfinns inom ett flertal branscher i norra Europa såsom fordons-, elektronik-, interiör- och byggbranscherna, vilket är en medveten strategi som syftar till att minska känsligheten för konjunktur- och säsongsvariationer. De flesta av de större kunderna

är globala vilket gör att även ProfilGruppen är beroende av den internationella konjunkturen.

Vid en generell försvagning av konjunkturen påverkas koncernen tidigt men detsamma gäller vid en återhämtning av konjunkturen.

Ansvar

Koncernen arbetar tillsammans med extern rådgivare för försäkrings- och riskfrågor.

Leveranser av komponenter till bilindustrin medför viss ansvarsrisk, varför en separat försäkring tecknats. Avsaknaden av egna produkter reducerar dock den totala produktansvarsrisken markant.

För att förebygga arbetsmiljörelaterade skador har koncernen ett internt rapporteringssystem för riskfyllda förhållanden.

Produktionsavbrott

ProfilGruppen arbetar löpande med förebyggande åtgärder för att undvika produktionsstörningar. Vid produktionsstörning har koncernen en avbrottsförsäkring som täcker bortfall av täckningsbidrag under maximalt 18 månader.

Miljörisker

Denna risk avser skador som koncernens verksamhet kan åsamka vatten, mark, luft och biologiska processer, vilket även innefattar kostnader för att kunna följa nya strängare miljödirektiv. Målsättningen är att med marginal ligga inom de ramar som lokal lagstiftning anger. Alla tillverkande bolag inom koncernen är certifierade enligt ISO14001. Koncernens miljöchef ansvarar för övervakning av miljöarbetet inom alla bolag i koncernen.

Kompetens

Kompetensutveckling sker dels genom interna och externa utbildningsprogram, dels genom att vidareutveckla ProfilGruppen till en än mer attraktiv arbetsplats i syfte att behålla personal och underlätta nyrekryteringar.

IT

IT blir en allt viktigare komponent i alla processer i företaget och därför ökar kraven på tillgänglighet. Stillestånd kan leda till produktionsbortfall, faktureringsbortfall eller minskad effektivitet inom olika verksamhetsdelar. Övervakning av IT-infrastrukturen sköts av en extern samarbetspartner i syfte att säkerställa kompetens och kontinuitet. Redundans eftersträvas i alla delar av IT-infrastrukturen, vilket tillsammans med ständig utveckling av kontinuitetsplanen syftar till minimering av driftstörningar. Den interna kompetensen fokuseras på verksamhetskritiska applikationer.

Kapacitetsrisk

Koncernen har idag långt kvar till fullt kapacitetsutnyttjande i profiltillverkningen. Inom vidareförädling används ett externt nätverk av leverantörer som under 2010 stod för 60 procent (60) av den totala vidareförädlingen. I egna anläggningar sker främst bearbetning där det finns förutsättningar för hög automatiseringsgrad.

Råvara

ProfilGruppens huvudsakliga råvara, legerade aluminiumgöt, prissätts i amerikanska dollar på råvarubörsen London Metal Exchange, LME. Råmaterialinköpen svarade 2010 för 44 procent (44) av rörelsekostnaderna. Bolagets råvaruinköp görs i svenska kronor och euro för att matcha kontraktvalutan med kunderna och på så sätt minskas valutarisken. ProfilGruppen arbetar med råvaruklausuler i kundkontrakten, vilket gör att bolagets känslighet för variationer i råvarupriset är begränsad. Råvaruinköpen styrs av koncernens råvarupolicy och köp görs i proportion till förväntade kundordrar. Råvaruinköp för längre perioder än sex månader sker utifrån fasta beställningar från kunder. ProfilGruppens råvaruråd sammanträder en gång i veckan och kontrollerar att policyn efterlevs. Koncernen försörjs från huvudleverantören Hydro samt Alcoa och Rusal. Eftersom samtliga dessa leverantörer har global närvaro säkerställer ProfilGruppen sin försörjning av råvara även om den europeiska förbrukningen skulle överstiga produktionen av aluminium i Europa.

Energipris

ProfilGruppen förbrukar cirka 35 GWh elenergi per år. Totalt står energi för cirka tre procent av rörelsekostnaderna. Vid årsskiftet hade koncernen säkrat priset för huvuddelen av 2011 års förbrukning.

Finansiella risker

Valutarisker

Valutarisk innebär att en variation i valutakurser negativt påverkar koncernens resultat, kassaflöde eller balansräkning.

På grund av att de utländska dotterbolagen har begränsad verksamhet och som en konsekvens av detta en begränsad balansräkning säkrar koncernen sig endast mot transaktionsrisken avseende

valutaexponeringen. Koncernen har nettoinflöde i samtliga valutor. Företaget säkrar normalt 50–70 procent av flödet inom 6–12 månader. Detta sker företrädesvis genom terminskontrakt.

