

SP GROUPS GENERALFORSAMLING

26. april 2018

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2018

Niels Kristian Agner

Velkommen til generalforsamling i SP Group. Tak, fordi I har taget jer tid til at være her i dag. En særlig velkomst til de nye aktionærer. Vi har fortsat en ret markant vækst i aktionærbasen, og det er dejligt at se, at flere nye aktionærer også er med i dag ved generalforsamlingen, som vi for første gang holder her i Langeskov – i MedicoPacks faciliteter.

Bestyrelsen har set frem til at fortælle om SP Groups udvikling og planer. Vi gør det den måde, at jeg først trækker hovedlinjerne fra 2017 op. Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad årsregnskabet og rapporten for 1. kvartal 2018, som vi udsendte i mandags. Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger til 2018, strategien og de nye finansielle mål.

Men først skal vi vælge en dirigent og konstatere, om generalforsamlingen er beslutningsdygtig. Bestyrelsen udpeger dirigenten, og vi har igen i år peget på advokat Henrik Ottosen. Værsgo til Henrik.

Ordet til Henrik Ottosen

Slide 2: Dagsorden

Slide 3: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner

Niels Kristian Agner

2017 var et fremgangsrigt år for SP Group.

Markedsvilkårene gav os lidt mere medvind, end vi har været vant til, for selv om der var betydelige omvæltninger i verden, voksede den globale økonomi mere end ventet, og råvarepriserne holdt sig nogenlunde stabile.

Med de lidt bedre markedsforhold som bagtæppe øgede SP Group salget på tværs af brancher og geografier. Vi producerede og solgte større volumener. Vi lancerede nye produkter og løsninger, som kunderne tog godt imod. Vi vandt nye kunder. Vi fik et godt bidrag fra nytilkøbte virksomheder. Og vi fortsatte det systematiske arbejde med at forbedre driften i alle virksomheder.

Resultaterne blev ganske fornuftige – og bedre, end vi ventede ved årets start. 2 gange måtte vi sidste år opjustere forventningerne til omsætning og indtjening, og derfor præsenterer vi i dag et årsregnskab, hvor både omsætning, driftsindtjening og bundlinje nåede nye højder.

Slide 4: Hovedpunkter 2017 / 1

Omsætningen steg 24% til knap 1,9 mia. kr. Væksten kom primært fra opkøb, men vi havde også en god organisk vækst på 7,6% i lokale valutaer, korrigeret for ophøret af en logistikaftale. Hele væksten fandt sted i udlandet, hvor omsætningen steg med 50%. Vi voksede kraftigt i Asien, Afrika, Australien, Americas og Europa.

En stor del af væksten kom fra vores egne varemærker. Det er vigtigt, fordi vi på egne produkter typisk har højere marginer. Salget af egne varemærker steg med knap 62% – og egne varemærker er ergonomiske produkter fra Ergomat, guidewires fra SP Medical, medicinske emballager fra MedicoPack, staldventilationsudstyr fra TPI og en række industrielle standardkomponenter.

Driftsindtjeningen før renter, af- og nedskrivninger og skatter – EBITDA – steg med knap 36% til 275 mio. kr. SP Group opererer i konkurrenceintensive industrier med kamp om ordrene og pres på priserne. Derfor skabes en sådan fremgang ikke ved at sætte priserne op, for det kan vi ikke. Fremgangen er derimod resultatet af vores årelange indsats for at øge marginerne ved at effektivisere produktionen, flytte løntunge opgaver til Østeuropa og Kina, styre omkostningerne, tilpasse kapaciteten og forbedre produktmikset, så vi sælger flere egne produkter og flere videnstunge løsninger med højere marginer.

Da driftsindtjeningen voksede mere end omsætningen, steg overskudsgraden – EBITDA-marginen – med 1,2 procentpoint til 14,6%.

Slide 5: Hovedpunkter 2017 / 2

Resultatet før skat og minoriteter satte ny rekord med 176 mio. kr. – en fremgang på 43%.

Markant fremgang var der også i resultatet pr. aktie. Earnings Per Share, udvandet steg fra godt 40 kr. til godt 57 kr.

