

☆☆☆
SWEDISH MATCH

ÅRSREDOVISNING
1998



INNEHÅLL

SWEDISH MATCH I SAMMANDRAG.....	1
VD HAR ORDET.....	2
SWEDISH MATCH-AKTIE.....	4
KONCERNÖVERSIKT.....	6
FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE.....	6
FINANSIELLA RISKER.....	9
OMVÄRLDSFAKTORER.....	10
TUGGTÖBAK.....	12
CIGARETTER.....	14
CIGARRER.....	16
TÄNDARE.....	18
TÄNDSTICKOR.....	20
PIPTÖBAK.....	22
SNUS.....	24
CORPORATE GOVERNANCE.....	28
ORGANISATION.....	29
PERSONAL.....	30
FEM ÅR I SAMMANDRAG.....	32
BOKSLUT FÖR KONCERNEN.....	34
BOKSLUT FÖR MODERBOLAGET.....	46
DEFINITIONER.....	51
FÖRSLAG TILL VINSTDISPOSITION.....	52
REVISIONSBERÄTTELSE.....	53
STYRELSE.....	54
KONCERNLEDNING.....	56
INFORMATION TILL VÅRA AKTIEÄGARE.....	57

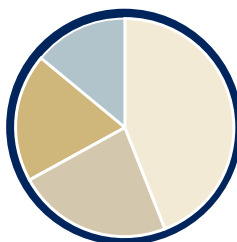
SWEDISH MATCH 1998

- *Koncernens försäljning ökade till 8 194 MSEK (7 465)*
- *Rörelseresultatet minskade till 1 381 MSEK (1 586) och har belastats med jämförelsestörande poster om netto 108 MSEK*
- *Kostnader för omstrukturering och ny koncernorganisation ingår i jämförelsestörande poster – ger besparingar om 200 MSEK årligen*
- *Fortsatt stark tillväxt för snus*
- *Positiv utveckling för cigaretter under andra halvåret efter skattesänkningen*
- *Styrelsen föreslår oförändrad utdelning om 1:10 SEK per aktie*



FÖRSÄLJNING PER PRODUKTGRUPP

■ Tuggtobak	13%
■ Cigaretter	18%
■ Cigarrer	11%
■ Tändare	9%
■ Tändstickor	19%
■ Piptobak	3%
■ Snus	16%
■ Övrig verksamhet	11%



FÖRSÄLJNING PER MARKNAD

■ North Europe	44%
■ Continental Europe	23%
■ North America	19%
■ Overseas	14%

NYCKELTAL

MSEK	1998	1997
Nettoomsättning	8 194	7 465
Rörelseresultat	1 381	1 586
Resultat efter finansiella poster	1 198	1 558
Årets resultat	726	1 045
Vinst per aktie efter skatt, SEK	1:59	2:20**
Utdelning per aktie, SEK	1:10 *	1:07**
Avkastning på eget kapital, %	28,3	39,5

* Styrelsens förslag.

** Justerat för fondemissionselementet vid inlösen av aktier 1998.

För definitioner se sidan 51.

Produktion: Koncernstaberna Corporate Affairs
Finance, Swedish Match AB

Grafisk design: Lexivision AB, Stockholm

Omslagsfoto: Mats Widén

Foto: Heinz Angermayr, Mats Lundqvist
Leif Milling, Håkan Moberg
Elisabeth Ohlsson, Petrus Olsson,
Mats Widén

Repro: FMC, Stockholm

Tryck: Tryckcentra AB, Västerås, 1999

SWEDISH MATCH

i sammandrag

Swedish Match är en svenskbaserad internationell koncern som tillverkar och marknadsför ett brett utbud av tobaksprodukter samt tändstickor och engångständare. Bolagets produktgrupper är:

- Snus
- Tuggtobak
- Cigarrer och cigarriller
- Piptobak
- Cigaretter
- Tändstickor
- Engångständare

Basen i Swedish Matchs affärsinriktning är företagets breda och djupa kunnande om rökfria tobaksvaror (snus och tuggtobak) och bruna tobaksvaror (cigarrer och pip Tobak). Swedish Match har en lång erfarenhet av snusverksamhet och är tekniskt långt framme vad beträffar tillverkningsprocessen. Swedish Match har starka marknadspositioner för bestämda produkter på utvalda geografiska marknader. Koncernen är väl positionerad, med höga marknadsandelar och kända varumärken. De kompletterande verksamheterna med i första hand tändstickor, där Swedish Match är den enda globala aktören och med unik marknadskännedom och kompetens, ger koncernen ett unikt distributionsnät.

Swedish Matchs produkter tillverkas i 30 fabriker i 15 länder. Koncernens största försäljningsorganisationer finns i Västeuropa, USA och Nord Europa. Swedish Match har även betydande försäljning på andra marknader. Koncernens produkter säljs i 140 länder. Tändstickor, tändare, cigarrer samt pip Tobak säljs på flertalet marknader.

Swedish Matchs verksamhet koncentreras till snabbrikliga konsumtionsvaror och är därför i allmänhet inte känslig för konjunktursvängningar. Andra faktorer, såsom förändringar i konsumtionsmönster och lagstiftning kan dock ha betydande inverkan på koncernens verksamhet.

MÅL

Swedish Match ska uppnå värdetillväxt främst genom att vara en betydande aktör inom tobakens nischprodukter – snus, tuggtobak, cigarrer och pip Tobak.

STRATEGI

Koncernens huvudstrategier är

- att koncentrera huvuddelen av resurserna och framtidssatsningar på de rökfria produkterna samt cigarrer,
- att slå vakt om kompetensen och den unika bredden när det gäller olika tobaksprodukter,
- att utnyttja försäljningskanalerna över produktgränserna och det breda distributionsnätet.

FINANSIELLA MÅL

Avkastningskrav på förvärv samt nyinvesteringar

Förvärv samt expansionsinvesteringar som syftar till organisk tillväxt i befintlig verksamhet ska ge en avkastning om lägst 13 procent före skatt på investerat kapital, vilket med 30 procents soliditet ger en avkastning på eget kapital efter skatt om 22 procent. Kravet avser investering i svenska kronor och vid nu gällande inflations- och räntenivå. Avkastningskravet för enskilda investeringar och förvärv varierar bland annat beroende på typ av investering, produktområde och geografisk marknad. Utifrån specifika

förhållanden åsätts varje större investering en individuell riskpremie.

Skuldsättningsgrad och räntetäckningsgrad

Målsättningen är att skuldsättningsgraden ej långsiktigt ska överstiga 100 procent. Vid rådande balansräkningsstruktur motsvarar detta en soliditet på cirka 30 procent. Räntetäckningsgraden ska vid nuvarande räntenivå ej understiga 10 gånger.

AKTIEÄGARPROGRAM

Styrelsens programförklaring för överföring av överskottsmedel till aktieägarna

Under förutsättning att de mål som uppställs för koncernens finansiella risktagande är uppfyllda, kommer styrelsen att, utöver ordinarie utdelning, överväga att på lämpligt sätt till aktieägarna överföra de medel som ej bedömts nödvändiga för koncernens expansion och konsolidering. Formerna för överföring kommer vid varje tidpunkt att avgöras utifrån en samlad bedömning av tillgängliga metoder och de sammantagna effekterna för Swedish Match-koncernen och dess aktieägare.

Utdelningspolitik

Swedish Match ska långsiktigt dela ut 40–50 procent av koncernens nettoresultat. Storleken på och tidpunkten för utdelning är beroende av Swedish Matchs finansiella ställning, nettoresultat, förväntad framtida lönsamhet, kassaflöde, investeringar, expansionsplaner och andra faktorer som måste beaktas.



VD har ordet

Swedish Matches resultat blev även 1998 mycket gott med en rörelsemarginal på cirka 18 procent och ett rörelseresultat på nästan 1,4 miljarder SEK. Dessutom kunde Swedish Match under året genom ett inlösenprogram överföra ca 1,2 miljarder SEK till aktieägarna.

Men faktum är att försäljningen minskade på några viktiga områden, kostnaderna ökade och resultatet sjönk för andra året i rad. Detta kan och ska vi ändra på! För i grunden har Swedish Match ett gott utgångsläge och goda framtidsutsikter. Vinstnivån är hög och vår finansiella ställning stark. Vi har ett bra produktsortiment, väl utbyggda marknadskanaler och dessutom starka marknadspositioner på de produktområden där de globala tillväxtutsikterna är bäst. För att på bästa sätt kunna utnyttja dessa fördelar startade vi i slutet av 1998 en noggrann genomgång av vår verksamhet, våra strategier, vår kost-

nadsbild samt vår organisation. Resultatet av detta arbete kommer att synas redan under 1999.

ÅRET SOM GICK

Cigarettverksamheten hade ett turbulent år. De kraftiga skattehöjningarna i Sverige fick precis som vi förutsett en kraftig påverkan på hela den legala handeln med starkt minskad försäljning samtidigt som den illegala handeln enligt alla tillgängliga uppgifter ökade dramatiskt. Statsmakternas beslut att ta tillbaka en betydande del av skattehöjningarna från och med den första augusti var därför välkommet av flera skäl. Försäljningssiffrorna för Swedish Matches produkter kunde återgå till en mer normal nivå.

För snus var däremot utvecklingen fortsatt positiv. Rökfri tobak, där snus är mest betydelsefullt, har nu vuxit till att bli vårt både försäljnings- och resultatmässigt viktigaste område.

Cigarrer är en annan viktig produktkategori, där marknaden växer och vår ställning är stark. Under året kunde vi se en god försäljningstillväxt. Piptobak är betydligt mindre men med god lönsamhet och därför betydelsefull. Båda produktområdena är också värdefulla därför att de ger oss intressanta marknadskanaler.

Tändstickor utvecklades försäljningsmässigt väl trots ett något försämrat resultat. För kommande år räknar jag dock med en förbättring, bland annat som en följd av att vi successivt kan integrera våra nya förvärv i Bulgarien, Indien, Turkiet och Indonesien i vår globala tändsticksverksamhet. För tändarna blev däremot 1998 ett år av motgångar. Kriserna i Asien och Ryssland slog hårt mot både försäljning och resultat. Här ser vi nu förutsättningslöst över verksamheten.

BRANSCHEN

Den politiska och legala turbulensen kring den amerikanska tobaksindustrin påverkar branschen också utanför USA. Den preliminära "Global Settlement" som slöts 1997 lyckades inte få erforderligt stöd i den amerikanska kongressen. Istället kom den att till viss del ersättas av överenskommelser mellan de stora amerikanska tobaksbolagen och samtliga delstater. Därmed har det ändå skapats en viss klarhet kring de legala och ekonomiska ramarna som industrin har att leva med i USA. Swedish Match har inte varit part eller i övrigt deltagit i dessa överenskommelser.

I och med överenskommelserna med delstaterna kunde vi i början av 1999 se att omstruktureringen av branschen åter tog fart.

Globalt sett är Swedish Match ett litet tobaksföretag, men till skillnad från flertalet andra företag av motsvarande storlek har Swedish Match en närmast unik bredd i sitt produktsortiment och dessutom internationellt ledande positioner på ett par av de områden som fortsätter att

växa, nämligen rökfri tobak och cigarrer. Inför den fortsatta utvecklingen har vi en stark position.

PRIORITERING OCH KONCENTRATION

Den strategiöversyn vi genomfört leder till att vi prioriterar mellan våra olika verksamheter och koncentrerar en stor del av våra resurser i form av kapital och kompetens till de områden där vi har de största konkurrensfördelarna. De områdena är framför allt snus och cigarrer. Det är bland annat mot den bakgrunden vi från och med den första februari 1999 etablerat en ny organisation med syfte att effektivisera vårt arbetssätt samtidigt som vi mycket tydligt klargör ansvaret för försäljning och resultat.

RÖKFRI TOBAK OCH CIGARRER – VÅRA TILLVÄXTOMRÅDEN

Snus fortsätter att utvecklas väl med tillväxt i både Nordeuropa och Nordamerika. I Skandinavien slår vi vakt om vår starka ställning med bland annat ett kraftfullt produktutvecklingsprogram. Under året har vi dessutom sett över och koncentrerat vårt produktsortiment samtidigt som vi introducerat nya produkter.

I USA kunde Swedish Match glädjande nog öka sin marknadsandel från 3 till 5 procent. För att förstärka våra positioner där genomförs nu både ett systematiskt marknadsarbete och en väl genomtänkt strategi vad gäller utveckling och profilering av våra produkter.

I bland annat Indien och vissa delar av Afrika finns av tradition en volymmässigt stor konsumtion av snusliknande produkter. Vi undersöker för närvarande de olika möjligheter som på några års sikt kan finnas för Swedish Matchs del på dessa marknader. Bland annat handlar det om att utnyttja tändsticksverksamhetens försäljnings- och distributionsnät.

När det gäller cigarrer är Swedish Match en av marknadsledarna i Europa och vi bedömer möjligheterna som goda att växa både i Europa och på andra

marknader. Precis som i fråga om snus kan man nämligen se nya konsumentbe- teenden. Nya grupper upptäcker – eller återupptäcker – cigarrer och marknaden växer. Vi ska ta del av den tillväxten genom ett omsorgsfullt marknads- och produktarbete.

CIGARETTER OCH ÖVRIGA TOBAKSPRODUKTER

Cigaretter har länge varit vårt största verksamhetsområde men har nu distan- serats av den rökfria tobaken. Vårt fram- tida fokus ska vara den nordiska hemma- marknaden. Här har vi starka positioner och stora värden. Dem ska vi vårda och utveckla på effektivast möjliga sätt.

För pip- och tuggtobak ser vi fortsatt vikande marknader och expansionsmöj- ligheterna är begränsade. Tuggtobaks- verksamheten, som är helt koncentrerad till USA, är dock mycket stor med en försäljning på över 1 miljard SEK. Båda verksamheterna ger värdefulla bidrag till gruppens resultat och kommer, rätt sköt- ta, att göra det för lång tid framåt.

TÄNDSTICKOR OCH TÄNDARE

På tändstickor är vi världsledande och det enda företaget som är väl etablerat i alla världsdelar. Rörelsemarginal och resultat sjönk dock något under 1998 och den utvecklingen ska vi vända. Under 1999 räknar vi med att kunna börja dra nytta av våra nyförvärv. På några års sikt ser jag också en väsentlig förbättring av marginalerna som både möjlig och nödvändig.

För tändarverksamheten slutligen är lönsamheten oacceptabelt låg och radi- kala åtgärder krävs. För att på kort sikt minska kostnaderna och öka effektivite- ten har vi beslutat att lägga ner en av våra fyra fabriker. Verksamhetens långsiktiga möjligheter kommer vi att utvärdera under innevarande år.

KOSTNADSBESPARINGAR

I syfte att förbättra koncernens lönsam- het har vi initierat ett kostnadsbespa-

ringsprogram. Kostnadsbesparingar och omstruktureringar beräknas få fullt genomslag från andra hälften av år 2000 med ca 200 MSEK årligen.

MILJÖ

Med det nya året kommer vi från centralt håll att lägga ner mer kraft på miljöfrågor. Vi håller på att utveckla en konsekvent hållning och strategi för miljöfrågor inom hela vår verksamhet så att vi ska kunna överblicka och styra produktionens miljöpåverkan.

Det första steget i detta arbete omfattar en miljöanalys av vår globala verksamhet. När utredningsarbetet är klart ska vi utarbeta en miljöstrategi för företaget som ska hjälpa oss att nå våra affärs mål med så liten miljöpåverkan som möjligt.

ETT GOTT UTGÅNGSLÄGE

Redan innan jag tillträdde som verkstäl- lande direktör för Swedish Match var jag övertygad om att företaget har mycket goda förutsättningar att utvecklas väl. Ingenting av vad jag sett och lärt mig under mina första månader har ändrat den uppfattningen. Vårt utgångsläge är starkt!

Det ska vi utnyttja på ett systema- tiskt, målmedvetet och noga genomtänkt sätt. Vi ska satsa där vi har störst chans att nå framgång. Vi koncentrerar huvud- delen av våra resurser och framtidssats- ningar på de rökfria produkterna samt på cigarrer. Vi effektiviserar vårt arbets- sätt och ökar kostnadsmedvetandet inom samtliga verksamheter. Vi slår vakt om vår kompetens och unika bredd när det gäller olika tobaksprodukter.

Vi ökar kraven på alla områden.



Lennart Sundén

Verkställande direktör och koncernchef

SWEDISH MATCH aktien

OMSÄTTNING

Swedish Match-aktien är noterad vid Stockholms Fondbörs och handlas även på Nasdaq i USA sedan den 15 maj 1996. Under 1998 omsattes totalt cirka 275 (308) miljoner Swedish Match-aktier på Stockholms Fondbörs. Den genomsnittliga dagsomsättningen var cirka 1,1 (1,2) miljoner aktier. Omsättnings hastigheten, det vill säga aktiens likviditet på Stockholms Fondbörs, uppgick till 61 procent under året att jämföra med hela börssnittet på 76 procent. Omsättningen på Nasdaq minskade under året och antalet utestående ADR (depåbevis som motsvaras av 10 aktier) minskade till 331 000 (550 000). Depåbank är Bank of New York.

KURSUUTVECKLING 1998

Swedish Matchs börsvärde uppgick vid utgången av 1998 till 12,7 miljarder SEK att jämföras med värdet vid ingången av året om 12,3 miljarder SEK. Därtill har under året sammanlagt

1,7 miljarder SEK utbetalats till aktieägarna i form av utdelning och inlösen.

Kursen på aktien ökade under året med 14 procent. Affärsvärldens generalindex visade en uppgång om 10,5 procent. Under året noterades den högsta betalkursen, 31 SEK den 16 och 17 december och den lägsta betalkursen, 21:50 SEK den 9 oktober. Börsposten är 1000 aktier. Varje aktie har en röst.

ÄGARSTRUKTUR

Under 1998 nettoköpte utländska investerare Swedish Match-aktier vilket medförde att det utländska ägandet ökade till 52,6 procent (47,8) av aktiekapitalet, varav USA svarar för 39,9 procent och Storbritannien för 7,1 procent.

De 10 största aktieägarna står för över 48,6 procent av kapitalet. Institutionella ägare svarar för mer än 87 procent.

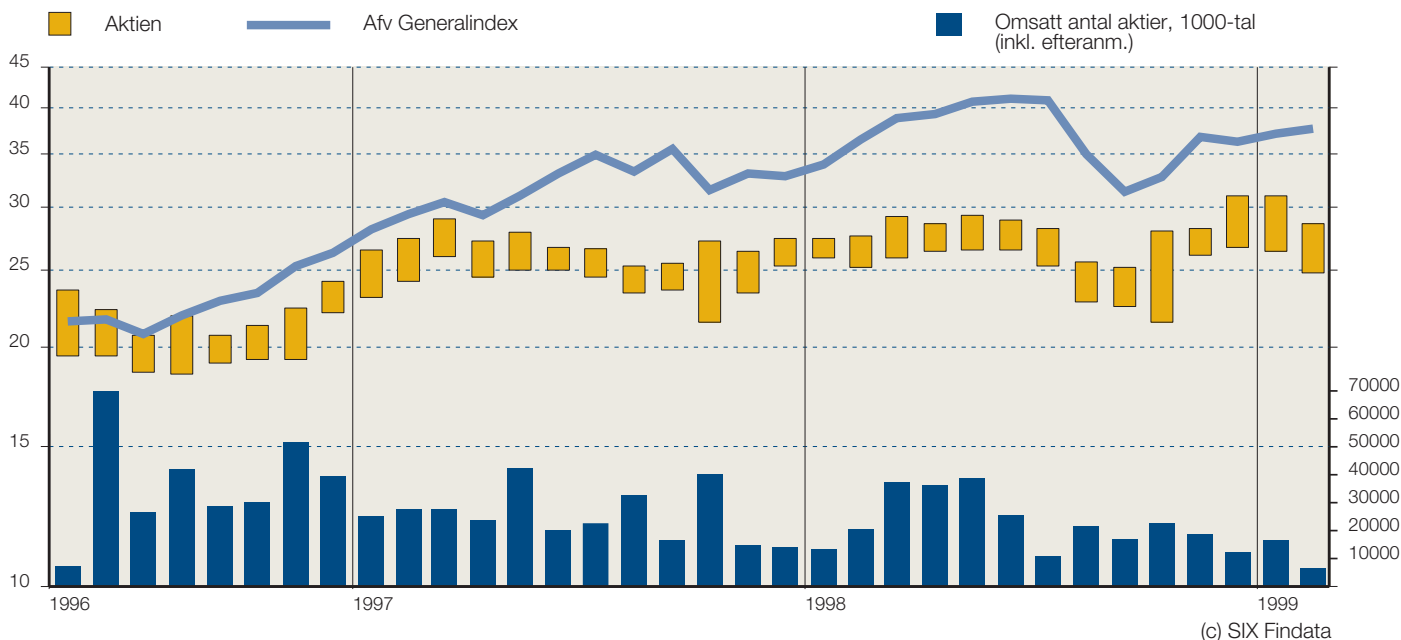
UTDELNING OCH INLÖSENPROGRAM

Swedish Matchs utdelningspolicy är

att långsiktigt dela ut 40–50 procent av koncernens nettoresultat. Storlek på och tidpunkt för utdelning är beroende av Swedish Matchs finansiella ställning, nettoresultat, förväntad framtida lönsamhet, kassaflöde, investeringar, expansionsplaner och andra faktorer som måste beaktas. Styrelsen har föreslagit att utdelningen för 1998 ska uppgå till 1:10 SEK (1:07, justerat för fondemissionselementet vid inlösen av aktier 1998) per aktie. Årets föreslagna utdelning motsvarar 65 procent av nettoresultatet.