Amerikanska dollarns variationer påverkar ProfilGruppens prissättning mot kund genom att aluminiumråvaran prissätts i USD. Däremot finns råvaruklausuler i huvuddelen av alla kontrakt, vilket gör att exponeringen kan minimeras.

Om valutakursen mellan SEK och de väsentligaste valutorna ändras med tio procent får det, under förutsättning att inga valuta-säkringsåtgärder vidtas, följande effekt på rörelseresultatet.

Valutapåverkan

Påverkan på rörelseresultatet av valutakursförändringar motsvarande tio procent exklusive säkringsåtgärder.

	2010	2009
EUR	+/- 10 Mkr	+/- 11 Mkr
DKK	+/- 2 Mkr	+/- 3 Mkr
NOK	+/- 3 Mkr	+/- 3 Mkr
GBP	+/- 1 Mkr	+/- 1 Mkr

Ränterisker

Ränterisk är risk för påverkan på koncernens resultat till följd av förändringar i marknadsräntor. ProfilGruppen arbetar med ränteswappar för att minimera riskerna för en sådan, kortsiktig påverkan.

Enligt finanspolicyn får räntebindningstiden vara högst 60 månader och minst 30 procent av koncernens lån ska ha rörlig ränta.

Kreditrisker

ProfilGruppens kreditrisker uppstår vid placering i finansiella instrument och för att minimera denna får handel endast ske med ett fåtal motparter som godkänts av styrelsen.

Refinansieringsrisk

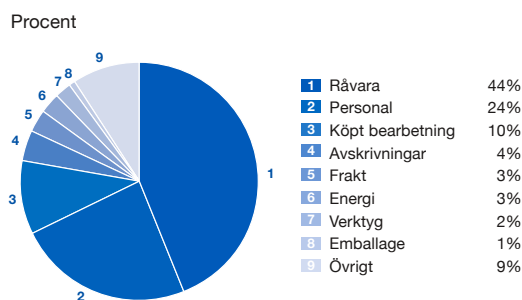
Företaget har ett ständigt behov av att finansiera verksamhetens kapitalbehov. Företaget säkrar finansieringsbehovet genom lån upptagna i bank. Policyn är att alltid ha lånelöften eller avtal om minst tolv månader. Nuvarande avtal sträcker sig över tolv månader. Avtalet innehåller vissa finansiella måttal som ska vara uppfyllda.

Prisutveckling för aluminium under 2010



Priset på aluminium har stor volatilitet vilket gör att ProfilGruppen har råvaruklausuler i huvuddelen av kundkontrakten. Råvaran köps in i SEK eller EUR beroende på kundkontraktets valuta.

Fördelning av rörelsens kostnader



Rörelsens totala kostnader uppgick 2010 till cirka 870 Mkr.

ProfilGruppens aktie

ProfilGruppens aktie är sedan den 19 juni 1997 noterad på Nasdaq OMX Stockholm och ingår i Small Cap-segmentet. Aktien steg under året med 28,5 procent. Under samma period klättrade Stockholmsbörsens breda index OMX Stockholm PI med 23,1 procent och Index SX-15 Materials, inom vilket Profilgruppen är klassificerat, steg med 16,9 procent.

Vid utgången av 2010 noterades ProfilGruppens aktie till 55,00 kronor på Nasdaq OMX Stockholm. Det motsvarar ett börsvärde om 271 (211) miljoner kronor. Högsta betalkurs under året var 58,50 kronor och lägsta betalkurs var 42,40 kronor.

Ägare

Antalet aktieägare uppgick vid årets slut till 1 790 (1 793), vilket var i nivå med föregående årsskifte. Vid årets utgång var Ringvägen Venture AB största ägare i bolaget med ett innehav om 14,7 procent (10,5). Större ägarförändringar under 2010 är Ringvägen Venture AB:s ökning med 206 403 aktier till totalt 724 167 aktier och Baillie Giffords avyttring av hela sitt innehav om 257 886 aktier. De fem största enskilda aktieägarna representerar 52,8 procent (49,4) av aktiekapitalet.

Handel i aktien

Handeln med ProfilGruppens aktie ökade under 2010. Totalt handlades 0,7 (0,6) miljoner aktier till ett sammanlagt värde av 37 (27) miljoner kronor under året. Aktiens omsättningshastighet var 15 procent (13).

Profilgruppen samarbetar med Remium Securities som likviditetsgarant, vilket är avsett att öka likviditeten i aktien. Dagar med avslut förbättrades under året till 87 procent (66). Under det fjärde kvartalet låg dagar med avslut på 97 procent. Antalet avslut uppgick till 1 773 (756).

