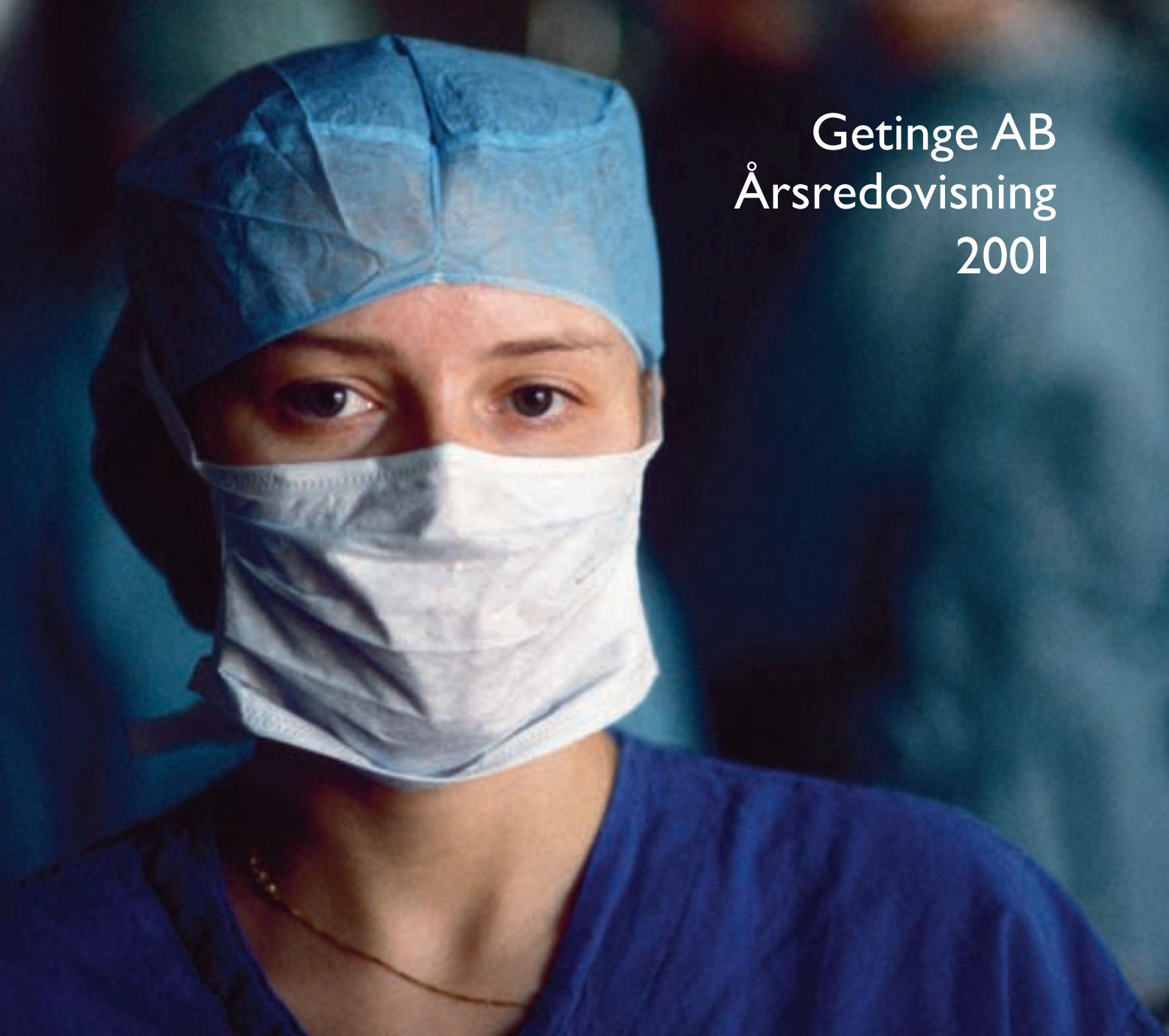


Getinge AB
Årsredovisning
2001



 GETINGE

**“Technology
with people
in mind”**

2001 i korthet

- Orderingången ökade med 60% till 8.375,7 Mkr (5.243,3)
- Nettoomsättningen ökade med 55% till 8.148,2 Mkr (5.253,5)
- Rörelseresultatet ökade med 40% till 974,0 Mkr (697,0)
- Resultat före skatt ökade med 25% till 750,4 Mkr (600,5)
- Koncernen förbättrade sitt kassaflöde
- Extended Care – det bästa verksamhetsåret någonsin
- Infection Control – stark återhämtning i slutet av året
- Surgical Systems – framgångsrik samordning mellan Maquet och ALM
- Förvärvet av Heraeus Med Technology 2002 stärker Getinges position inom Surgical Systems
- Utdelningen per aktie föreslås öka till 3:75 kr (3:50)

Bolagsstämma och rapporter 2002

Ordinarie bolagsstämma äger rum torsdagen den 18 april 2002 kl. 16.00 i Getingehallen.

Anmälan

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman ska vara införd i den av VPC AB förda aktieboken senast den 8 april 2002 och anmäla deltagandet till Getinges huvudkontor: Getinge AB, Informationsavdelningen, Box 69, 310 44 Getinge, tel. 035-15 55 00 senast den 12 april 2002. Aktieägare som låtit förvaltarregistrera sina aktier måste i god tid före den 8 april 2002 genom förvaltares försorg tillfälligt inregistrera aktierna i eget namn för att erhålla rätt att delta vid stämman. För aktieägare som företräds av ombud bör fullmakt översändas före stämman. Den som företräder juridisk person skall förete kopia av registreringsbevis eller motsvarande behörighetshandlingar som utvisar behörig firmatecknare.

Utdelning

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att utdelning lämnas med 3:75 kronor (3:50) per aktie, vartill åtgår 189,3 Mkr. Föreslagen avstämningsdag är den 23 april 2002. VPC räknar med att kunna sända utdelningen till aktieägarna den 26 april 2002.

Rapportering för 2002

Getinge AB publicerar under året följande rapporter på svenska och engelska:

- Rapport för första kvartalet 2002 lämnas i samband med bolagsstämman den 18 april i Getinge.
- Delårsrapport för sex månader 2002: 15 juli 2002
- Rapport för tredje kvartalet 2002: 17 oktober 2002
- Bokslutskommuniké för 2002: 27 januari 2003
- Årsredovisning för 2002: april 2003

Rapporterna kan beställas från: Getinge AB, Informationsavdelningen, Box 69, 310 44 Getinge. Tel. 035-15 55 00.

Läsanvisningar

I årsredovisningen benämns Getingekoncernen med Getinge. Sifferuppgifterna inom parentes avser, om intet annat anges, 2000 års verksamhet. Svenska kronor (SEK) används genomgående. Miljoner kronor förkortas Mkr. Samtliga belopp avser Mkr, om intet annat anges. I årsredovisningen redovisade uppgifter avseende marknader, konkurrens och framtida tillväxt utgör Getinges bedömningar baserat främst på internt inom koncernen framtaget material. Enligt beslut som antogs på bolagsstämman 2001 ändrade moderbolaget firma 2001-12-28 från Getinge Industrier AB till Getinge AB.

Innehåll

Koncernchefen har ordet	5
Det här är Getinge	7
Getinge-aktien	9
Affärsområden – översikt	10
Infection Control	12
Extended Care	17
Surgical Systems	22
Getinge och miljön	26
Getinges medarbetare	31
Fem år i sammandrag	32
Finansiell riskhantering	33
Styrelse	34
Koncernledning och revisorer	35
Förvaltningsberättelse	36
Förslag till vinstdisposition	38
Resultaträkningar	39
Balansräkningar	40
Kassaflödesanalyser	41
Redovisningsprinciper	42
Noter	43
Revisionsberättelse	54
Adresser	55



Koncernchefen har ordet

Getinge har under året stärkt sin ställning som världsledande leverantör av medicinteknisk utrustning för infektionsbekämpning, kirurgi och vård av äldre och rörelsehindrade. Vi har idag den mest omfattande globala täckningen i branschen och tillhandahåller service, utrustning och tjänster åt kunder i över 100 länder.

År 2001 var ett bra år för Getinge

Året började försiktigt med relativt svag efterfrågan men återhämtade sig ordentligt de sista kvartalen. Särskilt viktig var återhämtningen inom infektionsbekämpning där vi har upplevt ett tredebrott under sista kvartalet 2001, inte minst i USA som är en nyckelmarknad. Getingekoncernens orderingång växte under året med 60 procent vilket motsvarar en organisk orderingångsökning om sju procent och vi överträffade därmed vårt långsiktiga mål om minst fem procents organisk tillväxt per år. Omsättningen ökade med 55 procent till drygt 8,1 miljarder kronor. Rörelseresultat uppgick till 974 miljoner kronor, en ökning med 40 procent från föregående år. Den positiva resultatutvecklingen gör att vi kan föreslå bolagsstämman en höjning av utdelningen till 3,75 kronor per aktie (3,50).

Medicinteknisk utrustning med stor inverkan på hälsa, arbetsmiljö och ekonomi

Getinges väg mot den ställning vi har idag, började 1932 då vi sålde vår första sterilisator. Idag, 70 år senare, är vi världens ledande leverantör av system för infektionsbekämpning, produkter som kommer till användning inom sjukvården såväl som den farmaceutiska industrin. I takt med att vi bearbetar nya geografiska marknader, får fler och fler länder tillgång till medicinteknisk utrustning som väsentligt förbättrar förutsättningarna för sjukvårdsinrättningar att erbjuda sjukvård med hög kvalitet.

Världens befolkning blir allt äldre och tyngre. För att kunna ge god omsorg erbjuder vi hjälpmedel som gör det möjligt att förflytta rörelsehindrade personer på ett sätt som är skonsamt både för patienten och den som vårdar. Att sköta sin hygien kan vara problematiskt för äldre och handikappade personer. Getinges bad- och duschprogram är välkänt och möter väl morgondagens stora krav inom sjuk- och långvården. En bra arbetsmiljö ger ökad trivsel, lägre sjukfrånvaro och bättre möjligheter att behålla och attrahera nya medarbetare till vården. Vi har även tagit fasta på problemet med tryck- och liggsår som orsakar stort lidande för personer med nedsatt rörlighet. Med hjälp av kliniskt utprovade trycksårsmadrasser kan dessa skador förebyggas och läkas.

Ett annat viktigt område är kirurgiska arbetsstationer där vi på kort tid etablerat oss som världsledande. Med nya metoder kan kirurgiska ingrepp göras snabbare, billigare och mer skonsamt för patienten. Getinge är en del av denna förändringsprocess och utvecklar, i nära samarbete med kirurger, produkter som operationsbord, lampor, takkonsoler och annan kringutrustning som optimerar operationssalen. De lösningar vi levererar får stor påverkan och bidrar till ökad vårdkvalitet för patienten, bättre ergonomi för personalen och kostnadseffektivitet för vårdgivaren.

Som världsledande företag inom dessa områden kan vi

vara med och lösa de problem som vården står inför, både i industriländer och utvecklingsländer.

Fortsatt höga tillväxtambitioner

Behovet av medicinteknisk utrustning är stort och växer stadigt. De marknader där Getinge är verksamma är delvis mogna men också fragmenterade. Stordriftsfördelar finns inom samtliga områden, forskning och utveckling, tillverkning och försäljning. Utrymmet för mindre aktörer på en alltmer global marknad minskar och vår utgångspunkt är att vi ska vara nummer ett eller nummer två på de segment som vi är verksamma inom.

Vår tillväxt ska i första hand ske organiskt, dvs. genom att gå in på nya geografiska marknader, ökad marknadspenetration och utökat produktsortiment. Men vi söker också kontinuerligt efter nya företag som kan förstärka eller bredda vår marknadsposition, vårt erbjudande eller andra strategiska tillgångar som ökar Getinges konkurrenskraft. Viktiga urvalskriterier är att det finns tydliga synergier med befintliga affärsområden och att företaget kan integreras framgångsrikt i koncernen.

Att förvärva och integrera företag kräver tydliga bedömningskriterier, omfattande arbete med stort engagemang och framförallt erfarenhet. De senaste 8 åren har vi köpt 25 företag och har betydande erfarenheter av att identifiera lämpliga uppköpsobjekt, genomföra framgångsrika förhandlingar, träffa avtal och integrera företag som har rätt förutsättningar att bli en del av Getingekoncernen. Vi förvärvade i januari 2002 Heraeus Med Technology som gör oss kompletta inom området kirurgiska arbetsstationer. Vi har höga rörelsemarginaler och ett positivt underliggande kassaflöde som kan finansiera ytterligare förvärv. Inom vilket område får tiden utvisa, men vägledande är och kommer alltid att vara möjligheten att räkna hem investeringen med god marginal.

Givet att vi agerar på en global marknad inom områden som uppvisar stabil tillväxt, kommer det att dröja länge innan vi får anledning att revidera våra högt ställda tillväxtambitioner.

Expansion inom området Surgical Systems

Affärsområdet bildades 2001 och utvecklades mycket positivt under sitt första verksamhetsår. Vi fortsätter den offensiva satsningen på operationsutrustning. De två bolag som vi köpte under 2000 och 2001 – tyska Maquet och franska ALM som är marknadsledande på operationsbord respektive operationslampor – har integrerats med Getinges övriga verksamhet. Produktsortimentet har därmed blivit både bredare och djupare, vilket gör oss mer intressanta som leverantörer. Samtidigt har försäljning och distribution samordnats och vi når därför långt fler kunder tillsammans än vad bolagen gjorde var för sig. Vi har också under året kunnat sänka affärsområdets kostnader med 90 miljoner kronor av de totalt

140-150 Mkr som vi beräknar kunna uppnå som ett resultat av integrationen. Det som också återstår är att sälja ALMs bordsverksamhet, vilket vi bedömer ska vara klart andra kvartalet 2002.

Vi tog ytterligare ett steg i vår expansion inom Surgical Systems i och med förvärvet av tyska Heraeus Med Technology, som avsevärt stärkte vår ställning inom området operationslampor och Ceiling Service Units för operationssalar. Affären är logisk eftersom den förvärvade verksamheten kompletterar Getinges både geografiskt och produktmässigt. Den plattform som vi nu skapat ska utnyttjas för att fortsätta växa inom Surgical Systems. Avgörande kriterier för att vi ska ge oss in i på nya områden är att produktområdet passar Getinge strategiskt, att det finns möjligheter att uppnå en världsledande ställning och att segmentet har attraktiva tillväxtutsikter. Ett ökat innehåll av förbrukningsvaror är också prioriterat i utvärderingen av nya tillväxtområden. På sikt förväntas Surgical Systems bli Getinges största affärsområde.

Konsolidering i Infection Control

Affärsområde Infection Control har expanderat kraftigt de senaste 7-8 åren, med integration av ett tiotal företag. Getinge har prioriterat att aktivt delta i konsolideringen av branschen för infektionsbekämpningsutrustning. I dagens struktur finns outnyttjade synergier som vi ska realisera, bland annat skalfördelar i produktionen och försäljnings- och marknadsföring av sterilisations- samt desinfektionsutrustning.

Utvecklingen av ett globalt produktsortiment av standard-autoklaver (världssterilisatorprogrammet) har skapat möjligheter att koncentrera produktionen till färre enheter. Vi avvecklar därför delar av produktionen i USA och Frankrike och koncentrerar resurserna till vår anläggning i Sverige. Införandet av nya EU-standarder gör det möjligt att tillverka CE-märkta produkter för distribution inom hela EU-området.

Forskning och utveckling inriktas i första hand på utveckling av automatiska system för stora godsvolymer samt IT-system för dokumentation och kontroll. Våra kunder köper i allt högre grad system snarare än enskilda produkter och tjänster vilket öppnar möjligheten för större åtaganden för Getinge av hela processen. Parallellt med att kunderna i industriländerna efterfrågar denna typ av helhetslösningar, finns det också stor efterfrågan på relativt enkel basutrustning på utvecklingsmarknaderna. Vi tillgodoser dessa skillnader genom att hålla ett brett sortiment som passar de behov och förutsättningar som finns på respektive marknad. Varumärkesstrategin för affärsområdet är att successivt samla hela sortimentet under namnet Getinge för ökad effektivitet i marknadsbearbetningen.

Extended Care ska växa organiskt

Affärsområde Extended Care är för närvarande vårt mest lönsamma affärsområde med stabil och hög rörelsemarginal. Nettoomsättningen ökade kraftigt under året med 26 procent inklusive förvärv vilket motsvarar en organisk tillväxt om 14 procent. Kunderna, som återfinns inom äldreården, har tydliga incitament att satsa på utrustning som ökar vårdkvaliteten, förbättrar arbetsmiljön och ökar effektiviteten i vården. Att kunna erbjuda en god arbetsmiljö är avgörande för att förmå yngre människor att satsa på vårddyrket och en förutsättning för att kunna ge god omvårdnad till allt fler äldre i behov av vård.

Inslaget av konsulttjänster är högt, inte minst i samband med nybyggnation där möjligheterna är störst att skapa väl fungerande och genomtänkta lösningar för förflyttning av patienter samt användning av ergonomiska system inom lång-

vården. Denna typ av system har fått störst genomslag i norra Europa medan marknader som södra Europa, Nordamerika och Japan ligger efter. Försäljningsarbetet innehåller stora utbildningsinsatser för att påvisa de vinster som uppnås vid investering i denna typ av utrustning. Den låga marknadspenetrationen på stora viktiga marknader ger utmärkta möjligheter för oss att fortsätta växa i hög takt.

Utsikter för 2002

Efter några svaga år inom Infection Control kom den efterlängtnade vändningen med stark tillväxt i fjärde kvartalet 2001. Orderstocken var vid utgången av 2001 mycket tillfredställande och marknadsförutsättningarna för 2002 ser gynnsamma ut. Detta gör att jag ser positivt på resultatutsikterna för samtliga affärsområden med växande marginaler för koncernen som helhet år 2002. Infection Control är det område där resultatutvecklingen förväntas vara starkast.

Vi ska dra nytta av att vi har det mest omfattande distributionsnätet i branschen. Kunderna efterfrågar i allt högre grad integrerade system för infektionsbekämpning och kirurgisk utrustning och vi är en av få leverantörer som kan erbjuda detta. Detsamma gäller forskning och utveckling där utbytet mellan affärsområden och länder kan bli större.

Getinges företagskultur präglas av entreprenörsanda, kvalitetskänsla och höga ambitioner. Mångfald och dynamik är en naturlig följd av att vår organisation spänner över många länder. Det finns mycket kunskap och erfarenhet att hämta internt, över nationsgränser och verksamhetsområden som vi ska ta vara på för att befästa och utveckla vår ledande ställning.

Jag och mina kollegor är starkt engagerade i uppgiften att vara en kompetent problemlösare åt våra kunder, att alla medarbetare ges förutsättningar att realisera sina yrkesmässiga ambitioner och att vi uppnår branschens högsta lönsamhet.

Johan Malmquist

Det här är Getinge

Getinge är en världsledande leverantör av medicinteknisk utrustning för infektionsbekämpning, kirurgi och vård av äldre och rörelsehindrade. Koncernen har 5.300 anställda, verksamma i ett 80-tal bolag i 25 länder. År 2001 omsatte Getinge 8,1 miljarder SEK, varav 97% utanför Sverige.

Getinges lösningar utgör en viktig del i hanteringen av de utmaningar som vården står inför. En allt äldre och tyngre befolkning efterfrågar allt mer vård. Detta medför ökade vårdkostnader och ökad belastning på vårdinrättningar världen över. Getinge kan som världsledande aktör bidra till att möta dessa utmaningar genom att utveckla nya system och lösningar som förbättrar vårdkvaliteten för patienterna, vårdpersonalens arbetsmiljö och samtidigt ger ett bättre resursutnyttjande i vården.

Affärsidé – kompetent problemlösare

Getinge är en medicinteknisk koncern som genom sina produkter och tjänster ska vara en kompetent problemlösare åt kunder inom sjukvården, äldreården och industrin. Koncernens produkter, tjänster och kompetens ska mätbart bidra till en ökad kvalitet och en förbättrad kostnadsbild för kunderna.

Finansiella mål

- Resultattillväxten mätt som resultat före skatt ska uppgå till 15% per år i genomsnitt och ska uppnås genom en kombination av organisk tillväxt och förvärv.
- Tillväxten genom förvärv om genomsnittligt 10% per år ska i största utsträckning finansieras med koncernens eget kassaflöde.

Strategi – marknadsledande positioner på valda marknader

Getingekoncernen strävar efter att uppnå och upprätthålla marknadsledande positioner på de nischmarknader där man valt att verka. Den organiska tillväxten utgör basen i koncernens tillväxt och innebär:

- Försäljning av kompletta system där bredden och djupet av koncernens kompetens kommer kunderna tillgodo genom de egna säljbolagen.
- Aktiv produktutveckling.
- Kraftfulla satsningar på att utveckla försäljningen av service och tjänster.

Getinge tillhandahåller breda lösningar som omfattar produkter, tjänster, konsultation, utbildning och service inom specifika områden som infektionsbekämpning, kirurgi eller vårdergonomi. Genom att fokusera på kundens nytta i termer av kvalitativa och kvantitativa förbättringar, minskar tjänsternas pris i betydelse. Förvärv av angränsande eller kompletterande verksamheter utgör ett viktigt komplement till den egna tillväxten, där fokus ligger på tre områden:

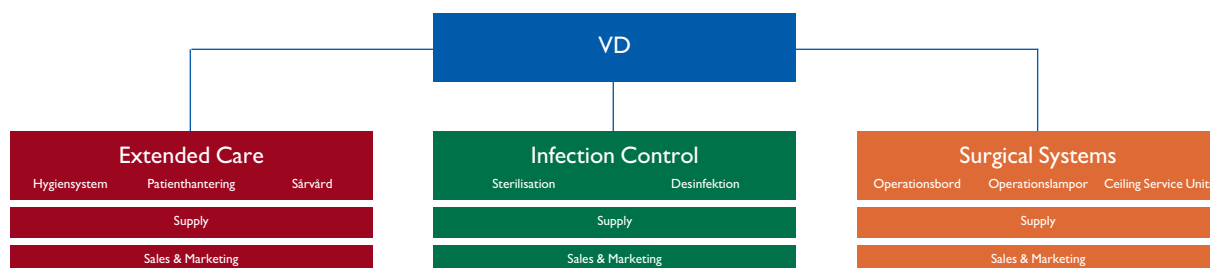
- Geografisk expansion.
- Produktförvärv som kompletterar egen produktutveckling.
- Förvärv i syfte att etablera och bredda nya affärsområden som bedöms som intressanta ur tillväxtsynvinkel eller från branschsynpunkt. Synergier med befintliga affärsområden är därmed avgörande.

Organisation

Getingekoncernen är uppbyggd runt tre affärsområden. Ett affärsområde består av ett flertal produktlinjer samt en försäljnings- och marknadsorganisation. Produktlinjefäns ansvarar globalt för ett produktområde med tyngdpunkt på tillverkning och produktutveckling. Samtliga säljbolag tillhörande ett affärsområde rapporterar till en försäljnings- och marknadschef som ansvarar för distribution, försäljning och marknadsföring av affärsområdets produkter. För Nord- och Sydamerika har koncernen en gemensam marknads-, försäljnings- och serviceorganisation för Infection Control och Surgical Systems, som båda har sjukvården som sin viktigaste kund. Getinges organisation är platt och beslutsfattandet starkt decentraliserat. Stor tonvikt läggs vid lokal ledning med befogenheter att agera snabbt och självständigt. I dagsläget omfattar koncernen ett 80-tal operativa enheter.

Getinges affärsområden

Sedan börsintroduktionen 1993 har Getinge i genomsnitt växt med 31 procent per år. Koncernen har idag en världsledande position inom sina tre affärsområden; Infection Control, Surgical Systems och Extended Care.



Infection Control

Affärsområdet förser kunder inom sjuk- och äldreården med kompletta lösningar för att förebygga uppkomsten och spridningen av infektioner. Med ett egenutvecklat IT-stöd får kunderna tillgång till en kvalitetssäkrad process för hantering av sterilgods. För kunder inom industrin, primärt läkemedelsföretag, erbjuds diskdesinfektorer och sterilisatorer för produktion och forskning. Produkterna marknadsförs under varumärkena Getinge och Lancer.

Surgical Systems

Affärsområdet Surgical Systems bildades år 2001 genom förvärven av Maquet och ALM. Produkterna består av kompletta system för kirurgiska arbetsstationer bestående av operationsbord, operationslampor och Ceiling Service Units (takmonterade konsoler för medicinteknisk utrustning). De system som levereras skapar rationella, effektiva och ergonomiskt riktiga arbetsmiljöer för olika former av kirurgiska ingrepp. Sortimentet omfattar såväl produkter för öppen kirurgi som för den växande marknaden för minimalinvasiva ingrepp (så kallad titthålskirurgi). Produkterna marknadsförs huvudsakligen under varumärkena Maquet och ALM och finns representerade på ett 100-tal marknader.

Extended Care

Affärsområdet erbjuder kunder inom akut- och äldreården system och produkter för skonsam förflyttning och bekvämare hygienisk vård av personer med nedsatt rörlighet. Affärsområdet tillhandahåller också produkter som förebygger och behandlar trycksår som bland annat är en följd av patienternas minskade rörlighet. Äldreården är den viktigaste kundkategorin men akutsjukvården har god tillväxtpotential, särskilt inom områdena patienthantering och sårvård. Affärsområdets produkter marknadsförs under varumärkena Arjo och Pegasus. Distributionen sköts till största delen av egna säljbolag.