I syfte att erhålla en mer optimal kapitalstruktur beslutade ordinarie bolagsstämma den 29 april 1998 om ett inlösenerbjudande till aktieägarna. Tretton inlösenrätter (en inlösenrätt per Swedish Match-aktie) berättigade till inlösen av en Swedish Match-aktie för 35 SEK. Totalt utbetalades 1,2 miljarder SEK till aktieägarna och antalet aktier minskade med 32 218 589 till 431 339 663.

KURSUUTVECKLING OCH AKTIEOMSÄTTNING



AKTIEFÖRDELNING DEN 31 DECEMBER 1998

Storleksklass	Antal ägare	%	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
1 – 1 000	116 771	91,4	22 184 967	5,2
1 001 – 5 000	9 299	7,3	19 423 329	4,5
5 001 – 20 000	1 220	1,0	11 334 099	2,6
20 001 – 50 000	208	0,2	6 581 868	1,5
50 001 – 100 000	68	<0,1	4 853 383	1,1
100 001 –	144	0,1	366 962 017	85,1
Summa	127 710	100,0	431 339 663	100,0

DE STÖRSTA AKTIEÄGARNA DEN 31 DECEMBER 1998

Ägare	Antal aktier	Andel av röster och kapital, %
Föreningssparbankens fonder	52 798 768	12,2
Fidelity fonder	46 574 819	10,8
Allmänna Pensionsfonden Fjärde Fondstyrelsen	21 713 314	5,0
Försäkringsbolaget SPP	16 572 547	3,8
Ratos	13 473 570	3,1
Scudder fonder	13 014 737	3,0
Zenit fond	13 000 000	3,0
Principal Group	12 983 000	3,0
Capital Group	11 076 924	2,6
Ivy fonder	9 000 000	2,1

DATA PER AKTIE*

	1994	1995	1996	1997	1998
Vinst efter skatt					
före jämförelsestörande poster, SEK	2:15	1:84	2:53	2:20	1:96
efter jämförelsestörande poster, SEK	2:36	2:31	2:33	2:20	1:59
Utdelning, SEK	–	–	1:07	1:07	1:10**
Börskurs vid årets slut, SEK	–	–	23:40	25:90	29:50
Eget kapital, SEK	3:71	3:28	4:87	6:26	5:00
P/E-tal efter skatt	–	–	10,0	11,8	18,7
EBIT-multipel	–	–	7,0	8,1	10,4
Börskurs/Eget kapital	–	–	4,8	4,1	5,9
Direktavkastning, %	–	–	4,6	4,2	3,7
Totalavkastning, %				15,0	17,0
Genomsnittligt antal aktier			463 558 252	463 558 252	450 133 840
Antal aktieägare			167 062	142 859	127 710

För definitioner se sid 51.

* I förekommande fall justerat för fondemissionselementet vid inlösen av aktier 1998.

** Styrelsens förslag.

AKTIEKAPITALET UTVECKLING

	Nominell värde per aktie, SEK	Förändring aktiekapital, SEK	Antal utgivna aktier	Totalt aktiekapital, SEK	Totalt antal aktier
1994-04-11 Nyemission	10	3 448 260	344 826	407 948 360	40 794 836
1996-01-09 Nyemission och split	2	519 168 144	259 584 072	927 116 504	463 558 252
1998-07-22 Nyemission	2	5 068 200	2 534 100	932 184 704	466 092 352
1998-07-22 Nedsättning genom inlösen	2	-69 505 378	-34 752 689	862 679 326	431 339 663
1998-07-22 Fondemission	2:20	86 267 933		948 947 259	431 339 663

SWEDISH MATCH

Koncernöversikt

FÖRVALTNINGSBERÄTTELSE

NETTOOMSÄTTNING

Swedish Match-koncernens nettoomsättning för 1998 ökade med 10 procent och uppgick till 8 194 MSEK jämfört med 7 465 MSEK föregående år. Av försäljningsökningen på 10 procent svarade nyförvärvade verksamheter för 7 procent. Ändrade valutakurser har endast marginellt påverkat nettoomsättningen. Försäljningsökningar noterades för Snus, Cigarrer, Piptobak och Tändstickor.

För Snus ökade volymen med 14 procent. Ökningen av Swedish Matchs marknadsandel för Snus i USA fortsatte och andelen uppgick för 1998 till 5 procent jämfört med 3 procent 1997.

Försäljningsökningen för tändstickor är huvudsakligen hänförlig till konsolidering av nyförvärvade enheter. Under året förvärvades ytterligare aktier i tändsticksföretaget PLAM

Bulgarski Kibrit JSCO i Bulgarien, varefter Swedish Matchs innehav uppgår till 92,5 procent. Det turkiska tändsticksbolaget Swedish Match KAV, i vilket Swedish Match innehar 60 procent av aktierna, har konsoliderats från maj 1998. Swedish Matchs ägarandel i Wimco Ltd, Indien, uppgår till 39 procent. Då Swedish Match har bestämmande inflytande över bolaget konsolideras verksamheten från den 1 april 1998.

Under året förvärvades Alexander Group i Australien. Bolaget har ett omfattande nationellt distributionsnätverk för försäljning av cigarrer, annan tobak och tobaksrelaterade produkter. Swedish Match har under året även förvärvat tändsticks-, tändare- och braständareverksamheten av det australiska företaget Bryant & May, distributör i Australien och Nya

Zeeland. Genom förvärvet får Swedish Match tillgång till viktiga distributionskanaler.

Swedish Match har i början av 1999 slutfört ett avtal om förvärv av 40 procent av Indonesiens största tillverkare av tändstickor, P.T. Java Match Factory.

RÖRELSERESULTAT

Rörelseresultatet sjönk till 1 381 MSEK (1 586). Jämförelsestörande poster om netto -108 MSEK belastade rörelseresultatet. Lägre volymer för Tuggtobak och Cigaretter tillsammans med ökade kostnader för marknadsföring inom främst Cigaretter och Cigarrer har påverkat resultatet negativt. Rörelseresultatet för Snus förbättrades med 23 procent till följd av ökade volymer och en förändrad produktmix.

NETTOOMSÄTTNING PER PRODUKTOMRÅDE			
MSEK	1998	1997	%
Tuggtobak	1 068	1 149	-7
Cigaretter	1 468	1 546	-5
Cigarrer	902	691	31
Tändare	735	834	-12
Tändstickor	1 573	1 299	21
Piptobak	218	166	31
Snus	1 337	1 079	24
Övrig verksamhet	893	701	27
Koncernens nettoomsättning	8 194	7 465	10

RÖRELSERESULTAT PER PRODUKTOMRÅDE			
MSEK	1998	1997	%
Tuggtobak	331	420	-21
Cigaretter	438	537	-18
Cigarrer	117	131	-11
Tändare	18	53	-66
Tändstickor	134	147	-9
Piptobak	38	28	36
Snus	641	522	23
Övrig verksamhet	-228	-252	
	1 489	1 586	-6
Jämförelsestörande poster	-108	-	
Koncernens rörelseresultat	1 381	1 586	-13

Nettot av Övrig verksamhet förbättrades till -228 MSEK (-252). I beloppet ingår bland annat en realisationsvinst på 45 MSEK, kostnader för deltagandet som sponsor i världskappseglingen Whitbread Round the World Race samt övriga koncernkostnader.

En översyn av koncernens strategiska inriktning och analys av olika produktområdens värde ur ett aktieägarperspektiv har gjorts. En ökad fokusering och satsning kommer att ske på produktområden där tillväxten och lönsamhetsförutsättningarna bedöms vara störst. Parallellt med implementering av denna strategi initieras ett kostnadsbesparingsprogram i koncernen. Kostnadsbesparingar och omstruktureringar beräknas få fullt genomslag från andra hälften av år 2000 med cirka 200 MSEK årligen. Kostnader för genomförandet av dessa besparingsprogram har bokförts 1998 och ingår i jämförelsestörande poster.

Jämförelsestörande poster, netto uppgick till -108 MSEK. Av dessa utgör 266 MSEK en realisationsvinst från försäljningen av Swedish Matches huvudkontor i Stockholm. Fastigheten avyttrades i slutet av året för 725 MSEK. Samtidigt ingicks med köparen ett långfristigt hyresavtal. I jämförelsestörande poster ingår dessutom kostnader för omstruktureringar av produktion, 177 MSEK, nedskrivning av immateriella tillgångar, 97 MSEK, samt kostnader i samband med implementering av ny koncernorganisation, 100 MSEK.

FINANSNETTO

Räntenettet för 1998 uppgick till -82 MSEK (-17). Räntekostnaderna ökade bland annat genom upplåning relaterad till inlösen av aktier. Övriga finansiella poster, netto -41 MSEK (-11), innefattar bland annat kostnader för aktieinlösenprogrammet och kursdifferenser. Därtill redovisas en reservering för risk om 60 MSEK avseende koncer-

nens finansiella exponering i Sydostasien.

SKATTER

Koncernens redovisade skatter består av inkomstskatt inklusive latent inkomstskatt samt kupongskatter.

Den totala skatten för 1998 uppgick till 482 MSEK (512) vilket motsvarar 40 procent (33) av resultatet före skatt. Skattesatsen har ökat på grund av att kostnader för det pågående strukturprogrammet skattemässigt i vissa länder inte kunnat utnyttjas under 1998. För 1999 förväntas skattebelastningen bli 32 procent.

VINST PER AKTIE OCH FÖRSLAG TILL UTDELNING

Vinst per aktie blev 1:59 (2:20). Styrelsen har beslutat föreslå bolagsstämman att till aktieägarna utdela för verksamhetsåret 1998 1:10 SEK (1:07, justerat för fondemissionselementet vid inlösen av aktier 1998) per aktie. Årets föreslagna utdelning motsvarar 65 procent av årets resultat.

INVESTERINGAR

Koncernens investeringar i materiella anläggningstillgångar uppgick till 393 MSEK (292). Investeringarna avser främst ersättnings- och rationaliseringsinvesteringar. Avskrivningar enligt plan uppgick till totalt 332 MSEK (268). Investeringar i immateriella tillgångar uppgick till 213 MSEK (249). Under året har dessutom 157 MSEK (60) investerats i förvärv av bolag.

FINANSIERING

Koncernens huvudsakliga lånefinansiering är ett svenskt kortfristigt certifikatprogram vilket vid utgången av 1998 var utnyttjat med 1 382 MSEK och ett svenskt obligationsprogram vilket per samma datum var utnyttjat med 1 561 MSEK.

En ökad tonvikt läggs nu på att öka andelen långfristig finansiering i kon-

cernen. I samband härmed har ett avtal avseende utgivande av obligationer på euromarknaden tecknats. Låneramen för detta avtal var vid årsskiftet helt outnyttjad.

Nettoskulden var vid periodens slut 1 455 MSEK, en ökning med 984 MSEK från 31 december 1997, främst beroende på aktieinlösen om 1 216 MSEK under året.

LIKVIDITET

Kassa och bank inklusive kortfristiga placeringar var vid utgången av perioden 2 876 MSEK jämfört med 563 MSEK vid årets början. Likvid för försäljning av fastighet vid årsskiftet ingår med 725 MSEK.

Swedish Matches likviditetsflöden är väsentligt större än vad omsättningen för 1998, 8 194 MSEK, ger uttryck för. Orsaken till detta är att Swedish Match även debiterar tobaksskatt och mervärdesskatt på försäljningspriset vid försäljning till kund. Bokförd tobaksskatt och mervärdesskatt på denna uppgick i den svenska verksamheten till 9 266 MSEK under 1998.

Vid årsskiftet 1998 var 991 MSEK av koncernens likvida medel placerade i bankräkning, 499 MSEK i placeringslån i bank, 988 MSEK i svenska statspapper och 398 MSEK i företagscertifikat, totalt 2 876 MSEK. Placeringar av likviditetsöverskott sker i enlighet med av styrelsen fastställd finanspolicy.

Utöver befintliga likvida medel har Swedish Match tillgängliga outnyttjade bekräftade kreditlöften om 1 425 MSEK med löptider fram till år 2001.

LÅN

Förfallostrukturen för koncernens räntebärande skulder fördelar sig enligt följande:

ÅR	MSEK
1999	2370
2000	614
2001	487
2002	360
2003–	500
Totalt	4331

Koncernens målsättning är att långsiktigt över tiden ha 60 procent av upplåningen till rörlig ränta och 40 procent till fast ränta. Vid ett enskilt tillfälle kan dock relationen mellan rörlig och fast ränta avvika från denna fördelning. Per 31 december 1998 löpte cirka 75 procent av lånen till rörlig ränta och 25 procent till fast ränta.

INLÖSEN

Den 7 juli fattade en extra bolagsstämma i Swedish Match beslut om att lösa in 34 752 689 aktier med ett inlösenbelopp om 35 SEK per aktie. Totalt inlösenbelopp uppgick därmed till 1216 MSEK och överfördes i slutet av juli till aktieägare som anmält sig för inlösen. Den extra bolagsstämman fattade även beslut om en fondemission genom att höja aktiens nominella belopp från 2 SEK till 2:20 SEK. I samband med inlösen genomfördes även en riktad nyemission på 69,5 MSEK. Efter dessa transaktioner uppgår antalet aktier till 431 339 663.

Riksskatteverket meddelade den 23 juli 1998 i rekommendation (ISSN 0282.3837) att av anskaffningsvärdet för aktier i Swedish Match bör 99 procent hänföras till dessa aktier och 1 procent till erhållna inlösenrätter.

SOLIDITET

Vid utgången av verksamhetsåret uppgick koncernens soliditet till 21,9 procent jämfört med 41,9 procent året innan.

NY VD OCH KONCERNCHEF

Styrelsen för Swedish Match AB utsåg den 10 augusti 1998 Lennart Sundén till ny verkställande direktör och koncernchef för Swedish Match med tillträde den 1 november 1998.



FINANSIELLA RISKER

VALUTARISK

Omräkningsexponering

Koncernens resultat påverkas när de utländska dotterbolagens resultat och egna kapital omräknas till svenska kronor, så kallad omräkningsexponering. Av koncernens egna kapital i utländsk valuta utgjordes 53 procent av eurovalutor, 8 procent av GBP, 6 procent av USD och 33 procent av övriga valutor vid årsskiftet. Swedish Match beslutar i varje enskilt fall om det egna kapitalet i dotterbolagen ska valutasäkras.

Kommersiell transaktionsexponering

Valutaflöden som uppstår vid köp och försäljning av varor och tjänster i andra valutor än respektive dotterbolags hemmavaluta ger upphov till kommersiell transaktionsexponering. I enlighet med koncernens valutapolicy ska 40 – 60 procent av nettoexponeringen av kontrakterade och förväntade nettoflöden i annan valuta än hemmavalutan säkras. Säkringen sker med en tidshorisont på rullande tolv månader.

Finansiell transaktionsexponering

Valutaflöden som uppstår i samband med lån och placeringar i andra valutor än respektive dotterbolags hemmavaluta ger upphov till finansiell transaktionsexponering. Dotterbolagens finansiering ska enligt finanspolycyn ske på ett sådant sätt att valutarisk undviks där så är möjligt. Detta åstadkoms genom upplåning i respektive dotterbolags lokala valuta. Endast i de fall det på grund av valutaregleringar och andra orsaker ej är möjligt att finansiera dotterbolagen i lokal valuta, sker upplåning i annan valuta, varvid lånen valutasäkras.

RÄNTERISK

Hur snabbt en varaktig ränteförändring får genomslag på koncernens räntenetto beror på upplåningens samt placeringarnas räntebindningstid. Den genomsnittliga räntebindningstiden för koncernens räntebärande tillgångar uppgick per 31 december 1998 till 286 dagar.

Den genomsnittliga räntebindningstiden för de räntebärande skulderna uppgick till 178 dagar. Koncernens räntebärande skulder hade per den 31 december 1998 en genomsnittsränta om 5,1 procent.

KREDITRISK

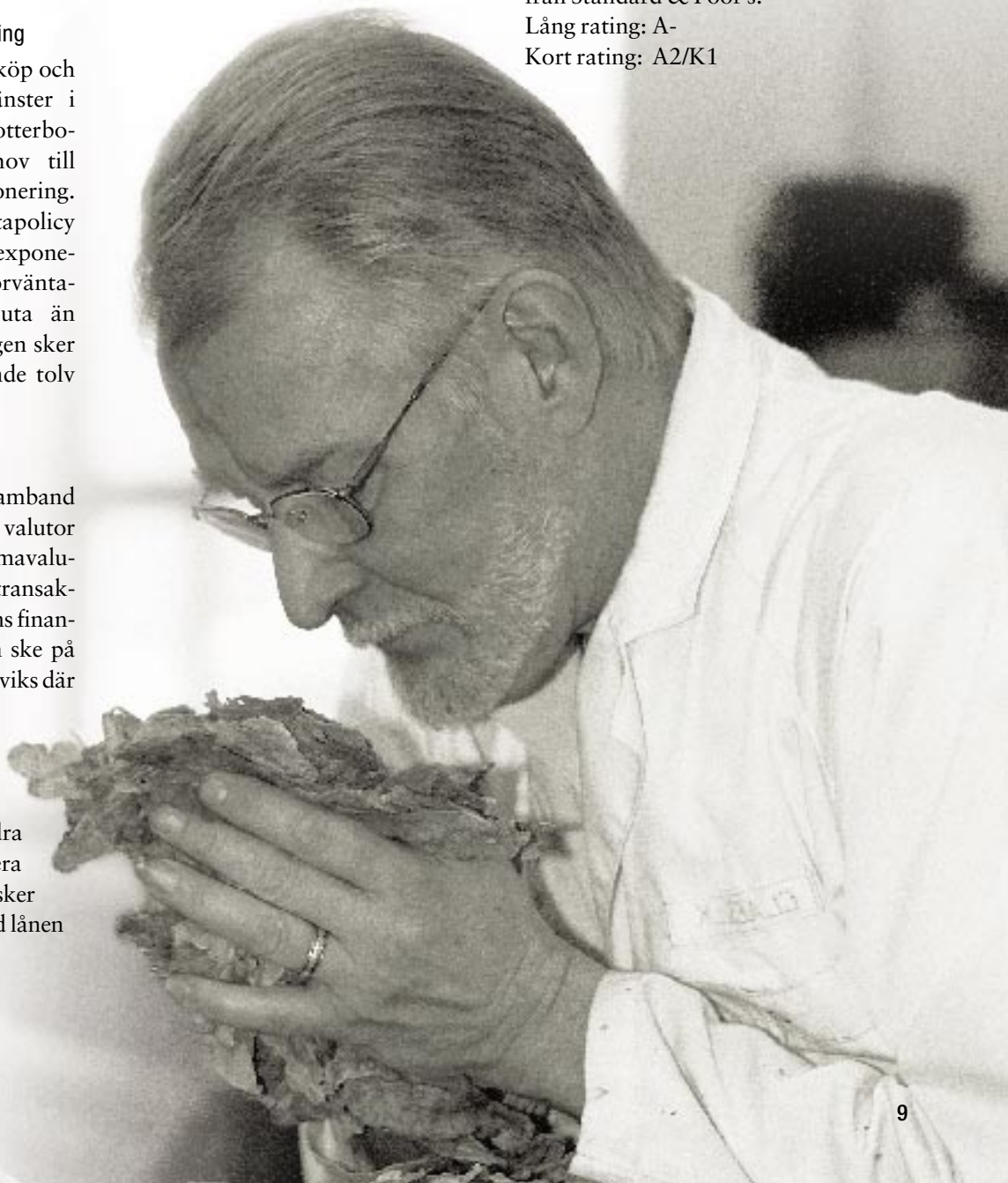
Enlig Swedish Matches finanspolicy får placeringar, förutom på bankräkning, endast göras i svenska statsskuldväxlar och riksobligationer samt i värdepapper emitterade av vissa motparter vilka specificerats på av företagsledningen godkänd motpartslista. Samtliga motparter på denna lista har en lång rating om lägst A enligt Standard & Poor's eller motsvarande.

RATING

Swedish Match hade per den 31 december 1998 följande kreditrating från Standard & Poor's:

Lång rating: A-

Kort rating: A2/K1



OMVÄRLDSFAKTORER

SKATTEFÖRÄNDRINGAR – SVERIGE

Enligt EUs Tobaksskattedirektiv ska punktskatter på cigaretter vara minst 57 procent av det totala konsumentpriset för ett paket cigaretter. På grund av en relativt hög moms nivå och exceptionellt höga handelsmarginaler erhöll Sverige vid medlemskapsförhandlingarna anstånd med att nå 57-procentnivån till 31 december 1998.

I syfte att nå den av EU fastställda nivån höjdes under 1997 tobaksskatten på cigaretter i Sverige med drygt 63 procent och konsumentpriset från cirka 31 till 45 SEK. Detta föranledde en kraftig ökning av den illegala handeln i Sverige på bekostnad av den legala cigarettförsäljningen. För att hejda utvecklingen av den illegala handeln fattade den svenska riksdagen beslut om att sänka tobaksskatten från den 1 augusti 1998 med cirka 30 procent vid då gällande prisnivå. Sänkningen innebar att styckeskatten på cigaretter sänktes från 85 öre till 20 öre medan den del av skatten som är relaterad till konsumentpriset höjdes från 17,8 till 39,2 procent. Konsumentpriset sänktes till cirka 34 SEK och stora volymer återvände till den legala marknaden (se vidare avsnitt för cigaretter).

Efter skattesänkningen den 1 augusti 1998 utgör punktskatter på cigaretter cirka 51 procent av det totala konsumentpriset för ett paket cigaretter. Sverige har begärt förlängning av undantaget till 2003. Ingen enskild medlemsstat har motsatt sig ett undantag. Om begärt undantag medges kommer detta att gälla retroaktivt från den 1 januari 1999.