Utdelning och avkastning

Den utdelningspolicy som beslutats av styrelsen innebär att 40 till 50 procent av resultatet efter skatt räknat över en konjunkturcykel delas ut till ägarna. Vid förslag till utdelning tar styrelsen i första hand hänsyn till bolagets investeringsbehov, finansiella ställning, resultatutveckling och utsikter för de närmaste åren. För 2010 har styrelsen beslutat att föreslå årsstämman en utdelning om 1,50 (0) kronor per aktie. Den föreslagna utdelningen motsvarar 47 (0) procent av nettoresultatet per aktie och en direktavkastning på 2,7 (0) procent beräknad på ProfilGruppens kurs vid utgången av 2010. ProfilGruppens totalavkastning (summan av föreslagen utdelning och kursutveckling) var 2010 32 procent. Under den senaste femårsperioden har den genomsnittliga årliga totalavkastningen på ProfilGruppens aktie varit 45 procent.

Prognoser

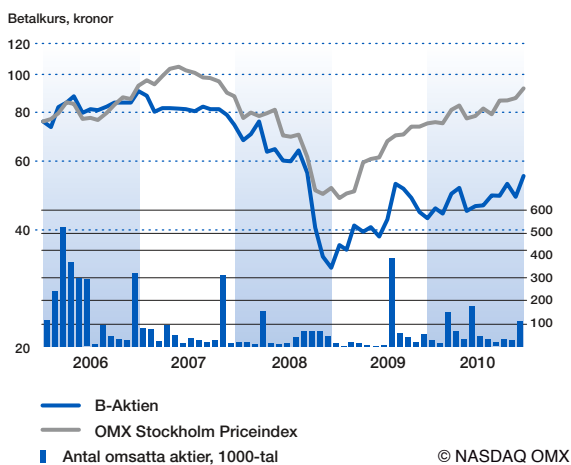
I våra delårsrapporter kommenteras utsikter enligt gällande regelverk. Profilgruppen lämnar inte resultatprognoser då branschens orderstock, som normalt bara är några få veckor, bedöms alltför kort för att ge tillförlitligt underlag för prognoser på längre sikt än någon månad.

Aktieägarinformation på webbplatsen

På ProfilGruppens webbplats, www.profilgruppen.se, finns fortlöpande information om Profilgruppen, utvecklingen av ProfilGruppens aktie, finansiella rapporter samt kontaktuppgifter.

ProfilGruppens aktie på Stockholmsbörsen

Kursutveckling och omsättning för perioden 1 januari 2006 till 31 december 2010



Den 19 juni 1997 registrerades Profilgruppen AB på Stockholmsbörsen. Aktuell kursutveckling finns tillgänglig på företagets hemsida, www.profilgruppen.se.

Aktiedata

		2006	2007	2008	2009	2010
Antal aktier per 31 december	tusental	4 933	4 933	4 933	4 933	4 933
Genomsnittligt antal aktier ¹	tusental	5 624	4 933	4 933	4 933	4 933
Resultat per aktie	kr	1,53	8,15	1,88	-2,77	4,78
Kassaflöde per aktie	kr	12,90	15,89	-0,93	5,76	3,74
Eget kapital per aktie	kr	30,09	34,92	28,85	28,86	35,53
Substansvärde per aktie	kr	30,09	34,92	28,85	28,86	35,53
Aktiekurs, 31 december	kr	91,00	74,50	31,90	42,80	55,00
Högst betalt under året	kr	91,00	90,50	76,00	56,00	58,50
Lägst betalt under året	kr	68,75	73,00	31,00	31,90	42,40
Kursförändring under året	%	20,0	-18,0	-57,0	34,0	28,5
Utdelning per aktie ²	kr	2,80	3,60	1,00	0,00	1,50
P/E-tal	kr	59	9	17	-15	12
Kurs/eget kapital per aktie		3,0	2,1	1,1	1,5	1,5
Direktavkastning	%	3,1	4,8	3,1	0	2,7
Utdelningsandel	%	183	44	53	0	4,7
Genomsnittlig spread	%	1,05	1,31	1,95	2,64	2,17
Antal dagar med avslut/antalet börsdagar	%	89	79	63	66	87
Totalt antal avslut	st	2 011	1 038	590	756	1 773
Genomsnittligt antal avslut, per dag	st	8	4	2	3	7
Antal omsatta aktier, helår	tusental	2 397	789	543	636	748
Antal omsatta aktier, per dag (genomsnitt)	st	9 551	3 158	2 154	2 536	2 956
Börsvärde noterade aktier	Mkr	447	367	157	211	271
Total omsättning i aktien	Mkr	196	64	31	27	37
Genomsnittlig omsättning per dag	tkr	780	257	123	106	144
Antal aktieägare vid årets utgång	st	2 088	1 882	1 780	1 793	1 790

1) Ingen utspädning finns.