Produktion

Getingekoncernens produktion sker i dag i 20 tillverkningsenheter i åtta länder.

Produktlinjernas tillverkning inriktas på värdeskapande produktion, komponenter som inte är kritiska läggs ut på underleverantörer och de interna resurserna koncentreras till utveckling, design, montering och kvalitetssäkring. Leverantörsbasen för affärsområde Infection Control och Surgical Systems återfinns huvudsakligen i Nord- och Centraleuropa medan affärsområde Extended Care redan har en betydande och växande andel av sina leverantörer i Fjärran Östern och Östeuropa.

Koncernens försäljning fördelar sig på geografiska marknader enligt följande:

	2001	2000
Sverige	3%	5%
Övriga Norden	2%	3%
Övriga Västeuropa	48%	42%
Östeuropa	2%	2%
Nordamerika	33%	39%
Asien, Australien	9%	7%
Övriga världen	3%	2%
Summa	100%	100%

Distribution

Cirka 95% av koncernens försäljning sker genom egna säljbolag, ett medvetet val som är avgörande vid systemförsäljning och som tryggar att kunskap och kompetens hålls på hög nivå samtidigt som marknadsföringen får en mer långsiktig karaktär. Den direkta bearbetningen av kundkretsen gör det också möjligt att behålla den lönsamma eftermarknaden inom koncernen.

Produktutveckling

Produktutveckling är en hörnsten i koncernens organiska tillväxt. Getinge kompletterar den egna produktutvecklingen med samarbeten med kompetenta, externa partners. Förvärv är ytterligare ett sätt att få tillgång till ny teknik och nya produkter. Ett antal kompletterande produktförvärv har genomförts de senaste åren.

Konkurrenter

Bland konkurrenterna inom Infection Control är det endast amerikanska Steris som kan mäta sig med Getinge när det gäller storlek och sortimentsbredd. Steris är speciellt starka i USA med produkter till sjukvården. Därutöver finns MMM i Tyskland, Johnson & Johnson i USA och Sakura i Japan. Italienska Fedegari är störste konkurrenten på industrisidan.

När det gäller hygiensystem och patienthantering är marknaden fragmenterad med små lokala konkurrenter. Inom sårvård finns två globala konkurrenter, KCI och HillRom.

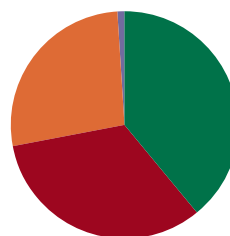
Inom området Surgical Systems utgörs huvudkonkurrenterna av japanska Mizuho, tyska Berchtold och Steris.

Framtida expansion

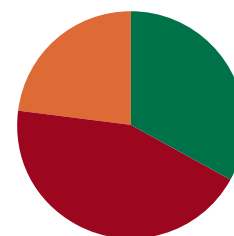
Förvärven som präglat mycket av Getinges expansion under de senaste åren är ett viktigt komplement till den egna tillväxten och då i första hand inom Surgical Systems. Men basen för koncernens tillväxt ska vara organisk. Det innebär fortsatta satsningar på försäljning av kompletta system, en aktiv produktutveckling samt innovativa marknadsföringsprogram.

Getingekoncernen har på kort tid intagit en världsledande position inom det expansiva området Surgical Systems med fokus på operationsbord, operationslampor och Ceiling Service Units. Det är Getinges avsikt att med detta som bas fortsätta en förvärvsledd expansion inom den stora och fragmenterade marknaden för utrustning till operationssalar och intensivvård.

NETTOOMSÄTTNING
FÖRDELAT PÅ
AFFÄRSOMRÅDE



RÖRELSERESULTAT
FÖRDELAT PÅ
AFFÄRSOMRÅDE



Getinge-aktien

Getinges B-aktie noteras sedan 1993 på Stockholms Fondbörs A-lista. Börsposten omfattar 200 aktier. Kursen för Getinge-aktien under 2001 var högst 194,50 (2 juli 2001) och lägst 106,50 (18 januari 2001). Sista betalkurs för 2001 var 172 kr. Antalet omsatta aktier under 2001 var 37.482.155 (24.709.282). Antalet aktieägare är cirka 15.000. Andelen utlandsägda aktier uppgår till 32,7% (15,1). Andelen institutionellt ägande är 42% (54), varav aktiefonder utgör 15% (21).

Aktiekapital och ägarförhållanden

Aktiekapitalet i Getinge uppgick vid utgången av 2001 till 100.936.960 kronor fördelat på 50.468.480 aktier. Varje aktie är nominellt värd 2 kronor. Samtliga aktier har lika rätt till utdelning. En A-aktie har 10 röster och en B-aktie en röst.

Utdelningspolitik

Den framtida utdelningen kommer att anpassas till Getinges resultatnivå, finansiella ställning och framtida utvecklingsmöjligheter. Styrelsens målsättning är att utdelningen långsiktigt ska utgöra cirka en tredjedel av resultatet efter finansiella intäkter och kostnader och schablonskatt om 28 procent.

Getinge analyseras av

ABG Sundal Collier	Alfred Berg
Aragon	Carnegie
Chevreur Nordic	Danske Securities
Enskilda Securities	Erik Penser
Evli Bank	Handelsbanken Securities
JP Nordiska	Nordea Securities
Swedbank	UBS Warburg

Ägarstruktur per 28 december 2001 i Getinge AB¹⁾

Innehav	Andel ägare, %	Andel aktier, %
1-500	78,1	3,8
501-1.000	11,3	2,5
1.001-10.000	9,1	6,5
10.001-100.000	1,0	9,9
100.001-10.000.000	0,5	77,3
Summa	100	100

Utveckling av aktiekapitalet

År	Transaktion	Antal aktier efter transaktion	Aktiekapital efter transaktion
1990	Bildandet	500	50.000
1992	Split 50:1, nom 100 kr till 2 kr	25.000	50.000
1992	Riktad nyemission	5.088.400	10.176.800
1993	Riktad nyemission	6.928.400	13.856.800
1995	Apportemission	15.140.544	30.281.088
1996	Fondemission 2:1	45.421.632	90.843.264
2001	Nyemission 1:9 kurs 100 kr	50.468.480	100.936.960

De största aktieägarna i februari 2002, inklusive kända förändringar¹⁾

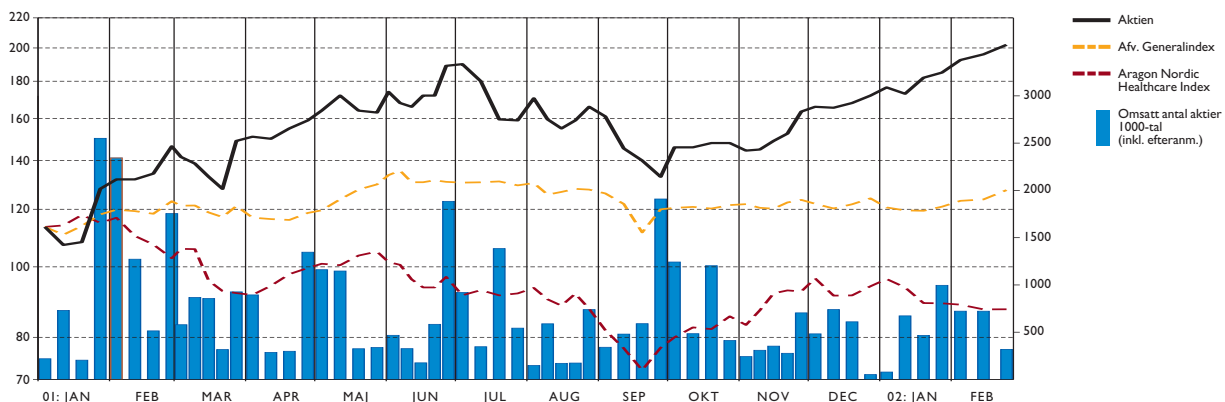
Bolag	Antal A-aktier	Antal B-aktier	Antal kapital, %	Andel av röster, %
Carl Bennet Bolag	3.375.540	3.755.031	14,1	46,4
Robur Fonder	0	4.427.286	8,8	5,5
Latour	0	3.590.000	7,1	4,4
Alecta	0	1.335.333	2,6	1,7
Nordea Fonder	0	1.169.907	2,3	1,4
Skandia	0	1.067.876	2,1	1,3
Industritjänstemannaförbundet	0	1.008.000	2,0	1,2
SHB Pensionsstiftelse	0	1.000.000	2,0	1,2
AIM Fonder (USA)	0	892.111	1,8	1,1
Försäkringsföreningen FSO	0	600.000	1,2	0,7
Övriga	0	28.247.396	56,0	35,1
Totalt	3.375.540	47.092.940	100,0	100,0

Aktiekapitalet fördelar sig enligt följande:

Aktieslag	Antal aktier	Antal röster	Andel av kapital, %	Andel av röster, %
A	3.375.540	33.755.400	6,7%	46,4%
B	47.092.940	47.092.940	93,3%	53,6%
Summa	50.468.480	80.848.340	100,0%	100,0%

1) Källa: VPC och SIS Ägarservice

GETINGEAKTIENS KURSUTVECKLING



Infection Control



- Produktlösningar som förhindrar uppkomst och spridning av smitta för sjuk- och äldre-vård samt läkemedels- och medicinteknisk industri.
- Produktsortimentet omfattar sterilisatorer, desinfektorer, samt service och rådgivning.
- Världsledande position med egen representation på alla väsentliga marknader.
- *Kostnadsledarskap* Att utnyttja affärsområdets världsledande ställning, hålla branschens lägsta kostnader genom förbättrad produktionsstruktur samt effektiv distribution.
- *Integrerade lösningar* Att positionera varumärket Getinge som branschens bästa problemlösare, där Getinges sortimentsbredd och kompetens, kommer kunderna till godo.
- *Service* Att utnyttja Getinges välutbyggda servicenätverk som en konkurrensfördel, genom aktiv paketering och marknadsföring av innovativa tjänster.

Extended Care



- System för hygien och förflyttning av äldre och rörelsehindrade samt produkter som förebygger och behandlar tryck- och liggsår.
- Produktsortimentet omfattar bad-, dusch- och hydroterapi-produkter, hjälpmedel för patienthantering samt kliniskt utprovade madrasser för behandling och förebyggande av trycksår på människor med nedsatt rörlighet.
- *Produktledarskap* Att genom produktutveckling ständigt utveckla och utvidga marknaden.
- *Integrerade lösningar* Affärsområdets breda sortiment och en väl utvecklad marknadsorganisation med konsultativ inriktning, ska möjliggöra ett brett ansvarstagande för arbetsmiljö och vårdkvalitet.
- *Dokumenterad kundnytta* Dokumenterade positiva effekter för vårdgivare och vårdtagare ska vara basen för Getinges kunderbjudande och möjliggöra nya finansierings- och betalningslösningar, där Getinge och kunderna delar risken.

Surgical Systems



- Kompletta system för kirurgiska arbetsstationer, operationssalar och specialiserade kliniker.
- Produkter för intensivvård.
- Produktsortimentet omfattar operationsbord, operationslampor och Ceiling Service Units.
- *Produktledarskap* Affärsområdet ska vara ledande när det gäller att snabbt möta nya kundkrav med anpassade produkter, i en bransch som präglas av snabb förändringstakt.
- *Integrerade lösningar* Att kunna erbjuda integrerade lösningar där de enskilda produkterna ska samverka och skapa bästa ergonomi, effektivitet och säkerhet.
- *Service* Branschens bästa och snabbaste service, i kombination med högkvalitativa produkter, ska garantera maximal tillgänglighet till operationssalen.

PRIORITERADE OMRÅDEN

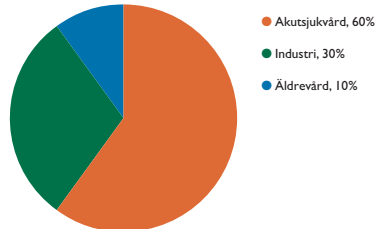
- Stärka och positionera Getinge som systemleverantör.
- Förbättrad produktionsstruktur.
- Organisationsutveckling.
- Ökade satsningar på utveckling av produkter för materialhantering, ergonomi och lågtemperatursterilisering.
- Utbyggnad av serviceorganisation.

- Ökad marknadspenetration genom utökad säljorganisation och utbildning av kunder.
- Geografisk expansion – Japan och utvecklingsmarknader.
- Ökad satsning på marknadsföring och utbildningsprogram.
- Produktutveckling – duschlösningar och lätta patientlyftar.
- Distributionssynergier – sårvård.

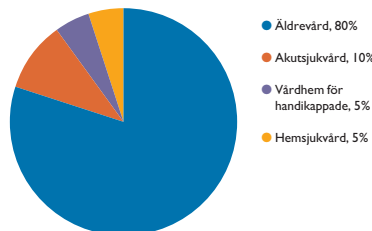
- Fullborda integration och omstrukturering av Maquet, ALM och Heraeus Med Technology.
- Utvärdera nya intressanta områden inom Surgical Systems.
- Utveckla distributionssynergier (cross selling).
- Produktledarskap inom bildbaserad kirurgi, endoskopi och integrerade arbetsplatser för kirurgi.

KUNDSEGMENT

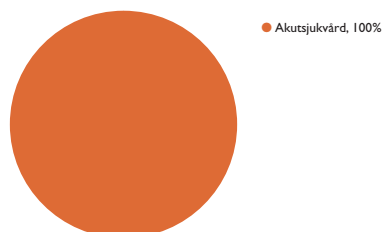
NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT



NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT

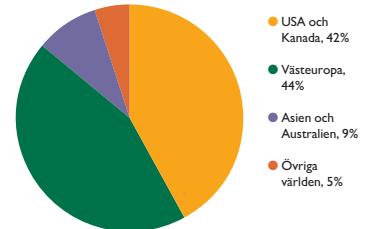


NETTOOMSÄTTNING PER KUNDSEGMENT

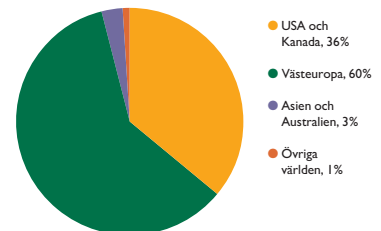


MARKNADSOMRÅDEN

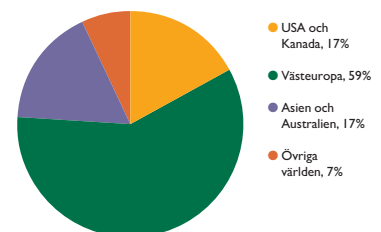
NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



Infection Control



Sjukhusinfektioner orsakar varje år ett stort antal dödsfall. Problemet finns både i industriländer och i utvecklingsländer. Fler patienter, resistenta bakteriestammar och mindre resurser inom vården gör att problemet växer. Getinge är en världsledande leverantör av medicinteknisk utrustning och system för sjukvård, långvård och farmaceutisk industri/laboratorier. Inom sjukvården är systemen avsedda för sterilcentraler, operationssalar, vårdavdelningar m.m. och inom den farmaceutiska industrin återfinns kunderna inom bl.a. produktion, forskning och laboratorier.

Getinges produktsystem för sjuk- och äldreården syftar framförallt till att förhindra kontaktsmitta dvs. att sjukdomsalstrande mikroorganismer (bakterier och virus) överförs mellan patienter eller personal via föremål som kirurgiska instrument, bäcken eller handfat.

På laboratorier bidrar Getinges lösningar till att förhindra oönskade mikroorganismer från att orsaka problem i analysarbete och forskning, samt förhindrar att mikroorganismer sprids till omgivningen under eller efter forskning.

För läkemedels-, bioteknisk och medicinteknisk industri är uppgiften att minimera mängden mikroorganismer i tillverkning, att rengöra tillverkningsutrustning samt att sterilisera tillverkade produkter.

Infection Control – året som gick

Året öppnade svagt avseende orderingsgången för de två viktigaste regionerna Västeuropa och Nordamerika. På den nordamerikanska marknaden ledde integrationen av försäljningsorganisationerna från de förvärvade bolagen Maquet och ALM med koncernens befintliga verksamhet i Nordamerika till att marknadsbearbetning och kundfokus blev lidande under årets två första kvartal. Integrationsarbetet avslutades under senvåren och orderingsgången i Nordamerika stärktes markant under andra halvåret. Efterfrågan på utvecklingsmarknaderna var också svag i början av året men stärktes gradvis och var mycket kraftig under årets andra hälft, framförallt i Fjärran Östern och Östeuropa. Sammantaget ökade den organiska orderingsgången med 4% för året i sin helhet, vilket är i nivå med affärsområdets målsättning. Vändningen i orderingsgången under tredje kvartalet har inneburit att volymen inte kunnat omsättas i fakturerad försäljning och leveranser, då ledtiderna ofta är långa. Den organiska tillväxten avseende fakturerad försäljning sjönk med cirka 4%, men kombinationen av förbättrad orderingsgång och lägre fakturerad försäljning gör att orderstocken ökat med 53% under året och uppgick till 1,1 miljarder vid årets utgång. Som en följd av lägre fakturerad försäljning med åtföljande förändrat kapacitetsutnyttjande, sjönk rörelseresultatet för helåret, även om det skedde en stark återhämtning under årets sista kvartal. Maquets verksamhet för infektionsbekämpning som ingår i affärsområdets verksamhet från och med årsskiftet 2000/2001, bidrar ännu inte till resultatet och har under året genomgått ett större omstrukturingsprogram för att säkra framtida lönsamhet.

Erbjudande – system för desinfektion och sterilisation

Affärsområdets största produktområden utgörs av system för desinfektion och sterilisation.

Desinfektorer är olika typer av avancerade diskmaskiner som via vattenburen rengöring och desinfektion avlägsnar och dödar levande mikroorganismer på de föremål som diskas/desinfekteras. Produktsortimentet omfattar allt från små bänkdiskdesinfektorer för tandläkare till stora s.k.

kabinettiskmaskiner som rymmer flera meter höga och djupa vagnar. Valet av diskdesinfektor avgörs främst av storleken och mängden gods som skall diskas och desinfekteras. Desinfektorer för sjukvården indelas i tre olika kategorier avsedda för:

- Bäcken och urinflaskor
- Kirurgiska instrument
- Endoskop

Desinfektorer för mänskligt avfall är avsedda för handfat och bäcken, säljs i stor volym och har lägre ställda tekniska krav. Desinfektorer för kirurgiska instrument är mer avancerade och ställer högre krav på noggrannhet och processdokumentation. De tillverkas i ett flertal olika varianter med stort sortiment av tillbehör för olika användningsområden. Desinfektorer för endoskop är speciella maskiner för rengöring och desinfektion av värmekänsliga endoskop. Utrustningen använder desinfektionsmedel för desinfektion till skillnad från vattenburen värme som annars är den vanliga metoden. Desinfektorer för laboratorier är samma typ av maskiner som för kirurgiska instrument, men har andra insatser, t.ex. för laboratorieutensilier. Desinfektorer för farmaceutiska industrin används huvudsakligen till rengöring av produktionsutrustning.

Sterilisatorer (autoklaver) dödar både aktiva (vegetativa) och sporbildande mikroorganismer med ånga under tryck eller med gas så att de behandlade föremålen blir sterila. Sterilitet är en förutsättning för att man skall kunna operera patienter med instrumenten utan att infektioner uppstår. Även här omfattar sortimentet allt från små bänkautoklaver för tandläkare till stora golvlastade modeller med en volym på upp till 60 kubikmeter. Sterilisatorer tillverkas för tre olika kundkategorier med olika krav;

- Tandläkare
- Sjukvård
- Industri

Sterilisatorer för tandläkare är små bänkmaskiner som tillverkas i stor volym. Sterilisatorer för sjukvård är huvudsakligen standardiserade produkter med större volym för att klara av större godsflöden. De maskiner som levereras till industrier under specialanpassas ofta efter kundens önskemål och behov.

Inom såväl sjukvård som industri efterfrågas allt mer avancerat datorstöd för att effektivisera och kvalitetssäkra arbetet – *dokumentationssystem*. Getinge är en av få leverantörer som kan leverera en lösning som länkar samman information om desinfektorernas och sterilisatorernas processer med personalens arbete och det gods som processats. Med hjälp av T-DOC, Getinges datorbaserade mjukvara för streckkodsbasead spårbarhet och kvalitetssäkring, kan fel spåras och förebyggas.

Vattendestillatorer är utrustning för framställning av höggradigt rent vatten (vatten för injektion, VFI) som är den huvudsakliga råvaran i läkemedel avsedda för injektion.

Vattendestillation är en process där vatten renas med hjälp av upprepad förångning och kondensation i seriekopplade destillationskolonner. Framställning och distribution av rent vatten styrs och kontrolleras noga av myndigheter som amerikanska Food and Drug Administration och svenska Läkemiddelsverket.

Service och tjänster är en viktig komponent i Getinges kund-erbjudande. Förebyggande underhåll och validering har under de senaste åren ökat kraftigt och står tillsammans med reservdelar för ca 35% av affärsområdets omsättning. I takt med att såväl sjukvård som industri effektiviseras och centraliseras blir akut service och framförallt förebyggande service allt viktigare. Getinges serviceorganisation och nätverk av agenter utökas successivt och täcker idag över 100 länder.

I USA är servicemarknaden mycket väl utvecklad medan den i Europa är under stark utveckling. Affärsområdet kommer därför att intensifiera arbetet med att utveckla försäljningen av tjänster till samtliga kundsegment genom ett bredare produktutbud och en bättre marknadsföring.

Utbildning bedrivs i Getinge Academy som har ett brett utbud av kurser för säker hantering av medicinteknisk utrustning. Kurserna omfattar hela affärsområdets produkt-sortiment och vänder sig till både tekniker och användare inom samtliga kundsegment. Getinge Academy står dessutom för internutbildning av Getinges egna tekniker och säljare.

Kunder – akutsjukvården, äldrevården och industrin

Akutsjukvården utgör det största kundsegmentet med ca 60% av affärsområdets omsättning. Getinges produkter används bland annat för hantering av kirurgiska instrument på operationsavdelningar, för vårdavdelningarnas utensilier, i laboratorier samt i samband med applikationer för risk-avfallshandling och endoskopidesinfektion.

Detta kundsegment uppvisar relativt låg tillväxt om ca 4% per år. Efterfrågan påverkas positivt av den teknologiska utvecklingen av nya kirurgiska metoder och nya standarder som kräver bättre desinfektions- och sterilisationsutrustning. På utvecklingsmarknader, som står för 10-15% av kundsegmentets omsättning, är tillväxten väsentligt högre.

Äldrevården utgör ca 10% av affärsområdets omsättning. Försäljningen består framförallt av desinfektorer för bäcken, handfat och omlägningsinstrument. I takt med att akutsjuk-

vården rationaliseras får äldrevården en större tillströmning av patienter med större vårdbehov, vilket ökar behovet för desinfektionsutrustning. Generellt sett är det bara äldrevården i Nordeuropa som fullt ut använder desinfektionsutrustning och det finns goda möjligheter att öka försäljningen på övriga marknader. Marknadspenetrationen maximeras genom samarbete mellan affärsområdena Extended Care och Infection Control avseende försäljning och distribution.

Industri står för ca 30% av affärsområdets omsättning. Kunderna utgörs bland annat av läkemiddelsindustri, medicinteknisk industri, privata och offentliga forskningsanläggningar, universitet och laboratorier. Läkemiddelsindustrin är den största kundgruppen med ca 65% av segmentets omsättning.

Läkemiddelsindustrin använder både desinfektions- och sterilisationsutrustning i såväl forskning som tillverkning.

Läkemiddelsindustrin använder sig dessutom av vattendestilatorer vid tillverkning av vätskor som ska injiceras i kroppen. Den medicintekniska industrin använder sig av sterilisatorer i tillverkningen av produkter som t.ex. katetrar, kanyler och implantat m.m. Behoven skiljer sig från kund till kund och varje maskin skräddarsys därför utifrån kundens krav.

Kundsegmentet industri har en bättre tillväxt än sjukvårdssegmentet inom både desinfektion och sterilisation men efterfrågan varierar mer över tiden.

Kompleta lösningar ger konkurrensfördelar

Getinge marknadsför ett brett sortiment av produkter och tjänster och kan därigenom erbjuda kompletta systemlösningar som ger kunden lägre kostnader för vård och drift.

Det pågår ett antal samordningsaktiviteter för att ytterligare förstärka produkternas samhörighet mellan produktlinjerna med bland annat gemensamma komponenter, styrsystem, användarfunktioner och design. T-DOC (datorbaserad spårbarhet och kvalitetssäkring) är en påbyggnad på systemtänkandet som ytterligare förstärker affärsområdets ställning som ledande systemleverantör. Kunskapstjänster som support med att planera, beräkna och ta nya anläggningar i drift har länge varit en avgörande faktor för affärsområdets framgång och ingår som en naturlig del i marknadsföringen.