TOBACCO SETTLEMENTS I USA

Fram till och med 1997 hade 39 amerikanska delstater stämt USAs största cigaretttillverkare. Delstaterna begärde ersättning för tobaksrelaterade sjukvårdskostnader som man menade sig

ha haft inom ramen för det så kallade Medicaid-programmet. Även United States Tobacco Company (UST) blev stämt i en stor del av dessa mål. UST, som idag är verksam endast inom området rökfri tobak, stämde främst för att företaget tidigare även tillverkade och sålde cigaretter.

Samtidigt lämnade ett stort antal lokala myndigheter, fackförbund, andra grupper och enskilda individer in liknande stämningar.

I juni 1997 slöt parterna i Medicaid-fallen ett avtal kallat "Global Tobacco Settlement". Det var tänkt att innebära slutet för vissa former av stämningar och ett skydd för framtida stämningar. I utbyte mot detta lovade cigaretttillverkarna och UST att betala stora summor pengar både direkt och årligen under ett ospecificerat antal år. Under de närmaste 25 åren motsvarade förpliktelserna en betalningsskyldighet om sammanlagt 368,5 miljarder dollar. Dessutom åtog sig företagen att genomgripande förändra produktion, marknadsföring och försäljning i USA. Trots de höga kostnaderna och restriktionerna såg företagen detta som ett sätt att återfå en relativt stabil affärsmiljö under många år framöver.

För att Global Tobacco Settlement skulle bli verklighet krävdes kompletterande federal lagstiftning. Det visade sig bli en av de största juridiska och politiska knäckfrågor, som den amerikanska kongressen haft att ta itu med på många år, vilket utförligt rapporterades i massmedia. Överenskommelsen fick inte erforderligt stöd i senaten under 1998 och nådde aldrig representanthuset.

Istället började enskilda delstater göra upp med cigaretttillverkarna. Florida, Mississippi, Minnesota och Texas förlikte sina mål mot industrin varigenom vissa delar av Global

Tobacco Settlement realiserades för dessa stater. Cigarettföretagen gick med på att betala närmare 40 miljarder USD till delstaterna och att vara återhållsamma i sin marknadsföring i utbyte mot att de inte skulle kunna göras ansvariga i liknande fall.

I november 1998 slöt så ytterligare ett antal delstater avtal med cigarettproducenterna på väsentligen samma villkor som de första fyra delstaterna tidigare gjort. Det sammanlagda beloppet industrin åtog sig att betala inom ramen för denna överenskommelse uppgår till drygt 200 miljarder USD under de kommande 25 åren. Uppgårelsen var så utformad att övriga delstater kunde ansluta sig till avtalet. Så skedde också och innan 1998 var till ända hade alla USAs delstater på detta sätt slutit avtal med Amerikas största cigarettföretag.

UST, som har upphört med sin cigarettverksamhet, träffade en separat överenskommelse med samtliga delstater på en betydligt lägre nivå. Det maximala belopp som kan utgå inom ramen för USTs avtal uppgår till 400 MUSD under 10 år.

Swedish Match har aldrig varit part i något av Medicaid-målen och har därför inte träffat någon uppgörelse motsvarande den, som vissa cigaretttillverkare och UST har gjort. Swedish Match följer emellertid uppmärksamt den fortsatta händelseutvecklingen.

EMU OCH EURO

Från och med den 1 januari 1999 har elva europeiska länder bildat en valutaunion, EMU, med euro som den nya gemensamma valutan. Swedish Match har en betydande del av sin verksamhet inom EMU-zonen, särskilt vad avser cigarrverksamheten samt delar av tändar- och tändsticksverk-

samheterna, och kommer sålunda att påverkas av euron på ett antal olika områden. Av koncernens försäljning svarar EMU-länderna för cirka 15 procent. Motsvarande siffror för försäljning i Nordeuropa exklusive Finland är 43 procent samt för försäljning i Nordamerika 19 procent. Euron kommer att bli den tredje viktigaste flödesvalutan för Swedish Match efter SEK och USD.

Euron torde komma att medföra en ökad pristransparens mellan de olika EMU-länderna, vilket borde leda till förändringar i olika leverantörers konkurrenskraft och sätta relativa kostnadsnivåer i olika länder i fokus. Effekterna på Swedish Matches verksamhet torde dock bli begränsade.

Eftersom Sverige inte är medlem i EMU från valutaunionens start, kommer koncernens konsolideringsvaluta även fortsättningsvis att vara SEK, tills Sverige beslutar att gå med. Swedish Match-aktien är noterad i SEK på Stockholms Fondbörs, samt i USD på Nasdaq.

All månatlig finansiell rapportering från Swedish Matches dotterbolag inom EMU-zonen sker i den nya valutan euro från 1 januari 1999. Ett gemensamt koncernkonto i euro kommer att införas för de europeiska dotterbolagen inom EMU-zonen under första halvåret 1999 i syfte att dra maximal nytta av den gemensamma valutan från cash management-synpunkt.

Vad avser finansiering, har Swedish Match förberett en omläggning av viss del av bolagets upplåning i euro genom att teckna ett avtal för utgivande av obligationer på euromarknaden.

MILLENNIESKIFTET

Swedish Match har sedan början av 1997 arbetat med att säkerställa att koncernens datasystem ska klara övergången till det nya millenniet. Arbetet har även omfattat bedömning av affärspartners förmåga till leveranser. Översynen täcker drygt 250 system och samtliga aspekter på millennieskiftet, som till exempel produktionssystem, elektroniska komponenter, administra-

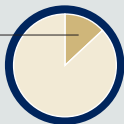
tiva system, infrastruktur och kommunikation med kunder och leverantörer. Översynen innebär att en process med sju steg identifierats för varje område – inventering, förfrågningar till leverantörer, analys, handlingsplan, åtgärd, test och drift. I januari 1999 hade 95 procent av koncernens system genomgått processen till och med steg fyra, och 50 procent steg sju. Enligt plan ska 90 procent vara genomförda i juni och de sista systemen färdigtestade och satta i produktion i september 1999.

Leverantörers och affärspartners beredskap är granskade och bedömda. För kritiska processer kommer alternativa planer att finnas. Bedömningen är att koncernen har god beredskap att hantera eventuella störningar och att millennieskiftet inte kommer att medföra några väsentliga problem.



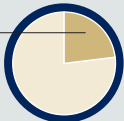
ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

13 %

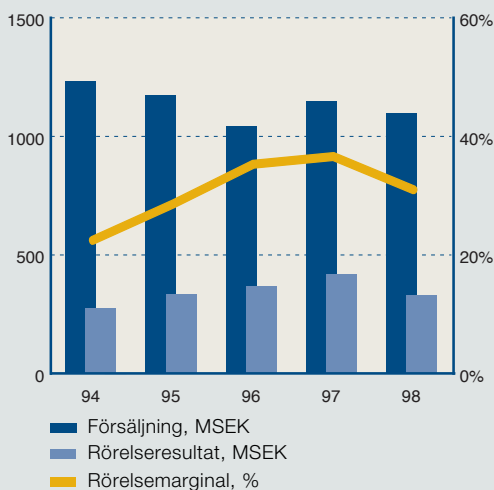


ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

22 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges	1998	1997
Försäljning	1 068	1 149
Rörelseresultat	331	420
Rörelsemarginal, %	31,0	36,6
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	20	24
Medelantal anställda	504	525

PRODUKTIONSANLÄGGNING:

Owensboro (Kentucky, USA).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Red Man, Red Man Golden Blend, Red Man Select, Southern Pride, Granger Select, J.D.'s Blend.

TUGGTOKAK

Tuggtobak visade fortsatt god lönsamhet trots en vikande marknad.

Swedish Matchs tuggtobakverksamhet bedrivs endast på den nordamerikanska marknaden, främst i USA. Marknadsandelen uppgår till knappt 40 procent. Koncernens varumärke Red Man är marknadsledare inom premiumsegmentet.

ÅRET

Försäljningen uppgick till 1 068 MSEK (1 149), en nedgång med 7 procent jämfört med föregående år. Uttryckt i lokal valuta var nedgången 11 procent. Försäljningsnedgången var främst hänförlig till totalmarknadens nedgång och något lägre marknadsandelar. Marknaden kännetecknades av en hårdare priskonkurrens. I augusti lanserade Swedish Match en ny produkt, Southern Pride.

Rörelseresultatet uppgick till 331 MSEK (420), en nedgång med 21 procent. Uttryckt i lokal valuta var nedgången 24 procent på grund av lägre volymer och prispress.



MARKNADEN

Bruket av tuggtobak är en gammal tradition i USA. Konsumtionen är starkast i de sydöstra delstaterna, med tyngdpunkt i South Carolina och Georgia.

Användandet av tuggtobak är oftast kopplat till utomhus- och fritidsaktiviteter i olika former såsom lantbruk, byggnation, jakt och fiske.



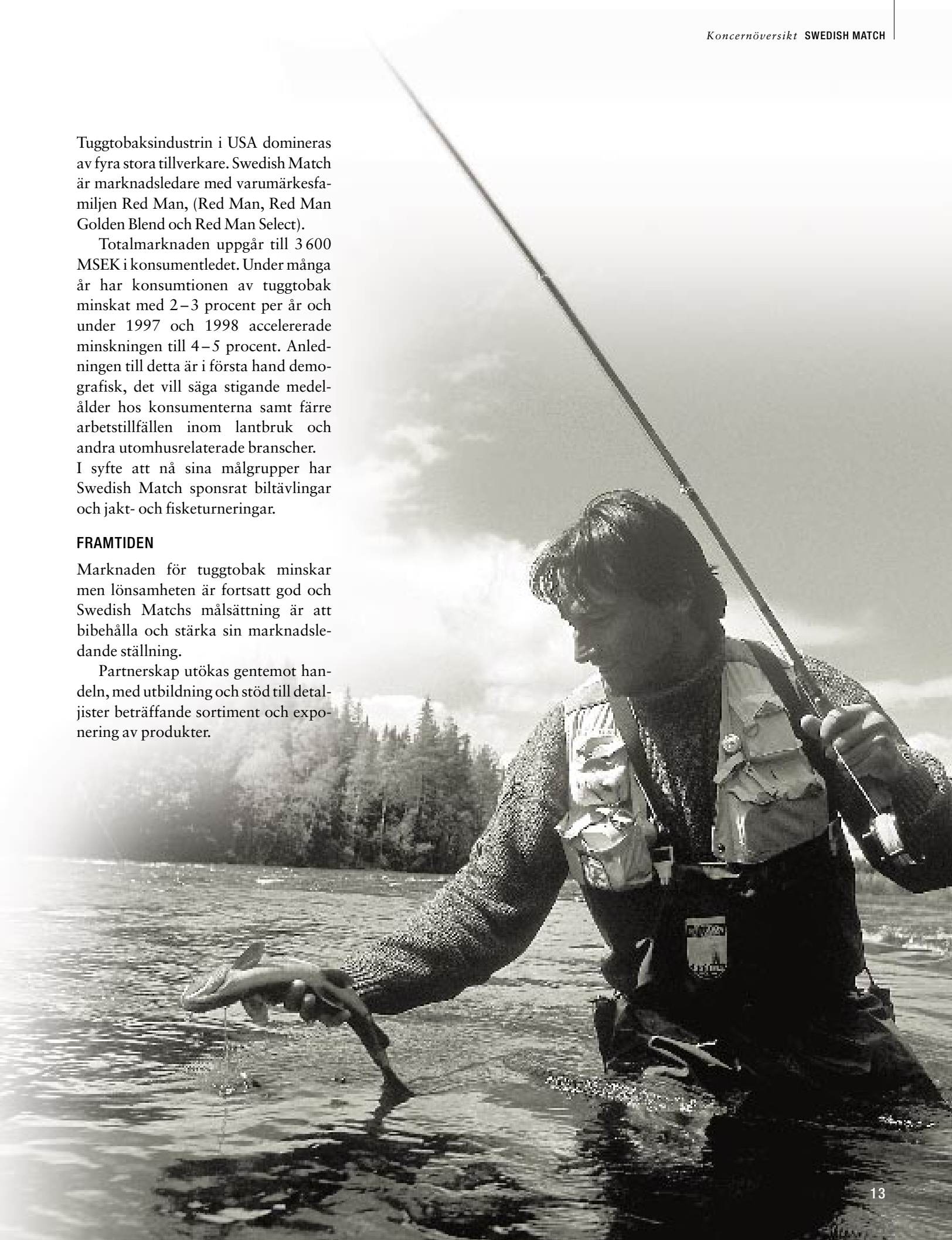
Tuggtobaksindustrin i USA domineras av fyra stora tillverkare. Swedish Match är marknadsledare med varumärkesfamiljen Red Man, (Red Man, Red Man Golden Blend och Red Man Select).

Totalmarknaden uppgår till 3 600 MSEK i konsumentledet. Under många år har konsumtionen av tuggtobak minskat med 2–3 procent per år och under 1997 och 1998 accelererade minskningen till 4–5 procent. Anledningen till detta är i första hand demografisk, det vill säga stigande medelålder hos konsumenterna samt färre arbetstillfällen inom lantbruk och andra utomhusrelaterade branscher. I syfte att nå sina målgrupper har Swedish Match sponsrat biltävlingar och jakt- och fisketurneringar.

FRAMTIDEN

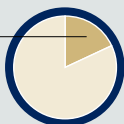
Marknaden för tuggtobak minskar men lönsamheten är fortsatt god och Swedish Matchs målsättning är att bibehålla och stärka sin marknadsledande ställning.

Partnerskap utökas gentemot handeln, med utbildning och stöd till detaljister beträffande sortiment och exponering av produkter.



ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

18 %

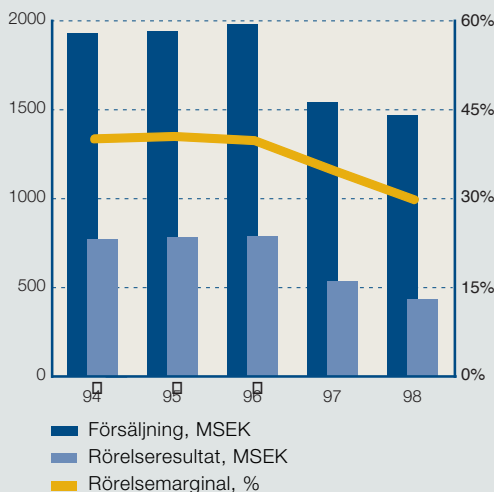


ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

29 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges

1998 1997

Försäljning	1 468	1 546
Rörelseresultat	438	537
Rörelsemarginal, %	29,8	34,7
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	21	30
Medelantal anställda	495	609

PRODUKTIONSANLÄGGNING:

Malmö (Sverige).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Blend, John Silver, Right, Point, Rumba, Leek, Glenn, Commerce, Accent, Swan (cigarettpaper och filter).

CIGARETTER

Skatten på cigaretter i Sverige sänktes under 1998, varvid totalmarknaden för legalt försålda cigaretter ökade med cirka 25 procent. Swedish Match genomförde en relansering med bland annat ny förpackningsdesign för varumärket Blend.

Swedish Match tillverkar och säljer cigaretter på de svenska och estniska marknaderna och på taxefreemarknaden. Koncernen är marknadsledare i Sverige med märkena Blend, John Silver och Right med en total andel på 48 procent. Koncernens främsta varumärke i Estland är Rumba. Övriga produkter är rulltobak under märkena John Silver, Rolling och Commerce, samt cigarettpaper och filter.

ÅRET

Under 1997 höjdes tobaksskatten på cigaretter i Sverige med 63 procent. Detta medförde en kraftig ökning av den illegala handeln. Den legala cigarettförsäljningen sjönk med cirka 25 procent första halvåret 1998 jämfört med motsvarande period 1997. Mot bakgrund av den ökade illegala handeln fattade riksdagen beslut om att sänka tobaksskatten från 1 augusti 1998 med cirka 30 procent vid då gällande prisnivå. I samband härmed justerade även Swedish Match sina priser (se tabell på omstående sida).

Under det första halvåret 1998 var den svenska legala försäljningen 2,5 miljarder cigaretter att jämföras med



3,2 miljarder andra halvåret. För hela året var totalmarknaden 5,7 miljarder cigaretter att jämföras med 6 miljarder under 1997.

Försäljningen för 1998 uppgick till 1 468 MSEK (1 546) en nedgång med 5 procent jämfört med 1997.

Rörelseresultatet uppgick till 438 MSEK (537), en nedgång med 18 procent. Lägre försäljning och kraftigt ökade kostnader för marknadsföring samt helårseffekt av omförhandlat avtal avseende Prince påverkade rörelseresultatet negativt, samtidigt som produktionsrationaliseringar påverkade positivt. Marknadsföringskostnaderna avser främst relansering av Blend samt exportsatsning till Ryssland.

MARKNADEN

Den globala cigarettmarknaden växer volymmässigt med upp till 3 procent per år. Andelen rökare har inte förändrats nämnvärt, utan följer befolkningsut-



vecklingen. Asien och Östeuropa står för den största delen av ökningen, medan konsumtionen på marknaderna i Västeuropa och USA minskar med 2–3 procent per år. Mot bakgrund av starka restriktioner mot marknadsföring är det i många länder i princip omöjligt att introducera nya cigarettmärken. Konsumenterna är ofta mycket märkestrogna, men globala tobaksföretag med välkända och inarbetade varumärken får genom den internationella reklamen en allt starkare ställning.

Sverige

Cigarettkonsumtionen minskar med 2–3 procent per år i Sverige. På den svenska marknaden finns tre större aktörer; Swedish Match, vars andel av marknaden uppgår till 48 procent, samt två internationella företag, vars andelar uppgår till cirka 30 respektive 20 procent.

Swedish Match relanserade varumärket Blend under 1998 med bland annat ny förpackningsdesign. Till varumärkesfamiljen adderades också Blend Kings Light.

Swedish Match är marknadsledare på rulltobak (Roll-your-own, RYO). I samband med de tidigare skattehöjningarna på cigaretter ökade försäljningen för RYO. Efter 1998 års skattesänkning har prisdelen minskat, varför försäljningen gick ned.

Estland

Den estniska marknaden är stabil och präglas av omfattande internationell konkurrens. Swedish Match har en 30-procentig andel med framförallt det lokala varumärket Rumba.

Under andra halvåret etablerade Swedish Match samarbete med andra företag för snabbrikliga konsumentprodukter i Estland för att uppnå skal fördelar i distributionen. Härigenom kan detaljister erbjudas en mer omfattande produktportfölj än tidigare.

BLEND GUL (fast högsta pris), SEK	Före 1 aug. 1998	Efter 1 aug. 1998
Försäljningspris Swedish Match	5:28	5:17
Handelns marginaler	5:40	4:91
Varuskatter och Moms	33:82	24:42
Pris till konsument	44:50	34:50

England

Swedish Match marknadsför cigarett-papper och filter för handrullning i England under varumärket Swan. Försäljningen ökade under året.

FRAMTIDEN

Målet för cigarettverksamheten är att befästa positionerna i Sverige och Estland, på taxfree samt i England för filter och cigarettpapper. Varumärkeshantering – vård och modernisering av varumärken i takt med förändringar i konsumenternas preferenser – är en viktig konkurrensfaktor.



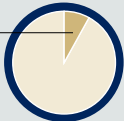
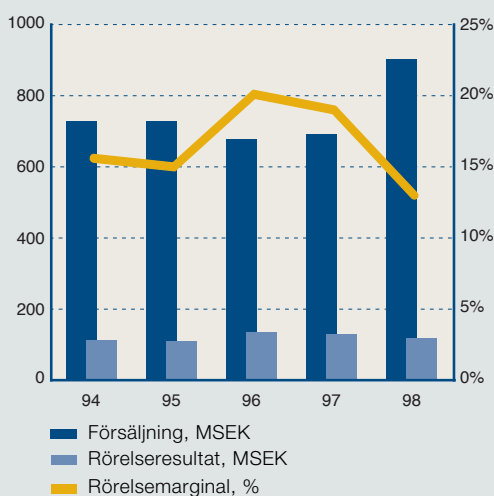
ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

11 %



ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

8 %

FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998

NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges

	1998	1997
Försäljning	902	691
Rörelseresultat	117	131
Rörelsemarginal, %	13,0	19,0
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	68	81
Medelantal anställda	1 842	1 369

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR:

Valkenswaard (Holland), Houthalen och Overpelt (Belgien), Pandaan (Indonesien). Genom Arnold André: Bünde och Königslutter (Tyskland).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: La Paz, Clubmaster, Willem II, Handelsgold, Wings, De Heeren van Ruysdael, Justus van Maurik, Montague, Bellman, Frans Suell.

CIGARRER

Under 1998 integrerades två nya verksamheter – cigarrverksamheten i Finland samt Alexander Group i Australien. Rationaliseringar av produktionen fortsatte.

Swedish Match är en av världens största cigarrtillverkare. Inklusive det delägda tyska bolaget Arnold André uppgår produktionen till över en miljard cigarrer om året. Drygt 20 varumärken marknadsförs i mer än 90 länder. De största marknaderna är Väst- och Nordeuropa. Produktsortimentet omfattar alla typer av cigarrer och cigariller, från handgjorda premiumcigarrer till maskintillverkade cigariller.

ÅRET

Försäljningen uppgick till 902 MSEK (691), en ökning med 31 procent under året. Försäljningen ökade på i stort sett alla marknader. Under 1998 konsoliderades två nya verksamheter:

– Den i slutet av 1997 av R.J. Reynolds förvärvade cigarrverksamheten i Finland; Swedish Match kom därigenom i åtnjutande av en andel om drygt 60 procent av den finska cigarrmarknaden.

– Alexander Group i Australien; bolaget har ett omfattande nationellt distributionsnätverk för försäljning av cigarrer, annan tobak och tobaksrelaterade produkter.

Rörelseresultatet uppgick till 117 MSEK (131), en nedgång med 11 procent. Höga marknadsföringskostnader i framförallt Nordamerika har belastat rörelseresultatet.