2) För 2010 avses den av styrelsen föreslagna utdelningen.

Analytiker som följer Profilgruppen

Swedbank Markets, Peter Näslund	tel 08-58 59 18 23
Remium Securities, Claes Vikbladh	tel 08-454 32 94

De tio största aktieägarna

Aktieägare	Antal aktier	Innehav % 2010	Innehav % 2009
Ringvägen Venture AB	724 167	14,7	10,5
Lars Johansson	709 227	14,4	14,4
Idea, Prior & Nilsson, Fond och Kapitalförvaltning	664 396	13,5	12,4
Mats Egeholm	348 093	7,1	6,9
Kerstin Egeholm	159 629	3,2	3,2
Nordea Life & Pensions	157 800	3,2	0,0
Rickard Behm	105 543	2,1	2,1
Svenska Handelsbanken Kundkonto	105 200	2,1	2,1
Mats Jonson	85 036	1,7	0,0
Anne Skoglund	81 164	1,6	2,1
10 största enskilda aktieägare	3 140 255	63,7	53,7
Övriga	1 792 262	36,3	46,3
Totalt	4 932 517	100,0	100,0

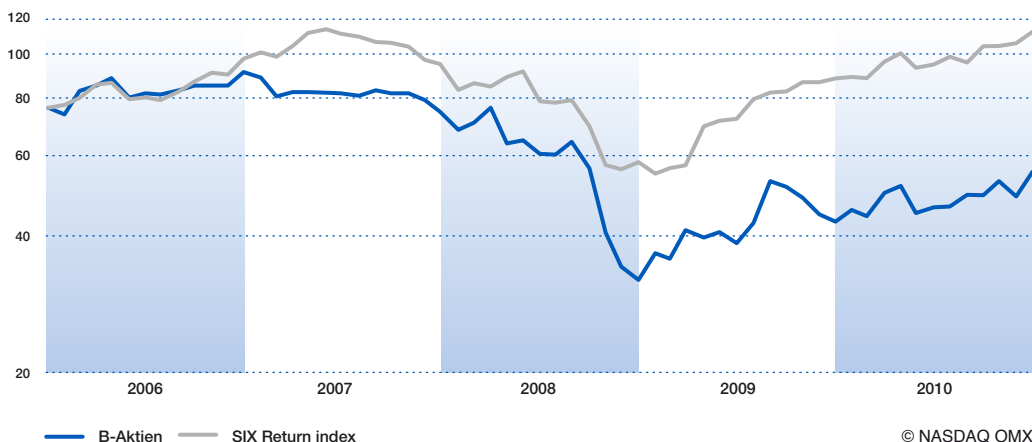
Fördelning av aktiekapitalet

Innehav antal aktier	Antal ägare	Andel ägare i %	Andel i % av kapital
1 - 500	1 354	75,6	4,9
501 - 1 000	230	12,8	3,7
1 001 - 10 000	163	9,1	9,0
10 001 - 100 000	35	2,0	22,1
100 001 -	8	0,4	60,2
Totalt	1 790	100,0	100,0

Ägarkategorier

	Antal aktier	Andel i % av kapital
Finansiella företag	810 095	16,4
Socialförsäkringsfonder	16 039	0,3
Intresseorganisationer	3 536	0,1
Övriga svenska juridiska personer	815 675	16,5
Ej kategoriserade juridiska personer	5 508	0,1
Utlandsboende ägare	1 019 506	20,7
Svenska fysiska personer	2 262 158	45,9
Totalt	4 932 517	100,0

ProfilGruppens totalavkastning



Grafen visar Profilgruppenaktiens totalavkastning jämfört med SIX Return Index under de senaste fem åren.

Bolagsstyrningsrapport i ProfilGruppen 2010

ProfilGruppen är ett svenskt publikt bolag, vars aktier är noterade på Stockholmsbörsen och återfinns på listan Small Cap. Bolagsstyrningen i ProfilGruppen grundas därför på Svensk kod för bolagsstyrning, aktiebolagslagen, årsredovisningslagen, Stockholmsbörsens regelverk, bolagsordningen, antagen arbetsordning och andra tillämpliga lagar och regler.

Avvikelse från Svensk kod för bolagsstyrning

Inga avvikelser har förekommit under 2010.

Årsstämma 2010

Vid ProfilGruppens årsstämma den 25 mars 2010 deltog aktieägare representerande 38,2 procent av det totala antalet röster i bolaget. Vid stämman var VD och koncernens ledningsgrupp, bolagets revisorer och styrelse närvarande. Protokollet från årets stämma finns publicerat på bolagets hemsida. Bland annat fattades beslut om omval av Eva Färnstrand, Nils Arthur, Kjell Svensson, Ulf Granstrand och Susanna Hilleskog till styrelsen samt nyval av Mats Egeholm.

