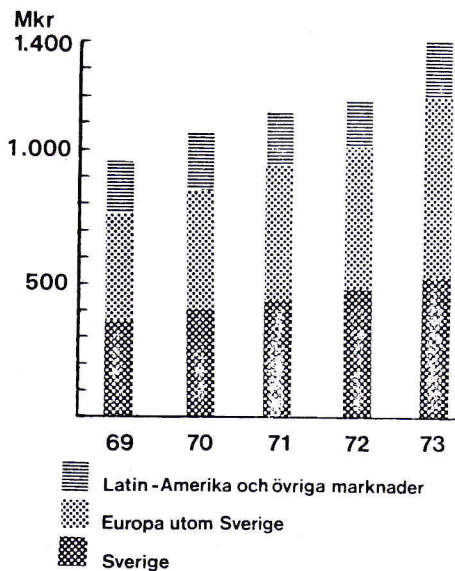
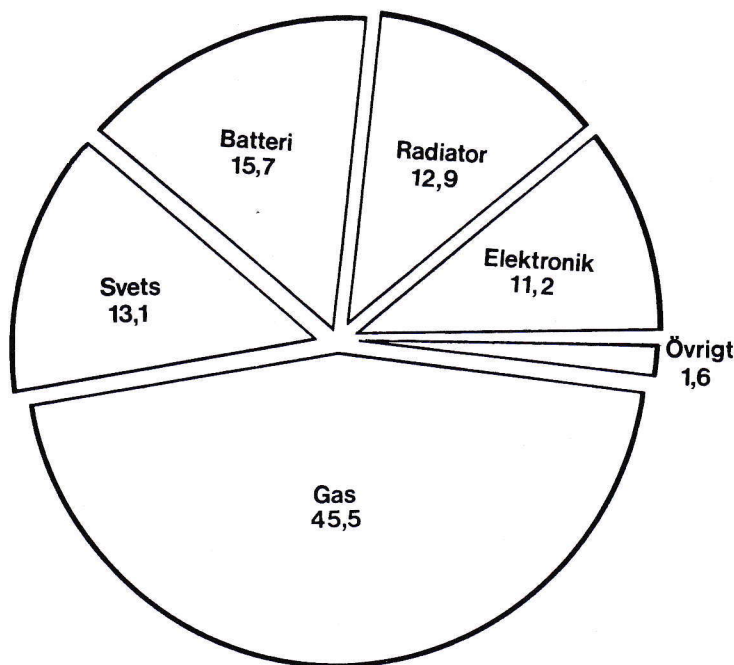


Fakturering



Fakturering i % fördelat på divisioner



På svetsområdet har elektroniken nu slagit igenom på allvar och i det avseendet ligger vi väl framme liksom på plasmasidan. Plasmaprocesser kallas de metoder där en gas, t ex argon eller argonblandningar, upphetas av en elektrisk ljusbåge till mellan 30 000 och 40 000°C. Den heta plasmastrålen är ett mycket effektivt verktyg vid svetsning och skärning.

Men trots alla nya sofistikerade processer och metoder, så står sig gasskärning och gassvetsning fortfarande rätt bra i konkurrensen. Och där är vi sedan gammalt ett av världens ledande företag, inte minst genom vårt stora gaskunnande. Essen-mässan 1973 visade också att inom området är vi den tillverkare som kanske kommit längst när det gäller material och utrustning. I ASP i Malmsjö har vi en av Europas största och modernaste produktionsenheter för utrustningar för gassvetsning och gasskärning.