Under 1998 flyttades tillverkningsenheten från fabriken i Jakobstad, Finland till Swedish Matchs produktionsenhet i Belgien.



MARKNADEN

Under 1998 såldes mer än 15 miljarder cigarrer i världen med ett uppskattat försäljningsvärde om drygt 35 miljarder SEK. Av dessa såldes drygt 6 miljarder cigarrer i Europa (40 procent) medan den nordamerikanska marknaden stod för över 5 miljarder cigarrer (35 procent).

Europa

Konsumtionen av cigarrer i de nordiska länderna visade en svag ökning under året. Detsamma gällde Mellanuropa, där en vikande trend brutits, särskilt i Holland, Tyskland och Belgien. Störst var ökningen emellertid i Frankrike, Spanien och Portugal. Exklusiva cigarrer och cigariller ökade mest.

Antalet aktörer på marknaden är stort med en mängd lokala småföretag vid sidan av de stora tillverkarna. Både tillverknings- och grossistleden genomgår en omstrukturering. I slutet av 1997 och i början av 1998 slogs ett antal grossister och mindre tillverkare samman. Antalet aktörer blir färre och större.

Swedish Matchs marknadsandel uppgår till drygt 15 procent och har varit konstant de senaste åren.

USA

Fram till 1997 växte marknaden kraftigt för cigarrer i premiumsegmentet. Under 1998 dämpades den mycket starka marknadsuppgången. Stora lager hos både tillverkare och aktörer i handelsledet hade byggts upp och resulterade i priskonkurrens i premiumsegmentet.

Asien/Australien

Asien/Australien är tillväxtmarknader för cigarrer. Detta var särskilt tydligt i Nya Zeeland, Hong Kong och Singapore under 1998.

I början av året fick Swedish Match fotfäste på den australiska kontinenten genom förvärvet av Alexander Group – Australiens ledande cigarrdistributör, med premiumcigarrer som en av sina huvudprodukter.

Positionen stärktes ytterligare i regionen genom förvärvet av distributionsföretaget Beraha & Co Ltd. i Hong Kong.

FRAMTIDEN

Världsmarknaden för cigarrer fortsätter att växa, men med stora skillnader mellan marknaderna. Den snabba tillväxttakten på den nordamerikanska marknaden mattades under 1998.

I Sydeuropa samt Belgien, Holland, Luxemburg och Tyskland förväntas tillväxten också fortsätta. Den skandinaviska marknaden är stabil. Den närmaste framtiden förväntas också en fortsatt ökning av efterfrågan i Asien på premiumcigarrer.

Industrin väntas genomgå en period av fortsatt konsolidering.

Cigarrer är en viktig tillväxtprodukt för Swedish Match. Målet är att delta i tillväxten på olika marknader i världen.



ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

9 %

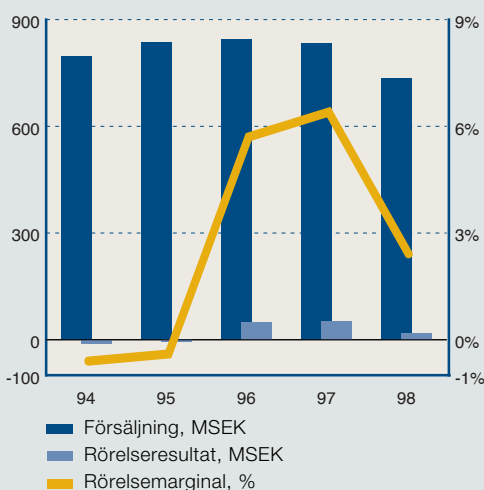


ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

1 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges

	1998	1997
Försäljning	735	834
Rörelseresultat	18	53
Rörelsemarginal, %	2,4	6,4
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	34	60
Medelantal anställda	763	876

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR: Assen (Nederländerna), Lyon (Frankrike), Manilla (Filippinerna), Manaus, Sao Jao (Brasilien).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Cricket, Feudor, Poppell.

TÄNDARE

Den finansiella oron i Ryssland och Asien försvagade tändarverksamhetens resultat under 1998.

Swedish Match är världens tredje största tillverkare av engångständare. Verksamheten är global med försäljning i 140 länder. De största marknaderna är Öst- och Västeuropa, delar av Asien och USA. Dominerande varumärke är Cricket.

ÅRET

Försäljningen uppgick till 735 MSEK (834), en nedgång med 12 procent. Marknaden drabbades av en betydande nedgång orsakad av den finansiella oron i Sydostasien och Ryssland. Detta medförde att Swedish Matches ut-

levererade volymer sjönk. Leveranserna till Ryssland upphörde i princip i tredje kvartalet. De kom igång igen mot slutet av året, men på en betydligt lägre nivå.

Rörelseresultatet sjönk till 18 MSEK (53).

I syfte att anpassa produktionskapaciteten till en lägre efterfrågan inleddes i början av 1999 förhandlingar avseende stängning av tändarfabriken i Lyon, Frankrike.



MARKNADEN

Världsmarknaden för engångständare växer årligen med 1–2 procent i volym. I många utvecklingsländer där både antal rökare och inkomsten per capita stiger, är tillväxttakten väsentligt högre. I Västeuropa och USA viker marknaden något i takt med konsumtionen av cigaretter. Varumärkeslojaliteten bland konsumenter är låg. På de flesta marknader ökar konkurrensen av tändare från lågprisländer. Kostnadseffektiv produktion och distribution blir därför allt viktigare konkurrensmedel.

Västeuropa

Marknaden för tändare i Västeuropa minskar med upp till 2 procent per år. Swedish Match ökade dock sin försäljning. Fortsatt stark försäljning av Pocket-tändaren som lanserades tidigare, och stora framgångar med en tändare särskilt formgiven för fotbolls-VM i Frankrike, då Swedish Match hade uppdraget som officiell leverantör, är de huvudsakliga skälen till volymtillväxten.

USA

Den amerikanska tändarmarknaden har minskat i volym med 2–3 procent de senaste åren. Swedish Matches andel uppgår till 7 procent.

I USA lanserades en ny barnsäker tändare under 1998.

Östeuropa

Swedish Match har en dominerande ställning i Östeuropa med en marknadsandel på 20–30 procent. Den totala försäljningen i Ryssland sjönk dock kraftigt när köpkraften i landet försvagades.

Asien

Swedish Matches andel av tändarmarknaden i Asien uppskattas till cirka 10 procent. På grund av den finansiella oron och köpkraftsnedgången i området har den totala efterfrågan kraftigt försvagats.

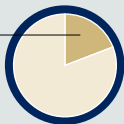
FRAMTIDEN

För att säkerställa en bibehållen konkurrenskraft och för att försvara marknadspositionerna, kommer fortsatta rationaliseringar och omstruktureringar att vidtas.



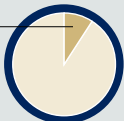
ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

19 %

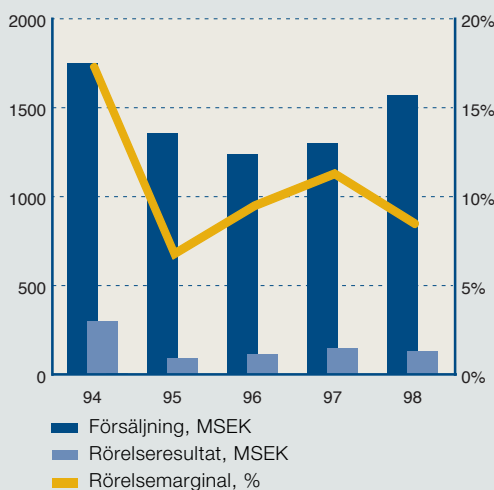


ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

9 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges	1998	1997
Försäljning	1 573	1 299
Rörelseresultat	134	147
Rörelsemarginal, %	8,5	11,3
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	171	61
Medelantal anställda	5 843	2 370

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR: Tidaholm, Vetlanda (Sverige), Curitiba, Pirai och Sao Laurenco (Brasilien), Valencia (Spanien), Szeged (Ungern), Geerardsbergen (Belgien), Orhangazi (Turkiet), Kostanetz (Bulgarien), Bereilly, Amburnath, Chennai och Calcutta (Indien).

Produktion av maskinutrustning för tändsticks-tillverkning i Kalmar (Sverige) och Shanghai (Kina).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Three Stars, Solstickan, Swan Vestas, England's Glory, Union Match, Fiat Lux.

TÄNDSTICKOR

Expansion och konsolidering av tändsticksverksamheten fortsatte under året.

Ytterligare rationaliseringar i produktionen.

Swedish Match är världens enda globala tändstickstillverkare med en 12-procentig andel av världsmarknaden i försäljningsvärde. Tändsticksverksamhetens 14 anläggningar förser konsumenter i 140 länder med tändstickor i volym- och kvalitetssegmenten under ett stort antal lokala varumärken. Koncernens huvudmarknader är Europa, Sydamerika och Asien. I verksamheten ingår tillverkning av maskinutrustning för tändsticksproduktion, Swedish Match Arenco.

ÅRET

Försäljningen ökade med 21 procent till 1 573 MSEK (1 299). Försäljningsökningen är huvudsakligen hänförlig till konsolidering av nya enheter.

Under året förvärvades ytterligare aktier i PLAM Bulgarski Kibrit JSCO i Bulgarien, varefter Swedish Matches innehav uppgår till 92,5 procent. Det turkiska bolaget Swedish Match KAV, som ägs till 60 procent, har konsoliderats från 1 maj 1998. Swedish Matches ägarandel i Wimco Ltd., Indien, uppgår till 39 procent. Då Swedish Match har ett bestämmande inflytande konsoliderades verksamheten från den 1 april 1998.

Rörelseresultatet uppgick till 134 MSEK (147), en nedgång med 9 procent. Något lägre volymer på etablerade marknader bidrog till resultatförsämringen. Förvärvade enheter påverkade resultatet marginellt. Implementering av resultatförbättrande åtgärder pågår i dessa bolag.



Under året överfördes produktionen av tändstickor för reklamändamål från Geraardsbergen i Belgien till fabriken i Szeged, Ungern.

MARKNADEN

Världsmarknaden för tändstickor uppskattas till 11 miljarder SEK, eller drygt 6 000 miljarder tändstickor. Konsumtionen av tändstickor är högst i Östeuropa, Afrika och Asien.

Väst- och Nordeuropa

I Väst- och Nordeuropa har den långsiktiga trenden varit minskad konsumtion. På en stor del av marknaden har emellertid konsumtionen nu stabiliserats.

Swedish Match är dominerande tillverkare och marknadsledare i Europa med god lönsamhet.

Östeuropa

Arbetet med integrering av det under 1998 förvärvade bulgariska bolaget PLAM fortsatte under året.

Asien

Genom förvärvet av KAV i Turkiet har Swedish Match en andel av den turkiska marknaden på omkring 50 procent. Arbete pågår med att integrera KAVs verksamhet i koncernen och med att identifiera distributörer för export till angränsande länder.

Indien och Kina har snabbt växande befolkning och lång tradition av tändsticksanvändning. Marknaderna kännetecknas av importbegränsningar och en låg prisnivå. Successivt sker dock en prisanpassning till högre kvalitets- och prisnivåer.

Den indiska tändsticksmarknaden växer med 2 procent per år, främst på grund av befolkningsökningen. Lång tradition av rökning, hög importskatt på tändare och ett stort antal hushåll där matlagning sker med hjälp av gas och över öppen eld, talar för en fortsatt marknadstillväxt. Ökat intresse för premiumprodukter och stigande acceptans för högre priser bland konsumenterna i de högre inkomstskikten gynnar tillverkare av västorienterade produkter.

I slutet av 1997 förvärvade Swedish Match 39 procent av Wimco, en av de största enskilda tändstickstillverkarna i världen, med fyra produktionsenheter i Indien. Det primära syftet med förvärvet var att få tillgång till Wimcos väl utvecklade distributionsnät för konsumentprodukter. Vid förvärvet

var Wimco verksamt i flera branscher. Arbete med att renodla verksamheten kommer att fortsätta under 1999.

Swedish Match förvärvade tändsticks-, tändar- och braständarverksamheten av det australiska företaget Bryant & May, distributör i Australien och Nya Zeeland. Genom förvärvet får Swedish Match tillgång till viktiga distributionskanaler, främst inom dagligvaruhandeln.

Swedish Match har i början av 1999 slutfört ett avtal om förvärv av 40 procent av Indonesiens största tillverkare av tändstickor, P.T. Java Match Factory.

Swedish Matches tillverkare av maskiner för tändsticksproduktion, Arencos, bildade 1992 ett joint venture med en lokal partner i Shanghai i Kina. Under 1998 köpte koncernen ut sin partner.

Latinamerika

Tyngdpunkten för Swedish Matches verksamhet i Latinamerika ligger i Brasilien, där koncernen är etablerad under välkända varumärken. Marknadsandelen uppgår till cirka 50 procent. Den brasilianska marknaden är i volym ungefär lika stor som den europeiska och visar en lätt vikande trend. Prisnivån på tändstickor har stigit långsamt de senaste två åren. Den huvudsakliga användningen av tändstickor sker för hushållsändamål. En del av produktionen från Swedish Matches tre fabriker exporteras till kringliggande länder.

FRAMTIDEN

Swedish Match kommer som världens enda integrerade tändstickstillverkare att befästa och stärka sin globala position.



Produktstrategin omfattar ompositionering av varumärken, ett utvidgat sortiment och bättre exponering i butik.

Produktionen kommer att rationaliseras ytterligare. Lokal produktion är förutsättningen för närvaro på vissa marknader i Östeuropa, Afrika och Asien.

Arencos har under året sålt tekniska lösningar och maskinutrustning till andra branscher. Arencos försäljning av tekniskt kunnande och utrustning till externa kunder beräknas få ökad omfattning i framtiden.



ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING

3 %

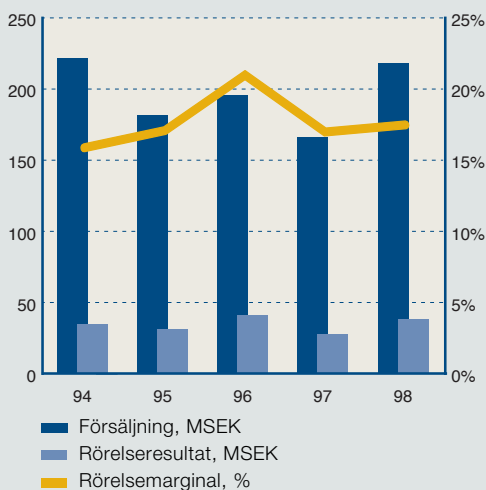


ANDEL AV KONCERNENS RÖRELSERESULTAT

3 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges	1998	1997
Försäljning	218	166
Rörelseresultat	38	28
Rörelsemarginal, %	17,4	16,9
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	3	-
Medelantal anställda	49	105

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR:

Owensboro (Kentucky, USA),
Malmö (Sverige).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Borkum Riff,
Greve Gilbert Hamiltons blandning,
Half and Half, Mellow Breeze, Velvet, Paladin.

PIPTOBAK

Återtagandet av rätten till Borkum Riff i USA ledde till försäljningsökningar och bättre resultat.

Swedish Match är en av världens största tillverkare av piptobak, med en marknadsandel på drygt 10 procent. Varumärket Borkum Riff är ett av världens få globala varumärken för piptobak. Huvudmarknader är Nordamerika och Nord- och Västeuropa.

ÅRET

Försäljningen ökade med 31 procent till 218 MSEK (166). Rörelseresultatet förbättrades 36 procent till 38 MSEK (28).

Återtagandet av försäljningsrättigheterna till Borkum Riff i USA påverkade såväl försäljningen som rörelseresultatet positivt.

MARKNADEN

Världsmarknaden för piptobak uppskattas till omkring 2 miljarder SEK. Den har historiskt minskat med 6-8 procent per år i volym. Orsaken är främst demografisk, det vill säga stigande medellålder hos konsumenterna, samt att tillströmningen av nya konsumenter är svag.



Aktörerna inom piptobaksindustrin är mestadels stora företag med ett flertal andra tobaksprodukter i sortimentet. Nio tillverkare står för 75 procent av världsmarknaden. Antalet har varit relativt konstant de två senaste decennierna – under 1998 skedde emellertid en viss konsolidering av branschen med ett antal sammanslagningar. De flesta tillverkare tillämpar en defensiv strategi med höga salupriser och begränsade marknadsföringsaktiviteter.

Den enskilt största marknaden för piptobak är USA, som står för 37 procent. Övriga stora marknader är England, Tyskland, Frankrike och Danmark, som tillsammans svarar för en tredjedel av världskonsumtionen. Betydande marknader är också Spanien, Österrike och Schweiz, men även Kanada, Australien och Japan.

Konsumenter visar ett ökat intresse för tobakens geografiska ursprung, blandning och smaksättning och en

tendens är att exklusiva märken tar större andel av marknaden än tidigare.

Nordamerika

Konsumtionen på den nordamerikanska marknaden har minskat med cirka 8 procent per år. Swedish Match är den fjärde största tillverkaren i Nordamerika med en andel på cirka 20 procent och en ledande position inom premiumsegmentet med Borkum Riff och inom massmarknadssegmentet med Half and Half, Velvet och Paladin.

Under året lanserades piptobak för försäljning i lösvikt – Royal House Blend Ltd. Försäljningsformen är utvecklad speciellt för de lågprisbutiker för tobaksprodukter som på kort tid har utvecklats till en betydande distributionskanal.

Västeuropa

Konsumtionen har minskat med 5–6 procent per år. Konkurrensituationen varierar starkt från marknad till marknad med få, stora tillverkare. Undantaget är Tyskland, som uppvisar ett stort antal lokala och internationella tillverkare. Tyskland är en av Västeuropas

största och mest lönsamma marknader. Under året lanserade koncernen den nya piptobaken Mellow Breeze på den tyska marknaden. Swedish Matchs marknadsandel i Västeuropa uppgår till cirka 3 procent.

Nordeuropa

I Nordeuropa har Swedish Match starka positioner i Sverige och Finland. Under året gjordes två nya produktlanseringar i Sverige och två i Danmark. Marknadsandelen i Nordeuropa uppgår till cirka 15 procent.

Övriga marknader

Swedish Match har gjort ett första inbrott på den latinamerikanska kontinenten där piptobak bedöms ha tillväxtpotentialer.

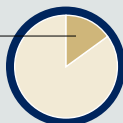
FRAMTIDEN

Swedish Match är en av de större aktörerna på marknaden för piptobak. Verksamheten är global och med god lönsamhet.

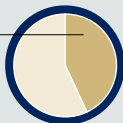
Swedish Match avser att stärka sin position på den lönsamma piptobaksmarknaden.



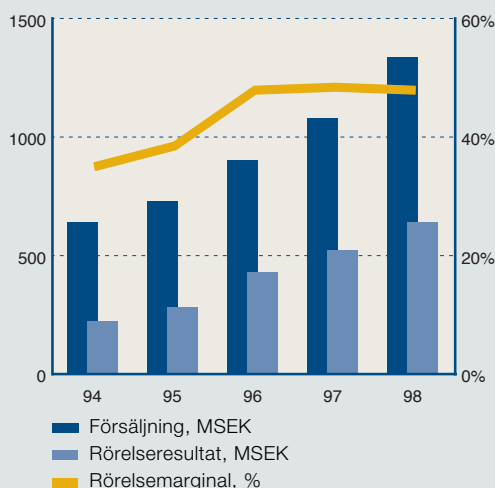
ANDEL AV KONCERNENS FÖRSÄLJNING
16 %



ANDEL AV KONCERNENS
RÖRELSERESULTAT
43 %



FÖRSÄLJNING, RÖRELSERESULTAT
SAMT RÖRELSEMARGINAL 1994-1998



NYCKELTAL

MSEK där ej annat anges

	1998	1997
Försäljning	1 337	1 079
Rörelseresultat	641	522
Rörelsemarginal, %	47,9	48,4
Investeringar i materiella anläggningstillgångar	41	19
Medelantal anställda	378	407

PRODUKTIONSANLÄGGNINGAR:

Göteborg (Sverige), Owensboro, (Kentucky, USA).

VIKTIGA VARUMÄRKEN: Generalsnus, Ettan, Grovsnus, Catch, Göteborgs Rapé, Timber Wolf, Renegades.

SNUS

Tillväxten för snus fortsatte, främst på den nordamerikanska marknaden.

Swedish Match är den ledande tillverkaren av snus på de svenska och norska marknaderna och en av fyra ledande tillverkare i USA. Produktsortimentet omfattar lös- och portionssnus för försäljning främst i Skandinavien, USA och på taxfree-marknaden.

ÅRET

Försäljningen uppgick till 1 337 MSEK (1 079), en ökning med 24 procent under 1998. Ökningen av Swedish Matchs marknadsandel i USA fortsatte och uppgick för 1998 till 5 procent jämfört med 3 procent för 1997. Volymmässigt ökade försäljningen i USA med 70 procent. Kraftiga skattehöjningar på den svenska marknaden har medfört att taxfreeförsäljningen i Norden ökade med 45 procent. Den beskattade svenska marknaden ökade med ett par procent. Sammantaget var volymökningen för snus 14 procent under 1998.



Rörelseresultatet förbättrades med 23 procent till 641 MSEK (522) som en följd av volymökningar och en förändrad produktmix.

I slutet av oktober 1998 höjdes priset på Swedish Matchs lågprissnus i USA, Timber Wolf, med 10 cents till 1 USD per dosa.

MARKNADEN

Sverige

I Sverige är snus en produkt med gamla anor som får allt större social acceptans. Genom att snus kan konsumeras diskret i portionsförpackningar blir det ett allt attraktivare alternativ till cigarettökning för både män och kvinnor. På den svenska marknaden konsumeras årligen drygt 150 miljoner dosor snus. Omkring 15 procent av den vuxna befolkningen är snusare och omkring 10 procent av dessa är kvinnor.