Infection Control	1997	1998	1999	2000	2001
Orderingång, Mkr	2.514,2	2.524,1	2.884,5	2.887,0	3.404,1
Nettoomsättning	2.353,0	2.615,7	2.811,1	2.934,6	3.204,3
Andel av koncernens nettoomsättning	64,3%	60,2%	57,5%	55,9%	39,3%
Bruttoresultat	963,7	1.028,8	1.084,6	1.090,7	1.153,7
Bruttomarginal, %	41,0%	39,3%	38,6%	37,2%	36,0%
Rörelsekostnader, Mkr	-608,4	-665,8	-719,3	-722,2	-832,9
Rörelseresultat	355,3	363,0	365,4	368,5	320,8
Andel av koncernens rörelseresultat	64,8%	55,6%	52,8%	52,9%	32,9%
Rörelsemarginal %	15,1%	13,9%	13,0%	12,6%	10,0%
Antal anställda	2.095	2.358	2.371	2.327	2.312
Sterilisation					
Orderingång, Mkr	1.792,8	1.726,0	1.942,6	1.930,9	2.252,4
Nettoomsättning	1.659,2	1.838,6	1.902,7	1.964,7	2.070,1
Desinfektion					
Orderingång, Mkr	721,4	798,1	941,9	956,1	1.151,7
Nettoomsättning	693,8	777,1	908,4	969,9	1.134,2

Ny varumärkesstrategi

Affärsområdet implementerade under 2001 en ny varumärkesstrategi. Strategin innebär bland annat användning av färre varumärken, vilket ska ge bättre resultat av genomförda marknadsinvesteringar. Varumärken som Omasa (Italien), Royal Linden (Nederländerna), Lequeux (Frankrike, Spanien och Nordafrika) och SEC (Storbritannien) utgick och marknadsförs istället under det gemensamma varumärket – Getinge. Förvärvade företag har införlivats i Getinges identitet och affärsområdet kan därmed agera på ett mer enhetligt och tydligt sätt. En central marknadsavdelning har bildats med resurser för att stödja affärsområdets varumärkesstrategi.

	Sterilisation	Desinfektion
Totalmarknad	6.500 Mkr	3.000 Mkr
Tillväxt	4%	5%

Marknaden för infektionsbekämpning

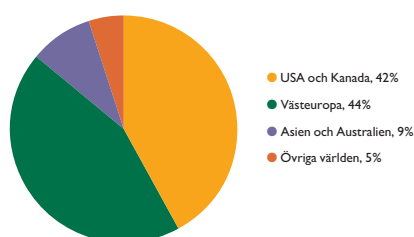
Världsmarknaden för infektionsbekämpningsprodukter uppgår till ca 10 miljarder SEK och växer med ca 4-5% per år. Tillväxten är högst inom området desinfektion och lägst inom området sterilisation. Service och eftermarknad står för en allt större del av affärsområdets omsättning och växer betydligt snabbare än försäljningen av utrustning. Drivkrafterna skiljer sig åt både gällande produktområden och kundsegment.

Marknaden för kundsegmentet industri är teknikstyrd medan marknaden för kundsegmentet sjukvård huvudsakligen är kostnadsstyrd och mogen i industriländerna. Utvecklingsmarknaderna har däremot ett mycket stort behov av att investera i basal sjukvård, där infektionsbekämpning utgör en av grundstenarna. Vissa segment inom sjukvården har fortfarande mycket goda tillväxtpotentialer. Speciellt gäller detta för desinfektion. Ett annat område med ökad efterfrågan är utrustning för desinfektion och sterilisation av flexibla endoskop.

Marknadsutveckling

Orderingång per marknad	2000	2001	Förändring
Västeuropa	1.270,9	1.465,1	15,3%
USA och Kanada	1.169,8	1.451,1	24,0%
Asien och Australien	265,3	325,7	22,8%
Övriga världen	181,0	162,2	-10,4%
Affärsområdet totalt	2.887,0	3.404,1	17,9%
Förändringar justerat för förvärv och valutaeffekter			3,8%

NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



Ny EU-standard för desinfektorer

Sjukvårdssegmentet utvecklas överlag väl trots en allmän återhållsamhet där många av Getinges kunder koncentrerar sina resurser för att uppnå en ökad effektivitet. I Europa är medvetenheten om vikten av infektionsbekämpning hög, inte minst på grund av uppmärksamheten kring multiresistenta bakterier och ”Galna kosjukan” (Creutz-Feldt Jacobs Syndrom), och har därför fått en relativt stor del av tillgängliga resurser. I England beslutade parlamentet att investera 200 miljoner pund över en treårsperiod 2001–2003 i förbättrad desinfektions- och sterilisationsutrustning vilket redan påverkar orderingången i Storbritannien positivt.

Efterfrågan i Europa påverkas också positivt av upprättandet av en ny europeisk standard för desinfektionsutrustning som förbereds inom EU. Detta ökar kraven på desinfektionsutrustning och därmed kundernas investeringsbenägenhet. Denna trend bedöms kunna hålla i sig ett antal år framöver inom EU med successivt utbyte av föråldrad utrustning.

Pågående konsolidering i läkemedelsbranschen

Inom industrisegmentet styrs efterfrågan huvudsakligen av utvecklingen i läkemedelsindustrin. Konsolideringen i branschen för läkemedel och medicinteknik med många fusioner gör det svårt att bedöma marknadsutvecklingen på kort sikt. På lång sikt förväntas denna delmarknad utvecklas stabilt och positivt.

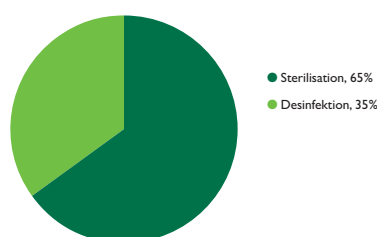
Det viktigaste beslutskriteriet hos industrikunder, forskningslaboratorier och läkemedelsindustri är prestanda som en överordnad roll, även om priset blivit viktigare i takt med att kunderna blivit mer kostnadsmedvetna. Kravet på dokumentation som drivs av olika myndigheter, bl.a US Food and Drug Administration, har ökat kraftigt under senare år och utgör en betydande del av produkten. En tydlig trend är också att kunderna i ökad utsträckning efterfrågar mer kompletta lösningar.

Ett intressant delsegment med goda tillväxtpotentialer är livsmedelsindustrin som historiskt arbetat med relativt enkla sterilisationslösningar. Med ökande krav på noggrannhet och kontroll öppnas möjligheter för leverantörer som Getinge att erbjuda lämpliga lösningar även inom denna sektor.

Laboratoriemarknaden, som generellt efterfrågar mer basala produkter än exempelvis läkemedelsindustrin, har under de senaste tre åren haft en kraftig expansion framför allt i USA, där tillgången på medel för forskning primärt inom bioteknikområdet är mycket stor. Ca 50% av laboratoriemarknaden bedöms ligga i USA.

Äldreården uppvisar också goda tillväxtpotentialer. Medvetenheten om infektionsproblemen ökar på marknaden som i dagsläget till ca 50% är koncentrerad till Skandinavien och de tysktalande länderna.

NETTOOMSÄTTNING FÖRDELAT PÅ PRODUKTLINJE



Marknadsposition och konkurrenter

Getinges totala marknadsandel inom området infektionsbekämpning beräknas till ca 25%. Affärsområdets helhetslösningar med både hård- och mjukvara blir en allt viktigare konkurrensfördel i förhållande till konkurrenter som ofta säljer enskilda produkter. Det finns egentligen bara ett bolag, amerikanska Steris, som kan mäta sig med Getinge avseende storlek, sortimentsbredd och distributionsnät. Företaget är marknadsledande i Nordamerika avseende kunder inom sjukvården med en marknadsandel inom industrisegmenten likvärdig med Getinges. Av Steris totala försäljning går cirka 85% till kunder i Nordamerika. Andra konkurrenter inom sterilisation är MMM i Tyskland, Johnson & Johnson i USA och Sakura i Japan. Italienska Fedegari är den största konkurrenten inom industrisegmentet.

Inom produktlinje desinfektion är Miele och Meiko från Tyskland de största konkurrenterna jämte Steris.

Distribution och försäljning i 100 länder

Affärsområdets produkter distribueras via egna säljbolag i 18 länder. Som ett komplement till de egna säljbolagen samarbetar Getinge i ett 80-tal länder med ett nätverk av distributörer och återförsäljare som får tekniskt och kommersiellt stöd från Sverige samt regionkontor i Fjärran Östern, Mellanöstern och Latinamerika. Vid försäljning till industrikunder bearbetas kunderna dessutom av ett stort antal produktspecialister som hjälper till att möta kunders behov med effektiva produktlösningar.

Förvärvet av Maquet stärkte affärsområdets närvaro i Tyskland, Österrike och Schweiz. Under året har Getinges och Maquets produktion och försäljningsorganisation samordnats för att ta vara på både intäcks- och kostnadssynergier. Förvärven av Maquet och ALM stärkte affärsområdets position på de marknader där stora kunder köper helhetslösningar, dvs. både utrustning för Infection Control och Surgical Systems. Detta sker företrädesvis i USA och på vissa marknader i Asien.

Produktutveckling – ökad integration och automation

Utvecklingen har huvudsakligen inriktats på samordning av produktplattformar och kontrollsystem. På Medica 2001, världens största sjukvårdsmässa, demonstrerade Getinge ett sortiment av diskdesinfektorer och sterilisatorer med enhetlig design och kontrollsystem.

De nya sterilisatorerna HS 33 och HS 66, samt kontrollsystemet PACS 3000 lanserades planenligt i slutet av 2001 och ingår som nya modeller i världssterilisatorprogrammet. Huvuddelen av de nya autoklaverna och diskdesinfektorerna utrustas med det gemensamma kontrollsystemet PACS 3000. Konceptet AGS, med automatisk lastning av multipla maskiner sålde bra under 2001 och dokumentations- och kvalitetssystemet T-DOC fick sitt genombrott i USA och i flera europeiska länder.

Omvärldsfaktorer som påverkar Infection Control

Affärsområdets verksamhet är direkt och indirekt beroende av offentlig finansiering. Såväl kunderna inom sjuk- och äldreården som industrikunder påverkas av politiska beslut om finansiering av vården. Även den vård som bedrivs i privat regi finansieras i största utsträckning genom offentliga medel. Bortsett från USA, som representerar ca 40% av affärsområdets volym, är försäljningen fördelad på ett stort antal marknader. Detta lindrar effekter av poli-

tiska beslut som påverkar enskilda marknader.

Den tekniska utvecklingen med utveckling av nya och effektivare steriliserings- och desinfektionsmetoder, skulle kunna utgöra ett hot mot affärsområdet men måste betraktas som litet. Kunderna sätter säkerheten i första rummet och det tar lång tid för nya tekniker att nå acceptans bland kunderna. Getinge följer forskningen inom området på nära hand och kan som marknadsledare investera tillräckliga resurser i produktutveckling och vara först med tillämpningen av ny teknik.

Ingen enskild kund, leverantör eller avtal har så stor betydelse att det kan påverka affärsområdets utveckling.

Vad beträffar betalningsrisker är dessa minimala, då kunderna i stor omfattning är offentliga myndigheter eller välrenommerade industrikunder. Affärer som bedrivs på utvecklingsmarknader är nästan uteslutande säkrade via förskott eller rembours.

Utsikter för 2002 – samordning och rationalisering

Samordning och integration av affärsområdets erbjudande, produktion och distribution kommer att fortsätta under 2002 för att stärka konkurrenskraften ytterligare. Som en del av World Sterilizer-programmet inleds under året ett antal rationaliseringsåtgärder. Fabriken i Frankrike läggs ned och verksamheten i Rochester, USA, kommer att effektiviseras. Under årets andra hälft beräknas programmet var helt genomfört och ge årliga inbesparingar om cirka 60-70 Mkr. Kostnaderna för att verkställa aktiviteterna bedöms uppgå till cirka 60 Mkr. Totala inbesparingar och kostnader för programmet beräknas belasta rörelseresultatet 2002 med cirka 25 Mkr netto.

Efter den goda ordergången i de två sista kvartalen 2001 befinner sig affärsområdets orderstock vid ingången av år 2002 på den högsta nivån i affärsområdets historia. Förutsättningarna är goda för en fortsatt god efterfrågan på den betydelsefulla Nordamerikanska marknaden. Samordningen av affärsområdets försäljnings- och marknadsorganisation har skapat en bättre struktur för bearbetning av de europeiska marknaderna.

Sammanfattningsvis förväntas affärsområdets verksamhet utvecklas positivt med en förbättring av rörelseresultatet under 2002.

Extended Care



De flesta vårdmiljöer präglas av tunga lyft, felaktiga arbetsställningar och stress. Detta leder till arbetsskador för personalen och orsakar stora kostnader för sjukskrivning och rehabilitering. Samtidigt blir världens befolkning allt äldre och tyngre. Dessa samverkande faktorer skapar ett kroniskt underskott på vårdpersonal. Vårdpersonalen i äldrevården är en utsatt yrkesgrupp som är mycket exponerad för arbetsskador, ett allvarligt problem för samhället i allmänhet och sjukvården i synnerhet. Getinges produkter bidrar till att komma till rätta med dessa problem genom system som förbättrar arbetsmiljön för vårdpersonalen och ger ökad livskvalitet till gamla och handikappade i behov av vård. Affärsområde Extended Care är marknadsledande på hygiensystem och patienthantering som används på sjukhus, äldreboenden och vårdhem.

Ändamålsenliga lokaler och bra hjälpmedel är en förutsättning för att kunna erbjuda bra arbetsmiljö och vård av hög kvalitet. Investeringar i modern utrustning ger direkta positiva effekter för vårdgivare och patienter, vilket allt fler kunder upptäcker. Det handlar om förflytningsutrustning som möjliggör så självklara saker som hjälp att komma upp ur sängen på ett bekvämt och enkelt sätt, möjlighet till en god personlig hygien samt rehabilitering på individuella villkor. Affärsområdet erbjuder också lösningar som förhindrar uppkomsten eller påskyndar läkningen av tryck- och liggssår. Dessa innebär ett stort lidande för dem som drabbas, är mycket kostsamma att behandla och är i de flesta fall möjliga att undvika.

Extended Care – året som gick

Det gångna verksamhetsåret har varit det bästa i affärsområdets historia. Efterfrågan har varit stabil och god på de flesta marknader, både i Nordamerika och i Europa. Orderingången ökade organiskt med 12,2%. Marknader som har utmärkt sig speciellt är Kanada, Frankrike, Spanien, Holland och Storbritannien. Ett flertal produktlanseringar i kombination med stor stabilitet i säljkåren under de senaste åren har gjort att affärsområdet väsentligt har kunnat flytta fram sina positioner. Produktlinjerna Hygiensystem och Patienthantering har haft en hög och jämn beläggning och har båda stärkt lönsamheten, medan marginalerna inom produktlinjen Sårvård varit sjunkande. Den goda volymutvecklingen i kombination med kostnadsreduktionsprogram har väsentligt förbättrat rörelseresultatet som ökade med 30% till 421 Mkr.

Erbjudande – bättre arbetsmiljö och ökad vårdkvalitet

Affärsområdet har tre grundläggande erbjudanden till sina kunder: förbättrad arbetsmiljö för vårdpersonalen, ökad livskvalitet för patienterna och bättre totalekonomi för vårdgivaren. Sortimentet omfattar:

- *Hygiensystem* som innefattar produkter för bad, dusch och hydroterapi.
- *Patienthantering*, dvs. lösningar för generella förflyttningslösningar, t.ex. från säng till rullstol eller från rullstol till toalett.
- *Sårvård* i form av antidecubitus-madrasser och värmebehandlingssystem för förebyggande och behandling av trycksår.

Starka varumärken

Affärsområdet har huvudsakligen ett produktvarumärke – Arjo. En betydande del av försäljningen av affärsområdet

Infection Controls spoldesinfektorer och diskdesinfektorer sker under detta varumärke. Varumärket Pegasus används på sårvårdsprodukter i England och de amerikanska marknaderna.

Kunder – leverantör till äldrevård

Affärsområdets kunder utgörs av aktörer som bedriver någon form av vård av äldre och rörelsehindrade. Den största kundgruppen är den offentliga sektorn, dvs. vårdinrättningar som bedrivs i statlig eller kommunal regi som står för ca 50% av omsättningen. Vålgörenhetsorganisationer som t.ex. Caritas och Röda korset står för ca 30%. Resterande 20% utgörs av privata vårdhem och sjukhus. Sett ur ett annat perspektiv, dvs. själva vårdformen eller verksamheten står den institutionella äldrevården för ca 80% av försäljningen, akutsjukhusen drygt 10%, vård av psykiskt och fysiskt handikappade i alla åldrar mindre än 5% och hem-sjukvården för 5%.

Beslutsfattarna är i regel någon i vårdgivarens ledning, men beslutet påverkas av en bredare grupp, däribland vårdpersonal, sjukhustekniker, arkitekter och fackliga organisationer samt olika typer av inköpsorganisationer som t.ex. hjälpmedelscentraler.

Vad som är viktiga beslutsparametrar varierar från marknad till marknad. Affärsområdet strävar efter att påvisa en mätbar nytta av de investeringar som görs. På så vis får priset mindre betydelse i jämförelse mellan olika alternativ, till förmån för en djupare analys av investeringar och dess effekter i form av lägre sjukfrånvaro, färre arbetsskador och ökad vårdkvalitet.

Marknaden för Extended Care

Världsmarknaden för affärsområdets produkter och tjänster uppgår till ca 12 miljarder kronor och förväntas växa med ca 7-9% procent årligen.

Trender som påverkar efterfrågan

De främsta drivkrafterna för fortsatt tillväxt är:

- Demografiska trender med ökade krav på en effektiv omvårdnad.
- Problem med ökad fetma i industriländerna kommer att förstärka och förändra vårdkraven.
- Fortsatt låg penetration av hjälpmedel på viktiga nyckelmarknader, framförallt avseende lyfthjälpmedel.
- En ökad efterfrågan på god, personlig omvårdnad med forskjutning från stora centrala hygienutrymmen till mindre, privata badrum med nya krav på utrustning.

Den institutionella marknaden

Vården av äldre som är så svaga eller sjuka att de inte kan vårdas i hemmet sker på institutioner. Det är i denna typ av vårdmiljö som affärsområdets lösningar kan tillämpas fullt ut. Detta segment beräknas växa med 7-9% årligen med starka variationer mellan olika marknader. Affärsområdet har en stark ställning inom Hygiensystem och Patienthantering, särskilt avseende mobila lyftar. Holland och Storbritannien har en hög penetrationsgrad av produkter för Patienthantering medan övriga industriländer fortfarande har hög tillväxtpotential. Marknaden för badsystem är stabil och efterfrågan på duschsystem för rörelsehindrade är stark.

Eftermarknad

Eftermarknaden, dvs. service och underhåll, är en viktig del i affärsområdets verksamhet med god utvecklingspotential. Speciellt framgångsrika har Storbritannien, Holland och Kanada varit i att etablera och utveckla lönsamma serviceorganisationer. På övriga marknader går utbyggnaden snabbt.

Sårvårdsmarknaden

De viktigaste geografiska marknaderna för sårvård är Storbritannien och USA. Under 2001 har säljbolagen i Skandinavien, Italien och Spanien aktivt börjat marknadsföra dessa produkter under affärsområdets dominerande varumärke – Arjo. En tydlig trend är att fokus skiftar från behandling till förebyggande av trycksår. Leverantörer förväntas också kunna erbjuda inte bara specialmadrasser utan även integrerade lösningar för både säng och madrass. Detta segment beräknas ha en årlig tillväxt på drygt 10%.

På de flesta marknader där affärsområdet har egna bolag finns potential att stärka marknadspositionerna inom trycksårsmarknaden.

Hemvårdsmarknaden

Många gamla och handikappade vårdas i hemmet av anhöriga eller vårdpersonal. Produkterna för detta segment är som regel enkla och billiga för konkurrerande företag att kopiera. Det viktigaste konkurrensmedlet på detta segment

är därför pris, och distributionen sker via fristående återförsäljare. Hemvårdsbranschen har under många år kännetecknats av dålig lönsamhet och bearbetas därför endast selektivt, dvs. de delar som ger god lönsamhet.

Marknadsposition och konkurrenter

Det finns goda förutsättningar att fortsätta att växa på de geografiska marknader där affärsområdet idag har en förhållandevis liten försäljning, inte minst i Japan som har världens näst största sjukvårdsmarknad. Idag har affärsområdet liten försäljning på denna marknad. Generellt sett är tillväxtpotentialerna inom området Patienthantering stora på samtliga marknader. Detta gäller i synnerhet marknaden för taklyftar som är inne i en mycket expansiv fas. Affärsområdet har fortfarande låg marknadsandel avseende sårvård. Marknadspositionen förbättrades under 2001, framförallt på de engelska och spanska marknaderna. En god plattform har också lagts i Skandinavien där tillväxten förväntas vara god under kommande år.

Getinge är den enda verkligt globala aktören av system för institutionell äldrevård. Konkurrenterna är som regel lokala tillverkare verksam på en eller ett fåtal geografiska marknader. Deras främsta konkurrensmedel är som regel pris. Ingen annan aktör kan matcha Getinges breda produktportfölj och konkurrenterna är ofta specialiserade på antingen hygien- eller lyftutrustningar. Deras försäljning sker dessutom via externa distributörer vilket innebär att den direkta kundkontakten saknas.

Marknadsutveckling

Orderingång per marknad	2000	2001	Förändring
USA och Kanada	770,5	962,8	25,0%
Storbritannien	568,6	737,2	29,7%
Tyskland	237,2	271,5	14,5%
Övriga Västeuropa	477,7	579,0	21,2%
Övriga världen	83,7	93,4	11,6%
Affärsområdet totalt	2.137,7	2.643,9	23,7%
Förändringar justerat för förvärv och valutaeffekter			12,2%

Extended Care	1997	1998	1999	2000	2001
Orderingång, Mkr	1.253,6	1.714,1	1.981,6	2.137,7	2.643,9
Nettoomsättning	1.234,4	1.663,0	2.007,7	2.110,9	2.655,5
Andel av koncernens nettoomsättning	33,7%	38,3%	41,1%	40,2%	32,6%
Bruttoresultat	624,0	888,7	1.051,6	1.042,3	1.307,1
Bruttomarginal, %	50,6%	53,4%	52,4%	49,4%	49,2%
Rörelsekostnader, Mkr	-433,1	-605,8	-731,2	-719,3	-885,8
Rörelseresultat	190,9	282,9	320,4	323,0	421,3
Andel av koncernens rörelseresultat	34,8%	43,3%	46,3%	46,3%	43,3%
Rörelsemarginal %	15,5%	17,0%	16,0%	15,3%	15,9%
Antal anställda	962	1.306	1.383	1.559	1.594
Hygiensystem					
Orderingång, Mkr	681,3	797,0	790,3	899,7	1.182,4
Nettoomsättning	661,9	760,1	814,4	904,8	1.176,7
Patienthantering					
Orderingång, Mkr	572,3	658,3	745,1	797,0	953,6
Nettoomsättning	572,5	645,2	749,1	772,3	963,0
Sårvård					
Orderingång, Mkr		258,8	446,2	441,0	507,9
Nettoomsättning		257,7	444,2	433,8	515,8

Getinges styrka kommer främst av en väl utbyggd försäljningsorganisation, starkt marknadsstöd, innovativa lösningar, hög produktkvalitet och aktiv produktutveckling. Det blir också allt viktigare att kunna erbjuda s.k. Bundled Services som består av en kombination av rådgivning, service och produkter, vilket Getinge är en av få leverantörer som kan erbjuda.

Försäljning och distribution

Affärsområdet har egna säljbolag på flertalet utvecklade marknader som Nordamerika, Västeuropa och Australien, där institutionell vård är vanlig och där kunderna lägger stor vikt vid goda arbetsförhållanden. I övriga delar av världen sker försäljning och distribution via agenter och distributörer, ofta med fokus på enklare hygiensystem och produkter för brännskadebehandling. Försäljning och marknadsföring koordineras av en central försäljnings- och marknadsföringsorganisation, som har till uppgift att vidareutveckla affärsområdets varumärke som den ledande leverantören på marknaden.

Den konsultativa försäljningen blir allt viktigare, både för volymutvecklingen och för lönsamheten. Inriktningen på den konsultativa försäljningen skiljer sig något mellan olika marknader. På vissa marknader ligger tonvikten på hur man kan förbättra arbetsmiljön, medan man i USA lägger tonvikten på hur man kan reducera kostnader för arbets-skador. Det grundläggande erbjudandet – effektiva produkter och hög kompetens – är dock detsamma i båda fallen. Den konsultativa försäljningen är särskilt viktig inom området Sårvård där affärsområdet erbjuder omfattande klinisk utbildning och träning. Affärsområdet arbetar nära kunden vad beträffar produktutveckling, för att säkerställa att framtida behov tillvaratas på bästa sätt.

Produktion – ökad standardisering

Under året har affärsområdet utvecklat koordineringen av utveckling och produktion mellan de olika produktbolagen för att förbättra standardiseringsgraden och ta vara på stor-driftsfördelar.

Flexibiliteten i leverantörs- och produktionsleden ska öka, med målet att korta ledtiderna och öka kapaciteten med ca 50%. Detta program implementeras 2002 och ska vara helt infört under år 2003.

Kvalitetskravet löper som en röd tråd genom affärsområdets framtidsvision eftersom både varumärkena Arjo och

Pegasus står för mycket hög kvalitet. För att nå en högre och jämnare produkt- och leverans kvalitet har produktionsprocesserna utvecklats i samtliga produktionsenheter och i affärsområdets leverantörsnätverk.

Benchmarking och internationellt kunskapsutbyte mellan produktionsanläggningarna påskyndar utvecklingen av ny teknik som ger mer rationell produktion och utnyttjande av köpkraften gentemot olika leverantörer. Storleksfördelar inom inköp ifrån Fjärran Östern och forna Östeuropa är ett prioriterat område för hela affärsområdet. Ytterligare resurser har tillförts den globala inköpsorganisationen, vilket skall ge ökade kostnadsbesparingar redan under år 2002 och därefter i ökande omfattning.