Batteridivisionen

AB Tudor med dotterbolag)

Batteridivisionens fakturering för 1973 var 225 Mkr mot 188 Mkr under 1972. Rörelseresultatet steg från 15 Mkr 1972 till 16 Mkr. Ett av de stora problemen för divisionen var att materialpriserna steg kraftigt under 1973. Detta gäller främst bly. Genom att konkurrensen är så hård, har vi inte kunnat höja priserna i takt med kostnadsstegringarna. Det är därför som rörelseresultatet inte förbättrats i relation till omsättningsökningen. Bäst lyckades vi på *industriebatterisidan* (stationära och traktionära batterier). Det var emellertid en betydande ökning i efterfrågan på samtliga divisionens produkter. Trots att vi fick den fjärde milda vintern i följd ökade försäljningen av *startbatterier* i slutet av 1973 avsevärt. Marknaden för *torrbatterier* förbättrades därför att utvecklingen på tran-

sistorsidan medfört att många elektroniska apparater nu blivit så strömsnåla att de kan drivas med små torrbatterier i stället för sådana batterier som tidigare måste laddas då och då via elnätet. Dessutom ökar användningen av elektroniska apparater överhuvudtaget.

Brist på arbetskraft i Nol har medfört leveranssvårigheter för blyackumulatorer. För att öka fabriken kapacitet öppnades en monteringsenhet i Alingsås. För att förbättra service till kunder och filialer i västra Sverige har en ny lagerterminal byggts i Nol.

All torrbatteritillverkning har överförts till Ängelholmsfabriken, vars produktionsekonomi därigenom förbättrats. Torrbatteriverksamheten har dessutom samlats i en organisatorisk enhet.

Men Tudor säljer inte bara batterier. Man säljer tekniskt kunnande också genom licensgivning framför allt på *industriebatterisidan*. Under året introducerades PgS-röret, en vidareutveckling av Pg-röret, som divisionen framgångsrikt marknadsför över hela världen.

Kemiska AB Candor är ett dotterbolag inom Batteridivisionen. Candor tillverkar och säljer utrustning och kemikalier för metallbeläggning av ytor. 1973 var ett bra år för Candor och både omsättning och resultat förbättrades avsevärt. Framför allt var det exportverksamheten som ökade.

Radiatordivisionen

Radiatordivisionen har under året ytterligare befäst sin ställning som Europas ledande tillverkare av varmvattenradiatorer av stål. Faktureringen uppgick till 185 Mkr mot 151 Mkr 1972. Rörelseresultatet blev 19 Mkr jämfört med 16 Mkr 1972. Efterfrågan på radiatorer beror på hur mycket hus man bygger. Konjunkturerna på husbyggnadssek-

torn är i regel olika från land till land, och följer ofta inte de allmänna konjunktursvängningarna. I Sverige har vi t ex trots en högkonjunktur inom många områden, stagnation i bostadsbyggandet sedan några år tillbaka. Byggandet används ofta som en stimulerande eller dämpande faktor i samhällsekonomin och det är därför vanligt att statsmakterna griper in med restriktioner och investeringspålagor för att dämpa byggandet när det är goda tider. Och tvärt om när tiderna blir sämre. Under större delen av 1973 var byggnadskonjunkturerna på de flesta av Radiatordivisionens marknader goda. Men under hösten vidtog statsmakterna i bl a Västtyskland och Österrike kraftiga åtgärder för att dämpa överhettningstendenser i samhällsekonomin. Detta påverkade byggnads- och byggmaterialbranschen negativt och medförde minskad efterfrågan på bl a radiatorer.

Till detta kom de oförutsedda problemen beträffande energin. Många företag i branschen på kontinenten hamnade i en akut kris-situation. Genom att AGA i motsats till de flesta av sina konkurrenter driver verksamhet i flera länder, kom vi att drabbas mindre av de här nationella förändringarna på marknaderna. Dessutom är vår sortimentspolitik sedan flera år huvudsakligen inriktad på panelradiatorer, där marknadstillväxten är god medan efterfrågan på andra radiatorer inte ökar.

Utvecklingsarbetet inom divisionen har de senaste åren koncentrerats på att få fram ett sortiment av i första hand panelradiatorer, som medger tillverkning i långa serier med högt mekaniserade produktionsmetoder. AGA Thermopanel, som 1969 introducerades på den svenska marknaden, in-nebar i det avseendet ett internationellt nytänkande. Divisionen breddar nu sitt sortiment med andra produkter inom uppvärm-