Snuskonsumtionen ökar mest i storstadsområdena, där ökningen av invånarantalet och restriktionerna mot rökning är störst. Portionssnusets andel av totalmarknaden uppgår till drygt 40 procent och fortsätter att öka.

Swedish Match bedrev under året ett strategiskt varumärkesarbete, där ett stort antal konsumenter djupintervjuades om vanor och värderingar. Som ett första resultat relanserades varumärkena Catch och Ettan med ny



förpackningsdesign. Dessutom lanserades ett nytt portionssnus under varumärket CatchDry Licorice.

USA

På den nordamerikanska marknaden konsumeras årligen knappt 800 miljoner dosor snus. Konsumtionen växer sedan flera år med cirka 2–3 procent årligen.

Swedish Matches marknadsandel uppgår till 5 procent. Fortsatt stora försäljningsframgångar noterades för Timber Wolf, som är ledande inom lågprissegmentet. Produktsortimentet i USA omfattar även portionssnuset Renegades.

Övriga marknader

Swedish Matches andel av den begränsade men växande norska marknaden uppgår till 90 procent. Konsumtionen ökar, särskilt av portionssnus som under 1998 uppvisade en kraftig ökning på cirka 40 procent.

Även i övriga Norden sker viss försäljning via gränshandel och taxfree.

FRAMTIDEN

Sverige och Nordamerika kommer även fortsättningsvis att vara Swedish Matches huvudmarknader för snus.

I många delar av världen används tobak på ett sätt som liknar snusande. Omfattande studier har gjorts av potentiella marknader för framtida geografisk expansion.

Försäljning av snus förbjöds i EU 1992 främst på grund av antagandet att produkten skulle vara cancerogen. Ett antal större vetenskapliga studier har visat att det inte finns någon grund för ett sådant antagande. Swedish Match kommer att verka för att såväl föreskrivna varningsmeddelanden av felaktig innebörd tas bort från snusförpackningar, som att snusförbudet inom EU upphävs.



SNUS

Varumärkesidentiteter stärker snuset

Ett stort förändringsarbete inom Swedish Matchs svenska snusverksamhet har påbörjats. Som ett resultat får de fyra största och mest kända varumärkena nu en förstärkt identitet. Parallellt med detta arbete satsar Swedish Match på att stärka och utveckla positionerna för Timber Wolf – företagets största snusvarumärke på USA-marknaden.



Den svenska varumärkessatsningen tar sikte på Ettan, Generalsnus, Grovsnus och Catch. Dessa fyra varumärken står tillsammans för mer än 80 procent av snusförsäljningen i Sverige. Det finns flera skäl till att Swedish Match nu väljer att utveckla varumärkesidentiteter och utforma varumärkesstrategier för snus. Det handlar om att säkra konkurrenskraften och stärka lojaliteten mellan konsumenter och varumärken. Samtidigt blir det allt viktigare att kunna bygga varumärken som också kan attrahera tobaksanvändare som idag inte snusar.

UNIKA VÄRDEN

Särpräglad profil och unika värden är viktiga komponenter i skapandet av varumärkesidentiteter. Swedish Match intervjuade sammanlagt cirka 1000 konsumenter, som fick berätta vilka associationer och vilka värden de kopplade till vart och ett av de fyra varumärkena. När svaren sammanställdes hade varje varumärke fått en egen uppsättning av värden – en unik ”värld” av

egenskaper och attribut. Denna unika ”värld” har legat till grund för det fortsatta arbetet med profil, design, marknadsstrategier och produktutveckling för de fyra varumärkena. Mycket arbete har också lagts ned på att testa och verifiera varumärkesidentiteterna.

TYDLIGT REGELVERK

Det första varumärke som fick en ny profil var portionssnuset Catch. Förpackning och dekorfärger förändrades under 1998. En helt ny variant lanserades – CatchDry – som är mindre fuktig än traditionellt portionssnus. CatchDry fokuserar på både manliga och kvinnliga rökare. Det är diskret att använda eftersom portionspåsen är i mini-format. Senare under året förstärktes även profilen på Ettan – ett varumärke som förknippas med svensk historia och tradition. I nästa steg kommer varumärkesidentiteterna för Generalsnus och Grovsnus att förstärkas.

Varumärkessatsningen på den svenska marknaden innebär att det kommer att finnas ett tydligare regel-

verk som styr hur varumärkena hanteras, dels för att leva upp till företagets krav, men också för att tillgodose både kundernas och konsumenternas behov.

TIMBER WOLF

År 1994 lanserade Swedish Match snusvarumärket Timber Wolf på USA-marknaden. Timber Wolf säljs i lågprissegmentet och finns numera i fyra olika varianter. Den största och mest populära varianten är Timber Wolf Wintergreen Long Cut.

Undersökningar som gjorts visar att merparten av snuskonsumenterna arbetar med traditionellt kroppsarbete, till exempel inom jordbruk, skogsindustrin eller på oljefälten i Texas. Många konsumenter tycker även om friluftsliv. En viktig del av marknadsföringen kring Timber Wolf riktas därför mot just sport-, jakt- och fisketidningar. Amerikanska snusare är också intresserade av racersport. Därför sponsrar Swedish Match ett stall med tävlingsbilar i den populära NASCAR-serien.



CORPORATE GOVERNANCE

Styrelsen i Swedish Match AB har fastställt en arbetsordning med instruktioner avseende arbetsfördelning för styrelse och verkställande direktör, samt instruktion för ekonomisk rapportering.

STYRELSEMÖTEN

Styrelsen kallas årligen till ett konstituerande sammanträde och fem ordinarie sammanträden. Fyra av de ordinarie sammanträden äger rum i anslutning till bolagets avgivande av helårsrespektive delårsbokslut. Det femte ordinarie sammanträdet hålls i december och koncentreras på genomgång av budget. Härutöver äger extra styrelsesammanträden rum vid behov. Under 1998 höll styrelsen inalles tio sammanträden.

STYRELSENS ORDFÖRANDE

Styrelsens ordförande följer verksamhet och utveckling och tillser att styrelsens ledamöter också i övrigt fortlöpande får den information som behövs för att kunna följa bolagets och koncernens ställning, ekonomiska planering och utveckling.

Ordförande samråder med verkställande direktören i förekommande strategiska frågor och företräder bolaget beträffande ägarfrågor.

Styrelsens ordförande ansvarar vidare för att styrelsen fullgör de uppgifter som anges i aktiebolagslagen.

ARBETSFÖRDELNING

Styrelsen utövar tillsyn över att verkställande direktören fullgör sina åligganden.

Styrelsen ansvarar för att bolagets organisation är ändamålsenlig, varför styrelsen fortlöpande utvärderar bolagets handläggningsrutiner, riktlinjer för förvaltning och placering av bolagets medel.

Styrelsen fastställer budget och strategisk plan för bolaget och koncernen, samt övervakar verksamhetens utveckling jämfört med budget och strategisk plan.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

Verkställande direktören leder verksamheten inom de ramar som styrelsen lagt fast. Verkställande direktören tar fram erforderligt informations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten samt är föredragande och avger därvid motiverade förslag till beslut.

Verkställande direktören tillställer styrelsens ledamöter månatligen information som behövs för att följa bolagets och koncernens ställning, likviditet och utveckling. Härutöver håller verkställande direktören styrelsens ordförande löpande informerad om bolagets verksamhet.

NOMINERINGSKOMMITTÉ

Nomineringskommittén bereder och avger förslag till bolagsstämman till val av styrelse och revisorer, jämte arvode till styrelsens ledamöter och revisorer.

Kommittén utses av bolagsstämman. I kommittén ingår Bernt Magnusson (styrelsens ordförande), Bo Eklöf (VD i SPP) och Björn Franzon (Vice VD i Allmänna Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen).

KOMPENSATIONSKOMMITTÉ

Kompensationskommittén behandlar och beslutar i frågor om löner och övriga anställningsvillkor, pensionsförmåner och bonussystem för verkställande direktören och till honom direkt-rapporterande chefer. Kommittén behandlar och beslutar också i andra ersättningsfrågor som är av principiell beskaffenhet eller i övrigt av stor vikt, till exempel optionsprogram och vinstandelssystem.

Kommitténs ordförande är Bernt Magnusson. Ledamöter är Göran Lindén, Jan Blomberg och Klaus Unger.



ORGANISATION

I början av 1999 omorganiserades koncernen. Den tidigare matrisen med 15 operativa enheter ersattes med sex Divisioner med tydligt definierat resultatansvar: North Europe, Continental Europe, North America, Overseas, Matches och Lighters.

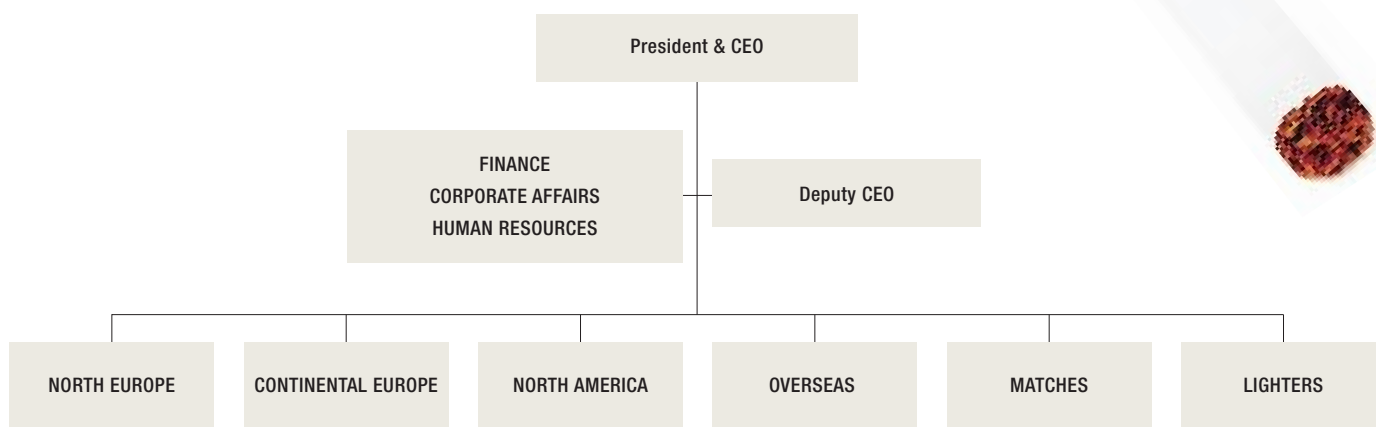
Ansvar för marknadsföring, försäljning och produktion av tobaksprodukter ligger på Divisionerna North Europe, Continental Europe, North America, och Overseas. De globala produktområdena Matches och Lighters

säljer sina respektive produkter genom övriga fyra Divisioner.

Syftet med omorganisationen är att uppnå en mer marknadsanpassad organisation med tydligt resultatansvar, samt att koppla koncernledningen direkt till de operativa enheterna. Den nya organisationen fokuserar på Swedish Matches viktigaste marknader och produkter. Den kommer att öka förutsättningarna för förbättrad lönsamhet och värdetillväxt, och den skapar ett tydligt ansvar på alla nivåer med konkreta och mätbara

mål, till lägre kostnad än den tidigare strukturen.

Swedish Match kommer i den externa rapporteringen att fortsätta redovisa resultat per produktområde.



PERSONAL

Swedish Matches personalarbete ska initiera, utveckla och genomföra projekt och aktiviteter inom personalområdet som bidrar till att stödja koncernens affärsverksamhet.

Personalarbetet under 1998 har till stor del varit inriktat på att stödja integrationen mellan olika koncernenheter och att bidra till en gemensam, global företagskultur. Basen för den gemensamma företagskulturen är de sex grundvärderingarna Kommunikation, Samverkan, Förtroende, Nyskapande, Erkänsla och Tillväxt.

LEDARSKAP

För att skapa ett framgångsrikt företag med en gemensam kultur krävs ledare med vilja och kompetens att arbeta i

enlighet med Swedish Matches gemensamma värderingar. Mot den bakgrunden startade koncernen under 1998 tre ledarutvecklingsprogram, omfattande trainees, internationella chefer och högre chefer.

Syftet med traineeprogrammet är att säkra den framtida tillgången på internt rekryterade ledare.

Programmet för internationella chefer omfattar arbete med för koncernen strategiska projekt, med uppgift att utarbeta konkreta lösningar och handlingsplaner.

För högre chefer genomförs seminarier om hur koncernens grundvärderingar ska omsättas i praktiskt ledarskap. Omkring 150 personer deltar i programmet.

INTERNT INFORMATIONS- OCH UTBILDNINGSPROGRAM

För samtliga medarbetare på Swedish Matches kontor och fabriker över hela världen presenterades i september 1997 ett program för intern utveckling och information – Global Challenge. Programmet löper över flera år och är





avsett att bidra till ökad förståelse och ökat engagemang bland alla anställda.

BONUSPROGRAM

För koncernledningen kan bonus utgå med upp till 35 procent av baslönen. Förbättringen av vinsten per aktie är därvid en viktig parameter.

Även för övriga högre befattningshavare finns ett bonusprogram.

INCITAMENTSPROGRAM

Under 1998 erbjöds ett 20-tal ledande befattningshavare inom koncernen att förvärva köpoptioner avseende aktier i Swedish Match AB. Optionerna utfärdades av en utomstående part. Lösenkursen uppgår till 33:41 SEK vid tre års löptid, 34:76 SEK vid fyra års löptid samt 36:11 vid fem års löptid. Programmet genomfördes med full anslutning och optioner motsvarande 1 065 000 aktier utfärdades. Tilldelningen motsvarade maximalt mellan 30 000 och 105 000 optioner för aktuella befattningshavare. Prissättningen av optionerna skedde på marknadsmässiga villkor.



FEM ÅR i sammandrag

KONCERNENS RESULTATRÄKNINGAR (MSEK)	1994	1995	1996	1997	1998
Nettoomsättning	7 760	7 435	7 416	7 465	8 194
Kostnad för sålda varor	-3 888	-3 761	-3 653	-3 615	-4 096
Bruttovinst	3 872	3 674	3 763	3 850	4 098
Försäljnings- och adm kostnader mm	-2 304	-2 201	-2 056	-2 281	-2 620
Resultatandelar i intressebolag	11	21	16	17	11
Jämförelsestörande poster	144	189	-123	-	-108
Rörelseresultat	1 723	1 683	1 600	1 586	1 381
Räntenetto	-129	-107	-81	-17	-82
Övriga finansiella poster	31	0	11	-11	-41
Jämförelsestörande post	-	-	-	-	-60
Finansiella poster, netto	-98	-107	-70	-28	-183
Resultat efter finansiella poster	1 625	1 576	1 530	1 558	1 198
Inkomstskatter	-487	-473	-439	-512	-482
Minoritetsandelar	-15	-6	18	-1	10
Årets resultat	1 123	1 097	1 109	1 045	726
Vinst/aktie efter full skatt före jämförelsestörande poster, SEK	2:15	1:84	2:53	2:20	1:96
Vinst/aktie efter full skatt efter jämförelsestörande poster, SEK	2:36	2:31	2:33	2:20	1:59

KONCERNENS BALANSRÄKNINGAR (MSEK)	1994	1995	1996	1997	1998
Tillgångar					
Immateriella anläggningstillgångar	640	563	516	757	895
Materiella anläggningstillgångar	2 048	2 002	1 939	2 050	2 239
Övriga operativa anläggningstillgångar	126	98	94	176	184
Finansiella anläggningstillgångar	67	80	278	308	279
Kortfristiga operativa tillgångar	3 393	2 980	2 964	3 125	3 774
Kortfristiga finansiella fordringar	288	119	144	153	315
Kortfristiga placeringar	-	-	-	-	1 386
Kassa och bank	961	804	942	563	1 490
Summa tillgångar	7 523	6 646	6 877	7 132	10 562
Eget kapital och skulder					
Eget kapital	1 760	1 557	2 314	2 972	2 160
Minoritetsintressen	121	105	54	20	148
Avsättningar	574	630	663	656	1 165
Långfristiga skulder till kreditinstitut	2	9	4	209	2 098
Övriga långfristiga skulder	60	35	29	27	26
Kortfristiga skulder till kreditinstitut	1 902	1 990	1 015	825	2 233
Övriga kortfristiga skulder	646	174	508	290	340
Kortfristiga operativa skulder	2 458	2 146	2 290	2 133	2 392
Summa eget kapital och skulder	7 523	6 646	6 877	7 132	10 562
Aktiekapital	408	408	927	927	949
Utdelning per aktie	-	-	1:07	1:07	1:10¹⁾
Medelantal anställda	7 658	7 306	6 580	6 467	10 314

¹⁾ Föreslagen utdelning

NYCKELTAL ¹⁾	1994	1995	1996	1997	1998
Rörelsemarginal, %	20,3	20,1	23,2	21,2	18,2
Avkastning på operativt kapital, %	39,9	41,3	49,9	42,7	33,2
Avkastning på eget kapital, %	63,9	66,1	57,3	39,5	28,3
Räntetäckningsgrad, ggr	9,0	9,1	9,6	24,9	7,6
Skuldsättningsgrad, %	50,1	71,9	3,2	15,7	63,0
Soliditet, %	25,0	25,0	34,4	41,9	21,9
Investeringar, MSEK	376	302	217	292	393
Nettoskuld, MSEK	943	1 195	77	471	1 455

¹⁾ För definitioner se sidan 51.

REDOVISNING PER PRODUKTOMRÅDE (MSEK)	1994	1995	1996	1997	1998
Nettoomsättning					
Tuggtobak	1 233	1 173	1 043	1 149	1 068
Cigaretter	1 934	1 941	1 983	1 546	1 468
Cigarrer	729	729	678	691	902
Tändare	796	835	846	834	735
Tändstickor	1 754	1 358	1 241	1 299	1 573
Piptobak	222	182	196	166	218
Snus	640	729	900	1 079	1 337
Övrig verksamhet	452	488	529	701	893
Summa	7 760	7 435	7 416	7 465	8 194
Rörelseresultat					
Tuggtobak	277	336	368	420	331
Cigaretter	775	786	789	537	438
Cigarrer	114	109	136	131	117
Tändare	-5	-3	48	53	18
Tändstickor	303	93	118	147	134
Piptobak	35	31	41	28	38
Snus	224	281	431	522	641
Övrig verksamhet	-144	-139	-208	-252	-228
Subtotal	1 579	1 494	1 723	1 586	1 489
Jämförelsestörande poster	144	189	-123	-	-108
Summa	1 723	1 683	1 600	1 586	1 381
Rörelsemarginal, %					
Tuggtobak	22,5	28,6	35,3	36,6	31,0
Cigaretter	40,1	40,5	39,8	34,7	29,8
Cigarrer	15,6	15,0	20,1	19,0	13,0
Tändare	-0,6	-0,4	5,7	6,4	2,4
Tändstickor	17,3	6,8	9,5	11,3	8,5
Piptobak	15,8	17,0	20,9	16,9	17,4
Snus	35,0	38,5	47,9	48,4	47,9
KASSAFLÖDE (MSEK)	1994	1995	1996	1997	1998
Kassaflöde från rörelsen	1 769	772	1 806	773	794
Investeringar					
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	-376	-302	-217	-292	-393
Investeringar i immateriella anläggningstillgångar	-	-16	-1	-249	-213
Förvärv av bolag	-36	-	-	-60	-157
Försäljning av fastigheter, maskiner och inventarier	17	48	38	40	849
Övrigt	291	363	-160	-91	-4
Kassaflöde från investeringar	-104	93	-340	-652	82
Finansiering					
Förändring av lån	-195	102	-1 010	-21	3 084
Utdelning	-	-	-300	-510	-510
Aktieinlösen, netto	-	-	-	-	-1 147
Övrigt	-1 015	-1 072	-2	-	-
Kassaflöde från finansiering	-1 210	-970	-1 312	-531	1 427
Omräkningsdifferens hänförlig till likvida medel	-29	-52	-16	31	10
Förändring av likvida medel	426	-157	138	-379	2 313
Likvida medel vid periodens början	535	961	804	942	563
Likvida medel vid periodens slut	961	804	942	563	2 876

BOKSLUT FÖR Koncernen

RESULTATRÄKNING

MSEK där inget annat anges	not	1998	1997
Nettoomsättning inklusive tobaksskatt		15 915	15 231
Avgår, tobaksskatt		-7 721	-7 766
Nettoomsättning		8 194	7 465
Kostnad för sålda varor		-4 096	-3 615
Bruttovinst		4 098	3 850
Försäljningskostnader	2	-1 941	-1 572
Administrationskostnader		-821	-759
Övriga rörelseintäkter		157	84
Övriga rörelsekostnader		-15	-34
Resultatandelar i intressebolag		11	17
Jämförelsestörande poster	3	-108	-
Rörelseresultat		1 381	1 586
Ränteintäkter		100	48
Räntekostnader		-182	-65
Kursdifferenser och övriga finansiella poster	4	-41	-11
Jämförelsestörande poster	3	-60	-
Resultat efter finansiella poster		1 198	1 558
Skatter	5	-482	-512
Minoritetsintresse		10	-1
ÅRETS RESULTAT		726	1 045