En ökad satsning på organisations- och medarbetareutveckling har inneburit både en förbättrad produktivitet, samt en ökad arbetstillfredsställelse. Detta följs upp kontinuerligt genom enkätundersökningar. Affärsområdet har vidareutvecklat sina mät- och uppföljningssystem i enlighet med metodiken för balanserade styrkort. Under åren har därför affärsområdets lönebonussystem ändrats i enlighet med implementerade balanserade styrkort.

Produktutveckling

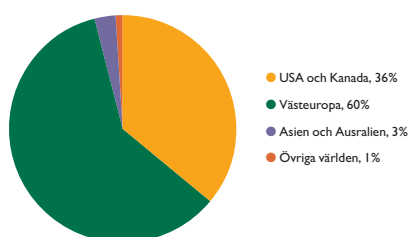
År 2001 har vad gäller produktutveckling inom produktlinjen *hygiensystem* präglats framförallt av produktvård, dvs. minskning av produktionskostnader och kvalitetsförbättringar på redan befintliga produkter. Under slutet av året lanserades *Primo Ferro* – ett terapibadkar för brännskade- och dermatologiavdelningar. För närvarande pågår ett intensivt arbete för att ta fram nya hygienkoncept som kommer att förstärka affärsområdets position på duschsidan på ett par års sikt. Arbete pågår också för att utvärdera idéer och koncept för både det privata hygienutrymmet på vårdhem och för att finna goda lösningar på ”tvätt i säng”, vilket är en mycket vanlig situation både inom äldre- och akutvården.

Patienthantering slutförde under 2001 utvecklingen av den nya generationens slynglyftar *Opera* och *Tempo*. Dessa båda lyftar har lanserats globalt under år 2001 och har haft en god volymutveckling. År 2002 kommer att domineras av två aktiviteter: utvecklingen av ett nytt taklyftsprogram och reducering av produktionskostnader.

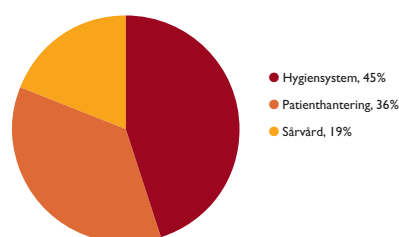
Ett antal nya sårvårdsprodukter för värmeterapi lanserades i Storbritannien under kvartal fyra 2001. För närvarande pågår arbete med att ta fram nya produkter för behandling av bensår.

	Hygiensystem	Patienthantering	Sårvård
Totalmarknad	1.700 Mkr	2.000 Mkr	8.000 Mkr
Tillväxt	5-7%	8-10%	8-10%

NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADSOMRÅDE



NETTOOMSÄTTNING FÖRDELAT PÅ PRODUKTLINJE



Omvärldsfaktorer som påverkar Extended Care

Den mest uppenbara risken för affärsområdet är politisk. Förändringar i bidragssystem som kan slå hårt mot enskilda marknader. Affärsområdet är dock inte beroende av en enskild marknad vilket minskar den politiska risken.

Eftersom affärsområdets produkter lyfter, förflyttar och på andra sätt kommer i kontakt med gamla och handikappade föreligger risk för olycksfall. Förutom att uppfylla alla krav från myndigheter och tredjepartsgodkännande av produkter, som FDA, UL, EC, TÜV med flera, arbetar affärsområdet med att kontinuerligt förbättra produkter, underhållsservice och rutiner för att minimera risken för incidenter. Ingen enskild leverantör eller kund står för en betydande del av verksamheten.

Utsikter för 2002 – konkurrenskraften förbättras ytterligare

Marknadsförutsättningarna är goda på flertalet marknader. Ökade aktiviteter för att förbättra marknadspenetrationen på befintliga marknader gör att volymutvecklingen förväntas bli god. Produktvårdsinsatsen kombinerat med ökade inköpsvolymerna från lågkostnadsländer, samt fortsatt koncentration av produktionen, kommer att ytterligare stärka affärsområdets konkurrenskraft. Sammantaget bedöms resultatutsikterna för affärsområdet som goda.

Surgical Systems



Operationssalen är sjukhusens viktigaste inkomstkälla och kräver lösningar med höga prestanda och hög effektivitet. Getinge är en världsledande leverantör av kirurgiska arbetsstationer för varierande ändamål, allt från allmänkirurgi till ortopedisk kirurgi och neurokirurgi. Målet är att skapa en ergonomisk miljö med all utrustning inom räckhåll och maximal överblick över patienten, samt med en skonsam förflyttning av patienten före, under och efter operationen. Betydelsen av effektiv samverkan mellan kirurgi och intensivvård ökar och funktionella helhetslösningar efterfrågas i allt högre utsträckning.

Förvärven av tyska Maquet respektive franska ALM under 2000 och 2001 etablerade Getinge som världsledande tillverkare och leverantör av kirurgiska arbetsstationer. Den offensiva satsningen grundar sig på tillväxtpotentialerna inom sektorn samt på de fördelar som det innebär att kunna erbjuda helhetslösningar som innefattar både kirurgiska arbetsstationer och system för infektionsbekämpning. Affärsområdet stärkte sin position ytterligare i och med förvärvet av tyska Heraeus Med Technology i januari 2002.

Trenden är tydlig; kunderna efterfrågar alltmer helhetslösningar och Getinge har den nödvändiga plattformen för att leverera dessa. Merparten av de gods som behandlas i system för infektionsbekämpning består av kirurgiska instrument från sjukhusens operationsavdelningar. Ökningen av titthålskirurgi (minimalinvasiva ingrepp) medför att utrustning för infektionsbekämpning, som traditionellt inte är lokaliserad i anslutning till operationsavdelningarna, flyttas dit eftersom instrumenten då kan processas snabbare och därmed få en bättre utnyttjandegrad. Beslutsfattarna för inköp av system för infektionsbekämpning och kirurgi är ofta samma, vilket möjliggör gemensam marknadsbearbetning och distribution för affärsområdena Surgical Systems och Infection Control.

Surgical Systems – året som gick

Surgical Systems första verksamhetsår i Getingekoncernen har förlöpt mycket väl. Trots omfattande omstruktureringar av samtliga aspekter av verksamheten har volymerna förbättrats betydligt på flertalet marknader. Speciellt stark har ökningen varit i Tyskland, Storbritannien och på utvecklingsmarknaderna. Omstruktureringens program har omfattat nedläggning av affärsområdets fabrik för bord- och lampstillverkning i Charleston USA och sammanslagning av säljverksamheter i Italien, Frankrike, England, USA, Belgien, Holland och Spanien. Därutöver har effektivisering gjorts vid fabrikerna i Rastatt i Tyskland och Orléans i Frankrike.

Kostnadsbesparingarna under verksamhetsåret uppgick till cirka 90 Mkr och bedöms uppgå till cirka 140-150 Mkr under år 2002. Som en del i struktureringen av verksamheterna avyttrades även Maquets verksamhet för robotkirurgi av ortopediska implantat – OrtoMaquet – som under år 2000 gjorde en rörelseförlust på cirka 65 Mkr. Sänkta kostnader och god volymutveckling har lett till en kraftig resultatförbättring. Rörelseresultatet för år 2001 uppgick till 228 Mkr och både produktlinjerna Operationsbord och Operationslampor stärktes markant.

Erbjudande – kompletta arbetsstationer för kirurgi

Surgical Systems innefattar tre produktlinjer, operationsbord, operationslampor och Ceiling Service Units dvs. konsoler som bär upp olika former av övervakningsutrustning

och som förmedlar olika medier t.ex. medicinska gaser som behövs under en operation. Getinges erbjudande inom Surgical Systems marknadsförs under varumärkena Maquet och ALM.

Operationsbord erbjuds för samtliga kirurgiska ändamål och omfattar både stationära och mobila bord. Samtliga bord är utformade för att öka effektiviteten och därmed lönsamheten för kunden. Operationssalar drivs ofta som resultatenheter och lönsamheten är starkt kopplad till ett högt resursutnyttjande, dvs. antalet genomförda operationer.

Operationsborden utformas för att möjliggöra en hög genomströmning av patienter och ett maximalt utnyttjande av operationssalarna. Getinge tillämpar ett holistiskt synsätt i utformningen av kirurgiska arbetsmiljöer som bidrar till:

- Högre vårdkvalitet
- Bättre arbetsmiljö
- Högre lönsamhet för vårdgivaren

Användningen av bildbaserad utrustning i samband med diagnos, operation och övervakning är på stark framfart. Getinge ligger långt framme i utvecklingen av kolfiberbaserade bordssystem. Produkterna AWIGS (Advanced Workplace for Image Guided Surgery) och VIWAS (Vascular Interventional Workplace for Advanced Surgery) är de första röntgentransparanta (genomlysningbara) operationsborden på marknaden. De nya borden möjliggör snabba, säkrare och mer skonsam patientbehandling i samband med avancerade operationer. De första systemen installerades vid The Cardiac Centre i Aalst (Belgien) och vid ett sjukhus i Nordhausen (Tyskland). Ytterligare 20 installationer påbörjades under 2001 i primärt tysktalande länder och intresset är stort internationellt.

Operationslampor omfattar ett marknadsledande sortiment av belysningsprodukter för kirurgiska ingrepp. Förvärvet av Heraeus Med Technology stärkte ytterligare sortimentet av operationslampor och kompletterar produkterna från ALM. Förvärvet tillförde även ny teknologi som använder gas som ljuskälla – xenon. Heraeus Med Technology's G8 modell är den första lampan på marknaden med xenonljus som ger bra ljus men med väsentligt lägre energiförbrukning och värmeavgivning än konventionella lampor. Förutom god ljusqualität och låg värmeavgivning eftersträvas produkter med god färgåtergivning och manövrerbarhet.

Ceiling Service Units används för att bära upp medicinteknisk utrustning som behövs runt en kirurgisk arbetsstation, samt för att leda medicinska gaser för anestesi och hjärt-lungmaskiner. Systemen behövs i operationssalar och på intensivvårdsavdelningar. Getinge kommer under 2002 att lansera en ny generation av Ceiling Service Units med hjälp av utformade utifrån kirurgens arbetsflöde.

Kunder inom sjukvården

Surgical Systems vänder sig enbart till kunder inom sjukvården, primärt akutvården. De lösningar som erbjuds ska ge kunderna ett bättre resursutnyttjande. Operationssalarna utgör ofta sjukhusens viktigaste inkomstkälla och beslutsparametrarna omfattar primärt utrustningens prestanda, effektivitet och kvalitet. Den ökande andelen minimalinvasiva kirurgiska ingrepp medför växande efterfrågan från mindre och specialiserade kliniker, "Outpatient Surgery". Vårdinrättningarna bedrivs i statlig eller privat regi.

Marknadsposition och konkurrenter

Marknadsvärdet för operationsbord, operationslampor och Ceiling Service Units uppgår globalt till cirka 7,5 miljarder kronor med en förväntad tillväxttakt om 5-7% per år. Getinge ska uppnå en hög organisk tillväxttakt, dels genom att utveckla distribution och merförsäljning via befintligt distributionsnät, dels genom tekniska innovationer. Getinge kan också fortsätta växa inom området genom förvärv och då i första hand inom andra områden än kirurgiska arbetsstationer där Getinge redan är marknadsledande eller tvåa inom samtliga delsegment.

Affärsområdets konkurrenter utgörs av Mizuho (Japan) och Steris (USA) avseende operationsbord, Berchtold (Tyskland) och Steris avseende operationslampor samt Draeger (Tyskland) och Kreuzer (Tyskland) avseende Ceiling Service Units.

Bildandet av affärsområdet Surgical Systems innebär en unik plattform med helhetslösningar för kirurgiska arbetsstationer. Getinge är den enda globala leverantören med starka marknadspositioner på samtliga geografiska nyckelmarknader. Varumärkena Maquet och ALM är väl etablerade internationellt och ger tydliga konkurrensfördelar. Produkter från ALM och Heraeus Med Technology kommer delvis att marknadsföras och distribueras via samma kanaler. Bolagen kompletterar varandra väl. ALM har stark ställning i USA, Japan och i fransktalande regioner, medan Heraeus Med Technology främst är starka i norra Europa. Bolagens produkter kompletterar också varandra på ett utmärkt sätt med skilda produkttegenskaper. På de marknader där distribution sker genom agenter, genomförs en koordinering där det är lämpligt.

	Operations- bord	Operations- lampor	Ceiling Service Units
Totalmarknad	4.200 Mkr	2.100 Mkr	1.100 Mkr
Tillväxt	5%	5%	10-15%
Marknadsutveckling			
Orderingång per marknad		2000	2001
USA och Kanada		129,0	427,9
Storbritannien		0,0	116,3
Tyskland		0,0	590,8
Övriga Västeuropa		1,8	620,6
Övriga världen		27,0	507,2
Affärsområdet totalt		157,8	2.262,8

Lansering av nya operationsbord – AWIGS och VIWAS

Merparten av affärsområdets omsättning kommer från försäljningen av operationsbord till den europeiska marknaden. Lanseringen av spjutspetsprodukter som AWIGS and VIWAS bidrog till den ökade omsättningen inom produktområdet under 2001.

Getinges utökade distributionsnät fick positiva effekter på försäljningen av operationslampor och Ceiling Service Units. Efterfrågan på helhetslösningar ökar, särskilt i Asien. Affärsområdet fick också omfattande order på de moduluppbyggda operationssalar som marknadsförs under varumärket Variop. Under året såldes 190 system.

Produktutveckling – ökat teknikinnehåll i Surgical Systems

Surgical Systems är det område inom Getingekoncernen som har högst teknikinnehåll. Som marknadsledare kan Getinge investera nödvändiga resurser för att leda utvecklingen inom branschen och erbjuda de mest innovativa lösningarna på marknaden.

Prioriterade utvecklingsområden är produkter anpassade till endoskopi och bildbaserad kirurgi där efterfrågan är störst. Framtagna produkter ska uppfylla högt ställda krav på ergonomi, effektivitet och patientkomfort.

Under 2001 inleddes ett internationellt samarbete med Siemens Medical Systems till följd av den nyutvecklade produkten AWIGS. Den är den första kombinationen av operationsbord och datortomograf, CT. Systemet marknadsförs under varumärket Maquet i Europa och Japan.

ALM och Maquet fullt integrerade

Under året har de viktigaste stegen i integrationen av Maquet och ALM slutförts planenligt. Detta gäller både integration av ledningsfunktioner, försäljning och produktion. Produktionsanläggningarna Maquet i tyska Rastatt och ALM i franska Ardon fokuserar på sina respektive kärnkompetenser. Integrationen underlättades av att företagens produktområden kompletterar varandra. Överlappningen var begränsad till ALMs operationsbord som ska avyttras i enlighet med de krav som ställts av konkurrensmyndigheten i Frankrike.

Utvecklat nätverk för försäljning och distribution

Försäljning och distribution av Surgical Systems sker genom egna säljbolag på alla viktiga marknader. Under 2001 har utbyggnaden av den internationella säljorganisationen fortsatt, framförallt på nyckelmarknader som Amerika, Asien och Europa. I Asien har fokus varit på att utveckla nya försäljningskanaler via nätverk av återförsäljare. Befolkningstätheten och demografiska faktorer skapar en ökade efterfrågan på operationsutrustning i denna region.

Surgical Systems	2000	2001
Orderingång	157,8	2.262,8
Nettoomsättning	146,6	2.223,4
Andel av koncernens nettoomsättning	2,8%	27,3%
Bruttoresultat	44,4	1.108,9
Bruttomarginal, %	30,3%	49,9%
Rörelsekostnader, Mkr	-45,4	-880,5
Rörelseresultat	-1,0	228,4
Andel av koncernens rörelseresultat	-0,1%	23,4%
Rörelsemarginal %	-0,7%	10,3%
Antal anställda	76	1.372

Mot bakgrund av detta skapades en ny försäljningsorganisation i Japan sommaren 2001. Det japanska säljbolaget representerar även affärsområde Infection Control på denna marknad. Getinge har också expanderat sitt nätverk av återförsäljare på den kinesiska marknaden. Även här marknadsförs operationsutrustning parallellt med lösningar för sterilisation och desinfektion.

Trender

Ökad integration

Produkter för kirurgiska arbetsplatser upphandlas alltmer i integrerade system. Leverantörer som tillhandahåller operationsbord, lampor och försörjningssystem kan erbjuda flexibla och anpassade helhetslösningar som snabbt kan ställas om för olika typer av kirurgiska ingrepp.

Betydelsen av effektivt samspel mellan kirurgi och intensivvård ökar. Kardiologer, angiologer och kirurger arbetar ofta sida vid sida och förändrade ersättningsystem bidrar till att påskynda utvecklingen.

Flödeskontrollerad diagnos och behandling

Utvecklingen går mot så kallad flödeskontrollerad behandling som förespråkas alltmer i olika sjukvårdspolicys. Ett exempel är sammanfogningen av diagnos och behandling i en och samma arbetsstation. Getinge har sedan flera år tillbaka arbetat utifrån denna inriktning och kan erbjuda integrerade system och helhetslösningar som möter de krav som sjukvården nu ställer. De under 2001 lanserade operationsborden AWIGS och VIWAS möjliggör ett mer processorienterat arbetsflöde med förbättrad vårdkvalitet och resursutnyttjande.

Konkurrensutsatt sjukvård

När konkurrensen mellan olika kliniker och vårdinrättningar hårdnar, är kunder med strama budgetar benägna att investera i lönsam medicinteknik som garanterar optimala operationsresultat. I sista hand är det den medvetne vårdtagaren som väljer den klinik som kan förväntas åstadkomma bästa möjliga operationsresultat. Utvecklingen på sjukvårdsmarknaden drivs av primärt två trender:

- Demografiska faktorer med växande andel äldre i behov av vård.
- Behovet av att förbättra sjukvårdens kostnadseffektivitet.

Outsourcing av kirurgiska arbetsstationer och sterilcentraler

Kunderna efterfrågar alltmer helhetslösningar som innefattar både kirurgiska arbetsstationer integrerade med system för infektionsbekämpning och sterilisation. Detta skapar möjlighet att erbjuda kunderna outsourcing av kirurgiska arbetsstationer med tillhörande sterilcentral där kunden betalar för funktionen istället för att äga och driva utrust-

ningen själv. Ambitionen är att upprätta denna form av avtal i framtiden.

Omvärldsfaktorer som påverkar affärsområdet

Den globala närvaron gör att Getinge inte påverkas allvarligt av att enskilda marknader utvecklas negativt, något som kan bli problematiskt för mindre och nationella aktörer. Ingen enskild marknad står för mer än 25% av affärsområdets totala försäljning.

Getinge påverkas av det politiska ramverket för sjukvården. Många sjukhus är statligt finansierade och perioder av åtstramning kan påverka investeringsviljan negativt.

Samtidigt ger Getinges världsledande ställning möjlighet att möta förändrade behov och krav med innovativa lösningar, både avseende erbjudandet och dess finansiering. Genom att marknadsföra ett brett sortiment i olika prislägen kan kunderna alltid erbjudas ett alternativ anpassat till rådande budgetutrymme.

Ingen enskild kund, leverantör eller avtal har sådan betydelse att det kan påverka affärsområdets utveckling.

Risken för utebliven betalning är ytterst liten. Flertalet kunder är offentliga myndigheter och på de marknader där betalningsförmågan är osäker tillämpas olika former för betalningsgarantier.

Utsikter för år 2002 – lyckosam samordning av förvärv väntas ge volymtillväxt

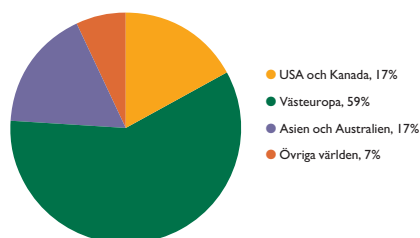
Under 2001 har de viktigaste aktiviteterna i strukturprogrammet genomförts. Den beräknade årliga synergivinsten uppgår till 140-150 Mkr. Avyttringen av ALMs bordsverksamhet kommer att genomföras under årets andra hälft. Transaktionen belastar 2002 års rörelseresultat med 15 Mkr.

Förvärvet av Heraeus Med Technology förväntas inte påverka resultatet för år 2002, men kommer att få en betydande påverkan från och med 2003.

Den väl genomförda samordningen av sälj- och marknadsorganisationen på samtliga marknader ger goda förutsättningar för volymtillväxt under 2002. En välutvecklad produktportfölj innehållande spjutspetsprodukterna AWIGS och VIWAS ger affärsområdet goda konkurrensfördelar.

Sammanfattningsvis är utsikterna goda för 2002.

NETTOOMSÄTTNING PER MARKNADOMRÅDE



Getinge och miljön

Som det ledande företaget i branschen har Getinge höga ambitioner även avseende miljöfrågor. Många av Getinges kunder tillhör den offentliga sektorn som ofta ställer hårda krav på att deras leverantörer bedriver sin verksamhet på ett långsiktigt hållbart sätt. Och det är just långsiktighet och helhetssyn som är vägledande för Getinges miljöarbete, att balansera kraven på lönsamhet mot nödvändiga kostnader för att bedriva verksamheten på ett för miljön, skonsamt sätt.

Getinges miljöpolicy

Det övergripande miljömålet är att minimera produkternas påverkan på miljön under hela deras livscykel, genom att utnyttja resurser effektivt vid produktutveckling, i tillverkningsprocesser och i drift. I praktiken innebär detta:

- Inarbetande av miljöhänsyn från allra första början i utvecklingsaktiviteter.
- Användande av livscykelanalyser för att förstå produkternas påverkan på miljön och optimera balansen mellan miljöpåverkan och produktprestanda.
- Kontinuerlig förbättring av processer och dess effektivitet.
- Minskad råvaruanvändning i alla processer och uppmuntra till återvinning och användning av återvunnet material där det kan motiveras av miljömässiga, tekniska och ekonomiska skäl.
- Ökad effektivitet avseende energiförbrukning, samt klok hantering av naturresurser i hela verksamheten.
- God arbetsmiljö som främjar säkerhet för alla anställda och skyddar deras hälsa.
- Uppfyllande av, och där så är lämpligt överträffande av, kraven i alla tillämpliga miljölagar, -bestämmelser och -riktlinjer. Lokala lagkrav ska ses som en miniminivå.

Miljöarbetet – en integrerad del av verksamheten

Koncernledningen beslutar om strategiska miljöfrågor och fastställer riktlinjerna för Getinges miljöarbete. Det finns ingen separat miljöorganisation och arbetet bedrivs istället som en del av den dagliga verksamheten på alla nivåer inom koncernen.

För tillverkning av koncernens produkter så styrs och övervakas majoriteten av dessa av FDA (US Food and Drug Administration) eller motsvarande myndigheter i andra länder. Medicintekniska produkter måste uppfylla Medicintekniska Direktivet för att få säljas i Europa.

Getingekoncernens bedömning är att de tillverkande bolagen för närvarande väl uppfyller samtliga ställda myndighetskrav. Produktionsbolagen följer bland annat de regler och krav som ställs av:

- *Occupational Safety Health Administration*
- *Environmental Protection Agency*
- *Department of Transportation*
- *Quality System Regulation (QSR)*
- *US Food and Drug Administration (FDA)*
- *European Medical Device Directive MD 46001*
- *Good Manufacturing Procedures (GMP)*
- *Övriga nationella och regionala föreskrifter*

Miljöledningssystem – GMP och ISO 14000

Good Manufacturing Practice (GMP) innehåller riktlinjer för tillverkningen. De ovanstående systemen bygger på en gemensam grund i så motto att samtliga ställer krav på:

- *personalens ansvar*
- *lokaler och utrustning*
- *hur dokumentationen ser ut*
- *kontinuerlig utbildning och uppföljning*
- *egeninspektioner och uppföljning*
- *avvikelse- och reklamationshantering*

Koncernens övergripande målsättning är att under de närmaste åren ha samtliga produktionsanläggningar certifierade enligt ISO 14000 och/eller EMAS. Vid utgången av år 2001 har Pegasus i Waterlooville i England blivit certifierade av tredje part enligt ISO 14001. Under nästa år förbereder sig ytterligare ett antal produktionsanläggningar för denna certifiering.

Det dagliga miljöarbetet

Koncernens produkter är i många avseenden komplexa och innehåller många olika material och komponenter. I samtliga nu pågående utvecklingsprojekt genomgår produkten en granskning för att maximera återvinningsbarheten. De nyligen lanserade produkterna från affärsområdet Extended Care kan nu i princip återvinnas till 100%.

Återvinningsstationer för avfall från tillverkningen finns nu installerade i samtliga producerande bolag. Ett exempel är Arjo Hospital Equipment AB som utnämns av Eslöv kommun som det bästa företaget i kommunen beträffande källsortering, med över 96% återvinning. Övriga 4% deponeras i enlighet med gängse lagar och rutiner, av olika specialistbolag.

Utsläppen från koncernens olika lackeringsanläggningar ligger långt under tillåtna koncessionsvärden. Avloppsvatten renas så att det uppvisar bättre värden än före användningen.

Getinge tillämpar rekommenderade rutiner för hantering av nya kemikalier i produktionen. Gamla och miljöfarliga kemikalier byts ut successivt för att möta nya miljöbestämmelser.