Den nettorentebærende gæld, NIBD, steg til 509 mio. kr. Det er umiddelbart mange penge, men relativt set faldt NIBD i forhold til både driftsindtjening og balance. NIBD svarede til 1,9 gange driftsindtjeningen, mens NIBD året før udgjorde 2 gange driftsindtjeningen.

De gode regnskabsmæssige resultater påvirkede selvfølgelig også egenkapitalen, som voksede til 537 mio. kr.

Slide 6: Hovedpunkter 2017 / 3 - Fokusindustrier

En væsentlig grund til de fornuftige vækstrater er vores mangeårige fokus på især 3 industrisektorer. Disse sektorer er i vækst, og vi har på tværs af SP Group udviklet særlige kompetencer, som giver os et forspring, når vi betjener kunder i de industrier. Kunderne kender os. De kender vores kompetencer og vores erfaringer inden for netop deres sektor, og det giver os en fordel.

De 3 industrisektorer aftog sidste år 81% af koncernens omsætning.

I Healthcare fremstiller vi en række plast- og belægningsprodukter til medico-kunder i Europa, Asien, Nord- og Sydamerika, og desuden har vi vores egne healthcare produkter. Salget til healthcare-sektoren steg sidste år 4%.

Cleantech er isolering, energibesparende produkter, vedvarende energi og miljø. De stigende klimapåvirkninger øger den globale efterspørgsel efter cleantech, og SP Group er godt med. Salget til sektoren steg 62% sidste år.

Den tredje store sektor er fødevarerproducenter og fødevarerrelaterede industrier. Afsætningen til den sektor steg 7%.

Vi sælger selvfølgelig også til andre industrier, for eksempel Automotive med rullende materiel – afsætningen til den sektor blev næsten fordoblet sidste år.

Slide 7: Hovedpunkter 2017 / 4 - Opkøb

Vi købte sidste år 2 produktionsvirksomheder.

I januar sidste år overtog vi LM Skumplast for knap 7 mio. kr. Den velfungerende virksomhed med speciale i skumplast – PUR og PIR – er fortsat under navnet Tinby Skumplast, og direktør Kim Hansen og hans medarbejdere har bidraget særdeles positivt til SP Groups resultater i det seneste år.

I marts 2017 gennemførte vi et af de største opkøb i SP Groups historie, da vi erhvervede MM Composite for en pris på op til 105 mio. kr. inklusive den gæld, vi overtog. Den endelige pris kender vi først senere, for prisen afhænger af virksomhedens fremtidige indtjening.

MM Composite er en af Skandinaviens førende leverandører af kompositdele, som blandt andet bruges i vindmøller og hydroenergi, og købet har styrket vores tilbud til cleantech industrien. MM Composite har produktion på Fyn og i USA, og produkterne sælges over hele verden. De tidligere ejere, Kent Bøllingtoft Madsen og Mogens D. Marxen, er fortsat i ledelsen, og ledelse og medarbejdere har gjort et rigtig godt job efter købet, hvor MM Composite har fortsat sin udvikling.

Desuden overtog vi sidste år 2 fynske ejendomsselskaber for 42 mio. kr. Begge selskaber ejer ejendomme, som bruges af vores virksomheder – MedicoPacks domicil i Langeskov, hvor vi er i dag, og MM Composites ejendomme i Nørre Aaby. Ved købet eliminerede vi husleje til 3. part, og efter delvis finansiering med billige realkreditlån kan vi forbedre SP Groups driftsindtjening – EBITDA – med 5,5 mio. kr. årligt og resultatet før skat med 3,1 mio. kr. årligt.

Blandt andet takket være disse opkøb blev 2017 et stort investeringsår: De samlede investeringer løb op i 205 mio. kr., som ud over opkøb gik til kapacitets- og kompetenceudbygning i koncernens virksomheder.

Slide 8: Hovedpunkter 2017 / 5 - Opkøb april 2018

I 2018 er opkøbene fortsat, om end i mindre skala. Vi har 25. april 2018 købt den svenske emballagevirksomhed Nycopac, som fremstiller bokse, paller og andre transportløsninger i plast til især den europæiske lastbilindustri. Vi har også købt en ejendom i Polen, som Tinby bruger, og vi overvejer at købe et par andre ejendomme, hvor vi ser en mulighed for at veksle dyr husleje til billigere realkreditgæld og dermed styrke koncernens indtjening yderligere.