BALANSRÄKNING

MSEK där inget annat anges	not	31 dec. 1998	31 dec. 1997
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Immateriella anläggningstillgångar	6	895	757
Materiella anläggningstillgångar	7	2 239	2 050
Övriga operativa anläggningstillgångar			
Andelar i intresseföretag	8	115	152
Andra långfristiga operativa fordringar		69	24
Summa övriga operativa anläggningstillgångar		184	176
Finansiella anläggningstillgångar	9	279	308
Summa anläggningstillgångar		3 597	3 291
Omsättningstillgångar			
Varulager	10	1 902	1 584
Kortfristiga operativa fordringar			
Kundfordringar		1 421	1 245
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		138	138
Övriga operativa fordringar		313	158
Summa kortfristiga operativa fordringar		1 872	1 541
Kortfristiga finansiella fordringar		315	153
Kortfristiga placeringar	11	1 386	–
Kassa och bank	11	1 490	563
Summa omsättningstillgångar		6 965	3 841
SUMMA TILLGÅNGAR		10 562	7 132
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital			
Bundet eget kapital	12		
Aktiekapital		949	927
Bundna reserver		540	352
Fritt eget kapital			
Fria reserver		-55	648
Årets resultat		726	1 045
Summa eget kapital		2 160	2 972
Minoritet		148	20
Avsättningar			
Pensions- och liknande förpliktelser	13	270	214
Avsättningar för skatter		465	373
Övriga avsättningar		430	69
Summa avsättningar		1 165	656
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut	14	2 098	209
Övriga långfristiga skulder		26	27
Summa långfristiga skulder		2 124	236
Kortfristiga finansiella skulder			
Skulder till kreditinstitut	14	2 233	825
Övriga kortfristiga skulder		340	290
Summa kortfristiga finansiella skulder		2 573	1 115
Kortfristiga operativa skulder			
Leverantörsskulder		567	397
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter	15	569	534
Övriga kortfristiga operativa skulder	15	1 256	1 202
Summa kortfristiga operativa skulder		2 392	2 133
Summa kortfristiga skulder		4 965	3 248
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		10 562	7 132
ÅTAGANDEN OCH ANSVARSFÖRBINDELSER			
Ställda säkerheter	17	537	156
Ansvarsförbindelser		200	151

KASSAFLÖDESANALYS

MSEK där inget annat anges

1998

1997

RÖRELSEN

Årets resultat	726	1 045
Avskrivningar	332	268
Resultatandelar i intressebolag	-11	-17
Utdelning från intressebolag	11	16
Vinst på försäljning av fastigheter, maskiner och inventarier	-326	-6
Minoritetsintressen	-10	2
Övriga ej kassapåverkande poster	97	-21
Förändring av operativa tillgångar/skulder		
Kundfordringar	-73	125
Varulager	-149	-111
Övriga tillgångar	-140	-62
Leverantörsskulder	-73	41
Upplupna kostnader och övriga kortfristiga skulder	467	-427
Förändring av avsatt till pensioner och övriga långfristiga skulder	38	26
Förändring av inkomstskatteskulder	-86	-186
Förändring av latent inkomstskatteskuld	-9	80
Kassaflöde från rörelsen	794	773

INVESTERINGAR

Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	-393	-292
Försäljning av fastigheter, maskiner och inventarier	849	40
Förvärv av dotterföretag	-157	-60
Förvärv av immateriella tillgångar	-213	-249
Investeringar i intresse bolag	-11	-45
Förändring av finansiella fordringar	7	-46
Kassaflöde från investeringar	82	-652

FINANSIERING

Förändring av kortfristiga lån	1 230	-214
Utdelning till minoritetsägare	-	-5
Förändring av långfristiga lån	1 854	198
Inlösen av aktier	-1 147	-
Utdelning till aktieägare	-510	-510
Kassaflöde från finansiering	1 427	-531
Omräkningsdifferens hänförlig till likvida medel	10	31
Ökning/minskning av likvida medel	2 313	-379
Likvida medel vid årets början	563	942
Likvida medel vid årets slut	2 876	563

NOTER

(Samtliga belopp i MSEK om inte annat anges)

Årsredovisningen följer Redovisningsrådets rekommendationer. Redovisningsprinciperna är oförändrade sedan föregående år.

1

VÄSENTLIGA REDOVISNINGSPRINCIPER

Koncernredovisning

Koncernredovisningen omfattar moderbolaget, samtliga dotterbolag och intressebolag. Med dotterbolag avses de bolag i vilka Swedish Match innehar mer än 50 procent av aktiernas röstvärde eller där Swedish Match på annat sätt har ett bestämmande inflytande. Med intressebolag avses de bolag i vilka Swedish Match har ett långsiktigt innehav som motsvarar minst 20 procent och högst 50 procent av röstvärdet. Innehav i intressebolag redovisas enligt kapitalandelsmetoden. Koncernens andel av redovisat resultat i intressebolag redovisas som en del av rörelseresultatet och inkomstskatter.

Samtliga förvärv av bolag har redovisats enligt förvärvsmetoden. Avyttrade bolag ingår i koncernens redovisning till och med tidpunkten för avyttringen. Bolag som förvärvats under löpande år ingår i koncernens redovisning från och med förvärvstidpunkten.

Minoritetens andel i Swedish Matchs resultat redovisas efter inkomstskatter.

Övriga aktieinnehav redovisas till anskaffningsvärde och mottagen utdelning redovisas som intäkt.

Utländska valutor

Omräkning av utländska dotterföretags räkenskaper

Utländska dotterföretags balansräkningar, med undantag för dotterföretag i länder med hög inflation, omräknas till svenska kronor enligt balansdagskursen. Resultaträkningar omräknas enligt genomsnittskurs för perioden. Omräkningsdifferenser som uppkommer i samband med omräkning av resultat- och balansräkningar förs direkt till eget kapital.

Dotterföretag som är verksamma i länder med hög inflationstakt omräknas från och med 1998 till svenska kronor enligt balansdagens kurs för såväl resultat som balansräkning baserat på en inflationsjusterad redovisning enligt International Accounting Standard nr 29 (IAS29). Föregående års värden, som beräknats enligt den monetära-ickemonetära metoden, har inte räknats om enligt IAS 29 då skillnaden är obetydlig.

Fordringar och skulder i utländsk valuta

Fordringar och skulder i utländsk valuta har omräknats till balansdagskurs, med undantag för kurssäkrade poster, som omräknats till respektive kurs enligt terminskontraktet. Kursvinster och kursförluster redovisas i rörelseresultatet till den del det belöper på operativa mellanhanden och i övrigt i finansnettot.

Operativa respektive finansiella tillgångar och skulder

Operativa tillgångar och skulder hänförs till rörelsen medan finansiella tillgångar och skulder hänförs till finansiering och övrig verksamhet.

Terminskontrakt

Koncernen ingår terminskontrakt för att säkra sin valutarisk avseende vissa finansiella skulder och förväntade, men ännu inte avtalade försäljningar och köp i utländsk valuta. Terminskontrakt som ingås för att säkra framtida transaktioner bokförs inte förrän de transaktioner, som säkringen avser, äger rum. Mellanhanden i utländsk valuta, som har säkrats, omräknas med hjälp av relevant kurs enligt terminskontraktet, varvid realiserade och realiserade kursvinster och kursförluster redovisas i resultaträkningen.

Ränteswapar

Bolaget gör ränteswapar i syfte att justera relationen mellan fastförräntade lån och lån till rörlig ränta. En ränteswap innebär byte av en fast ränta i ett lån eller placering mot rörlig ränta eller omvänt. Eftersom dessa swapar är kopplade till underliggande lån och placering vad avser belopp och löptid har innehavda swapar redovisats till belopp motsvarande upplupen ränta.

Inkomstskatter

Reserveringen för inkomstskatter omfattar svenska och utländska löpande skatteskulder samt latent inkomstskatter till följd av temporära differenser mellan finansiell och skattemässig redovisning. Latenta skatteskulder och latent skattefordringar upptas till aktuell skattesats i respektive bolag (liability method). Tillgångar och skulder i form av latent skatt kvittas endast i enheter som i och mellan enheter har möjligheter till skatteutjämnning.

Latent skattefordran bokförs avseende temporära differenser som kommer att resultera i framtida avdrag samt skattemässiga förlustavdrag. Om det är mindre sannolikt att den latent skattefordran kommer att realiseras tas den ej upp som fordran utan reserveras mot värderingsreserv.

Jämförelsestörande poster

Väsentliga intäcks- eller utgiftsposter, som inte förväntas förekomma ofta, klassificeras netto som jämförelsestörande poster och redovisas separat. Jämförelsestörande poster omfattar kostnader för omstruktureringsprogram såväl som engångsintäkter från försäljning av verksamheter och aktier, som tidigare redovisats som operativa tillgångar.

Immateriella anläggningstillgångar

Goodwill ingår i immateriella tillgångar. Immateriella tillgångar skrivs av linjärt på 5–20 år. Goodwill i större dotterbolag med mer än 20 års verksamhet, starka varumärken och en god marknadsposition skrivs av på 20 år.

Materiella anläggningstillgångar

Avskrivningar på fastigheter, maskiner och inventarier baseras på tillgångarnas anskaffningskostnad och beräknade ekonomiska livslängder. Byggnader och markanläggningar skrivs i allmänhet av under perioder på 20–50 år. Den beräknade ekonomiska livslängden är normalt 5 år för fordon och 5–10 år för maskiner och inventarier.

Ny- och återanskaffningar aktiveras, medan kostnader för underhåll och reparationer kostnadsförs löpande. Då tillgångar säljs eller utanges, bortskrivs anskaffningskostnaden och därmed sammanhängande ackumulerade avskrivningar och eventuell vinst eller förlust resultatförs.

Varulager

Varulager redovisas enligt lägsta värdets princip, i allt väsentligt enligt först-in först-ut-metoden (FIFU), efter avdrag för inkurans. Icke realiserade internvinster elimineras i sin helhet.

Användning av uppskattningar

Upprättandet av årsredovisningar i enlighet med god redovisningssed kräver att företagsledningen gör uppskattningar och antaganden som påverkar beloppen för redovisade tillgångar och skulder, upplysningar angående ovissa förhållanden och eventuella framtida händelser och deras finansiella effekter på bokslutsdagen samt redovisade intäkter och utgifter under räkenskapsperioden. Verkliga resultat kan komma att avvika från dessa uppskattningar.

2

FÖRSÄLJNINGSKOSTNADER

Försäljningskostnader inkluderar kostnader för Forskning och utveckling och dylikt till ett belopp av 94 MSEK respektive 91 MSEK för räkenskapsåren 1998 och 1997.

3 JÄMFÖRELSESTÖRANDE POSTER

För 1998 redovisas en reavinst på 266 MSEK från försäljningen av Swedish Matches huvudkontor i Stockholm. Fastigheten avyttrades i slutet av 1998. Samtidigt ingicks med köparen ett långfristigt hyresavtal (se not 17). I beloppet för jämförelsestörande poster ingår dessutom kostnader för omstruktureringar av produktion på 177 MSEK, nedskrivning av immateriella tillgångar på 97 MSEK samt kostnader för införandet av ny koncernorganisation på 100 MSEK.

Bland de finansiella posterna redovisas som jämförelsestörande post en reservering för risk om 60 MSEK avseende koncernens finansiella exponering i Sydostasien.

4 KURSDIFFERENSER OCH ÖVRIGA FINANSIELLA POSTER

	1998	1997
Kursdifferenser	-10	-5
Övriga finansiella poster	-31	-6
Summa	-41	-11

5 SKATTER

Resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar 1998 respektive 1997 fördelade sig geografiskt enligt följande:

	1998	1997
Sverige	891	937
Utanför Sverige	307	621
Summa	1 198	1 558

Inkomstskatter 1998 respektive 1997 fördelades geografiskt enligt följande:

	1998	1997
Löpande inkomstskatter		
Sverige	-261	-177
Utanför Sverige	-186	-226
Summa löpande inkomstskatter	-447	-403
Latenta inkomstskatter		
Sverige	-36	-63
Utanför Sverige	51	-17
Summa latenta inkomstskatter	15	-80
Övriga skatter		
Sverige	-	-
Utanför Sverige	-50	-29
Summa övriga skatter	-50	-29
Summa skatter	-482	-512

Skatteeffekterna av temporära differenser, som resulterat i tillgångar och skulder i form av latent skatt per 31 december 1998 respektive 1997, sammanfattas nedan:

	1998	1997
Förlustavdrag	108	90
Omstruktureringsreserv	45	10
Pensionsförmåner	76	72
Skatteutjämningsreserver och resultatutjämningsfonder	-291	-240
Avskrivningar utöver plan	-110	-94
Varulagerreserver	-52	-42
Värderingsreserver	-61	-76
Övrigt	66	59
Latent inkomstskatteskuld, netto	-219	-221
Klassificerat per balansräkningskategori		
Kortfristig finansiell fordran	86	61
Finansiella anläggningstillgångar	160	91
Avgår: Avsättningar för skatter	-465	-373
Latent inkomstskatteskuld, netto	-219	-221

Per 31 december 1998 hade koncernen förlustavdrag motsvarande 292 MSEK. Koncernens skattemässiga förlustavdrag förfaller enligt följande:

År	Belopp
1999	-
2000	33
2001	110
2002	9
2003	1
2004	-
Därefter	139
Summa skattemässiga förlustavdrag	292

Under 1998 och 1997 belastades koncernens resultat med en skatt på 40,2 procent respektive 32,8 procent. Skillnaden mellan koncernens skattekostnad och skattekostnaden vid tillämpning av den lagstadgade skattesatsen i Sverige om 28,0 procent är hänförlig till poster enligt tabellen nedan:

	1998	1997
Svensk skattesats	28,0	28,0
Justeringar för utländska skattesatser	1,4	2,6
Förluster som ej kunnat utnyttjas	6,5	1,5
Ej skattepliktiga poster	-1,1	-1,2
Ej avdragsgilla goodwill-avskrivningar	1,3	0,5
Ej avdragsgilla kostnader	3,5	1,1
Övrigt	0,6	0,3
Totalt	40,2	32,8

6 IMMATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Immateriella anläggningstillgångar per 31 december består av följande:

	Varumärken och andra immateriella tillgångar		Goodwill		Summa	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ingående anskaffningsvärde	358	108	951	862	1 309	970
Inköp/Investeringar	147	249	66	0	213	249
Företagsförvärv	0	0	85	23	85	23
Utrangeringar/nedskrivningar	-177	0	1	0	-176	0
Kursdifferenser, m m	1	1	34	66	35	67
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	329	358	1 137	951	1 466	1 309
Ingående avskrivningar	-90	-78	-462	-376	-552	-454
Årets avskrivningar	-24	-12	-60	-47	-84	-59
Utrangeringar	80	0	0	0	80	0
Kursdifferenser	-	-	-15	-39	-15	-39
Utgående ackumulerade avskrivningar	-34	-90	-537	-462	-571	-552
Utgående bokfört värde	295	268	600	489	895	757

Avskrivningarna på immateriella tillgångar redovisas i sin helhet under rubriken "Administrationskostnader" i resultaträkningen.

7 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar per 31 december omfattar följande:

	Byggnader och mark		Maskiner och andra tekniska anläggningar		Inventarier, verktyg och installationer		Pågående nyanläggningar		Summa	
	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997	1998	1997
Ingående anskaffningsvärde	1 433	1 351	2 691	2 510	120	146	120	72	4 364	4 079
Inköp/Investeringar	45	55	162	123	57	23	129	91	393	292
Företagsförvärv	461	21	166	15	19	11	62	0	708	47
Försäljningar/utrangeringar	-567	-44	-99	-27	-14	-52	-13	10	-693	-113
Omklassificeringar	42	5	-251	29	282	-13	-104	-51	-31	-30
Kursdifferenser	7	45	74	41	3	5	2	-2	86	89
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	1 421	1 433	2 743	2 691	467	120	196	120	4 827	4 364
Ingående avskrivningar	-407	-387	-1 835	-1 665	-72	-87	0	0	-2 314	-2 139
Årets avskrivningar	-36	-30	-172	-170	-37	-9	-3	0	-248	-209
Företagsförvärv	-111	-4	-50	0	-6	-8	0	0	-167	-12
Försäljningar/utrangeringar	80	24	73	31	17	24	2	0	172	79
Omklassificeringar	13	2	228	8	-212	10	0	0	29	20
Kursdifferenser	-4	-12	-54	-39	-2	-2	0	0	-60	-53
Utgående ackumulerade avskrivningar	-465	-407	-1 810	-1 835	-312	-72	-1	0	-2 588	-2 314
Utgående bokfört värde	956	1 026	933	856	155	48	195	120	2 239	2 050

Taxeringsvärden per 31 december för fastigheter i Sverige anges nedan:

	1998	1997
Byggnader	209	527
Mark	41	83
Summa taxeringsvärden för fastigheter i Sverige	250	610

Avskrivningar på materiella anläggningstillgångar har fördelats på följande rubriker i resultaträkningen:

	1998	1997
Kostnad för sålda varor	-186	-166
Försäljningskostnader	-14	-11
Administrationskostnader	-48	-32
Summa	-248	-209

8 ANDELAR I INTRESSEFÖRETAG

Andelar i intressebolag och övriga aktier per 31 december:

	1998		1997	
	Ägarandel %	Bokfört värde	Ägarandel %	Bokfört värde
Arnold André GmbH & Co. KG	40	83	40	76
Arnold André Verwaltungs GmbH	40	0	40	0
Wimco Ltd ¹⁾	-	-	39	63
BVT Cricket & Co Ltd Vietnam	50	0	33	1
Cricket de Mexico SA de CV	20	0	20	0
Malaysian Match Company SDN	32	11	32	12
Summa andelar i intressebolag	-	94	-	152
Övriga aktier	-	21	-	0
Summa aktier	-	115	-	152

¹⁾ Wimco Ltd har konsoliderats som dotterbolag från 1 april 1998 med en månads eftersläpning.

Förändring av andelar i intressebolag:

	1998	1997
Ingående värde från föregående år	152	79
Omföring till aktier i dotterbolag	-63	-
Förvärv av andelar i intressebolag	1	75
Resultatandelar i intressebolag, netto efter skatt	7	15
Utdelningar från intressebolag	-11	-16
Kursdifferenser	8	-1
Utgående värde	94	152

Inom ramen för den normala verksamheten genomför Swedish Match transaktioner med intressebolag. Fordringar på dessa bolag uppgick till 30 respektive 6 MSEK per 31 december 1998 och 1997. Försäljning till intressebolag uppgick till 120 respektive 103 MSEK för 1998 och 1997.

9 FINANSIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

	1998	1997
Ingående värde från föregående år	308	278
Förskottsbetalning avseende förvärv	-	16
Förändring av långfristiga latenta skattefordringar	65	-22
Omföring till aktier i dotterbolag	-16	-
Omföring till kortfristig fordran	-95	-
Kursdifferenser	17	36
Utgående värde	279	308

10 VARULAGER

Varulager per 31 december består av följande poster, efter avdrag för inkurans:

	1998	1997
Färdigvarulager	594	417
Produkter i arbete	153	96
Råttobak	909	841
Övrigt insats- och förbrukningsmaterial	246	230
Summa varulager	1 902	1 584

11 LIKVIDA MEDEL

Likvida medel består av kortfristiga placeringar i form av räntebärande värdepapper samt kassa och bank enligt nedan:

	1998	1997
Kortfristiga placeringar		
Svenska staten	988	-
Företagscertifikat	398	-
	1 386	-
Kassa och Bank		
Bankräkningar och kassa	991	563
Placeringslån i bank	499	-
	1 490	563
Summa likvida medel	2 876	563

12 EGET KAPITAL

Under året har antalet aktier och aktiekapital förändrats enligt nedan:

	Antal aktier	Aktiekapital
31 december 1997	463 558 252	927
Inlösen	-34 752 689	-69
Nyemission	2 534 100	5
Fondemission ¹⁾	-	86
31 december 1998	431 339 663	949

¹⁾ Nominella värdet per aktie ökade från SEK 2 till 2.20.

	1998	1997
Aktiekapital från föregående år	927	927
Inlösen aktier	-69	-
Nyemission	5	-
Fondemission	86	-
Summa aktiekapital	949	927
Bundna reserver från föregående år	352	89
Överkurs vid nyemission	64	-
Fondemission	-86	-
Förskjutningar mellan fritt och bundet eget kapital	210	263
Summa bundna reserver	540	352
Fria reserver från föregående år	1 693	1 298
Inlösen aktier	-1 147	-
Förskjutningar mellan fritt och bundet eget kapital	-210	-263
Utdelning	-510	-510
Omräkningsdifferens	119	123
Årets resultat	726	1 045
Summa fritt eget kapital	671	1 693
Summa eget kapital	2 160	2 972

13 PENSIONER OCH LIKANDE FÖRPLIKTELSE

Koncernen tillämpar olika pensionsplaner för sina anställda över hela världen. Pensionsavsättningarna beräknas enligt försäkringstekniska principer i respektive land. De flesta av koncernens pensionsplaner är definierade pensionsåtaganden, som antingen täcks av försäkringar eller stiftelser eller tas i egen regi.

De pensionsförmåner som tillhandahålls anställda i koncernens svenska tobaksverksamhet täcks delvis av två helt oberoende pensionskassor. Marknadsvärdet för dessa kassors tillgångar överskred per 31 december 1997 pensionsåtagandenas försäkringstekniska värde med 925 MSEK. Överskotten av medel kan endast disponeras efter godkännande av kassornas styrelser. Under 1998 gavs bidrag om 101 MSEK ur dessa kassor till koncernens bolag i Sverige. Motsvarande siffra för 1997 var 104 MSEK.

Koncernen har även stiftelser eller stiftelseliknande arrangemang för ett antal förmånsbaserade pensionsåtaganden, främst i USA, Sverige och Storbritannien.

Vissa av koncernens förmånsbaserade pensionsåtaganden, främst lokala och nationella allmänna planer, är tagna i egen regi. Nuvärdet av sådana framtida pensionsförmåner bokförs som skuld i koncernens balansräkning och uppgår till MSEK 81 (35).