Årsstämma 2011

Årsstämma kommer att hållas den 31 mars 2011 i Folkets Hus i Åseda. Aktieägare som önskar få ett ärende behandlat på stämman ska ha inkommit med detta förslag senast den 3 februari 2011 till valberedningen. Förslag till valberedningen lämnas via e-post till valberedningen@profilgruppen.se eller per post till; Valberedningen, ProfilGruppen AB, Box 36, 360 70 Åseda.

Styrelsen

I ProfilGruppen ska styrelsen bestå av lägst tre och högst sju ledamöter samt högst tre suppleanter. Vid årsstämman 2010 beslutades att antalet ledamöter skulle uppgå till sex och inga suppleanter.

Därutöver består styrelsen av två ledamöter med två suppleanter utsedda av de anställda. En presentation av styrelsen finns på sidan 47.

Valberedning 2011

Valberedningen inför årsstämma 2011 utgörs av

Representant	Ägare	Röstandel
Lars Johansson	Lars Johansson	14,4 %
Torgny Prior	Prior & Nilsson Fond och Kapitalförvaltning AB	13,2 %
Gunnel Smedstad	Gunnel Smedstad	0,00 %

Eva Färnstrand,
styrelseordförande i ProfilGruppen

Lars Johansson är ordförande i valberedningen. För arbetet inför årsstämman 2011 utgår ett arvode om totalt 100 000 kronor till valberedningen, att fördelas inom gruppen.

Sedan valberedningen valdes har de haft fyra protokollförda möten. Därutöver har de haft löpande kontakter.

Styrelsens arbete

I samband med att styrelse väljs av stämman håller styrelsen konstituerande styrelsemöte. Då väljs ledamöter till styrelsens utskott och arbetsordning för det kommande året beslutas. Styrelsens uppdrag till den verkställande direktören formuleras i en VD-instruktion.

Styrelsens ersättning

Enligt årsstämmobeslut uppgår arvodet till styrelseledamöterna för tiden till nästa årsstämma till totalt 1 070 tkr (1 070), inklusive utskottsarvoden.

Ledamot	Roll i styrelsen	Styrelse	Ersättningsutskott	Revisionsutskott	Summa
Eva Färnstrand	Ordförande, utsedd av årsstämman	295 000	50 000*	25 000	370 000
Mats Egeholm	Ledamot, utsedd av årsstämman	130 000	25 000		155 000
Ulf Granstrand	Ledamot, utsedd av årsstämman	130 000		25 000	155 000
Susanna Hilleskog	Ledamot, utsedd av årsstämman	130 000	25 000		155 000
Kjell Svensson	Ledamot, utsedd av årsstämman	130 000		50 000*	180 000
Nils Arthur	Ledamot, utsedd av årsstämman	0			0
Peter Cederborg	Suppleant, utsedd av de anställda	13 750			13 750
Kurt Nilsson	Ledamot, utsedd av de anställda	13 750			13 750
Ulf Näslund	Ledamot, utsedd av de anställda	13 750			13 750
Tage Johansson	Suppleant, utsedd av de anställda	13 750			13 750
Summa arvode		870 000	100 000	100 000	1 070 000

* Utskottets ordförande

Styrelsens ordförande har utöver detta erhållit 120 000 kr i ersättning för tjänster utöver styrelseuppdraget.

Sedan årsstämman 2010 har styrelsen sammanträtt vid 8 tillfällen. Närvaron kan utläsas av tabellen till höger. Huvudfrågor för dessa möten framgår av arbetsordningen och under året har bland annat följande behandlats:

Mars	konstituerande möte
April	delårsrapport första kvartalet, uppföljning av investeringar, omvärldsanalys och marknadsförut-sättningar
Juni	strategigenomgång
Juli	delårsrapport andra kvartalet
Augusti	extra möte rörande rekrytering av verkställande direktör
September	kundbesök, budgetmål och uppföljning strategi-genomgång
Oktober	delårsrapport tredje kvartalet, preliminär budget, utvärdering av styrelsens arbete och av ledningen
Februari 2011	årsbokslut, bokslutskommuniké, årsredovisning och revisorernas granskning

Under året har program för effektivitetsförbättringar varit ett återkommande ämne och rekrytering av ny verkställande direktör har varit ett ärende som ägnats stor uppmärksamhet.

Vid sammanträdena har bolagets VD och CFO, som är styrel-sens sekreterare, varit närvarande. De har dock inte varit närva-rande vid utvärderingen av ledningen.

Styrelsens ledamöter erhåller månatliga rapporter av ledningen som belyser bolagets löpande ekonomiska och operativa utveckling.

En rutin för årlig utvärdering av styrelsens arbete finns och årets genomgång gav styrelsearbetet ett gott betyg men visade också på förbättringspotential. Utvärderingen tjänar dels som underlag till handlingsplan för förbättringar, dels som ett av flera underlag för valberedningens arbete med att sätta samman styrelsen.