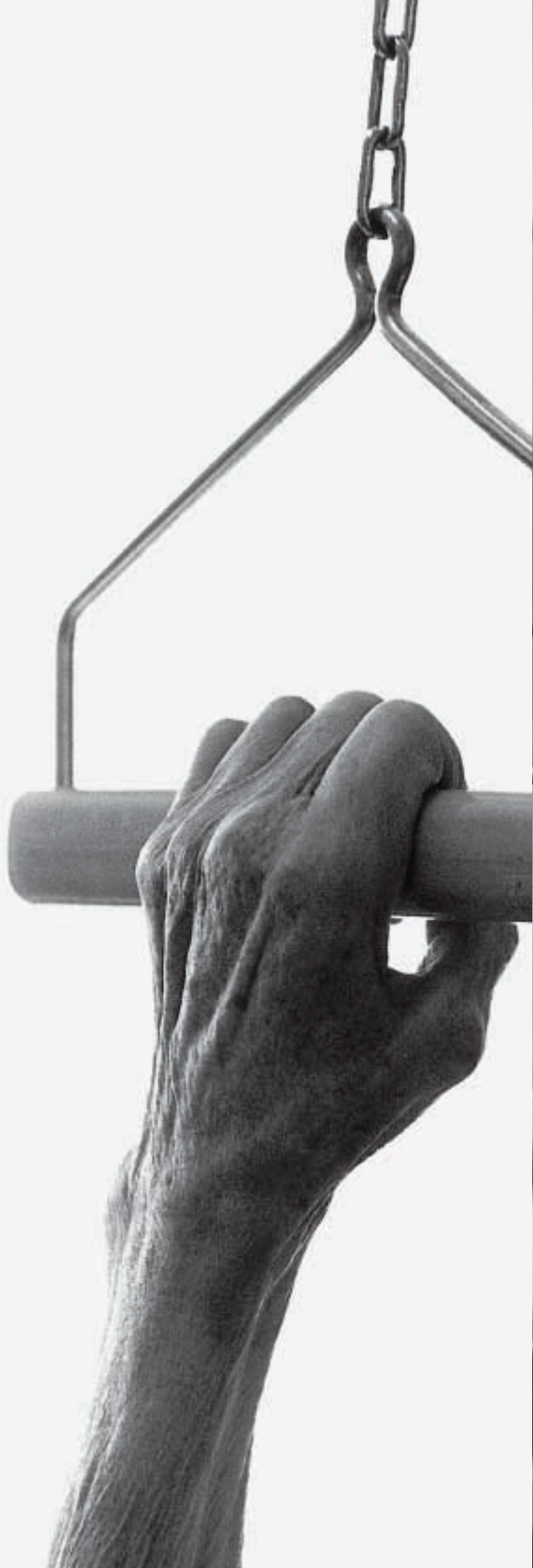
Logistiken bedrivs på ett mycket effektivt sätt i Getingekoncernen. För att minska miljöbelastningen av transporter sker dessa direkt från producerande bolag till slutkund. Getinge ställer också höga krav på de transportföretag som sköter koncernens logistik.

Sammanfattningsvis arbetar Getinge utifrån målet att skapa största möjliga nytta till lägsta möjliga kostnad utifrån både ett företagsekonomiskt och samhällsekonomiskt perspektiv. Getinge fortsätter arbetet för en sund helhetssyn på produkter och miljöeffektivitet.









Getinges medarbetare

Kreativitet, systemlösningar, närhet till kunden och god lönsamhet är honnörsord inom Getinge. För att gå från ord till handling krävs engagerade och kunniga medarbetare vilket i sin tur förutsätter kontinuerlig vidareutbildning och lärande i arbetet som utvecklar varje medarbetare och Getingekoncernen som helhet.

De kunder vi möter är representanter för sjukhus, vårdinrättningar och industrins inköps- och ledningsfunktioner, men även patienter och vårdtagare, olika typer av sjukhuspersonal och vårdgivare. Det är i dessa möten, öga mot öga, som affärer görs upp eller misslyckas. En naturlig konsekvens blir att frågor som rör rekrytering, vidareutbildning och personalutveckling huvudsakligen måste drivas lokalt med utgångspunkt i lokala förhållanden, men inom ramen för övergripande policier och förhållningssätt.

Decentraliserad organisation med korta beslutsvägar

Getingekoncernen är i hög grad decentraliserad och beslut fattas nära den dagliga verksamheten. Korta beslutsvägar och platt organisation leder till en dynamisk arbetsmiljö med stora möjligheter för enskilda medarbetare att realisera sina ambitioner och idéer.

Värderingsgrunden inom Getinge bygger på respekt och förtroende för varje individ. Grundsynen är att eget ansvar leder till delaktighet och engagemang. Ledning och medarbetare har tillsammans ett ansvar för att kontinuerligt utveckla kompetensen samt fördjupa och stödja lagandan i organisationen. Ärlighet, integritet och kvalitet är ledord.

Getinge Academy – för både medarbetare och kunder

Medarbetarna erbjuds löpande möjlighet till personlig utveckling. Inom koncernen drivs både Getinge Academy och Maquet Academy där cirka 2.000-3.000 kunder och egna medarbetare deltog i olika former av kurser under 2001.

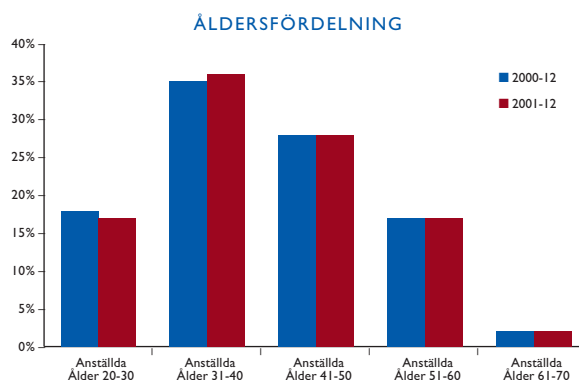
Ett antal kurser erbjuds som stöttar Getinges höga tillväxtambitioner, bland annat kurser i säljargumentation, produktutbildning samt service- och underhållsfrågor.

IT-utbildningarna har också varit i fokus under året med olika insatser för att utveckla medarbetarnas kompetens inom koncernens olika IT-system.

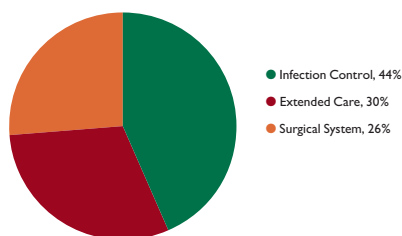
Lönepolitiken är utformad för att stimulera arbetsinsatser som generellt förbättrar Getinges långsiktiga tillväxt och lönsamhetsmål. Lönenivåerna ska vara attraktiva så att koncernen kan rekrytera och behålla kompetent personal, vara individuella, differentierade och gärna kombineras med resultatbaserade lönedelar.

- Getinge hade den 31 december 2001 5.330 anställda (5.298) varav 820 (824) i Sverige.
- Förädlingsvärdet per anställd var 690 tkr (630) under verksamhetsåret.

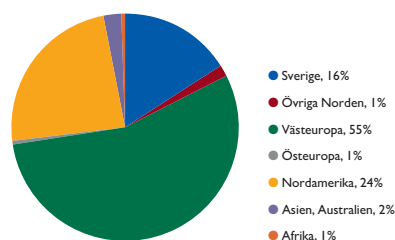
För ytterligare information, se not 21 och 22.



ANSTÄLLDA PER AFFÄRSOMRÅDE



ANSTÄLLDA PER REGION



Fem år i sammandrag

Koncernen	1997	1998	1999	2000	2001
Nettoomsättning, Mkr ¹⁾	3.661,0	4.345,0	4.884,7	5.253,5	8.148,2
varav utlandsförsäljning, procent ¹⁾	94,1%	94,5%	94,5%	95,0%	96,9%
Rörelseresultat, Mkr ¹⁾	547,9	652,9	692,2	697,0 ⁴⁾	974,0
Rörelsemarginal, procent ¹⁾	15,0%	15,0%	14,2%	13,3% ⁴⁾	12,0%
Resultat före skatter, Mkr	501,5	602,6	636,2	623,7	750,4
Årets vinst, Mkr	401,3	476,7	477,7	467,8	525,3
Arbetande kapital	2.535,2	2.610,6	2.988,2	3.356,8	6.592,8
Eget kapital, 31 december, Mkr	1.372,8	1.221,0	1.560,8	1.931,0	2.952,9
Avkastning på arbetande kapital, procent	23,4%	25,0%	23,2%	20,8% ⁴⁾	14,8%
Avkastning på eget kapital, procent	36,4%	39,1%	35,1%	27,6%	20,4%
Nettoskuldsättningsgrad, ggr	0,78	1,41	0,97	1,92	1,36
Soliditet, procent	36,5%	27,6%	35,7%	24,2%	30,8%
Räntetäckningsgrad, ggr	7,8	8,0	9,2	6,8	4,2
Nettoinvesteringar i anläggningstillgångar, Mkr ²⁾	126,2	131,8	167,4	110,3	180,9
Antal anställda 31 december	3.481	3.724	3.812	5.298	5.330
Vinst per aktie, kronor ⁵⁾	8,58	10,20	10,22	10,01	10,60
Kassaflöde, kronor per aktie	2,60	-0,29	9,35	1,91	-1,84
Eget kapital, kronor per aktie	29,37	26,12	33,39	41,31	58,51
Utdelning, kronor per aktie	2,75	3,25	3,50	3,50	3,75 ³⁾
Börskurs 31 december, kronor per aktie	126,00	122,00	96,00	112,50	172,00
Direktavkastning, procent	2,2%	2,7%	3,6%	3,1%	2,2%
Antal aktier, 31 december	45.421.632	45.421.632	45.421.632	45.421.632	50.468.480

¹⁾ Radens siffror är rensade för det 1998 avyttrade affärsområdet Distribution (Lifco).

²⁾ Exklusive utrustning för uthyrning.

³⁾ Enligt styrelsens och verkställande direktörens förslag.

⁴⁾ Exklusive överskottsmedel från SPP 23,2 Mkr.

⁵⁾ Nyemission var genomförd vid början av april månad 2001. För uppgifter per aktie för tid dessförinnan har fondemissionselementet i nyemissionen beaktats genom omräkning med faktorn 0,9717 (motsvarande 46.745.243 aktier istället för 45.421.632). År 2001 var genomsnittligt antal aktier 49.537.676.

Definitioner

Arbetande kapital/Summa tillgångar minus likvida medel samt minus ej räntebärande skulder. Genomsnittligt beräknat under året.

Avkastning på arbetande kapital/Rörelseresultat i förhållande till arbetande kapital.

Avkastning på eget kapital/Årets vinst i förhållande till genomsnittligt eget kapital.

Direktavkastning/Utdelning i förhållande till börskursen 31 december.

Kassaflöde per aktie/Kassaflöde efter investeringar i materiella anläggningstillgångar dividerat med antal aktier.

Nettoskuldsättningsgrad/Räntebärande skulder inklusive pensionskulder med avdrag för likvida medel i förhållande till eget kapital.

Räntetäckningsgrad/Resultat efter finansnetto med tillägg för räntekostnader i förhållande till räntekostnader.

Rörelsemarginal/Rörelseresultat i förhållande till nettoomsättning.

Soliditet/Eget kapital och minoritetsintresse i förhållande till balansomslutningen.

Vinst per aktie/Årets vinst dividerat med antal aktier.

Finansiell riskhantering

Getinges verksamhet är till största delen förlagd utanför Sverige. Detta medför att koncernen är exponerad för flera olika typer av finansiella risker som kan ge upphov till variationer i årets resultat, kassaflöde och egna kapital på grund av förändringar i valutakurser och räntenivåer. Därutöver exponeras koncernen för refinansierings- och motpartsrisker. Moderbolagets finansfunktion har till huvuduppgift att stödja den operativa verksamheten samt att identifiera och på bästa sätt begränsa koncernens finansiella risker enligt en av styrelsen fastställd policy. Getinges finansiella aktiviteter är centraliserade för att utnyttja stordriftsfördelar och underlätta riskuppföljningen.

Valutarisker

Valutakursförändringar påverkar koncernens resultat och egna kapital på olika sätt:

- Försäljningsintäkter och produktionskostnader i främmande valutor ger upphov till en transaktionsexponering som påverkar koncernens resultat.
- Vid omräkning av de utländska koncernbolagens resultat till svenska kronor uppstår en exponering som kan påverka koncernens resultat.
- Vid omräkning av de utländska koncernbolagens nettotillgångar till svenska kronor uppstår en omräkningsexponering som påverkar koncernens egna kapital.

Transaktionsexponering

Koncernens flöden i främmande valutor består främst av de intäkter som genereras genom exportförsäljning. De viktigaste valutorna är USD, EUR och GBP.

Förväntade nettoflöden i främmande valutor ska enligt koncernens policy säkras för kommande 6-12 månader. Avgörande för valet av säkringens längd är säkerheten i den underliggande prognosen, kursnivån samt marknadsförhållanden i övrigt. Säkring av valutor syftar till att säkerställa värdet av förväntade kommersiella nettoflöden i främmande valutor och sker med hjälp av terminskontrakt. I resultaträkningen bokförs nettoomsättningen och inköpskostnader, som är terminssäkrade, till terminskursen. När terminskontrakt förfaller tecknas nytt kontrakt för den del av det förfallna beloppet som ej motsvaras av valutaflöden fram till förfalldagen. Detta belopp i främmande valuta köps/säljs på förfalldagen till aktuell kurs, varvid skillnaden mellan den aktuella kursen och det förfallna kontraktets kurs bokförs som en skuld- respektive tillgångspost i balansräkningen, vilken reduceras i takt med att valutaflödena inträffar och terminskontrakten disponeras.

Omräkningsexponering

Huvuddelen av den exponering som uppkommer vid omräkning av de utländska koncernbolagens rörelseresultat har under året säkerställts genom att merparten av de budgeterade resultaten i USD, EUR och GBP såldes på termin i början av året.

Koncernens nettotillgångar i utländsk valuta, dvs eget kapital i utländska dotterbolag, har under året säkrats dels genom lån, dels genom valutaterminer. Säkring framgent kommer i första hand att göras genom lån i främmande valutor för att matcha nettotillgångarna i respektive valuta, sedan dessa valutaterminer avvecklats under första kvartalet 2001.

Ränterisker

Förändringar i marknadsräntan påverkar koncernens räntenetto. Hur snabbt en ränteförändring får genomslag i räntenettet beror på lånens räntebindningstid. Enligt koncernens finanspolicy ska räntebindningstiden i låneportföljen maximalt uppgå till två år. Koncernen har valt att arbeta med en kortare räntebindning i låneportföljen, vilket har inneburit lägre upplåningskostnader över tiden. Den genomsnittliga räntebindningen i låneportföljen var per 31 december 2001 cirka 6,5 månader. Låneportföljens genomsnittliga räntebindningstid kan med hjälp av derivatinstrument förlängas i syfte att begränsa den negativa effekten av en ränteuppgång. Vid utgången av året hade bolaget ingått ränteswap-avtal avseende 30 miljoner USD.

Koncernens likvida medel placeras till rörlig ränta och målsättningen är att kassamedel som inte är nödvändiga i rörelsen ska användas för amortering av lån. Koncernens normalt sett goda kassaflöde är också ett argument för att arbeta med en relativt kort räntebindning i låneportföljen. Om genomsnittsräntan för de valutor som finns representerade i koncernens låneportfölj per utgången av året skulle förändras momentant med en procentenhet skulle detta medföra en resultatpåverkan med +/- 33,0 miljoner kronor på årsbasis.

Refinansieringsrisk

Långfristiga bindande kreditlöften används för att säkerställa framtida kapitalanskaffning och refinansiering av förfallande lån. Sedan april 1999 har koncernen en bekräftad lånefacilitet om USD 200 miljoner med en grupp av banker. Avtalet förfaller våren 2004. Under första kvartalet 2002 har ytterligare EUR 150 miljoner säkerställts genom att bolaget har ingått avtal om en medelfristig lånefacilitet med en grupp av banker. Detta avtal förfaller våren 2007. Utöver dessa kreditramar disponerar koncernen kortfristiga kreditlöften med banker i de länder där behov föreligger.

Motpartsrisker

Koncernens likviditet placeras som bankinlåning och följaktligen med försumbar kreditrisk. Risken för att en motpart inte fullgör sina förpliktelser enligt finansiella kontrakt begränsas genom val av kreditvärdiga motparter samt genom att engagemanget per motpart begränsas. Koncernens motpartsrisker är att betrakta som begränsade.

Låneportfölj per valuta 31 december 2001

USD	43%
EUR	34%
GBP	2%
SEK	20%
Övriga	1%
	100%

Styrelse



Carl Bennet, född 1951

Ordförande sedan 1997. Styrelseordförande i Boliden AB, Elanders AB, Högskolan i Halmstad, Lifco AB, Scanrec AB och Sorb Industri AB. Styrelseledamot i AMS, SNS, Telia AB och "West Sweden Chamber of Commerce and Industry". Innehar via bolag 3.375.540 A-aktier och 3.755.031 B-aktier.



Fredrik Arp, född 1953

Styrelseledamot sedan 1998. Verkställande direktör och koncernchef i Trelleborg AB. Styrelseledamot i SSK AB och Trelleborg AB. Innehar 1.666 B-aktier.



Bo Damberg, född 1937

Styrelseledamot sedan 1999. Bankdirektör i Svenska Handelsbanken AB. Styrelseordförande i Sandrew Metronome AB och Åhlénstiftelsen. Styrelseledamot bl.a. i Aktiemarknadsnämnden, Isberg Rapid AB, Sandrewstiftelsen och Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse. Innehar 3.000 B-aktier.



Anders Frick, född 1945

Styrelseledamot sedan 1997. Tidigare verkställande direktör i Arjo AB. Styrelseordförande i ProstaLund AB. Styrelseledamot i AB Fagerhult, Nordbanken Södra Regionen, Securitas AB och Sweco AB. Innehar 9.000 B-aktier.



Kerstin Paulsson, född 1963

Styrelseledamot sedan 2000. Verkställande direktör och delägare i Netsoft Lund AB. Styrelseledamot i Stiftelsen för Kunskaps- och kompetensutveckling.



Mats Wahlström, född 1954

Styrelseledamot sedan 2000. Styrelseledamot i Healthgrade Inc. och ProstaLund AB. Innehar 6.000 B-aktier.



Johan Malmquist, född 1961

Verkställande direktör och koncernchef. Anställd sedan 1990. Innehar 5.555 B-aktier.



Bent Carlsen, född 1948

Ordinarie representant för Metall sedan 2000. Anställd i Getinge Sterilization AB. Innehar 111 B-aktier.



Leif Holmgren, född 1947

Suppleant, representant för Metall sedan 1989. Anställd i Getinge Disinfection AB.



Christer Mårdh, född 1952

Suppleant, representant för SIF sedan 2001. Anställd i Getinge Disinfection AB.



Karl-Göran Olofsson, född 1957

Ordinarie representant för SIF sedan 2001. Anställd i Getinge Sterilization AB. Innehar 200 B-aktier.

Koncernledning och revisorer



**Johan Malmquist,
född 1961**

Verkställande direktör och koncern-
chef. Anställd sedan 1990.
Innehar 5.555 B-aktier.



**Heribert Ballhaus,
född 1952**

Chef för affärsområdet Surgical
Systems samt verkställande direktör
i Maquet. Anställd sedan 2001.
Innehar 2.223 B-aktier.



**Ulf Grunander,
född 1954**

Ekonomidirektör. Anställd sedan
1993.
Innehar 5.600 B-aktier.



**Christophe Hammer,
född 1958**

Försäljnings- och marknadsdirek-
tör för affärsområdet Infection
Control samt verkställande direktör
i Lancer. Anställd sedan 1992.



Micael Hedlund, född 1956

Produktlinjeför i affärsområdet
Extended Care samt verkställande
direktör i Arjo AB. Anställd sedan
2000.



Albrecht Knauf, född 1951

Försäljnings- och marknadsdirektör
för affärsområdet Extended Care
samt verkställande direktör i Arjo
International. Anställd sedan 1980.
Innehar 3.333 B-aktier.



Mats Ottosson, född 1962

Chef för produktlinje Sterilisation
samt verkställande direktör i
Getinge Sterilization AB.
Anställd sedan 2001.



Michael Rieder, född 1952

Försäljnings- och marknadsdirektör
för affärsområdet Surgical Systems.
Anställd sedan 2001.
Innehar 834 B-aktier.



**Mats Fredricson,
född 1944**

Auktoriserad revisor.
Bolagets revisor sedan 1989.



**Jan Nilsson,
född 1962**

Auktoriserad revisor. Arthur
Andersen AB.
Bolagets revisor sedan 2000.

Förvaltningsberättelse

Getingekoncernen är verksam inom tre affärsområden; Infection Control med försäljning av desinfektions- och sterilisationsutrustning som förhindrar uppkomst och spridning av smitta för sjuk- och äldreomsorg samt läkemedels- och livsmedelsindustrin; Extended Care med försäljning av system för hygien och förflyttning av äldre och rörelsehindrade samt produkter som förebygger och behandlar tryck- och liggsår; samt Surgical Systems med försäljning av kompletta system för kirurgiska arbetsstationer, operationssalar och specialiserade kliniker.

Orderingång

Orderingången för Getingekoncernen ökade 59,7% och uppgick till 8.375,7 Mkr (5.243,3). Justerat för företagsförvärv och valutakursförändringar ökade orderingången 7,3%.

Resultat och omsättning

Nettoomsättningen steg med 55,1% till 8.148,2 Mkr (5.253,5). Justerat för företagsförvärv och valutakursförändringar ökade nettoomsättningen med 3,6%.

Getingekoncernens rörelseresultat ökade 35,2% till 974,0 Mkr (720,2), vilket motsvarar 12,0% (13,7) av nettoomsättningen.

Finansnettot uppgick till -223,6 Mkr (-96,5), varav räntenettot utgjorde -212,0 Mkr (-89,6). Koncernens resultat före skatt ökade med 20,3% till 750,4 Mkr (623,7), vilket motsvarar 9,2% (11,9) av nettoomsättningen.

Kapitalbindning

Varulagret motsvarar 21,1% (17,0 föregående år exklusive Maquet) av nettoomsättningen.

Kundfordringarna motsvarar 31,9% (30,0 föregående år exklusive Maquet) av nettoomsättningen. Det arbetande kapitalet i koncernen var 6.592,8 Mkr (3.356,8). Avkastningen på arbetande kapital blev 14,8% (20,8). Goodwill uppgick vid utgången av verksamhetsåret till 2 768,3 Mkr (2.450,9).

Investeringar

Nettoinvesteringar i maskiner, inventarier och byggnader men exklusive utrustning för uthyrning uppgick till 180,9 Mkr (110,3). Investeringarna är i huvudsak hänförliga till produktionsanläggningar, verktyg samt IT-satsningar.

Förvärv

I januari 2001 förvärvades ALM, beläget i Orleans, Frankrike. ALM konstruerar och tillverkar operationslampor, operationsbord och "ceiling service units". ALMs världsmarknadsandel för operationslampor uppgår till ca 20%.

Getinge har tecknat avtal om förvärv av Heraeus Med Technology. Förvärvet är villkorat av godkännande från tyska konkurrensmyndigheter. Heraeus Med Technology är en av de ledande aktörerna i världen vad avser operationslampor och "ceiling service units". Utöver dessa två produktionsområden är företaget också verksamt med terapi-tillbehör och gasdistribution för operationssalar. År 2001 hade Heraeus Med Technology en omsättning om ca 478 Mkr med 280 medarbetare. Huvudkontor och produktion är

beläget i Hanau i Tyskland. Produkterna säljs genom säljorganisationer i Tyskland, Storbritannien, Spanien, Japan och USA. Därutöver har man en välutvecklad internationell distributörsorganisation.

Strukturreserv

Vid utgången av 2001 uppgick omstruktureringreserverna till 148,8 Mkr (558,1). Kvarstående belopp består till största delen av fortsatta omstruktureringsaktiviteter av ALM och Maquet som beräknas vara genomförda under 2002.

Produktutveckling

Produktutveckling är en hörnsten i koncernens organiska tillväxt. Getinge strävar inte efter att all utveckling ska ske i egen regi utan samarbetar gärna med kompetenta, externa partners. På detta sätt får koncernen tillgång till ny och kommersiellt bärkraftig teknologi. Utvecklingen i omvärlden bevakas kontinuerligt och ett stort antal potentiella projekt utvärderas årligen.

Förvärv av lämpliga företag är också ett komplement till den interna produktutvecklingen.

Miljöfrågor

Getingekoncernen bedriver produktion vid fyra anläggningar i Sverige. Samtliga dessa bedriver produktion och tillståndspliktig verksamhet enligt miljöbalken. Tillstånd avser de produkter som respektive bolag ansvarar för. Förutom generellt tillstånd för verkstadsindustri finns också tillstånd för lackeringsanläggningar, transport av avfall samt för gasolförvaring. Den yttre miljöpåverkan består av utsläpp i luft och vatten, samt ljud från anläggningar. Alla produktionsanläggningars yttre miljöpåverkan ligger långt under myndighets- och tillståndskrav.

Mot bakgrund av planerade produktionssökningar har förnyad tillståndsprövning skett under året i Getinge och Eslöv. Samtliga anläggningar i Sverige har påbörjat arbete med certifiering i enlighet med standarden ISO 14001.

Skatter

Koncernens skattekostnad uppgick till 225,1 Mkr (155,9), vilket motsvarar 30,0% (25,0) av resultat före skatt. Bland skälen till att skattebelastningen överstiger en nivå baserad på svensk skattesats, 28%, kan nämnas att koncernens vinst i år delvis har uppkommit i utländska dotterbolag med högre skattebelastning (se också not 7).