Utöver pensionsplaner tillämpar koncernens amerikanska dotterföretag så kallade icke-finansierade planer avseende hälsovård och övriga förmåner för anställda som gått i pension och som uppfyller kraven på minimiålder och tjänsteår. Planerna avser i allmänhet kostnadsbidrag, varvid pensionärernas andelar justeras regelbundet och omfattar andra komponenter som exempelvis självrisk och medförsäkring. Den beräknade framtida utgiften för pensionsförmåner avseende hälsovård skuldförs, enligt amerikanska redovisningsprinciper. Skulden i koncernens balansräkning uppgår till MSEK 189 (179).

14 SKULDER TILL KREDITINSTITUT

Swedish Match hade per årsskiftet 4 331 MSEK i skulder till kreditinstitut, av vilka 1 961 MSEK hade en återstående löptid överstigande ett år. Dessa långfristiga skulder inkluderar svenska obligationslån om totalt 1 761 MSEK, varav 1 561 MSEK är emitterade inom ramen för Swedish Matchs svenska företagsobligationsprogram. Obligationslånen förfaller med 614 MSEK år 2000, 487 MSEK år 2001, 160 MSEK år 2002 och 500 MSEK år 2003. Härutöver finns ett långfristigt banklån om 200 MSEK vilket löper till år 2002 till rörlig ränta. Genomsnittsräntan för den långfristiga upplåningen var per årsskiftet 4,6 procent. Cirka 52 procent av den långfristiga upplåningen löpte per årsskiftet till rörlig ränta och 48 procent till fast ränta.

Swedish Match har även tillgängligt bekräftade, icke utnyttjade lånelöften från kreditinstitut av vilka totalt 1 425 MSEK hade kunnat utnyttjas vid årsskiftet. Vissa av ifrågavarande krediter förutsätter erläggande av löftesprovisioner. Dessa kan variera men överstiger inte i något fall 0,25 procent av den utnyttjade delen av respektive kredit per årsskiftet. Till sammans med likviditeten, som per årsskiftet uppgick till 2 876 MSEK, säkerställer lånelöftena Swedish Matchs svenska certifikatprogram, vilket per årsskiftet hade en låneram om 3 000 MSEK och var utnyttjat med 1 382 MSEK.

15 UPPLUPNA KOSTNADER OCH ÖVRIGA KORTFRISTIGA OPERATIVA SKULDER

Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter per 31 december består av följande:

	1998	1997
Upplupna lönerelaterade kostnader	63	93
Upplupna semesterlöner	78	76
Upplupna sociala avgifter	156	131
Övrigt	272	234
Summa	569	534

Övriga kortfristiga operativa skulder per 31 december består av följande:

	1998	1997
Tobaksskatter	706	768
Mervärdesskatteskuld	231	242
Övrigt	319	192
Summa	1 256	1 202

16 FINANSIELLA INSTRUMENT

Koncernen är verksam internationellt, vilket ger upphov till risexpone- ring för förändringar i valutakurser. Koncernen använder sig av termins- kontrakt för att minska riskerna.

Per 31 december hade koncernen utestående valutaterminskontrakt till följande nominella värden:

	1998	1997
Terminskontrakt	2 718	745

Det bokförda värdet av alla finansiella instrument som innehas av Swedish Match-koncernen uppgår ungefär till marknadsvärdet, med undantag för terminskontrakt. De bokförda värdena och beräknade marknadsvärden av terminskontrakt per 31 december framgår nedan:

1998		1997	
Bokfört värde	Beräknat marknadsvärde	Bokfört värde	Beräknat marknadsvärde
-19	-19	-5	-10

Terminskontraktens marknadsvärde reflekterar de beräknade belopp som koncernen skulle erhålla eller betala vid uppsägning av kontrakten per balansdagen, varvid hänsyn tagits till realiserade vinster och förluster på öppna terminer.

17 ÅTAGANDEN OCH ANSVARSFÖRBINDELSER

Leasingavtal

Framtida årliga minimiavgifter enligt icke uppsägningsbara operativa leasingavtal med initiala eller återstående löptider på ett år eller mer bestod per 31 december 1997 av följande:

År	Årliga minimiavgifter
1999	68
2000	66
2001	62
2002	57
2003 och därefter	293
Summa minimiavgifter	546

Koncernens leasingkostnader för operativa leasingavtal uppgick till 31 (28) MSEK för år 1998 respektive 1997.

Koncernens framtida årliga minimiavgifter har ökat jämfört med föregående år efter att ett 10-årigt hyresavtal träffats med köparen av företags huvudkontorsfastighet i Stockholm. Framtida åtaganden avseende detta hyresavtal uppgår till 450 MSEK.

Rättstvister

Bolaget är involverat i ett antal rättsliga processer av för verksamheten rutinmässig karaktär. I några fall har koncernens cigarrverksamhet tvister

med konkurrentföretag avseende användandet av vissa varumärken. Även om företagsledningen inte på ett meningsfullt sätt kan uppskatta de skadestånd pågående eller befarade tvister skulle kunna medföra, är det företagsledningens uppfattning att skyldigheter hänförliga till alla sådana pågående tvister inte påtagligt skulle inverka negativt på Swedish Matches finansiella ställning eller resultat.

Miljöfrågor

Ett av koncernens dotterföretag har identifierats som potentiellt ansvarigt enligt Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act ("CERCLA") för en avstjälningsplats för avfall i USA. Sanering av området pågår och dotterföretagets andel av kostnaden har uppskattats till högst 7 MSEK, vilket har reserverats.

18 GEOGRAFISK INFORMATION

I nedanstående tabeller sammanfattas vissa uppgifter per geografiskt område:

	1998	1997
Koncernextern försäljning		
Sverige	3 650	3 433
Västeuropa exklusive Sverige	2 011	1 825
Östeuropa	134	123
Nordamerika	1 533	1 533
Latinamerika	427	427
Övriga områden	439	124
Summa koncernextern försäljning	8 194	7 465

Resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar

Sverige	891	937
Västeuropa exklusive Sverige	65	256
Östeuropa	-12	-6
Nordamerika	245	387
Latinamerika	14	8
Övriga områden	-5	-24

Summa resultat före inkomstskatter och minoritetsandelar

1 198 **1 558**

Tillgångar

Sverige	4 908	2 861
Västeuropa exklusive Sverige	2 447	2 079
Östeuropa	296	171
Nordamerika	1 035	1 054
Latinamerika	710	703
Övriga områden	1 166	264

Summa tillgångar

10 562 **7 132**

19

RESULTAT OCH EGET KAPITAL ENLIGT AMERIKANSKA REDOVISNINGSPRINCIPER

Räkenskaper i Swedish Match har upprättats enligt svenska redovisningsprinciper ("Swedish GAAP"). I samband med Swedish Matchs notering på Nasdaq-börsen i USA lämnar bolaget viss ekonomisk information avfattad enligt amerikanska redovisningsprinciper ("US GAAP"). Swedish Match avger även en årlig rapport (Form 20-F) till Securities and Exchange Commission (SEC), i USA, vilken innehåller ytterligare information om Swedish Matchs verksamhet enligt fastställda regler.

En sammanfattning av effekterna på koncernens resultat och egna kapital vid tillämpning av amerikanska redovisningsprinciper lämnas i nedanstående tabeller:

	Not	1998	1997
Avstämning av årets resultat			
Årets resultat redovisat enligt svenska redovisningsprinciper		726	1 045
Poster som ökar resp. minskar resultatet			
Konsolidering:	1		
Avskrivning på goodwill		-308	-308
Övriga avskrivningar		-3	-3
Omstruktureringskostnader	2	183	-65
Realisationsvinst	3	-266	-
Förtidspension		-	-2
Finansiella instrument	4	24	-1
Pensioner och pensionsinvesteringar	5	-42	10
Skatteeffekter av ovanstående justeringar		72	17
Resultat enligt amerikanska redovisningsprinciper		386	693
I kronor per aktie:			
Nettoreultat enligt amerikanska redovisningsprinciper		0:85	1:45
Avstämning av eget kapital			
Eget kapital redovisat enligt svenska redovisningsprinciper		2 160	2 972
Poster som ökar resp. minskar eget kapital			
Konsolidering:	1		
Goodwill		4 749	5 057
Fastigheter, maskiner och inventarier		106	109
Omstruktureringskostnader	2	191	8
Realisationsvinst	3	-266	-
Förtidspension		-	-18
Finansiella instrument	4	14	-10
Pensioner och pensionsinvesteringar	5	134	192
Skatteeffekter av ovanstående			
US GAAP-justeringar		-44	-116
Eget kapital enligt amerikanska redovisningsprinciper		7 044	8 194

1. Per den 31 december 1995 ägdes Swedish Match av Volvo-koncernen, som förvärvade koncernens moderbolag i två steg i november 1993 och i juni 1994, varvid förvärvsmetoden tillämpades vid redovisningen av transaktionerna. I enlighet därmed fördelades skillnaden mellan anskaffningspriset och nettotillgångarnas bokförda värden mellan byggnader, mark och aktier, som innehades av Swedish Match och för vilka marknadsvärden vid tiden för förvärvet översteg bokförda värden. Återstoden av skillnaden mellan anskaffningspriset och tillgångarnas bokförda värden utgjorde goodwill. Dessa fördelningar

bokfördes på koncernnivå hos Volvo och flyttades inte ner till dotterkoncernen Swedish Match.

US GAAP kräver att man tillämpar "push down"-redovisning för helägda dotterbolags oberoende årsredovisningar om ägarandelen uppgår till 95 % eller mer, vilket blev fallet i samband med Volvos förvärv 1994. Följaktligen har de justeringar, som enligt förvärvsmetoden gjorts av Volvo avseende Swedish Match, redovisats för US GAAP ändamål i Swedish Match från och med juni 1994. Den goodwill som på detta sätt beräknats har därefter ytterligare justerats då US GAAP kräver att anskaffningspriset ska sättas med utgångspunkt från marknadspriset av vederlaget per det datum då transaktionen genomfördes och inte som i Swedish GAAP den dag förvärvet offentliggörs.

Totalt bruttovärde av goodwill som enligt ovanstående påfördes Swedish Match 1994 uppgick till 6 158 MSEK. Justeringar för fastigheter, maskiner och inventarier uppgick till 119 MSEK. Goodwillbeloppet skrivs av på 20 år.

Den realisationsvinst som redovisades som engångsbelopp i Swedish Match i samband med försäljningen av aktierna i UST, Inc har i stället ökat värdet av tillgångarna vid Volvos förvärv.

- I resultatet för 1998 redovisas bland jämförelsestörande poster 177 MSEK avseende kostnader för omstrukturering av produktionen samt 100 MSEK för kostnader i samband med implementering av en ny koncernorganisation. Enligt svenska redovisningsprinciper bokförs hela kostnaden för omstrukturering i samband med att beslut fattats, medan US GAAP endast tillåter att vissa kostnader bokas som omstruktureringskostnader i samband med beslutet. Korrigering enligt amerikanska redovisningsprinciper för ovanstående kostnader har gjorts med 183 MSEK, varav -8 MSEK avser kostnader från tidigare år avseende nedläggning av fabriker i Arvika och Härnösand.
- Försäljning av Swedish Matchs huvudkontor i Stockholm har enligt svenska redovisningsprinciper redovisats som en operationell leasing, vilket medfört en reavinst om 266 MSEK som redovisats under jämförelsestörande poster. Enligt US GAAP betraktas försäljningen som ett finansieringsarrangemang, vilket medför att resultatavräkningen uppskjuts och försäljningsintäkten skuldförs. Fastighets värde återlägges och avskrivning sker efter ordinarie avskrivningsplan. Korrigering för fastigheten har gjorts med -266 MSEK.
- Vid tillämpning av svenska redovisningsprinciper redovisas vanligtvis realiserade valutakursvinster och -förluster på terminskontrakt, som skyddar förväntade framtida transaktioner, först när den underliggande transaktionen inträffar. Vid tillämpning av US GAAP skall positiva och negativa realiserade kursdifferenser för sådana terminskontrakt beräknade på basis av balansdagens marknadsvärden ingå i det redovisade resultatet.
- Pensioner redovisas i respektive enhet i Swedish Match-koncernen, om tillämpligt, baserat på de principer som gäller i respektive land förutsatt att dessa innebär att intjänad pensionsrätt redovisas som kostnad. Enligt US GAAP redovisas pensioner i enlighet med SFAS No. 87, "Employers' Accounting for Pensions". Koncernen har uppskattat effekten på nettoreultatet och eget kapital under antagande att man tillämpar SFAS No. 87. Finansiella tillgångar ingående i en svensk pensionsstiftelse har därtill under 1997 omklassificerats från att vara "stiftelsens tillgångar" till att vara "företagets tillgångar" under SFAS No. 87.

Klassificering

Enligt SFAS 95 omfattar "cash and cash equivalents" endast medel med löptid som är tre månader eller kortare. En del av Swedish Matchs likvida medel (se not 11) uppfyller inte detta krav. Följaktligen skulle förändringar i denna del av likvida medel redovisas som investeringar enligt SFAS 95.

20 PERSONAL

Medelantalet anställda under 1998 uppgick i moderbolaget till 48 och i koncernen till 10 314. För 1997 var motsvarande uppgifter 38 respektive 6 467. Löner, andra ersättningar och sociala kostnader sammanfattas nedan:

	1998		1997	
	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)	Löner och andra ersättningar	Sociala kostnader (varav pensionskostnader)
Moderbolaget	30	14(2)	23	13(5)
Dotterbolag	1 198	452(101)	1 148	463(68)
Koncernen	1 228	466(103)	1 171	476(73)

Löner och andra ersättningar fördelade per land och mellan styrelseledamöter m fl och övriga anställda sammanfattas nedan:

	1998			1997		
	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)		Övriga anställda	Styrelse och VD (varav tantiem o dyl)		Övriga anställda
Moderbolaget						
Sverige	5	(0)	25	5	(1)	18
Dotterföretag						
Australien	1		8			
Belgien	0	(0)	111			102
Brasilien	2	(0)	37	2		55
Bulgarien	0	(0)	4			
England	2	(0)	23	2	(0)	22
Estland			5	0	(0)	4
Filippinerna	0	(0)	9	0		13
Finland			15			3
Frankrike	1		61	2	(0)	60
Indien	0		45			
Indonesien			3			4
Irland	2	(1)	9	1	(0)	9
Kina	0		7	1		5
Nedeländerna	4	(0)	113	5	(1)	95
Portugal	0		5	1		4
Schweiz	6	(1)	38	6	(1)	34
Spanien	1	(0)	32	1	(0)	37
Sverige	3	(0)	403	2	(1)	437
Turkiet	2	(1)	7			
Tyskland	2	(0)	11	2	(0)	10
Ungern	0		13	0	(0)	12
USA	5	(1)	191	7	(4)	206
Övriga Länder	7	(0)	10	2	(1)	2
Totalt i dotterföretag	38	(4)	1 160	34	(8)	1 114
Koncernen totalt	43	(4)	1 185	39	(9)	1 132

	Medelantal anställda		
	1998	därav män, %	1997
Moderbolaget			
Sverige	48	58	38
Övriga			
Australien	45	53	-
Belgien	612	40	577
Brasilien	829	74	985
Bulgarien	373	47	-
England	75	64	81
Estland	52	52	54
Filippinerna	179	51	277
Finland	63	33	8
Frankrike	254	67	263
Hong Kong	18	67	-
Indien	3 099	99	-
Indonesien	1 002	9	650
Irland	40	75	39
Kina	213	75	231
Nedeländerna	447	81	459
Portugal	31	71	30
Schweiz	46	57	41
Spanien	164	88	166
Sverige	1 382	56	1 447
Turkiet	215	87	-
Tyskland	44	23	38
Ungern	384	49	384
USA	670	51	686
Övriga Länder	29	28	13
Koncernen totalt	10 314	67	6 467

Högsta ledningens förmåner:

Bernt Magnusson, styrelseordförande i Swedish Match, erhöll under 1998 TSEK 450 i styrelsearvode.

Göran Lindén, verkställande direktör och koncernchef fram till den 1 november, då han efterträddes av Lennart Sundén, erhöll under 1998 TSEK 3 300 i lön och förmåner varav bonus TSEK 230. Lennart Sundéns lön och förmåner under november–december 1998 uppgick till TSEK 513. Lennart Sundén har avtal om bonus som kan uppgå till högst 35 procent av den kontanta lönen. Han har rätt till pension från 60 års ålder. Mellan 60-65 års ålder utgår pension med 70 procent av den pensionsmedförande lönen (fast kontant lön plus genomsnittet av de senaste tre årens bonus). Från 65 år utgår pension med 45 procent av den pensionsmedförande lönen. Uppsägningstid gäller med 6 månader från Lennart Sundéns sida och 12 månader från bolagets sida. Avgångsvederlag utgår med maximalt två årslöner om bolaget säger upp anställningsavtalet. Avgångsvederlaget reduceras med andra inkomster dock med maximalt 50 procent av dessa och högst ner till halva avgångsvederlaget.

För övriga i koncernledningen, frånsett nedan särskilt angivna, gäller att pension utgår från 60 års ålder. Mellan 60-65 års ålder utgår pension med 50-70 procent av den pensionsmedförande lönen och från 65 år utgår pension med 32,5-65 procent av den pensionsmedförande lönen. Med pensionsmedförande lön avses den kontanta lönen plus genomsnittet av de tre närmast föregående årens bonus, som i inget fall kan uppgå till mer än 35 procent av kontantlönen.

För Hans van den Berg (som per den 31 mars 1999, övergår helt till det av Swedish Match delägda cigarrtillverkande bolaget Arnold André GmbH & Co. KG i Tyskland) gäller 65 års ordinarie pensionsålder och maximalt 70 procent i pension. För William G. McClure III (vars anställning upphör per 1999-06-30) gäller 65 års pensionsålder med en avgiftsbaserad pensionsplan. Premien har baserats på 70 procent i pension.

För koncernledningen, utom för Lennart Sundén, gäller en ömsesidig uppsägningstid om 6 månader. Avgångsvederlag utgår om bolaget säger upp den anställde med ett belopp motsvarande 18 månaders kontantlön. Avgångsvederlaget skall reduceras med andra inkomster, dock med maximalt 50 procent av dessa och högst ner till halva avgångsvederlaget.

Löner och ersättningar för VD (Göran Lindén 10 månader och Lennart Sundén 2 månader) och VVD (3 st) samt för Göran Lindén i egenskap av styrelseledamot under 2 månader uppgick under 1998 till motsvarande ca MSEK 13,5 varav bonus ca MSEK 1,0. Det sammanlagda beloppet av pensionskostnader och förpliktelser avseende denna grupp uppgick till motsvarande ca MSEK 6,7.

Sociala kostnader för ledningspersonalen uppgick till motsvarande cirka MSEK 11,9, varav pensionskostnader cirka MSEK 8,9.

Incitamentsprogram

Under 1998 erbjöds ett 20-tal ledande befattningshavare inom koncernen att från utomstående part förvärva köpoptioner avseende aktier i Swedish Match AB. Erbjudandet omfattade paket med optioner med tre löptider, 3, 4 respektive 5 år. Programmet genomfördes med full anslutning och optioner motsvarande 1 065 000 aktier utfärdades. Tilldelningen motsvarade maximalt mellan 30 000 och 105 000 optioner för aktuella befattningshavare. Prissättningen av optionerna skedde på marknadsmässiga villkor.

BOKSLUT FÖR Moderbolaget

RESULTATRÄKNING

MSEK där inget annat anges	not	1998	1997
Nettoomsättning	1	16	21
Kostnad för sålda varor		-12	-15
Bruttovinst		4	6
Försäljningskostnader		-5	-3
Administrationskostnader	1	-331	-321
Övriga rörelseintäkter	1	149	184
Rörelseresultat		-183	-134
Resultat från andelar i koncernbolag		2 399	1 069
Ränteintäkter, koncernbolag		54	13
Övriga ränteintäkter		57	15
Räntekostnader, koncernbolag		-58	-67
Övriga räntekostnader		-124	-48
Övriga finansiella poster, netto	2	-15	2
Finansiella poster, netto		2 313	984
Resultat efter finansiella poster		2 130	850
Bokslutsdispositioner			
Avsättning till periodiseringsfond		-231	-169
Koncernbidrag och aktieägartillskott, netto		1 317	991
Resultat före skatt		3 216	1 672
Skatter		-290	-194
ÅRETS RESULTAT		2 926	1 478

BALANSRÄKNING

MSEK där inget annat anges	not	31 dec. 1998	31 dec. 1997
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar	3	5	4
Finansiella anläggningstillgångar			
Aktier och andelar i koncernföretag	4	8 079	7 358
Andra långfristiga värdepappersinnehav		10	-
Andra långfristiga fordringar koncernföretag		2 475	34
Summa anläggningstillgångar		10 569	7 396
Omsättningstillgångar			
Varulager	5	1	3
Kortfristiga operativa fordringar			
Kundfordringar		1	1
Kundfordringar, koncernföretag		24	28
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		59	43
Övriga operativa fordringar		15	6
Summa kortfristiga operativa fordringar		99	78
Kortfristiga finansiella fordringar koncernföretag		703	648
Kortfristiga placeringar		1 386	-
Kassa och bank		1 075	221
Summa omsättningstillgångar		3 264	950
SUMMA TILLGÅNGAR		13 833	8 346
EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER			
Eget kapital			
	6		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		949	927
Reservfond		164	186
Fritt eget kapital			
Balanserad vinst		3 481	3 660
Årets resultat		2 926	1 478
Summa eget kapital		7 520	6 251
Obeskattade reserver		400	169
Långfristiga skulder			
Skulder till kreditinstitut		1 961	200
Skulder till koncernföretag		2	2
Summa långfristiga skulder		1 963	202
Kortfristiga finansiella skulder			
Skulder till kreditinstitut		2 177	792
Skulder till koncernföretag		1 592	637
Övriga kortfristiga skulder		110	220
Summa kortfristiga finansiella skulder		3 879	1 649
Kortfristiga operativa skulder			
Leverantörsskulder		29	27
Leverantörsskulder, koncernföretag		27	32
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		10	6
Övriga kortfristiga operativa skulder		5	10
Summa kortfristiga operativa skulder		71	75
Summa kortfristiga skulder		3 950	1 724
SUMMA EGET KAPITAL, AVSÄTTNINGAR OCH SKULDER		13 833	8 346
ÅTAGANDEN OCH ANSVARSFÖRBINDELSER			
Ställda säkerheter		8	4
Ansvarsförbindelser		261	105

KASSAFLÖDESANALYS

MSEK där inget annat anges

	1998	1997
RÖRELSEN		
Årets resultat	2 926	1 478
Avskrivningar och förändring av obeskattade reserver	233	170
Förlust/vinst (-) på försäljning av aktier	3	-
Förändring av operativa tillgångar		
Kundfordringar	-	-31
Varulager	2	-3
Övriga tillgångar	-25	-15
Förändring av leverantörsskulder samt upplupna kostnader och övriga kortfristiga skulder	1	36
Förändring av inkomstskatteskulder	-110	-86
Kassaflöde från rörelsen	3 030	1 549
INVESTERINGAR		
Investeringar i fastigheter, maskiner och inventarier	-3	-3
Investeringar i aktier	-734	-516
Kassaflöde från investeringar	-737	-519
FINANSIERING		
Förändring av kortfristiga lån	1 385	-240
Förändring av långfristiga lån	1 761	200
Förändring koncernmellanhavanden	-1 542	-777
Inlösen av aktier, netto	-1 147	
Utdelning	-510	-510
Kassaflöde från finansiering	-53	-1 327
Minskning/ökning av likvida medel	2 240	-297
Likvida medel vid årets början	221	518
Likvida medel vid årets slut	2 461	221

NOTER

(Samtliga belopp i MSEK om inte annat anges)

Moderbolagets redovisningsprinciper överstämmer i tillämpliga delar med koncernens.