Ersättningsutskott

Principer för ersättning till ledande befattningshavare fastställs av årsstämman. Ersättningsutskottets uppgift är att upprätta förslag till dessa principer och att fastställa nivåerna för ersättning till företagsledningen. Frågor som rör VD:s övriga anställningsvillkor bereds av ersättningsutskottet och beslutas av styrelsen. Villkoren omprövas årligen. Utskottet bereder också ärenden som rör kompetensförsörjning för styrelsen.

Lön till företagsledning har under 2010 bestått av en fast och en rörlig del. Storleken på den rörliga ersättningen har varit kopplad till koncernens resultat efter finansiella poster och definierade personliga mål. Ett tak för den rörliga ersättningen har satts till 25 procent av den fasta lönen. Mer information om ersättning till VD och övriga i företagsledningen finns i not 5.

Utskottet har bestått av Eva Färnstrand, ordförande, Mats Egeholm och Susanna Hilleskog. Varken VD eller personalchef är medlemmar av utskottet, men bjuds in att delta vid de möten där deras närvaro är lämplig. Samtliga möten har protokollförts.

Revisionsutskott

Revisionsutskottets uppgift är att bereda styrelsens arbete med att kvalitetssäkra bolagets finansiella rapportering, hålla kontakt med

revisorerna, utvärdera revisionsinsatsen och säkerställa att bolaget har ett tillfredsställande system för intern kontroll samt frågor relaterade till detta. Under året har utskottet haft fyra möten, varav tre tillsammans med revisorerna. De externa revisorernas insats har utvärderats och utskottet har givit rekommendation till valbered-ningen inför valet av revisorer vid årsstämman 2011. Revisionsut-skottet har under året bestått av Kjell Svensson, ordförande, Ulf Granstrand och Eva Färnstrand. Som representanter för ledningen har såväl VD som CFO och redovisningschef deltagit i utskottets möten. Samtliga möten har protokollförts.

Närvaro och antal möten för styrelseledamöterna

Styrelse	Styrelse	Ersättnings- utskott	Revisions- utskott
Eva Färnstrand	8	3	4
Mats Egeholm	8	3	-
Susanna Hilleskog	8	3	-
Ulf Granstrand	8	-	4
Kjell Svensson	8	-	4
Nils Arthur	8	-	-
Ulf Näslund ¹	8	-	-
Kurt Nilsson ¹	8	-	-
Tage Johansson ²	7	-	-
Peter Cederborg ²	8	-	-
Totalt antal möten sedan årsstämman 2010	8	3	4

1) Utsedd av de anställda, ordinarie 2) Utsedd av de anställda, suppleant

VD och koncernledning

I ProfilGruppen består koncernledningen av VD och sex olika funktionschefer. Koncernledningen ansvarar för att planera, styra och följa upp den dagliga verksamheten. Hela ledningen presenteras på sidan 48. VD leder verksamheten enligt de ramar som styrelsen lagt fast, bland annat via en arbetsinstruktion. VD ansvarar för att hålla styrelsen informerad om verksamheten och tillse att styrelsen har nödvändiga beslutsunderlag. Vid årsskiftet 2010–2011 bytte bolaget VD. Nils Arthur avgick efter nio år som bolagets VD och efterträddes av Claes Seldeby, som presenteras på sidan 48. Nils Arthur avgick samtidigt ur bolagets styrelse.

Revisorer

Vid årsstämman 2007 valdes Ernst & Young som revisorer för en första period av fyra år. Kerstin Mouchard, född 1952, utsågs vid samma tillfälle till huvudansvarig revisor. Hon är auktoriserad revisor och revisor i bland annat Alfa Laval AB, Cardo AB och Strålfors AB. Även Åke Andersson, född 1957, är bolagets revisor. Han är auktoriserad revisor och reviderar bland annat JLT Mobile Computers AB och Rottne Industri AB.

För att granska styrelsens förvaltning av bolaget och tillgodose styrelsens informationsbehov har revisorerna deltagit vid fyra möten i styrelsen och revisionsutskottet sedan årsstämman 2010. Utöver revisionen och konsultuppdrag i redovisnings- och skattefrågor har revisorerna inga övriga uppdrag i ProfilGruppen-koncernen. Upplysningar om ersättningar till revisorerna finns i not 6.

Styrelsens rapport om intern kontroll för 2010

Styrelsen är ansvarig för att bolaget har en tillfredsställande intern kontroll. Ansvar för att upprätthålla en effektiv kontrollmiljö och det löpande arbetet med intern kontroll och riskhantering är delegerat till koncernledningen.