Finansiell ställning och soliditet

Koncernens nettoskuldssättning uppgick till 4.030,0 Mkr (3.701,2). Koncernens kassaflöde efter investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till -91,0 Mkr (89,5).

Det egna kapitalet uppgick vid utgången av året till 2.952,9 Mkr (1.931,0), vilket ger en soliditet på 30,8% (24,2).

Personal

Antalet anställda uppgick den 31 december 2001 till 5.330 (5.298) varav 820 (824) i Sverige.

IT i Getingekoncernen

Effektiva IT-system är en förutsättning för att bibehålla och utveckla Getinges världsledande ställning. Koncernledningen beslutar i strategiska IT-frågor och lägger fast Getinges globala IT-organisation. Den av koncernen fastställda IT-strategin bygger på två ramverk;

- 1) användandet av skräddarsydda systemlösningar för olika affärskoncept
- 2) standardsystem för administrativ IT, såsom: MOVEX, SAP-R3, SCALA, Frango, Lotus Notes osv.

Ramverket för administrativa processer utnyttjar standardsystem, vilket medför att de egna resurserna kan fokusera på att anpassa IT-lösningarna till Getinges affärsprocesser.

Under 2001 har arbetet med Getinges administrativa system inriktats på att uppnå snabbare rapportering och vidareutveckla Getinges Management Information System. Affärssystemen har utvecklats för att öka användbarheten och graden av standardisering. Prioriterat för 2002 är att stödja koncernens produktutveckling och konstruktionsarbete. Konkret innebär detta fortsatt implementering av olika CAD-system, såsom Pro Engineer, AUTO-CAD, Solid Work med flera.

Getinges erbjudande blir också allt mer en kombination av fysiska produkter och kompletterande tjänster som skapar extra värde för kunden. Affärsområde Infection Control har under flera år arbetat med programvaran T-DOC för kvalitetssäkring och dokumentation av sitt arbete på sterilcentraler och operationsavdelningar.

Systemintegration i hela leveranskedjan

Från att huvudsakligen varit fokuserade på interna processer, prioriteras nu systemintegrationen med samtliga parter i leveranskedjan, dvs. kund, marknadsbolag, produktbolag och underleverantörer. Mot bakgrund av denna utveckling har en övergripande IT-infrastruktur inom Getinge upprättats med investeringar i koncernens datacenter i Getinge.

Att korta ledtiderna och därmed minska betydelsen av geografiska avstånd hör till de viktigaste målen med Getinges IT-strategier. De tidsparametrar som står i fokus är framför allt:

- Snabb produktutveckling (från det att företagen i gruppen definierar ett kundbehov till det att företagen kan börja tillgodose behovet med en produkt eller service).
- Korta leveranstider (från det att kunden beställer till det att kunden får sin leverans).
- Snabb marknadsacceptans (från det att företagen lanserar en ny produkt till det att potentiella kunder godtar den som fullgod).
- Snabb marknadspenetration (från det att ett nytt erbjudande är tillgängligt för kunderna till att företaget har erövrat en lönsam marknadsandel).

Styrelsearbete och ägarstyrning

Getinges styrelse består av sju ledamöter utan suppleanter valda av bolagsstämman samt två ledamöter med suppleanter utsedda av de anställda.

Under 2001 genomförde Getinges styrelse tio protokollförda möten. Styrelsen har också hållit ett möte i januari 2002 vid vilket resultatet för år 2001 behandlades och därefter publicerades. Styrelsen behandlade vid sina ordinarie möten de fasta punkter som förelåg vid respektive styrelsemöte i enlighet med styrelsens arbetsordning som affärsläge, budget, årsbokslut och delårsrapporter. Vidare behandlades övergripande frågor rörande företagsförvärv och andra investeringar, långsiktiga strategier, struktur- och organisationsförändringar. Enskilda styrelseledamöter bi-

stod även koncernledningen i olika strategiska frågor.

Getinge AB har ingen nomineringskommitté. Styrelseordföranden samlar årligen i god tid före bolagsstämman de större aktieägarna för att förankra styrelsesammansättning och arbetsordning.

Den fastställda arbetsordningen för styrelsen har inte ändrats under året.

Vid årets första styrelsemöte behandlas revisorernas iakttagelser från granskningen av koncernens interna kontroll och bokslut. Getinges styrelse har därför inte funnit något behov av att tillsätta en särskild revisionskommitté.

Känslighetsanalys

Resultatet i Getinge påverkas av ett antal externa faktorer. I tabellen nedan redovisas hur förändringar av några av de faktorer som är viktiga för Getinge skulle ha påverkat koncernens resultat före skatt för 2001. Redovisade effekter ska enbart ses som en indikation på effekterna vid en marginell förändring av den enskilda variabeln. Således har ingen hänsyn tagits till de effekter som eventuella kompenserande åtgärder skulle kunna innebära. Hänsyn har inte heller tagits till den valuta- och räntepolicy som Getinge tillämpar.

	Förändring resultat	
	Förändring	före skatt. Mkr
Prisförändring	+/- 1%	+/- 81,5
Kostnad sålda varor	+/- 1%	+/- 45,6
Lönekostnader	+/- 1%	+/- 21,6
Ränta	+/- 1%-enhet	+/- 33,0
USD/SEK	+/- 1%	+/- 10,0
EUR/SEK	+/- 1%	+/- 5,2
GBP/SEK	+/- 1%	+/- 4,8

Effekten på koncernens resultat före skatt vid en ränteförändring om plus/minus en procentenhet har beräknats baserat på räntebärande skulder vid utgången av 2001 exklusive pensionskund i Maquet.

I tabellen nedan framgår koncernens känslighet för valutakursförändringar mot svenska kronan avseende USD, EUR och GBP. Känslighetsanalysen bygger på förändringar i valutakursen om 2%, 5% respektive 10%. Resultatpåverkan uttrycks i procent av resultatet före skatt och visas med och utan de säkringsåtgärder som koncernen vidtagit.

Valutakurs förändring (+/-)	2%	5%	10%
Påverkan på resultat före skatt utan säkringsåtgärder			
USD	2,2%	5,4%	10,8%
EUR	1,1%	2,8%	5,7%
GBP	1,0%	2,6%	5,2%
Påverkan på resultat före skatt med säkringsåtgärder			
USD	0,8%	1,9%	3,8%
EUR	0,9%	2,3%	4,5%
GBP	0,7%	1,8%	3,6%

En förändring av en valuta ovan mot SEK påverkar resultatet med samma tecken som förändringen har.

Förväntad framtida utveckling

Orderstocken befinner sig vid utgången av 2001 på mycket god nivå. Marknadsförutsättningarna för samtliga affärsområden bedöms som gynnsamma. Resultatutsikterna för koncernens samtliga affärsområden är goda. För Infection Control förväntas en stark resultatökning.

Förslag till vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital enligt upprättad koncernbalansräkning uppgår till 990,6 Mkr.

Till bolagsstämmans förfogande står följande vinstmedel
i moderbolaget:

Årets vinst	190,0
Balanserade vinstmedel	270,9
Summa	460,9

Styrelsen och verkställande direktören föreslår att

utdelning till aktieägarna lämnas med 3:75 kr per aktie	189,3
i ny räkning överföres	271,6
Summa	460,9

Beträffande koncernens och moderbolagets resultat och ställning i övrigt hänvisas till följande redovisningshandlingar.

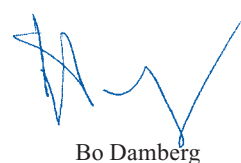
Getinge den 14 mars 2002



Fredrik Arp



Carl Bennet
Ordförande



Bo Damberg



Anders Frick



Kerstin Paulsson



Mats Wahlström



Bent Carlsen



Johan Malmquist
Verkställande direktör



Karl-Göran Olofsson

Vår revisionsberättelse har avgivits den 14 mars 2002



Mats Fredricson
Auktoriserad revisor



Jan Nilsson
Auktoriserad revisor
Arthur Andersen AB

Resultaträkningar

Mkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2001	2000	2001	2000
Nettoomsättning	1, 2	8.148,2	5.253,5	-	-
Kostnad för sålda varor		-4.560,6	-3.056,2	-	-
Bruttoresultat		3.587,6	2.197,3	-	-
Försäljningskostnader		-1.595,0	-942,0	-	-
Administrationskostnader		-804,2	-474,4	-36,0	-23,8
Forsknings- och utvecklingskostnader		-217,4	-101,5	-	-
Övriga rörelseintäkter		19,2	26,9	-	-
Övriga rörelsekostnader		-16,2	-9,3	-	-
Jämförelsestörande poster	24	-	23,2	-	-
Rörelseresultat	1, 3, 22	974,0	720,2	-36,0	-23,8
Ränteintäkter	4	19,2	18,7	165,5	111,1
Räntekostnader	4	-231,2	-108,3	-160,2	-122,7
Övriga finansiella poster	5	-11,6	-6,9	160,6	169,6
Resultat före bokslutsdispositioner		750,4	623,7	129,9	134,2
Bokslutsdispositioner	6	-	-	-4,9	17,4
Resultat före skatt		750,4	623,7	125,0	151,6
Skatt på årets resultat	7	-225,1	-155,9	65,0	9,2
Årets resultat		525,3	467,8	190,0	160,8

Balansräkningar

Mkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2001	2000	2001	2000
TILLGÅNGAR					
Anläggningstillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	3	2.768,3	2.450,9	-	-
Materiella anläggningstillgångar	3, 20	1.341,0	1.228,1	16,7	4,7
Andelar i koncernföretag	8	-	-	2.879,0	2.877,8
Andelar i intressebolag	9	2,2	3,2	2,2	3,2
Långfristiga finansiella fordringar		55,3	60,8	20,3	14,1
Uppskjuten skattefordran	7	404,9	327,4	-	-
Summa anläggningstillgångar		4.571,7	4.070,4	2.918,2	2.899,8
Omsättningstillgångar					
Varulager	10	1.718,6	1.268,7	-	-
Förskott till leverantörer		8,3	3,2	-	-
Kundfordringar		2.597,5	1.999,6	-	-
Fordringar hos koncernföretag		-	-	5.464,5	3.652,2
Övriga fordringar		172,6	119,8	0,1	4,2
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter	11	156,3	334,3	6,5	26,4
Likvida medel	12, 15	364,4	235,4	105,7	1,6
Summa omsättningstillgångar		5.017,7	3.961,0	5.576,8	3.684,4
SUMMA TILLGÅNGAR		9.589,4	8.031,4	8.495,0	6.584,2
EGET KAPITAL OCH SKULDER					
Eget kapital					
	13, 14				
Aktiekapital		100,9	90,8	100,9	90,8
Bundna reserver		1.861,4	834,8	2.524,7	2.044,7
Summa bundet eget kapital		1.962,3	925,6	2.625,6	2.135,5
Balanserad vinst		465,3	537,6	270,9	203,7
Årets resultat		525,3	467,8	190,0	160,8
Summa fritt eget kapital		990,6	1.005,4	460,9	364,5
Summa eget kapital		2.952,9	1.931,0	3.086,5	2.500,0
Minoritetsintresse		-	8,8	-	-
Obeskattade reserver		-	-	5,0	-
Avsättningar					
Avsättningar för pensioner, räntebärande	15	1.089,8	1.003,1	-	-
Uppskjuten skatteskuld	7	-	-	-	45,1
Omstruktureringsreserver	16	148,8	558,1	-	-
Övriga avsättningar		539,7	367,3	-	-
Summa avsättningar		1.778,3	1.928,5	-	45,1
Långfristiga skulder					
Räntebärande långfristiga lån	15, 20	2.133,5	1.921,5	2.133,5	1.907,0
Andra långfristiga skulder		45,9	52,6	-	-
Summa långfristiga skulder		2.179,4	1.974,1	2.133,5	1.907,0
Kortfristiga skulder					
Räntebärande kortfristiga lån	15, 17, 20	1.171,1	1.012,0	3.221,2	2.072,9
Förskott från kunder		158,9	124,8	-	-
Leverantörsskulder		532,8	408,2	4,5	25,9
Skatteskulder	7	113,5	-	5,2	0,4
Övriga skulder		230,7	178,1	0,6	0,3
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	18	471,8	465,9	38,5	32,6
Summa kortfristiga skulder		2.678,8	2.189,0	3.270,0	2.132,1
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		9.589,4	8.031,4	8.495,0	6.584,2
Ställda panter	19	70,0	27,1	-	-
Ansvarsförbindelser	19	195,9	140,4	90,1	109,0

Kassaflödesanalys

Mkr	Not	Koncernen		Moderbolaget	
		2001	2000	2001	2000
Den löpande verksamheten					
Rörelseresultat		974,0	720,2	-36,0	-23,8
Justeringar för poster som ej ingår i kassaflödesanalysen					
Nedskrivning aktier i intressebolag		1,0	-	-	-
Avskrivningar		367,3	195,2	0,3	0,3
		1.342,3	915,4	-35,7	-23,5
Inbetalda räntor		19,3	18,4	165,5	111,1
Utbetalda räntor		-221,5	-95,9	-154,1	-110,4
Övriga finansiella poster		-11,6	-6,4	9,6	173,3
Betald skatt		-149,2	-126,5	-0,8	-2,0
Kassaflöde före förändringar av rörelsekapital		979,3	705,0	-15,5	148,5
Förändring i rörelsekapital					
Varulager		-292,2	-106,4	-	-
Utrustning för uthyrning		-24,7	-25,6	-	-
Kortfristiga fordringar		-275,2	-257,3	24,0	-28,0
Kortfristiga skulder		226,4	-60,8	-21,3	31,9
lanspråktaga omstruktureringsreserver	16	-523,7	-55,1	-	-
Kassaflöde från den löpande verksamheten		89,9	199,8	-12,8	152,4
Investeringsverksamheten					
Förvärv av dotterföretag	25	-450,6	-1.995,9	-1,2	-2,0
Förvärv av materiella anläggningstillgångar		-180,9	-110,3	-12,4	-1,7
Kassaflöde från investeringsverksamheten		-631,5	-2.106,2	-13,6	-3,7
Finansieringsverksamheten					
Nyemission	13, 14	490,1	-	490,1	-
Förändring av räntebärande lån		324,2	1.027,7	-232,4	-30,9
Räntebärande lån i förvärvade dotterföretag	25	133,8	1.235,2	-	-
Förändring av långfristiga fordringar		-46,3	-63,5	-6,2	-6,2
Utbetald utdelning		-159,0	-159,0	-159,0	-159,0
Erhållet koncernbidrag från dotterbolag		-	-	38,0	7,0
Omräkningsdifferenser		-72,2	-57,4	-	-
Kassaflöde från finansieringsverksamheten		670,6	1.983,0	130,5	-189,1
Periodens kassaflöde		129,0	76,6	104,1	-40,4
Likvida medel vid periodens början		235,4	158,8	1,6	42,0
Likvida medel vid periodens slut		364,4	235,4	105,7	1,6

Redovisningsprinciper

Den 1 januari 2001 trädde ett flertal nya rekommendationer från Redovisningsrådet i kraft. Dessa förändringar utgör en del av en anpassning av svensk redovisningspraxis till International Accounting Standards (IAS). De rekommendationer som trädde i kraft 2001 och som är tillämpliga på Getinge är Inkomstskatter RR9, Intäkter RR11, Intresseföretag RR13, Resultat per aktie RR18 och Delårsrapportering RR20. Införande av inkomstskatter RR9 medförde ingen effekt på eget kapital då koncernen redan tidigare redovisat uppskjutna skatter i enlighet med principerna i RR9.

Koncernredovisning

Getinges bokslut omfattar moderbolaget och samtliga bolag i vilka Getinge AB äger mer än hälften av aktiernas röstvärde. Bokslutet upprättas i enlighet med Redovisningsrådets rekommendationer. Förvärvade bolag konsolideras i koncernredovisningen enligt förvärvsmetoden. Samgåendet med Arjokoncernen 1995 redovisas enligt poolningsmetoden.

Under året förvärvade bolag har medtagits i koncernens resultaträkning från förvärvstidpunkten. En bedömning görs vid förvärvstillfället av latent skatt på förvärvade obeskattade reserver. Vidare beräknas latent skatt på skillnaden mellan beräknade marknadsvärden på tillgångar och skulder, och skattemässiga restvärden till den del skillnaden inte ingår i obeskattade reserver. Vid eliminering av internttransaktioner beaktas dessutom skatteeffekten med utgångspunkt från den nominella skattesatsen i respektive land.

Obeskattade reserver, intjänade efter förvärven, delas i koncernbalansräkningen upp på latent skatteskuld och bundet eget kapital, med tillämpning av aktuell skattesats i respektive land.

Getinge tillämpar den så kallade dagskursmetoden för omräkning av utländska dotterbolags balans- och resultaträkningar. Det innebär att samtliga tillgångar och skulder i dotterbolagen omräknas till balansdagens kurs, medan samtliga poster i resultaträkningarna omräknas till genomsnittskurs. De omräkningsdifferenser som därvid uppkommer är en effekt dels av skillnaden mellan resultaträkningarnas genomsnittskurser och balansdagens kurser, dels av att nettotillgångarna omräknas till en annan kurs vid årets slut än vid årets början. Omräkningsdifferenserna förs ej över resultaträkningarna utan direkt till det egna kapitalet.

Moderbolaget eller moderbolag för underkoncerner tar upp lån i främmande valutor som balans mot nettotillgångar i utländska dotterbolag. Kursdifferenserna på dessa lån efter avdrag för härtill hänförlig skatteeffekt, förs i koncernredovisningen direkt till det egna kapitalet i den mån de motsvaras av omräkningsdifferensen i det sålunda säkrade egna kapitalet i utländska dotterbolag.

Intäktsredovisning

Intäkter redovisas när huvudsakligen alla risker och rättigheter som är förknippade med att ägandet övergått till köparen, vilket normalt inträffar i samband med leverans.

Om leverans skjuts upp på köparens begäran men där köparen övertar äganderätten och accepterar fakturering, sk "Bill and hold" försäljningar, sker intäktsredovisning vid tidpunkten för äganderättens övergång.

Normalt redovisas intäkter när köparen har accepterat leverans, och installation och kontroll har skett. Dock redovisas intäkt så snart leverans har skett om installation och kontroll är av mindre värde. Intäktsredovisning av tjänster sker i takt med att tjänsterna utförs. Intäkter avseende uthyrning periodiseras över hyreskontraktens längd.

Utländska valutor

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har värderats till

balansdagens kurs och orealiserade kursvinster och kursförluster ingår i resultatet. Terminssäkrade fordringar och skulder har värderats till gällande terminskurs.

Förskott från kunder upptas till de kurser som rådde när respektive förskott erhöles, eftersom återbetalningsskyldighet inte förutses inträffa. Kursvinster (förluster) på rörelserelaterade fordringar och skulder redovisas som övriga rörelseintäkter (rörelsekostnader). Kursdifferenser avseende finansiella tillgångar och skulder redovisas bland övriga finansiella poster. Beträffande omräkningsdifferenser etc. se ovan under "Koncernredovisning".

Kurssäkring av framtida flöden

Terminskontrakt avseende kurssäkring av framtida in- och utbetalningar i utländsk valuta marknadsvärderas ej på balansdagen.

Säkring av valutor syftar till att säkerställa värdet av förväntade kommersiella nettoflöden i främmande valutor och sker huvudsakligen med hjälp av terminskontrakt. I resultaträkningen bokförs nettoomsättningen och inköpskostnader, som är terminssäkrade, till terminskursen. När terminskontrakt förfaller tecknas nytt kontrakt för den del av det förfallna kontraktet som ej motsvaras av valutaflöden fram till förfalldagen. Detta belopp i främmande valuta köps/säljs på förfalldagen till aktuell kurs, varvid skillnaden mellan den aktuella kursen och det förfallna kontraktets kurs bokförs som en skuld- respektive tillgångspost i balansräkningen, vilken reduceras i takt med att valutaflödena inträffar och terminskontrakten disponeras.

Vid utgången av räkenskapsåret fanns på grund av denna princip en tillgångspost om 47,4 Mkr (85,0).

Materiella anläggningstillgångar

Materiella anläggningstillgångar, huvudsakligen bestående av maskiner, inventarier och fastigheter, redovisas till anskaffningsvärde med avdrag för ackumulerade avskrivningar enligt plan.

Avskrivningar enligt plan

Avskrivningar enligt plan baseras på tillgångarnas anskaffningsvärden och beräknade ekonomiska livslängder.

Avskrivningar enligt plan	%
mark	0
markanläggningar	3
byggnader	3
maskiner	7
inventarier	10
produktionsverktyg	20
utrustning för uthyrning	20
bilar	25
datorutrustning	33

Koncernmässig goodwill uppkommen i samband med företagsförvärv avskrivs linjärt över förväntad ekonomisk livslängd enligt plan upprättad för varje förvärv. För långsiktiga, strategiska företagsförvärv används avskrivningsperioden 20 år, övriga förvärv skrivs av på 10 år. De flesta av koncernens förvärv är strategiska.

Varulager

Varulagret har värderats till det lägsta av anskaffningsvärdet enligt först-in, först-ut principen (FIFO) respektive verkligt värde. I varulagret ingår en därtill hänförlig andel av indirekta kostnader.

Redovisningsprinciper och noter

Kundfordringar

Kundfordringar redovisas netto efter avsättning för osäkra kundfordringar. Avsättningar för osäkra kundfordringar baseras på individuell bedömning av kundfordringar som gjorts med hänsyn till förväntade kundförluster.

Forsknings- och utvecklingskostnader

Kostnader för forskning och utveckling belastar rörelse-resultatet löpande.

Pensioner

Alla pensionsutfästelser som inte övertagits av försäkringsbolag eller på annat sätt säkerställts genom fondering hos extern part skuldförs i balansräkningen.

Skatter

Redovisning i resultaträkningen görs av all skatt som beräknas belöpa på redovisat resultat. Dessa skatter har beräknats enligt varje lands skatteregler och redovisats i posten skatter.

Skattelagstiftningen i Sverige och vissa andra länder medger avsättning till särskilda reserver och fonder. Härigenom kan företagen inom vissa gränser disponera och kvarhålla redovisade vinster i rörelsen utan att de omedelbart beskattas. Dock redovisar koncernen uppskjuten skatt hänförlig till sådana obeskattade reserver.

Koncernen redovisar även uppskjuten skatt på övriga differenser mellan bokföringsmässiga och skattemässiga värden på tillgångar och skulder. Uppskjutna skattefordringar redovisas endast i den mån de sannolikt kan utnyttjas inom en överskådlig framtid. Vid beräkning av uppskjuten skatt har aktuell nominell skattesats i respektive land använts.

Not 1 Nettoomsättning och resultat per rörelsegren och geografisk marknad

Mkr	Nettoomsättning		Rörelseresultat	
	2001	2000	2001	2000*
Geografisk marknad				
Norden	448,4	414,1	79,3	111,0
Övriga Västeuropa	3.914,9	2.223,7	590,1	368,9
Östeuropa	147,0	91,3	6,5	7,1
USA & Kanada	2.709,2	2.039,4	255,5	150,7
Asien, Oceanien, Afrika, Mellanöstern, Latinamerika	928,7	485,0	42,6	59,3
Summa	8.148,2	5.253,5	974,0	697,0
Rörelsegren				
Affärsområde Infection Control	3.204,3	2.934,6	320,8	368,5
Affärsområde Surgical Systems	2.223,4	146,6	228,4	-1,0
Affärsområde Extended Care	2.655,5	2.110,9	421,3	323,0
Övrigt	65,0	61,4	3,5	6,5
Summa	8.148,2	5.253,5	974,0	697,0

*exkl återbäring från SPP 23,2 Mkr

Not 2 Nettoomsättning per intäktslag

Mkr	Koncernen	
	2001	2000
Produktförsäljning	6.923,2	4.316,4
Tjänsteuppdrag	938,0	676,1
Uthyrning	287,0	261,0
Summa	8.148,2	5.253,5

Leasing

Leasing klassificeras i koncernredovisningen antingen som finansiell eller operationell leasing. Finansiell leasing föreligger då de ekonomiska riskerna och förmånerna som är förknippade med ägandet i allt väsentligt är överförda till leasetagaren. I annat fall är det fråga om operationell leasing. Vid finansiell leasing redovisas nuvärdet av minimileasingavgifterna eller verkligt värde om detta är lägre som anläggningstillgång. Kvarstående betalningsskyldighet redovisas bland skulderna. Finansiella avtal avseende tjänstebilar, kopieringsmaskiner och dylikt redovisas av immaterialitets-skäl som operationella avtal. I operationell leasing ingår lokalhyra.

SPPs överskottsmedel

Den långfristiga delen av vid utgången av året kvarstående överskottsmedel hos Alecta har diskonterats till nuvärde efter en räntesats om 7% och redovisas under Långfristiga finansiella fordringar med 13,2 Mkr (19,7). Den kortfristiga delen, som uppgår till 10,2 Mkr (8,8), har tagits upp till nominellt värde. Totalt uppgår fordran avseende överskottsmedlen till nominellt 27,2 Mkr (35,8) per 31 december 2001. Baserat på nu kända förhållanden motsvarar överskottsmedlen premieåterbetalningar under ca 5 år.

Långfristiga räntebärande skulder

Från och med 2001 uppgår koncernens långfristiga räntebärande skulder till det belopp som motsvaras av bolagets medelfristiga bekräftade kreditfaciliteter. Per utgången av 2001 var detta belopp motsvarande av 200 miljoner USD. Tidigare års redovisning har omarbetats enligt denna princip.