1 FÖRSÄLJNING, ADMINISTRATIONSKOSTNADER OCH ÖVRIGA RÖRELSEINTÄKTER

Försäljningen i moderbolaget avser reklamprodukter. Under 1998 har försäljning skett till koncernbolag för 8 (12) MSEK. Inköp från koncernbolag har under 1997 uppgått till 10 (6) MSEK. Övriga rörelseintäkter avser på koncernbolag utdebiterad andel av gemensamma administrationskostnader.

2 ÖVRIGA FINANSIELLA POSTER, NETTO

Övriga finansiella intäkter och utgifter, netto, inkluderar kursvinster till ett belopp av 10 MSEK (6) för räkenskapsåren 1998 och 1997.

3 MATERIELLA ANLÄGGNINGSTILLGÅNGAR

Materiella anläggningstillgångar per den 31 december omfattar inventarier enligt följande:

	1998	1997
Ingående anskaffningsvärde	7	3
Investeringar	2	4
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	9	7
Ingående avskrivningar	-3	-1
Årets avskrivningar	-1	-2
Utgående ackumulerade avskrivningar	-4	-3
Utgående bokfört värde	5	4

4 AKTIER OCH ANDELAR I KONCERNFÖRETAG

I dotterbolag per 31 december 1998

	Antal aktier eller andelar	Valuta	Nominellt värde TSEK	Bokfört värde MSEK	Moderbolagets innehav i %	Organisations.nr	Säte
Swedish Match Arencio AB	305 500	SEK	30 550	31	100	556040-2157	Kalmar
Swedish Match Industries AB						556005-0253	Tidaholm
- stamaktier	30 000	SEK	30 000	195	100		
- preferensaktier	851	SEK	851	0	99,8		
Swedish Match United Brands	200 000	SEK	20 000	2 909	100	556345-7737	Stockholm
Intermatch Sweden AB	710 000	SEK	71 000	85	100	556018-0423	Stockholm
Svenska Tändsticks AB	1 000	SEK	100	0	100	556105-2506	Stockholm
Svenska Tändsticksbolaget Försäljnings AB	1 903 000	SEK	190 300	228	100	556012-2730	Stockholm
Treab Plus AB	91 846*	SEK	4 050	16	95	556013-4412	Stockholm
Svenska Tändsticks Philippine Company	20 000	PHP	20 000	0	100		
Swedish Match North America Inc	100	USD	100	849	100		
Swedish Match Holding BV Netherlands	112 055	NLG	112 055	700	100		
Swedish Match Group BV	20 900 000	NLG	2 090	2 544	100		
Nitedals Taendstiker A/S	500	NOK	500	1	100		
Swedish Match SA	10 604	CHF	1 591	21	100		
Swedish Match Finance, Irland	500 000 000	SEK	500 000	500	100		
SA Allumettiére Caussemille ¹⁾	10 000	FRF	1 000	0	100		
The Burma Match Co. Ltd ²⁾	300 000	BUK	3 000	0	100		
Vulcan Trading Co. Ltd ³⁾	4 000	BUK	400	0	100		
Summa aktier				8 079			

* Tvångsinlöst under 1998: 439 st.

¹⁾ Nationaliserat i november 1963

²⁾ Nationaliserat i december 1968

³⁾ Nationaliserat i januari 1969

Härutöver ägs aktier i Union Allumettiére Marocaine S.A. Ägandet är endast formellt. Samtliga rättigheter och skyldigheter tillkommer koncernbolag.

Övriga aktier per 31 december 1998

Moderbolaget innehar aktier i ett rörelseanknutet bolag.

Namn	Valuta	Nominellt värde	Bokfört värde	Moderbolagets innehav i %
Yaka Feudor SA	JPY	100 000	0	15,4

5 VARULAGER

Varulagret per 31 december 1998 och 1997 består i sin helhet av färdigvarulager.

6 EGET KAPITAL

Moderbolagets aktiekapital är uppdelat på 431 339 663 aktier à nominellt två kronor och tjugo öre per aktie. Samtliga aktier har vardera en röst. För specifikation av aktiekapitalets förändring utöver vad som framgår nedan, se not 12 för koncernen.

	Aktiekapital	Överkursfond	Reservfond	Fritt eget kapital	Summa eget kapital
Vid slutet av 1996	927	-	88	4 268	5 283
Avsättning till reservfond	-	-	98	-98	-
Utdelning	-	-	-	-510	-510
Årets resultat	-	-	-	1 478	1 478
Vid slutet av 1997	927	-	186	5 138	6 251
Inlösen av aktier	-69	-	-	-1 147	-1 216
Nyemission	5	64	-	-	69
Fondemission	86	-64	-22	-	-
Utdelning	-	-	-	-510	-510
Årets resultat	-	-	-	2 926	2 926
Vid slutet av 1998	949	-	164	6 407	7 520

Definitioner

Swedish Match, som tidigare varit ett dotterbolag inom Volvo-koncernen, utdelades under 1996 till Volvos aktieägare och bolaget introducerades på Stockholms Fondbörs. Vissa verksamheter, som idag ingår i Swedish Match, var tidigare legalt sett inte dotterbolag i Swedish Match-koncernen utan införlivades i koncernen per 31 december 1995 som en förberedelse för utdelningen. Uppgifterna i denna årsredovisning för åren 1995 och tidigare är presenterade proforma. Dessa proforma-räkenskaper konsoliderar samtliga räkenskaper för de dotterbolag som ägdes av Swedish Match den 31 december 1995 som om de hade ingått i Swedish Match-koncernen under samtliga presenterade år.

AVKASTNING PÅ EGET KAPITAL

Årets resultat dividerat med genomsnittligt eget kapital. Genomsnittligt eget kapital har beräknats genom att dividera summan av ingående balans och utgående balans med 2.

AVKASTNING PÅ OPERATIVT KAPITAL

Rörelseresultat före jämförelsestörande poster dividerat med genomsnittligt operativt kapital. Genomsnittligt operativt kapital har beräknats genom att dividera summan av ingående balans och utgående balans av operativt kapital med 2.

DIREKTAVKASTNING

Utdelning i procent av börskursen vid årets slut.

EBIT-MULTIPEL

Börsvärde plus nettoskuld plus minoritetsintresse dividerat med rörelseresultatet.

FONDEMISSIONSELEMENT VID INLÖSEN

Eftersom inlösenbeloppet per aktie översteg börskurs vid inlösentillfället har i förekommande fall nyckeltal för tidigare perioder korrigerats för att möjliggöra jämförelse. Av totalt 463 558 252 aktier inlöstes i juli 1998 34 752 689 aktier för SEK 35 per aktie. Korrigeringsfaktorn har beräknats till 0,9760.

NETTOSKULD

Räntebärande skulder minus likvida medel.

OPERATIVT KAPITAL

Kortfristiga operativa tillgångar, immateriella tillgångar, fastigheter, maskiner och inventarier samt övriga långfristiga operativa tillgångar minskat med kortfristiga operativa skulder.

P/E-TAL EFTER SKATT

Börskurs dividerat med vinst per aktie efter jämförelsestörande poster.

RÄNTETÄCKNINGSGRAD

Resultat efter finansiella poster ökat med räntekostnader dividerat med räntekostnader. Räntekostnader för 1994 och 1995 har proforma beräknats med en räntesats om 10 procent på genomsnittliga räntebärande skulder.

RÖRELSEMARGINAL

Rörelseresultat före jämförelsestörande poster dividerat med nettoomsättning.

SKULDSÄTTNINGSGRAD

Nettoskuld dividerat med summan av eget kapital och minoritetsintressen.

SOLIDITET

Summan av eget kapital och minoritetsintressen dividerat med summa tillgångar.

TOTALAVKASTNING

Aktiens kursutveckling under året inklusive utdelning och inlösenbelopp dividerat med börskurs vid årets början.

VINST EFTER SKATT PER AKTIE

Årets resultat dividerat med genomsnittligt antal aktier. I förekommande fall justerat för jämförelsestörande poster.

FÖRSLAG TILL vinstdisposition

Koncernens fria egna kapital enligt koncernbalansräkningen uppgår till 671 MSEK varav räkenskapsårets vinst är 726 MSEK. Avsättning till bundna fonder föreslås med 32 MSEK.

Till bolagsstämmans förfogande står enligt moderbolagets balansräkning 6 407 MSEK varav årets vinst är 2 926 MSEK.

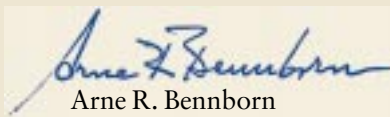
Styrelsen och verkställande direktören föreslår att de till bolagsstämmans förfogande stående vinstmedlen, 6 407 MSEK, disponeras så att till reservfonden överföres 26 MSEK och till aktieägarna utdelas 1:10 SEK per aktie, vilket uppgår till 474 MSEK, samt att resterande vinstmedel balanseras.

Styrelsen föreslår vidare att avstämning av i VPC registrerade aktieägare sker den 29 april 1999.

Stockholm den 12 februari 1999



Bernt Magnusson
Styrelsens ordförande




Arne R. Bennborn




Jan Blomberg



Lennart Engström



Mats Jansson



Göran Lindén



Ingemar Malmström



Bertil Persson




Klaus Unger



Lennart Sundén
Verkställande direktör

Vår revisionsberättelse har avgivits den 15 februari 1999.



Göran Tidström
Auktoriserad revisor



Åke Danielsson
Auktoriserad revisor

REVISIONS- berättelse

Till bolagsstämman i Swedish Match AB

Vi har granskat årsredovisningen, koncernredovisningen och bokföringen samt styrelsens och verkställande direktörens förvaltning i Swedish Match AB (publ) för år 1998. 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 revisionssed. 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. Vi har granskat väsentliga beslut, åtgärder och förhållanden i bolaget för att kunna bedöma om någon styrelseledamot eller verkställande direktören är ersättningsskyldig mot bolaget eller på annat sätt har handlat i strid mot 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, varför vi tillstyrker

- att resultaträkningen och balansräkningen för moderbolaget och för koncernen fastställs och
- att vinsten i moderbolaget disponeras enligt förslaget i förvaltningsberättelsen.

Styrelseledamöterna och verkställande direktören har inte vidtagit någon åtgärd eller gjort sig skyldiga till någon försummelse som enligt vår bedömning kan föranleda ersättningsskyldighet mot bolaget, varför vi tillstyrker

- att styrelsens ledamöter och verkställande direktören beviljas ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Stockholm den 15 februari 1999



Göran Tidström
Auktoriserad revisor



Åke Danielsson
Auktoriserad revisor

Styrelse



Bernt Magnusson

f 1941. Ordförande. Ledamot sedan 1993. Styrelseordförande i NCC AB och Näringslivets skattedelegation. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Avesta Sheffield AB och Net Insight AB, ledamot i MeritaNordbanken Abp, Burmah Castrol Plc., Neptun Maritime Abp, Höganäs AB, ICB Shipping AB, Industriförbundet, Emtunga International AB och Stockholms Handelskammare. Rådgivare till European Bank for Reconstruction and Development.
Aktier: 10 616.



Arne R. Bennborn

f 1932. Ledamot sedan 1996. Teknologie hedersdoktor. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Invest in Sweden Agency-ISA. Ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien.
Aktier: 4 935.



Jan Blomberg

f 1939. Ledamot sedan 1996. Övriga styrelseuppdrag: vice ordförande i Drott AB, ledamot i PLM AB, Haldex AB, Investment AB Bure, Inductus AB, Byggelit AB, Svenska Spel AB, Mellanskog Industrier AB och Handelsbanken Regionbank City, Stockholm.
Aktier: 3 638.



Mats Jansson

f 1951. Ledamot sedan 1998. Tillträder under våren som verkställande direktör och koncernchef i Oy Karl Fazer Ab. Övriga styrelseuppdrag: ledamot i bl a Billia AB, Lindex AB och Lifco AB.
Aktier: 1 500.

Arbetsgagarrepresentanter, ordinarie



Lennart Engström

f 1934. Ledamot sedan 1972. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match. Klubbordförande för Industrifacket vid Swedish Match Industries AB Tidaholm. Övriga styrelseuppdrag: ledamot av Industrifackets överstyrelse, vice ordförande i Tidaholms Sparbank.
Aktier: 0.



Ingemar Malmström

f 1959. Ledamot sedan 1998. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match. Vice ordförande för Livs vid tobaksfabriken i Malmö.
Aktier: 0.



Bertil Persson

f 1947. Ledamot sedan 1997. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match. Vice klubbordförande för SIF vid tobaksfabriken i Malmö.
Aktier: 1 185.



Kenneth Ek

f 1953. Suppleant sedan 1997. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match. Klubbordförande för Ledarna vid snusfabriken i Göteborg. Aktier: 0.



Göran Lindén

f 1944. Ledamot sedan 1985. Verkställande direktör och koncernchef i Swedish Match AB to m 31 oktober 1998. Övriga styrelseuppdrag: ordförande i Pricer AB, ledamot i Prippts Ringnes AB, Monark Stiga AB, Liber AB, Perstorp Plastic Systems AB samt 6:e AP-fonden.
Aktier: 32 957.
Köptioner: 105 000.



Klaus Unger

f 1934. Ledamot sedan 1984. Övriga styrelseuppdrag: ledamot i Arnold André GmbH & Co KG. Ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien.
Aktier: 2 614.



Dag Ivarsson

f 1946. Suppleant sedan 1985. Utsedd av PTK-klubbarna inom Swedish Match. Klubbordförande för Ledarna vid Swedish Match Industries AB i Vetlanda.
Aktier: 0.



Gull-Britt Larsson

f 1947. Suppleant sedan 1998. Utsedd av LO-klubbarna inom Swedish Match. Vice klubbordförande vid snusfabriken i Göteborg.
Aktier: 0.

Revisorer

Ordinarie

Göran Tidström

f 1946. Auktoriserad revisor, PricewaterhouseCoopers.
Revisor i Swedish Match sedan 1986.

Ordinarie

Åke Danielsson

f 1947. Auktoriserad revisor, PricewaterhouseCoopers.
Revisorssuppleant i Swedish Match sedan 1990. Ordinarie sedan 1998.

Suppleant

Claes Dahlén

f 1950. Auktoriserad revisor, PricewaterhouseCoopers.
Revisorssuppleant i Swedish Match sedan 1998.

Aktieinnehav inkluderar i förekommande fall familjens innehav

Koncernledning

Från och med 1 februari 1999



Lennart Sundén

f 1952. Verkställande direktör och koncernchef i Swedish Match AB sedan 1 november 1998.
Aktier: 60 000.
Köptioner: 105 000.



Massimo Rossi

f 1942. Vice verkställande direktör och VDs ställföreträdare. Anställdes 1975. Medlem i koncernledningen sedan 1992. Styrelseuppdrag: ordförande i Duni AB, ledamot i Stiftelsen Solstickan, CityMail Sweden AB och Phimco Industries Inc., Filipinerna.
Aktier: 81 400.
Köptioner: 60 000.



Bo Aulin

f 1948. Direktör, med ansvar för Juridik och Information. Anställdes 1990. Medlem i koncernledningen sedan 1996.
Aktier: 2 700. Köptioner: 60 000.



Lennart Freeman

f 1951. Direktör, med ansvar för North America Division. Anställdes 1975. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 300. Köptioner: 30 000.



Stefan Gelkner

f 1944. Direktör, med ansvar för North Europe Division. Anställdes 1977. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 1 000. Köptioner: 30 000.



Sven Hindrikes

f 1950. Direktör med ansvar för Ekonomi och Finans. Anställd och medlem i koncernledningen sedan juni 1998.
Aktier: 60 000.
Köptioner: 60 000.



Graham Jones

f 1949. Direktör, med ansvar för Match Division. Anställdes 1978. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 6 000. Köptioner 30 000.



Peter Nilsson

f 1962. Direktör, med ansvar för Lighter Division. Anställdes 1987. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 6 554.
Köptioner: 30 000.



Ingemar Olsson

f 1953. Direktör, med ansvar för Overseas Division. Anställdes 1983. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 19 500. Köptioner 30 000.



Göran Streiffert

f 1946. Direktör, med ansvar för Personal. Anställd och medlem i koncernledningen sedan 1 januari 1997.
Aktier: 1 000. Köptioner: 60 000.



Frans Vogels

f 1950. Direktör, med ansvar för Continental Europe Division. Anställdes 1985. Medlem i koncernledningen sedan 1999.
Aktier: 0. Köptioner: 30 000.

I 1998 års koncernledning ingick även:

Göran Lindén, t o m 31/10
Jan Gabriellsson, t o m 31/5
William G. McClure
Hans van den Berg

Aktieinnehav inkluderar i förekommande fall familjens innehav

INFORMATION

till våra aktieägare

BOLAGSSTÄMMA

Ordinarie bolagsstämma hålls måndagen den 26 april 1999, kl. 16.30 på Stockholmsmässan i Älvsjö, sal K1. Rätt att delta i Swedish Matchs bolagsstämma har den aktieägare som dels är registrerad i den utskrift av aktieboken som görs den 16 april 1999, dels anmäler sin avsikt att delta i bolagsstämman till Swedish Match.

Registrering i aktieboken

Swedish Matchs aktiebok förs av Värdepapperscentralen VPC AB. Endast aktieägarregistrerade innehav återfinns under aktieägarens eget namn i aktieboken. För att aktieägare med förvaltarregistrerade aktier ska ha rätt att delta i bolagsstämman fordras att sådana aktieägare låter registrera sitt innehav under eget namn så att aktierna är ägarregistrerade senast fredagen den 16 april 1999.

Anmälan till bolagsstämman

Anmälan om deltagande till bolagsstämman tas emot från och med måndagen den 29 mars.

Anmälan kan ske per:

- telefon 020-61 00 10
- fax 08-658 63 64
- www.swedishmatch.se/stamman
- post Swedish Match AB
Juridik
118 85 Stockholm

Vid anmälan anges:

- namn
- personnummer
(registreringsnummer)
- adress och telefonnummer (dagtid)

Aktieägare som önskar delta i bolagsstämman måste ha anmält detta senast torsdagen den 22 april 1999 kl. 16.00,

då anmälningstiden går ut och anmälan måste vara Swedish Match tillhanda. Som avstämningsdag för rätt att erhålla utdelning föreslås den 29 april 1999. Utbetalning av utdelning beräknas ske genom VPC den 6 maj 1999.

NOMINERINGSKOMMITTÉ

Nomineringskommittén bereder och avger förslag till bolagsstämman till val av styrelse och revisorer, jämte arvode till styrelsens ledamöter och revisorer.

Kommittén utses av bolagsstämman. I kommittén ingår Bernt Magnusson (styrelsens ordförande), Bo Eklöf (VD i SPP) och Björn Franzon (Vice VD i Allmänna Pensionsfonden, Fjärde Fondstyrelsen).

Adress: Swedish Match AB
Nomineringskommittén
118 85 Stockholm

TIDSPLAN FÖR EKONOMISK INFORMATION

Delårsrapport för perioden 1 januari - 31 mars 1999	26 april 1999
Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 juni 1999	27 juli 1999
Delårsrapport för perioden 1 januari - 30 september 1999	29 oktober 1999
Bokslutsrapport för 1999	februari 2000
Årsredovisning för 1999	mars 2000
Form 20-F 1998	juni 1999
Form 20-F 1999	juni 2000

Rapporter kan beställas via internet:
www.swedishmatch.se

eller från:

Swedish Match AB, Investor Relations, 118 85 Stockholm

Telefon: 08-658 01 45

Telefax: 08-668 62 32

E-mail: investorrelations@swedishmatch.se





SWEDISH MATCH AB (publ)

118 85 STOCKHOLM

TELEFON 08-658 02 00

TELEFAX 08-658 35 22

www.swedishmatch.se