De fem huvudsakliga aktiviteterna i ProfilGruppens arbete med intern kontroll är skapande av kontrollmiljö, riskbedömning, kontrollaktiviteter, information och kommunikation samt uppföljning.

Kontrollmiljö

En viktig del av styrelsens arbete är att skapa en relevant och effektiv kontrollmiljö. Styrelsens arbetsordning och instruktioner för dess utskott och bolagets VD syftar till att säkerställa en tydlig roll- och ansvarsfördelning som skapar en effektiv hantering av verksamhetens risker. Styrelsen har också fastställt ett antal styrande dokument som har stor betydelse för den interna kontrollen. Exempel på sådana dokument är:

- Policyer för kreditgivning, råvaruinköp, finansiering, valutasäkring, ersättningar och informationssäkerhet.
- Koncernövergripande redovisnings- och rapporteringsmanual.
- Attestinstruktioner, inklusive beslutsordning för investeringar, som ska vara kända av alla berörda.
- Balanserade styrkort, innehållande såväl finansiella som operationella mål.

Som en del av ansvarsstrukturen ingår att styrelsen utvärderar verksamhetens prestationer och resultat genom månatliga rapporter från ledningen där exempelvis ekonomiskt utfall och viktiga nyckeltal följs upp.

ProfilGruppen har en enkel juridisk och operationell struktur, vilket underlättar tydliggörande av ansvarsfördelning och ett snabbt agerande vid ändrade förutsättningar. Alla beslut rörande exempelvis övergripande strategi, förvärv, större investeringar och övergripande finansiella frågor bereds av koncernledningen och fattas av styrelsen.

Riskbedömning

Bolagets CFO är ansvarig för att årligen göra en bedömning av risker i den finansiella rapportering som presenteras för styrelsens revisionsutskott.

Hur bedömningen och hanteringen av de mest väsentliga riskerna för ProfilGruppen ser ut beskrivs närmare på sidorna 18–19.

Kontrollaktiviteter

Det främsta medlet för kontroll är de detaljerade ekonomiska uppföljningsrapporter som görs varje månad. I arbetet med dessa görs analyser av avvikelser gentemot bland annat uppsatta mål och budgetar. Utöver dessa övergripande kvalitetskontroller görs dagligen kontroller av attester, behörigheter i IT-system och liknande.

Information och kommunikation

Den styrande dokumentationen sprids via exempelvis intranät, interna möten med mera.

För extern kommunikation finns riktlinjer som säkerställer att ProfilGruppen lever upp till högt ställda krav på korrekt information till finansmarknaden.

Uppföljning

Revisionsutskottet har uppdraget att utvärdera hur bolagets system för intern kontroll fungerar och hålla sig väl insatt i väsentliga värderingar och bedömningar som ligger till grund för de finansiella rapporterna. Bolagets CFO ansvarar för den löpande uppföljningen av den interna kontrollen och rapporterar till styrelsens revisionsutskott. Många av de styrande dokument och system som finns i ProfilGruppen ingår i bolagets övergripande kvalitetssystem och uppföljning av efterlevnaden sker genom revisioner av den interna kvalitetsavdelningen. Finansiell styrning och kontroll utförs av koncernens ekonomiavdelning.

Revisionsutskottet diskuterar, minst en gång per år, med de externa revisorerna hur de bedömer att bolagets interna kontroll fungerar. Revisorerna rapporterar sina iakttagelser vid såväl löpande granskning som bokslutsgranskning av tredje kvartalets delårsrapport och årsbokslut till revisionsutskottet.

Mot bakgrund av att organisationen av den interna kontrollen fungerar väl har styrelsen bedömt att behovet av separat intern revision eller granskningsfunktion för närvarande inte föreligger.

Åseda den 16 februari 2011
Styrelsen i ProfilGruppen AB

Revisorernas yttrande om bolagsstyrningsrapporten

Till årsstämman i ProfilGruppen AB, org.nr 556277-8943

Uppdrag och ansvarsfördelning

Vi har granskat bolagsstyrningsrapporten för år 2010 på sidorna 44–46. Det är styrelsen som har ansvaret för bolagsstyrningsrapporten och för att den är upprättad i enlighet med årsredovisningslagen. Vårt ansvar är att uttala oss om bolagsstyrningsrapporten på grundval av vår revision.

Granskningens inriktning och omfattning

Granskningen har utförts i enlighet med RevU 16, Revisorns granskning av bolagsstyrningsrapporten. Det innebär att vi planerat och genomfört

revisionen för att med hög men inte absolut säkerhet uttala oss om att bolagsstyrningsrapporten inte innehåller väsentliga felaktigheter. En revision innefattar att granska ett urval av underlagen för informationen i bolagsstyrningsrapporten. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

Uttalande

Vi anser att en bolagsstyrningsrapport har upprättats och att den är förenlig med årsredovisningen och koncernredovisningen.