Noter

Not 3 Anläggningstillgångars anskaffningsvärden mm

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Goodwill				
Ingående anskaffningsvärde	2.723,5	1.206,4	-	-
Förvärvat goodwill	276,9	1.411,3	-	-
I nya bolag vid förvärv	21,9	12,4	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-5,6	-1,3	-	-
Omräkningsdifferens	229,3	94,7	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3.246,0	2.723,5	-	-
Ingående avskrivningar	-272,6	-193,7	-	-
I nya bolag vid förvärv	-17,9	-0,1	-	-
Försäljningar/utrangeringar	1,0	1,3	-	-
Årets avskrivningar	-156,2	-65,8	-	-
Omräkningsdifferens	-32,0	-14,3	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-477,7	-272,6	-	-
Utgående planenligt restvärde	2.768,3	2.450,9	-	-
Materiella anläggningstillgångar, totalt				
Ingående anskaffningsvärde	2.666,7	1.494,6	5,7	4,0
Inköp	236,7	148,7	12,3	1,7
I nya bolag vid förvärv	126,6	1.009,6	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-96,0	-57,6	-	-
Omklassificeringar	-18,1	-9,0	-	-
Nedskrivningar	-20,0	-	-	-
Omräkningsdifferens	177,3	80,4	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	3.073,2	2.666,7	18,0	5,7
Ingående avskrivningar	-1.438,6	-746,3	-1,0	-0,8
I nya bolag vid förvärv	-55,6	-569,3	-	-
Försäljningar/utrangeringar	58,7	46,3	-	-
Årets avskrivningar	-211,1	-129,3	-0,3	-0,2
Omklassificeringar	17,8	2,7	-	-
Omräkningsdifferens	-103,4	-42,7	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-1.732,2	-1.438,6	-1,3	-1,0
Utgående planenligt restvärde	1.341,0	1.228,1	16,7	4,7
Byggnader & mark				
Ingående anskaffningsvärde	1.015,1	507,7	4,3	3,4
Inköp	13,7	32,4	-	0,9
I nya bolag vid förvärv	50,4	444,7	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-8,8	-6,7	-	-
Omklassificeringar	-	14,5	-	-
Nedskrivningar	-20,0	-	-	-
Omräkningsdifferens	61,4	22,5	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1.111,8	1.015,1	4,3	4,3
Ingående avskrivningar	-346,3	-155,5	-0,4	-0,4
I nya bolag vid förvärv	-8,5	-168,9	-	-
Försäljningar/utrangeringar	8,2	2,1	-	-
Årets avskrivningar	-36,2	-19,3	-	-
Omklassificeringar	-	2,5	-	-
Omräkningsdifferens	-23,0	-7,2	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-405,8	-346,3	-0,4	-0,4
Utgående planenligt restvärde	706,0	668,8	3,9	3,9

Noter

Anläggningstillgångars anskaffningsvärden mm

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Maskiner & andra tekniska anläggningar				
Ingående anskaffningsvärde	663,2	409,8	-	-
Inköp	53,3	33,7	-	-
I nya bolag vid förvärv	27,8	216,8	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-23,7	-7,6	-	-
Omklassificeringar	-7,0	-7,4	-	-
Omräkningsdifferens	41,3	17,9	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	754,9	663,2	-	-
Ingående avskrivningar	-433,0	-237,6	-	-
I nya bolag vid förvärv	-19,8	-154,3	-	-
Försäljningar/utrangeringar	8,1	5,2	-	-
Årets avskrivningar	-59,9	-37,8	-	-
Omklassificeringar	5,3	3,6	-	-
Omräkningsdifferens	-28,2	-12,1	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-527,5	-433,0	-	-
Utgående planenligt restvärde	227,4	230,2	-	-
Inventarier, verktyg & installationer				
Ingående anskaffningsvärde	772,1	383,2	1,4	0,6
Inköp	127,6	58,4	12,3	0,8
I nya bolag vid förvärv	47,3	329,1	-	-
Försäljningar/utrangeringar	-52,7	-28,0	-	-
Omklassificeringar	-10,9	6,2	-	-
Omräkningsdifferens	51,0	23,2	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	934,4	772,1	13,7	1,4
Ingående avskrivningar	-497,8	-222,2	-0,6	-0,4
I nya bolag vid förvärv	-27,3	-234,4	-	-
Försäljningar/utrangeringar	41,0	24,3	-	-
Årets avskrivningar	-100,2	-51,5	-0,3	-0,2
Omklassificeringar	12,5	-3,4	-	-
Omräkningsdifferens	-34,2	-10,6	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-606,0	-497,8	-0,9	-0,6
Utgående planenligt restvärde	328,4	274,3	12,8	0,8
Utrustning för uthyrning				
Ingående anskaffningsvärde	209,8	172,3	-	-
Inköp	28,1	21,6	-	-
I nya bolag vid förvärv	-	14,6	-	-
Omklassificeringar, Försäljningar/utrangeringar	-10,8	-15,3	-	-
Omräkningsdifferens	22,6	16,6	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	249,7	209,8	-	-
Ingående avskrivningar	-161,5	-131,0	-	-
I nya bolag vid förvärv	-	-11,7	-	-
Omklassificeringar, Försäljningar/utrangeringar	1,4	14,7	-	-
Årets avskrivningar	-14,8	-20,7	-	-
Omräkningsdifferens	-18,0	-12,8	-	-
Utgående ackumulerade avskrivningar	-192,9	-161,5	-	-
Utgående planenligt restvärde	56,8	48,3	-	-

Noter

Anläggningstillgångars anskaffningsvärden mm

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Pågående nyanläggningar				
Ingående anskaffningsvärde	3,5	14,3	-	-
Inköp	13,8	2,6	-	-
I nya bolag vid förvärv	-	2,3	-	-
Omklassificeringar	-0,2	-15,8	-	-
Omräkningsdifferens	0,8	0,1	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	17,9	3,5	-	-
Förskott avseende materiella anläggningstillgångar				
Ingående anskaffningsvärde	3,0	7,3	-	-
Inköp	0,2	-	-	-
I nya bolag vid förvärv	1,1	2,1	-	-
Omklassificeringar	-	-6,5	-	-
Omräkningsdifferens	0,2	0,1	-	-
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	4,5	3,0	-	-

Totala taxeringsvärdet för koncernens fastigheter i Sverige uppgår 79,3 Mkr (76,4), varav 13,7 Mkr (9,2) utgör taxeringsvärde för mark.

Avskrivning enligt plan, sammanställning

Byggnader och markanläggningar	-36,2	-19,3	-	-
Maskiner och andra tekniska anläggningar	-59,9	-37,8	-	-
Inventarier, verktyg & installationer	-100,2	-51,5	-0,3	-0,2
Utrustning för uthyrning	-14,8	-20,7	-	-
Summa avskrivningar materiella anläggningstillgångar	-211,1	-129,3	-0,3	-0,2
Immateriella tillgångar (goodwill)	-156,2	-65,8	-	-
Summa avskrivningar anläggningstillgångar	-367,3	-195,1	-0,3	-0,2

Avskrivningarna ingår i rörelseresultatets olika delposter

Not 4 Räntor

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Ränteintäkter, från koncernföretag	-	-	161,1	107,6
Övriga ränteintäkter	19,2	18,7	4,4	3,5
Räntekostnader, till koncernföretag	-	-	-9,6	-16,6
Övriga räntekostnader	-231,2	-108,3	-150,6	-106,1
Summa räntor	-212,0	-89,6	5,3	-11,6

Not 5 Övriga finansiella poster

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Utdelning från koncernföretag	-	-	203,0	192,6
Kursvinster/Kursförluster	-2,8	2,1	-37,9	-14,9
Nedskrivning aktier i koncernföretag	-	-	-	-3,2
Övrigt	-8,8	-9,0	-4,5	-4,9
Summa finansiella poster	-11,6	-6,9	160,6	169,6

Moderbolaget har tagit upp lån eller ingått terminskontrakt i främmande valutor som balans mot nettotillgångar i utländska dotterbolag. Under 2001 har +1,1 Mkr (-21,9) av kursdifferenserna på dessa lån/terminer i koncernredovisningen förts direkt till eget kapital.

Noter

Not 6 Bokslutsdispositioner

Mkr	Moderbolaget	
	2001	2000
Förändring av periodiseringsfond	-4,9	17,4
Summa	-4,9	17,4

Not 7 Skatter

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Skattekostnad:				
Aktuell skattekostnad	-226,1	-120,8	19,9	9,2
Uppskjuten skatt	1,0	-35,1	45,1	-
Summa skattekostnad	-225,1	-155,9	65,0	9,2

Följande aktuella skatteposter hänför sig till poster som redovisats direkt mot egna kapitalet:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Koncernbidrag	-	-	25,5	10,6

Sambandet mellan årets skattekostnad och redovisat resultat före skatt:

	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Redovisat resultat före skatt	750,4	623,7	125,0	151,6
Skatt enligt gällande skattesats 28%	-210,1	-174,6	-35,0	-42,4
Justering av skattekostnad från tidigare år	12,6	25,4	-	-
Skatteeffekt av ej avdragsgilla kostnader:				
Avskrivning på koncernmässig goodwill	-43,1	-17,9	-	-
Övriga ej avdragsgilla kostnader	-34,8	-14,7	-1,8	-2,3
Ej skattepliktiga intäkter	4,8	7,0	56,7	53,9
Utnyttjade underskottsavdrag tidigare ej aktiverade	-	29,1	-	-
Förändrad värdering av temporära skillnader	75,4	-	45,1	-
Justering för skattesatser i utländska dotterföretag	-29,9	-10,1	-	-
Redovisad skattekostnad	-225,1	-155,9	65,0	9,2

Den gällande skattesatsen har beräknats med utgångspunkt från den skattesats som gäller för moderbolaget och har uppgått till 28% både år 2001 och år 2000.

Uppskjuten skattefordran hänför sig till följande temporära skillnader samt underskottsavdrag:

Uppskjuten skattefordran hänförlig till:				
Avdragsgilla temporära skillnader pensioner	77,6	127,8	-	-
Avsättning till omstrukturingsreserv	37,4	137,4	-	-
Underskottsavdrag	314,7	243,9	-	-
Övriga avdragsgilla temporära skillnader	212,3	55,8	-	-
Uppskjuten skatteskuld hänförlig till:				
Skattepliktiga temporära skillnader på anläggningstillgångar	-40,3	-24,1	-	-
Uppskjuten skatt på obeskattade reserver	-97,8	-75,9	-	-
Övriga skattepliktiga temporära skillnader	-99,0	-137,5	-	-45,1
Uppskjuten skattefordran netto (skuld om negativt belopp)	404,9	327,4	-	-45,1
Ej redovisade skattefordringar:				
Temporära skillnader	212,8	170,3	-45,1	-
Underskottsavdrag	79,1	66,0	-	-
Summa	291,9	236,3	-45,1	-

Det har bedömts att de ej redovisade skattefordringarna inte kommer att kunna utnyttjas inom en överskådlig tid. Temporära skattepliktiga skillnader föreligger avseende dotterbolagsaktier. Eftersom det inte inom överskådlig tid finns några planer att sälja bolagen har inte uppskjuten skatt redovisats.

Noter

Not 8 Aktier i dotterbolag

Moderbolagets innehav	Säte	Svenskt org.nr	Antal andelar	Bokfört värde	Bokfört värde
				Mkr 2001	Mkr 2000
Arjo AB	Eslöv	556473-1700	23.062.334	2.008,6	2.008,6
Axima Instrument AB	Solna	556058-7809	2.500	0,3	0,3
Getinge Sterilization AB	Halmstad	556031-2687	50.000	452,2	452,2
Getinge Aeroplane AB	Halmstad	556535-6317	100	0,1	0,1
Getinge Airship AB	Halmstad	556535-6309	100	0,1	0,1
Getinge Disinfection AB	Växjö	556042-3393	25.000	117,7	117,7
Getinge Letting AB	Göteborg	556495-6976	1.000	0,1	0,1
Getinge Skärhamn AB	Tjörn	556412-3569	1.000	5,7	5,7
LIC Audio AB	Solna	556058-7460	1.000	5,6	5,6
Getinge Australia Pty Ltd	Australien		39.500	8,6	8,6
Getinge D.S.E. NV	Belgien		600	1,5	1,5
Getinge/Arjo A/S	Danmark		525	3,3	3,3
OY Getinge AB	Finland		15	0,0	0,0
Getinge/Arjo France SA	Frankrike		150.250	216,3	216,3
Getinge & Castle International Ltd	Grekland		100	1,6	0,4
Getinge Scientific KK	Japan		10.000	0,6	0,6
Getinge Sterilizing Equipment Inc	Kanada		1.230.100	1,3	1,3
Getinge Industries Zhuhai (Ltd)	Kina		1.000	1,1	1,1
Getinge/Arjo A/S	Norge		4.500	5,0	5,0
Getinge Poland Sp Zoo	Polen		500	12,7	12,7
Getinge Reinsurance AG	Schweiz		2.000	12,7	12,7
NeuroMédica SA	Spanien		40.000	15,6	15,6
Getinge South Africa (Pty) Ltd	Sydafrika		500	7,9	7,9
Getinge-Arjo Holding GmbH	Österrike		500	0,4	0,4
Summa bokfört värde				2.879,0	2.877,8

Moderbolagets innehav av aktier i dotterbolag utgör hela kapitalandelen av respektive bolag.

Dotterbolag i underkoncerner

Getingekoncernen är med sin verksamhet i många länder organiserad med underkoncerner i flera led, varför den legala strukturen inte enkelt låter sig avspelas i en uppställning. Nedan förtecknas de bolag, som ingår i Getinges underkoncerner per 31 december 2001. Andelen är 100% utom i några fall. I Lequeux Algérie är koncernens röst- och kapitalandel 76%. I Getinge-Kemiterm A/S och Medibol Beheer BV föreligger minoriteter om 5 resp 20%, vilka emellertid på grundval av föreliggande avtal i koncernredovisningen tagits upp som koncernintresse genom skuldföring av det bedömda framtida lösenpriset för dem. I den per den 31 december 2000 förvärvade Maquetkoncernen ingår det japanska Hansen-Maquet KK, som då ägdes till 67%. De resterande 33% har förvärvats under 2001.

Sverige

Arjo Finance Sweden AB,
556473-1718 Eslöv
Arjo Holding AB,
556402-6663 Eslöv
Arjo Hospital Equipment AB,
556090-4095 Eslöv
Arjo International AB,
556528-1440 Eslöv
Arjo Sverige AB,
556528-4600 Eslöv
Fjärrbilar Lastbils AB,
556496-6728 Göteborg
Getinge Development AB,
556004-5444 Halmstad
Getinge Fleet AB i likv,
556467-9560 Halmstad
Getinge Hospital AB,
556547-8780 Halmstad
Getinge Scientific AB,
556547-8798 Halmstad
Getinge Sverige AB,
556509-9511 Halmstad

Algeriet

Lequeux Algérie

Australien

Arjo Hosp Equipm Pty Ltd Australia

Belgien

Arjo Hospital Equipment NV SA
Medibo NV
Medibol Holding NV
Stierlen-Maquet SA

Brasilien

Getinge Brasil Ltda

Danmark

Getinge-Kemiterm A/S

Frankrike

ALM SA
Arjo Equipm Hosp SA
Fillance SA
Getinge Production France SAS
Lancer SNC
Getinge France SAS
Peristel SA
Stérilisation Médical International SA
Stirn SA

Hong Kong

Arjo Ltd Hong Kong
Getinge/Castle Asia Ltd

Irland

Lenken Healthcare Ireland Ltd

Italien

Arjo Italia Spa
Getinge Surgical Systems Italia spa
Getinge S.p.A.

THE Getinge Service S.p.A.

Japan

Arjo Japan KK
Maquet-Getinge KK

Kanada

Arjo Canada Inc
Gestion Techno-Médic Inc
Getinge/Castle Canada Ltd

Luxemburg

Arjo International Sàrl
Getinge Finance Sàrl
Getinge Luxembourg Sàrl

Nederländerna

Arjo Nederland BV
Getinge/Arjo Holding Netherlands BV
Getinge Holding BV
Getinge Nederland BV
Lancer Holland B.V.
Linden Holding BV
Medibol Beheer BV
Medibol Medical Products BV
Getinge B.V.

Polen

Arjo Poland Sp.z.o.o.

Schweiz

Arjo AG Switzerland
Arjo International AG

Spanien

Arjo Spain S.A.
Lequeux Española SL

Storbritannien

Arjo Ltd UK
Buchanan Leasing Ltd
Getinge Disinfection Ltd
Getinge Industrier Holding UK Ltd
Getinge Surgical Systems Ltd
James Industries Ltd UK
Parker Bath Ltd
Pegasus Ltd
Rowan Leasing Ltd
The Sterilizing Equipment Co Ltd

Tjeckien

Arjo Hospital Equipment sro

Tyskland

Arjo Holding Deutschland GmbH
Arjo Systeme GmbH
Arjo-ZK Hospital GmbH
Getinge Maquet Germany Holding GmbH
Getinge Maquet Verwaltungs GmbH
Getinge Medizin-Geräte Service GmbH
Getinge Produktions GmbH
Getinge Van Dijk Medizintechnik GmbH
Lancer Industrie GmbH
Maquet AG
MediKomp GmbH
Meditechnik GmbH

USA

ALM Surgical Equipment, Inc
Arjo Inc USA
Arjo Manufacturing Co
Arjo USA Inc.
Getinge Disinfection Inc
Getinge/Castle, Inc
Grand Traverse Technologies Inc
Lancer USA Inc
Pegasus Airwave Inc
Getinge Medizin-Geräte Service GmbH

Noter

Not 9 Andelar i intressebolag

Mkr	Kapitalandel	2001	2000
Lunatronic Aps	25%	2,2	3,2
Total		2,2	3,2

Andelarna i Lunatronic Aps förvärvades i september 1999 med option att inom fyra år förvärva resterande 75%. Nedskrivning har gjorts år 2001 med 1,0 Mkr (0,5).

Not 10 Varulager

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Råmaterial	871,8	578,9	-	-
Pågående arbeten	231,8	196,2	-	-
Färdiga produkter	615,0	493,6	-	-
Total	1.718,6	1.268,7	-	-

Not 11 Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
- Vinstavräknade kundorder	28,1	121,0	-	-
- Kortfristig del av SPP-medel	10,2	8,8	-	0,7
- Övriga förutbetalda kostn o uppl intäkter	118,0	204,5	6,5	25,7
Summa	156,3	334,3	6,5	26,4

Not 12 Outnyttjad checkräkningskredit och kreditlöften

Beviljad, outnyttjad checkräkningskredit uppgick i koncernen till 53,9 Mkr (14,7). Härutöver fanns den 31 december 2001 outnyttjade kortfristiga kreditlöften om 996,0 Mkr (484,0) och bekräftade, outnyttjade löften om långfristiga krediter om 55,4 MUSD eller 590,1 Mkr (987,1) efter balansdagens kurs.

Not 13 Koncernens eget kapital

Mkr	Aktiekapital	Bundna reserver	Fria reserver	Totalt
Ingående kapital	90,8	834,8	1.005,4	1.931,0
Nyemission	10,1	480,0	-	490,1
Utdelning	-	-	-159,0	-159,0
Året vinst	-	-	525,3	525,3
Förskjutningar	-	389,9	-389,9	0,0
Omräkningsdifferens	-	156,7	8,8	165,5
Utgående kapital	100,9	1.861,4	990,6	2.952,9

Not 14 Moderbolagets eget kapital

Mkr	Aktiekapital	Bundna reserver	Fria reserver	Totalt
Ingående kapital	90,8	2.044,7	364,5	2.500,0
Nyemission	10,1	480,0	-	490,1
Utdelning	-	-	-159,0	-159,0
Koncernbidrag, efter avdrag för skatteeffekt	-	-	65,4	65,4
Året vinst	-	-	190,0	190,0
Utgående kapital	100,9	2.524,7	460,9	3.086,5

Varje akties nominella värde är 2 kronor. Aktiekapitalet fördelar sig på 3.375.540 A-aktier med 10 röster och 47.092.940 B-aktier med en röst per aktie, sammanlagt sålunda 50.468.480 aktier.

Noter

Not 15 Koncernens räntebärande nettoskuld

Mkr	2001	Förändring	2000	Förändring	1999
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	1.171,1	159,1	1.012,0	1.012,0	0,0
Långfristiga skulder till kreditinstitut	2.133,5	212,0	1.921,5	274,5	1.647,0
Avsatt till pensioner	1.089,8	86,7	1.003,1	976,4	26,7
Avgår likvida medel	-364,4	-129,0	-235,4	-76,6	-158,8
Summa	4.030,0	328,8	3.701,2	2.186,3	1.514,9

Av de långfristiga skulderna förfaller 2,7 Mkr (1,4) till betalning om fem år eller senare.

Not 16 Omstruktureringsreserver

Mkr	2001	2000
Ingående balans	558,1	54,5
Avsatt vid förvärv av bolag	85,3	555,2
Ianspråktaga reserver från förvärv av bolag	-523,7	-55,0
Övrigt	0,5	
Kursdifferens	28,6	3,4
Utgående balans	148,8	558,1

Av 2001 års ianspråktaga omstruktureringsreserver är cirka 170 Mkr ej kassapåverkande. Getinge har valt att redovisa hela förändringen i kassaflödesanalysen för att ge en samlad bild av omstruktureringskostnaderna.

Not 17 Räntebärande kortfristiga lån

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Skulder till kreditinstitut	1.171,1	1.012,0	1.133,0	1.027,6
Skulder till koncernföretag	-	-	2.088,2	1.045,3
Summa	1.171,1	1.012,0	3.221,2	2.072,9

Not 18 Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
- Löner	128,0	96,8	2,6	2,3
- Sociala kostnader	72,2	50,2	1,6	1,2
- Provisioner	26,5	21,7	-	-
- Återstående kostnader på vinstavräknade kundorder	10,7	14,1	-	-
- Räntekostnader	27,8	18,1	23,7	17,7
- Övriga upplupna kostnader o förutbetalda intäkter	206,6	265,0	10,6	11,4
Summa	471,8	465,9	38,5	32,6

Not 19 Ställda panter och ansvarsförbindelser

Ställda panter Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Fastighetsinteckning	9,6	9,1	-	-
Tillgångar belastade med äganderättsförbehåll	60,4	18,0	-	-
Summa	70,0	27,1	-	-
<i>Ställda panter</i>				
Borgens- och övriga ansvarsförbindelser	195,9	140,4	90,1	109,0
Summa	195,9	140,4	90,1	109,0

De med äganderättsförbehåll belastade tillgångarna tjänar som säkerhet för räntebärande skulder till kreditinstitut.

Noter

Not 20 Leasing

Finansiell leasing Mkr	Förf. 2002	2003	2004	2005	2006	2007 –	Totalt
Långfristig räntebärande skuld		5,5	4,9	4,7	2,7	6,7	24,5
Kortfristig räntebärande skuld	5,6						5,6
Total finansiell leasing	5,6	5,5	4,9	4,7	2,7	6,7	30,1
Åtagande för operationell leasing	80,4	52,1	33,5	23,0	17,5	26,8	233,3

Anläggningstillgångar innehavda via finansiell leasing	Byggnader & mark	Maskiner & anläggningar	Inventarier & verktyg mm
Anskaffningsvärde	76,7	1,9	10,9
Ackumulerade avskrivningar	-20,5	-1,3	-7,3
Bokfört värde	56,2	0,6	3,6

Not 21 Medelantal anställda

Koncernen	2001			2000		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Australien	62	12	74	62	11	73
Belgien	22	1	23	20	3	23
Danmark	55	7	62	56	10	66
Finland	7	3	10	6	3	9
Frankrike	508	110	618	358	68	426
Grekland	2	1	3	2	1	3
Holland	109	44	153	100	41	141
Hongkong	7	4	11	6	4	10
Irland	29	18	47	19	10	29
Italien	66	21	87	62	20	82
Japan	35	8	43	2	-	2
Kanada	55	14	69	30	14	44
Kina	7	1	8	9	1	10
Luxemburg	4	6	10	4	2	6
Norge	3	12	15	16	3	19
Polen	15	4	19	13	4	17
Schweiz	13	4	17	12	4	16
Spanien	11	13	24	9	13	22
Storbritannien	579	174	753	481	147	628
Sverige	731	123	854	710	117	827
Sydafrika	22	7	29	42	6	48
Tjeckien	7	2	9	7	2	9
Tyskland	990	221	1.211	147	54	201
USA	941	272	1.213	928	257	1.185
Österrike	14	2	16	14	1	15
Totalt	4.294	1.084	5.378	3.115	796	3.911

Moderbolaget	2001			2000		
	Män	Kvinnor	Totalt	Män	Kvinnor	Totalt
Sverige	7	3	10	6	2	8

Noter

Not 22 Personalkostnader

Mkr	2001			2000		
	Styrelse och VD	Övriga	Totalt	Styrelse och VD	Övriga	Totalt
Koncernen						
Löner & ersättningar	80,5	2,076,9	2.157,4	62,1	1.355,6	1.417,7
Sociala kostnader	14,1	457,6	471,7	9,9	269,7	279,6
Pensionskostnader	7,2	77,6	84,8	5,5	53,7	59,2
Summa	101,8	2.612,1	2.713,9	77,5	1.679,0	1.756,5

Löner och ersättningar per land

Mkr	2001				2000			
	Styrelse och VD	Varav tantiem	Övriga	Totalt	Styrelse och VD	Varav tantiem	Övriga	Totalt
Australien	1,0	0,2	15,5	16,5	0,9	0,1	15,0	15,9
Belgien	1,0	-	7,5	8,5	1,5	0,1	6,8	8,3
Danmark	1,9	0,2	25,7	27,6	1,8	0,1	24,5	26,3
Finland	0,7	0,2	2,7	3,4	0,7	0,1	2,0	2,7
Frankrike	8,9	1,7	184,0	192,9	4,7	1,3	100,8	105,5
Grekland	0,4	-	0,9	1,3	0,1	-	0,7	0,8
Holland	4,0	0,6	47,1	51,1	3,1	0,5	42,1	45,2
Hongkong	2,3	0,4	4,1	6,4	2,0	0,4	3,3	5,3
Irland	1,3	0,4	13,2	14,5	0,5	0,1	6,1	6,6
Italien	2,3	0,7	25,7	28,0	2,2	0,6	23,6	25,8
Japan	3,3	0,2	23,3	26,6	-	-	1,0	1,0
Kanada	2,3	0,5	18,4	20,7	2,1	0,5	19,6	21,7
Kina	-	-	1,9	1,9	-	-	1,2	1,2
Luxemburg	3,1	1,4	7,0	10,1	2,8	1,3	4,2	7,0
Norge	0,8	0,1	5,2	6,0	1,1	0,1	7,2	8,3
Polen	0,7	0,1	4,0	4,7	0,5	-	2,5	3,0
Schweiz	-	-	10,9	10,9	-	-	8,1	8,1
Spanien	1,8	0,4	4,7	6,5	1,6	-	4,2	5,8
Storbritannien	10,9	1,8	294,4	305,3	10,7	2,1	217,4	228,1
Sverige	13,0	1,9	228,5	241,5	12,1	1,7	215,0	227,1
Sydafrika	0,5	-	3,0	3,5	0,3	-	3,5	3,8
Tjeckien	0,5	0,1	0,7	1,2	0,4	0,1	0,6	1,0
Tyskland	11,8	3,7	478,9	490,7	8,1	1,4	71,8	79,9
USA	7,3	1,4	663,8	671,1	4,9	0,5	568,6	573,5
Österrike	0,7	-	5,8	6,5	-	-	5,8	5,8
Totalt	80,5	16,0	2.076,9	2.157,4	62,1	11,0	1.355,6	1.417,7

Mkr	2001			2000		
	Styrelse och VD	Övriga	Totalt	Styrelse och VD	Övriga	Totalt
Moderbolaget						
Löner & ersättningar	5,7	5,9	11,6	4,2	3,3	7,5
Sociala kostnader	2,0	2,6	4,6	1,3	2,1	3,4
Pensionskostnader	0,4	2,0	2,4	0,3	1,1	1,4
Summa	8,1	10,5	18,6	5,8	6,5	12,3

Noter

Not 22 Personalkostnader forts.

Till styrelseordföranden har utgått styrelsearvode om sammanlagt 350 tkr (350). Till övriga styrelseledamöter har utgått arvode om sammanlagt 875 tkr (875). Till verkställande direktören har utgått lön, ersättningar och förmåner om sammanlagt 4.916 tkr (3.666) varav bonus 1.100 tkr (750). Verkställande direktören har rätt till pension från 65 års ålder. Pensionsförmånen motsvarar gällande ITP-plan. Avsättningen till pensionsplanen har under år 2001 uppgått till 5% av årslönen. Vid uppsägning från bolagets sida äger verkställande direktören rätt till lön under en uppsägningstid motsvarande 1 år.

För övriga personer i koncernledningen har utgått lön och bilförmån, för delar av koncernledningen har också bostadsförmån utgått. Dessutom finns sedvanliga pensionsutfästelser inom ramen för allmän pensionsplan. Vid uppsägning från bolagets sida föreligger rätt till lön under en uppsägningstid om lägst 6 månader och högst 1 år.

Genom ett flertal förvärv under senare år har Getingekoncernen vuxit betydligt i omfång och fått ett flertal nya ledande befattningshavare. Som ett led i att skapa enhetliga och långsiktiga incitament för koncernens ledning att fortsätta den positiva utvecklingen, avser koncernen att ställa ut ett nytt optionsprogram. Det tidigare optionsprogrammet som utfärdades av bolagets största aktieägare om 500.000 optioner med löptid till mars 2003, har lösts in. Det nya programmet kommer att erbjudas ett 80-tal befattningshavare i ledande position.

I januari 2000 infördes i de amerikanska dotterbolagen ett syntetiskt optionsprogram omfattande 310.000 optioner och ett tjugotal ledande befattningshavare. Programmet löper från den 25 januari 2000 till den 25 januari 2005. Optionens värde beräknas som skillnaden mellan 94,62 kr och Getingeaktiens dagskurs vid tidpunkten för lösen. Det garanterade värdet har justerats från 97,55 till 94,62 pga fondemissionselementet i nyemissionen 2001. Optionsinnehavaren äger rätt att efter varje helt anställningsår lösa del av optionerna under en femårsperiod. Getingekoncernen har ingått ett försäkringsavtal som ger full täckning för den eventuella kursuppgången (dock ej kursnedgång under 94,62) under optionernas löptid. I februari 2001 fördelar sig innehavet av dessa optioner enligt följande:

	Land	Antal optioner
Ledande befattningshavare i amerikanska dotterbolag	USA	264.839
Summa		264.839

Not 23 Revision

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Arthur Andersen har revisionsuppdraget				
Arvode och kostnadsersättningar:				
Revisionsuppdrag	7,0	4,4	0,5	0,5
Andra uppdrag	4,9	8,0	0,4	0,5

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. Andra uppdrag avser i allt väsentligt rådgivning inom redovisnings- och skatteområdet samt biträde i samband med företagsförvärv.

Not 24 Jämförelsestörande poster

Mkr	Koncernen		Moderbolaget	
	2001	2000	2001	2000
Överskottsmedel från SPP	-	23,2	-	-
Summa	-	23,2	-	-

Not 25 Tilläggsupplysningar till kassaflödesanalys

Förvärv dotterföretag

Mkr	2001	2000
Goodwill	258,2	1.415,6
Övriga anläggningstillgångar	99,2	735,5
Varulager	157,7	397,0
Fordringar	204,9	567,1
Likvida medel	41,7	64,7
Minoritetsintresse	8,8	-8,8
Räntebärande skulder	-133,8	-1.235,2
Icke räntebärande skulder	-278,2	-1.110,5
Utbetalda köpeskillingar	358,5	825,4
Nettoskuld i förvärvade bolag	92,1	1.170,5
Påverkan på koncernens nettoskuld	450,6	1.995,9

Revisionsberättelse

Till bolagsstämman i Getinge AB (publ) Org nr 556408-5032

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Getinge AB för räkenskapsåret 2001-01-01 – 2001-12-31. Det är styrelsen och verkställande direktören som har ansvaret för räkenskapshandlingarna och förvaltningen. Vårt ansvar är att uttala oss om årsredovisningen, koncernredovisningen och förvaltningen på grundval av vår revision.

Revisionen har utförts i enlighet med god revisions sed i Sverige. Det innebär att vi planerat och genomfört revisionen för att i rimlig grad försäkra oss 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

vårt uttalande om ansvarsfrihet har vi granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget. Vi har även granskat om någon styrelseledamot eller verkställande direktören på annat sätt har handlat i strid med aktiebolagslagen, årsredovisningslagen eller bolagsordningen. Vi anser att vår revision ger oss rimlig grund för våra uttalanden nedan.

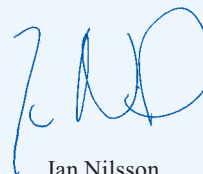
Årsredovisningen och koncernredovisningen har upprättats i enlighet med årsredovisningslagen och ger därmed en rättvisande bild av bolagets och koncernens resultat och ställning i enlighet med god redovisningssed i Sverige.

Vi tillstyrker att bolagsstämman fastställer resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen, disponerar vinsten i moderbolaget enligt förslaget i förvaltningsberättelsen och beviljar styrelsens ledamöter och verkställande direktören ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Getinge den 14 mars 2002



Mats Fredricson
Auktoriserad revisor



Jan Nilsson
Auktoriserad revisor
Arthur Andersen AB

Adresser

Australien

ARJO HOSPITAL EQUIPMENT
PTY LTD
154 Lytton Road, Bulimba Qld. 4171
E-post: info@getinge.com.au
Tel: +61 733 956 311
Fax: +61 733 956 712
VD: Philip McLaughlin

GETINGE AUSTRALIA PTY LTD
154 Lytton Road, Bulimba Qld. 4171
E-post: info@getinge.com.au
Tel: + 61 733 993 311
Fax: + 61 733 956 712
VD: Philip McLaughlin

Belgien

ARJO HOSPITAL EQUIPMENT
NV/SA
Ternesselei 248, Wommelgem, BE-2160
E-post: info@arjo.be
Tel: + 32 3 353 91 00
Fax: + 32 3 353 91 01
VD: Frank Robeers

GETINGE NV
Nijverheidsstraat 2, Wommelgem, BE-2160
E-post: Info@getinge.be
Tel: +32 335 428 65
Fax: +32 335 428 64
VD: Dirk De Decker

MAQUET & ALM BELGIQUE N.V.
Brusselstraat 182-184
BE-1702 Groot-Bijgaarden
E-post: maquet@maquet.be
Tel: +32 246 785 85
Fax: +32 246 332 88
VD: Luc de Grootte

MEDIBO NV
Heikant 5, Hamont-Achel, BE-3930
E-post: info@medibo.com
Tel: +32 118 020 40
Fax: +32 118 016 26
VD: Jos Bollen

Danmark

GETINGE-KEMITERM A/S
Industrivej 6, Lyngby, DK-3540
E-post: info@kemiterm.com
Tel: +45 4816 3333
Fax: +45 4818 9104
VD: Claus Bengtsson

GETINGE DANMARK A/S
Firskovvej 23, Lyngby, DK-2800
E-post: getinge.arjo@get2net.dk
Tel: +45 459 327 27
Fax: +45 459 341 20
VD: Ole Mortensen

Finland

GETINGE FINLAND Ab
Båtbyggargvägen 18, Helsinki, FI-00210
E-post: getinge@getinge.fi
Tel: +358 968 241 20
Fax: +358 968 241 222
VD: Peter Axberg

Frankrike

ALM
Parc de Limère, Avenue de la Pomme de Pin
Ardon, Orléans, FR-45074
E-post: info@alm-sa.fr
Tel: + 33 2 38 25 88 88
Fax: + 33 2 38 25 87 13
VD: Dominique Lagouge

ARJO EQUIPEMENTS
HOSPITALIERS S.A.
45, Avenue de l'Europe, Eurocit B.P. 133,
Roncq Cedex, FR-59346
E-post: info@arjo.fr
Tel: + 33 320 281 313
Fax: + 33 320 281 314
VD: Frank Robeers

GETINGE FRANCE SAS
17 Rue de la Gaudrée B.P. 103,
Dourdan Cedex, FR-91415
E-post: cgouabau@getinge-production.fr
Tel: +33 1 60 81 84 00
Fax: +33 1 60 81 84 84
VD: Alain Sayag

GETINGE PRODUCTION
FRANCE SAS
17 Rue de la Gaudrée B.P. 103,
Dourdan Cedex, FR-91415
E-post: cgouabau@getinge-production.fr
Tel: +33 1 60 81 84 00
Fax: +33 1 60 81 84 84
VD: Alain Sayag

LANCER SNC
30 Bd de l'Industrie,
Tournefeuille, FR-31170
E-post: lancersite@lancer.fr
Tel: +33 561 151 111
Fax: +33 561 151 616
VD: Christophe Hammer

PERISTEL SA
33 bis Route de Chartres, Gometz La Ville,
Cedex, FR-91855
E-post: cgouabau@getinge-production.fr
Tel: +33 1 60 12 71 71
Fax: +33 1 60 12 53 47
VD: Alain Sayag

Grekland

GETINGE & CASTLE LTD
101 Areos Street, Palaio Faliro, GR-17562
E-post: getinge@otenet.gr
Tel: +30 10 98 53 017
Fax: +30 10 98 89 697
VD: Björn Wedeman

Hong Kong

ARJO FAR EAST LTD
1001-03 APEC Plaza, 49 Hoi Yuen Road,
Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
E-post: samuelw@arjo.com.hk
Tel: +852 2508 9553
Fax: +852 2389 5797
VD: Samuel Wong

GETINGE/CASTLE ASIA LTD
Rm.1104, 11/F, China Aerospace
Technology Centre 143 Hoi Bun Rd,
Kwun Tong Kowloon, Hong Kong
E-post: lily.li@cnhon.getinge.com
Tel: +852 2572 8032
Fax: +852 2838 4003
VD: Dag Leff-Hallstein

Italien

ARJO ITALIA SPA
Via Poggio Verde, 34, Roma, IT-00148
E-post: promo@arjo.it
Tel: +39 066 5 663 56
Fax: +39 066 5 663 212
VD: Silvio Dinale

GETINGE SPA
Via Poggio Verde, 34, Roma, IT-00148
E-post: info@getinge.it
Tel: + 39 0665 6631
Fax: + 39 0665 663 203
VD: Silvio Dinale

GETINGE SURGICAL SYSTEMS SPA
Via Volte n. 54, Cardano al Campo, IT-210 10
Tel: + 39 0332 94 98 96
Fax: + 39 0332 96 94 20
VD: Andreas Kunze

THE GETINGE SERVICE SPA
Via Poggio Verde, 34, Roma, IT-00148
E-post: info@getinge.it
Tel: + 39 0665 6631
Fax: + 39 0665 663 203
VD: Silvio Dinale

Japan

MAQUET-GETINGE K.K.
TFT Building East Wing 8th Floor,
3-1 Ariake, Koto-ku, Tokyo, 135-8071
E-post: info.ig@maquet.co.jp
Tel: +81 3 3599 8366
Fax: +81 3 3599 8365
VD: Yuji Maeno

Kanada

ARJO CANADA INC
1575 South Gateway Road, Unit C,
Mississauga Ontario, L4W 531
E-post: info@arjo.ca
Tel: +1 905 238 7880
Fax: +1 905 238 7881
VD: John Thiessen

GESTION TECHNO-MÉDIC
6900 Av. Choquette,
St. Hyacinthe/Quebec, G2S8L1
E-post: administration@techno-medic.com
Tel: +1 450 774 7948
Fax: +1 450 774 2335
VD: Pierre Turner

GETINGE/CASTLE CANADA LTD
1575 South Gateway Road, Unit C,
Mississauga Ontario, L4W 531
E-post: info@getingecastle.ca
Tel: +1 905 629 8777
Fax: +1 905 629 8875
VD: Robert Bothwell

Kina

ALM/MAQUET CHINA
Shanghai Representative Office
Room 1607, Westgate Tower, No. 1038
West Nanjing Road, Shanghai, 200041
Tel: +86 21 6272 3742
Fax: +86 21 6272 4279
VD: Torsten Schlüter

GETINGE AB BEIJING OFFICE
Room 512, Jinru Business Bldg. A No.13
Fuwai Beiyangfang Dongli, Xicheng District,
Beijing, 100037
E-post: bgetinge@public.east.net.cn
Tel: +86 10 6831 7523 / + 86 10 6836 1243
Fax: +86 10 6831 7543
VD: Schilling Luo

GETINGE AB GUANGZHOU OFFICE
Rm. 1808, 18/F, Guanzhou Exchange
Square, No. 268, Dong Feng Zhong Road,
Guangzhou, 510030
E-post: getinge@public.guangzhou.gd.cn
Tel: +86 20 8351 1875 / + 86 20 8351 1065
Fax: +86 208 351 1066
VD: Schilling Luo

Luxembourg

ARJO INTERNATIONAL S.À.R.L.
11, Route des 3 Cantons,
Windhof, LU-8399,
E-post: info@arjo.lu
Tel: +352 263 070 01
Fax: +352 263 07060
VD: Albrecht Knaut

Nederländerna

ARJO NEDERLAND BV
De Blomboogerd 8, 4003 BX TIEL
Postbus 6116, HCTiel, NL-4000
E-post: info@arjo.nl
Tel: +31 344 640 800
Fax: +31 344 640 885
VD: Robert Burgers

GETINGE B.V.
Fruiteniersstraat 27, Postbus 1004,
CA Zwijndrecht, NL-3300
E-post: info@getinge.nl
Tel: + 31 78 6102 433
Fax: + 31 78 6101 582
VD: Ronald J.A. van Franck

LANCER HOLLAND B V
Postbus 33, ZG Wamel, NL-6659
E-post: sales@lancer.nl
Tel: +31 4875 18088
Fax: +31 4875 17978
VD: Karel N Rietveld

MEDIBOL MEDICAL PRODUCTS BV
Peperstraat 3-5, Valkenswaard, NL-5554 EG
E-post: info@medibol.com
Tel: +31 4020 44 296
Fax: +31 4020 19183
VD: Jos Bollen

Nordirland

LENKEN HEALTHCARE LTD
12 Prince Regent Road, Belfast, BT5 6QR
E-post: info@Lenken.co.uk
Tel: +44 289 040 2000
Fax: +44 289 040 3848
VD: Trevor Kennedy

Norge

GETINGE NORGE AS
Enebakk vn. 117, Oslo, NO-0680
E-post: info@getinge.no
Tel: +47 23 05 11 80 /+ 47 98 28 11 62
Fax: +47 23 05 11 99
VD: Arne Corneliusen

Polen

ARJO POLAND SP. Z O. O.
Ul. Elegijna 59, Warsaw, PL-02-787
E-post: sales@arjo.com.pl
Tel: +48 226 41 29 32
Fax: +48 226 41 29 32
VD: Alexander Borowski

GETINGE POLAND
Ul. Lirowa 27, Warsaw, PL-02-387
E-post: office@getinge.pl
Tel: +48 391 211 85
Fax: +48 22 882 06 28
VD: Jerzy Bartos

Schweiz

ARJO AG
Wartenbergstrasse 15, Postfach,
Basel, CH-4020
E-post: arjo.sic@arjo.ch
Tel: +41 61 317 97 97
Fax: +41 61 311 97 42
VD: Robert Deschler

Spanien

ARJO SPAIN S.A.
Vallespir 13, Sant Joan Despi,
Barcelona, ES-08970
E-post: arjospain@nexo.es
Tel: +34 93 477 37 33
Fax: +34 93 477 37 32
VD: Miguel Angel Valdeoolvas

GETINGE IBERICA SL
Avenida de Burgos 16 E,
Madrid, ES-28036
E-post: getinge.france@getinge.fr
Tel: +34 9 13 83 24 27
Fax: +34 9 13 83 23 93
VD: Alain Sayag

Storbritannien

ARJO LTD
St. Catherine Street,
Gloucester, GL1 2SL
E-post: jan.mercer@arjo.co.uk
Tel: +44 1452 428 200
Fax: +44 1452 428 337
VD: Andy Gould/Mark Harwood

GETINGE SURGICAL SYSTEMS LTD
Colima Avenue, Hylton Riverside
Sunderland, SR5 3 XE,
Tel: +44 191 516 9669
Fax: +44 191 516 9662
VD: Andrew Csereny

GETINGE UK LTD
Orchard Way, Calladine Park,
Sutton-In-Ashfield, Notts, NG 17 1JU
E-post: sales@secl.co.uk
Tel: +44 1623 510 033
Fax: +44 1623 440 456
VD: Stephen Parrish

PARKER BATH LTD
Queensway, Steam Lane Industrial Estate,
New Milton, Hampshire, BH25 5 NN
E-post:
customer.services@parkerbath.co.uk
Tel: +44 1425 624031
Fax: +44 1425 624019
VD: Micael Hedlund

PEGASUS LTD
Pegasus House, Waterberry Drive,
Waterlooville, PO77XX Hampshire
E-post: custserv@pegasus-uk.com
Tel: +44 23 92 784200
Fax: +44 23 92 784250
VD: Angus Hannagan

Sverige

ARJO HOSPITAL EQUIPMENT AB
P O Box 61, SE-241 21 Eslöv
E-post: info@arjo.se
Tel: +46 413 645 00
Fax: +46 413 64 583
VD: Micael Hedlund

ARJO SCANDINAVIA AB
P O Box 61, SE-241 21 Eslöv
E-post: info@arjo.se
Tel: +46 413 645 00
Fax: +46 413 64 583
VD: Jan Löfving

GETINGE AB
P O Box 69, SE-310 44 Getinge
E-post: info@getinge.com
Tel: +46 35 15 55 00
Fax: +46 35 549 52
VD: Johan Malmquist

GETINGE DISINFECTION AB
P O Box 1505, SE-351 15 Växjö
E-post: info@sevxo.getinge.com
Tel: +46 470 77 98 00
Fax: +46 470 208 32
VD: Roland Karlsson

GETINGE INTERNATIONAL AB
P O Box 69, SE-310 44 Getinge
E-post: info@getinge.com
Tel: +46 35 15 55 00
Fax: +46 35 16 63 92
VD: Harald Castler

GETINGE SKÄRHAMN AB
Industrivägen 5, SE-471 31 Skärhamn
E-post: info@seska.getinge.com
Tel: +46 304 60 02 00
Fax: +46 304 60 02 29
VD: Gert Linder

GETINGE STERILIZATION AB
P O Box 69, SE-310 44 Getinge
E-post: info@getinge.com
Tel: +46 35 15 55 00
Fax: +46 35 549 52
VD: Mats Ottosson

GETINGE SVERIGE AB
P O Box 69, SE-310 44 Getinge
E-post: info@getinge.com
Tel: +46 35 15 55 00
Fax: +46 35 549 52
VD: Peter Olsson

LIC AUDIO AB
P O Box 603, SE-194 26 Upplands Väsby
E-post: info@licaudio.se
Tel: +46 8 590 00 450
Fax: +46 8 590 00 490
VD: Claes Lund

Sydafrika

GETINGE SOUTH AFRICA
(PTY) LTD
P O Box 48492, Hercules,
Pretoria, SA, 0002
E-post: getinge@mweb.co.za
Tel: +27 12 372 1370
Fax: +27 12 372 1282
VD: Des Collins

Tjeckien

ARJO HOSPITAL EQUIPMENT SRO
Strma 35, Brno, CZ-616 00
E-post: arjo@arjo.cz
Tel: +42 5 49 25 42 52
Fax: +42 541 213 550
VD: Milan Sovadina

Tyskland

ARJO SYSTEME FÜR
REHABILITATION GmbH
Christof-Ruthhof-Weg 6,
Mainz-Kastel, DE-552 52
E-post: info@arjo.de
Tel: +49 6134 186 0
Fax: +49 6134 186 209
VD: Robert Deschler

GETINGE PRODUKTIONS GmbH
Zechenstrasse 12, Peiting, DE-86971
E-post: info@getinge-produktion.de
Tel: +49 8861 689-0
Fax: +49 8861 689-99
VD: Alfred Heider

GETINGE VAN DIJK
MEDIZINTECHNIK GmbH
Postfach 1125, Straelen, DE-47628
E-post: info@getingevandijk.de
Tel: +49 283 491 330
Fax: +49 283 491 33 66
VD: Harrie Van Dijk

MAQUET GmbH & CO.KG
Kehler Strasse 31, Rastatt, DE-76437
E-post: finance@maquet.de
Tel: +49 7222 932-0
Fax: +49 7222 932 855
VD: Heribert Ballhaus

MEDITECHNIK GmbH
Schmalheck 18,
Hüttenberg-Rechtenbach, DE-356 25
E-post: info@meditechnik.de
Tel: +49 64 41 97 81-0
Fax: +49 64 41 7 57 05
VD: Dietmar Klas

USA

ARJO INC.
50 N. Gary Avenue, Roselle, IL 60172
E-post: administrator@arjousa.com
Tel: +1 630 3076123
Fax: +1 630 307 6195
VD: Ross Scavuzzo

GETINGE/CASTLE INC.
1777 East Henrietta Road, Rochester, New
York, 14623-3133
E-post: info@getingecastle.com
Tel: +1 585 475 1400
Fax: +1 585 272 5033
VD: Christophe Hammer

GRAND TRAVERSE
TECHNOLOGIES INC.
322 East Welch Court,
Traverse City, MI 49686
E-post: gtti@gttinc.com
Tel: +1 231 941 2041
Fax: +1 231 941 2046
VD: Micael Hedlund

LANCER USA INC.
140 State Road 419,
Winter Springs, FL 32708
E-post: sales@lancer.com
Tel: +1 407 327 8488
Fax: +1 407 327 1229
VD: James Fry

PEGASUS AIRWAVE INC.
791 Park of Commerce Blvd,
Boca Raton, FL 33431
E-post: administrator@arjousa.com
Tel: +1 561 989 9898
Fax: +1 561 989 9640
VD: Ross Scavuzzo

Österreich

ARJO GmbH
Föhrenweg 5, Thaur, AT-6065
E-post: arjo.thaur@arjo.at
Tel: +43 522 349 3350
Fax: +43 522 349 3350 75
VD: Robert Deschler

GETINGE MEDIZIN-GERÄTE GmbH
Föhrenweg 5, Thaur, AT-6065
E-post: getinge.thaur@getinge.at
Tel: +43 522 349 3360
Fax: +43 522 349 3350-10
VD: Robert Deschler



Getinge AB (publ.)

Box 69 • 310 44 Getinge • Telefon 035-15 55 00 • Telefax 035-549 52
info@getinge.com • www.getinge.com