Åseda den 21 februari 2011

Kerstin Mouchard
Auktoriserad revisor, Ernst & Young AB

Åke Andersson
Auktoriserad revisor, Ernst & Young AB

Styrelse

1.



2.



3.



4.



5.



6.



7.



8.



9.



10.



1. Eva Färnstrand

Född 1951
Ordförande
Civilingenjör
Tidigare brukschef för Södra Cell Mönsterås, VD för Tidningstryckarna AB och ledande befattningar inom SCA
Ledamot sedan 2008
Övriga styrelseuppdrag: Ledamot av Indutrade AB, Domsjö Fabriker AB och Sveaskog AB
Ledamot av Kungliga Ingenjörsvetenskapsakademien, IVA
Aktieinnehav i Profilgruppen: 4 000

2. Kurt Nilsson¹

Född 1956
Anställd i Profilgruppen sedan 1981
Utsedd av de anställda
Ledamot sedan 2006
Aktieinnehav i Profilgruppen: 0

3. Mats Egeholm²

Född 1945
Civilekonom
Tidigare finanschef i Profilgruppen (1980–2004)
Ledamot sedan 2010
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i Veg Tech AB (publ). Ledamot i Nelson Garden AB.
Övriga uppdrag: VD i Östers Support AB (publ)
Aktieinnehav i Profilgruppen: 507 722

4. Nils Arthur¹

Född 1950
VD i Profilgruppen till 31 december 2010
Civilingenjör
Ledamot sedan 2002, avgick ur styrelsen 31 december 2010
Aktieinnehav i Profilgruppen: 25 800

5. Ulf Granstrand

Född 1947
Civilingenjör
Tidigare vVD för Alfa Laval AB
Ledamot sedan 2008
Övriga styrelseuppdrag: Ordförande i Alfdex AB.
Ledamot i Exir AB
Aktieinnehav i Profilgruppen: 1 500

6. Kjell Svensson

Född 1948
Byggnadsingenjör och marknadsökonom
Tidigare VD och koncernchef för Cardo AB (publ)
Ledamot sedan 2006
Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Interlogic AB, Krucom AB och Indus AB
Aktieinnehav i Profilgruppen: 2 000

7. Susanna Hilleskog

Född 1963
Civilekonom
Ansvarig för den nordiska verksamheten inom Trelleborg Wheel Systems, ett affärsområde inom Trelleborg-koncernen
Ledamot sedan 2009
Övriga styrelseuppdrag: Ledamot i Trelleborg Savsjo AB samt i Svensk Däckåtervinning AB
Aktieinnehav i Profilgruppen: 500

8. Tage Johansson¹

Född 1951
Anställd i Profilgruppen sedan 1981
Utsedd av de anställda
Suppleant sedan 2001
Aktieinnehav i Profilgruppen: 32 958

9. Peter Cederborg¹

Född 1963
Anställd i Profilgruppen sedan 1990
Utsedd av de anställda
Suppleant sedan 2001
Aktieinnehav i Profilgruppen: 0

10. Ulf Näslund¹

Född 1952
Anställd i Profilgruppen sedan 1990
Utsedd av de anställda
Ledamot sedan 2006
Aktieinnehav i Profilgruppen: 0

1) Ledamoten är enligt Svensk kod för bolagsstyrning att betrakta som beroende i förhållande till bolaget och bolagsledningen.

2) Ledamoten är en av bolagets större aktieägare.

Aktieinnehaven inkluderar eventuella indirekta innehav via bolag eller närstående.

Koncernledning

1. Roger Dahn
Produktionschef
Född 1950
Anställd 1981
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 0

2. Peter Pettersson
Marknads- och försäljningschef
Född 1964
Anställd 2007
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 0

3. Claes Seldeby
VD och koncernchef
(från 1 januari 2011)
Född 1969
Anställd 2011
Civilekonom och elkraftingenjör
Huvudsaklig arbetslivserfarenhet
från sju år inom Schneiderkoncer-
nen, bland annat som affärsut-
vecklingschef för de nordiska och
baltiska länderna samt VD för
Schneider Electric Sverige AB och
Wibe AB.
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 2 000


4. Erik Hermansson
Personalchef
Född 1967
Anställd 2007
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 0

5. Ulrika Svensson
Ekonomichef
Född 1974
Anställd 2000
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 0

6. Peter Schön
CFO
Född 1969
Anställd 2006
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 1 300

7. Anders Månsson
Inköpschef
Född 1968
Anställd 2005
Aktieinnehav
i Profilgruppen: 0





ProfilGruppen är en helhetsleverantör
av kundanpassade profiler
och komponenter i aluminium.

ProfilGruppen AB

Box 36 | SE-360 70 Åseda | Tel +46 474 550 00 | Fax +46 474 711 28 | www.profilgruppen.se

Light matters