Slide 9: Hovedpunkter 2017 / 6 - Opkøb siden 2014

Vi er fortsat åbne for virksomhedskøb. Gerne opkøb, der kan tilføre os flere løsninger under egne varemærker – eller som bibringer SP Group kunder, teknologier og kompetencer, som vi ikke har, eller som vi gerne vil mestre endnu bedre.

Fra 2014 til 2017 købte vi 9 produktionsvirksomheder, hvoraf de 6 væsentligste er vist på planchen bag mig. Alle 9 virksomhedskøb bidrager positivt til SP Groups resultater i 2017, så uden på nogen måde at skulle prale, så er det lykkedes at integrere de tilkøbte virksomheder og aktiviteter fornuftigt – og øge deres værdi. Vi har sikkert også haft det held, som man tit har, når man gør sit hjemmearbejde ordentligt.

SP Group er i dag en oplagt partner for fabrikanter, der gerne vil gå på pension, og som derfor ser sig om efter et nyt hjem til deres livsværk. Den type opkøb foretager vi gerne, for så er vi med til at konsolidere en industri, som stadig slås med overkapacitet. Men SP Group er også i stadig stigende grad den naturlige partner for dygtige nordeuropæiske ledere, der har bygget velfungerende virksomheder op, men nu er de nået til det punkt, hvor de gerne vil være en del af noget større. I SP Group får de adgang til flere finansielle muskler, større ledelsesmæssig kapacitet og væsentlige synergier fra samarbejdet med beslægtede virksomheder. Blandt de 6 opkøb er der rigtig gode eksempler på ledere, der har solgt deres virksomhed til os, men stadig leder virksomheden og samtidig er blevet aktionærer i SP Group.

Udfordringerne ved opkøb er de klassiske: Først skal vi finde egnede kandidater, og så skal vi blive enige med sælger. Det lykkes ikke altid, men det

lykkes heldigvis ofte. Vi fortsætter med at søge egnede kandidater, og med et stærkt finansielt og ledelsesmæssigt beredskab kan vi rykke hurtigt, når de rigtige muligheder byder sig. Opkøb er fortsat en vigtig byggeklods i vores strategiske ambitioner, som jeg kommer tilbage til om lidt. Først vil jeg bede Frank Gad kort gennemgå regnskabet for 2017 og de friske tal for 1. kvartal 2018, som vi offentliggjorde i mandags.

Slide 10-13: Hovedtal for 2017 og 1. kvartal 2018 ved Frank Gad

Frank Gad

[Frank Gad gennemgår koncernens resultatopgørelse for 2017 og 1. kvartal 2018]

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

Slide 14: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner

Niels Kristian Agner

Tak til Frank for denne gennemgang.

Slide 15: Aktiekurs og udbytte

Fremgangen i indtjeningen i 2017 bidrog til at hæve aktionærernes afkast.

I SP Group er det jo aktiekursen, som for alvor skal skabe et afkast til aktionærerne. Det er udsigten til vedvarende kursstigninger, som skal gøre det attraktivt at være aktionær i SP Group. Derfor er hovedreglen stadig, at vi bruger det meste af årets overskud til at finansiere tiltag, der kan være med til at skabe lønsom vækst – og dermed løfte indtjeningen pr. aktie yderligere.

Aktiekursen steg igen sidste år. Aktien åbnede i 674 og lukkede i 1.095, og dermed fik aktionærerne et afkast på 63,4% inklusive årets udbytte. Det er bedre end alle sammenlignelige indeks. Jeg kan også illustrere udviklingen ved, at SP Groups markedsværdi steg fra godt 1,5 mia. kr. til cirka 2,5 mia. kr.

Aktionærer, der har været med siden 1. januar 2010 – og dem har vi heldigvis en del af – har på 8 år fået et afkast på 2.501%, inklusive udbytter. SP-aktien har været en af de bedste og mest konstante værdiskabere – helt i tråd med vores mål om at give aktionærerne et fornuftigt afkast via kursstigninger.

Ved siden af kursstigningerne udbetaler vi udbytter, og bestyrelsens ambition er, at udbyttet vokser stabilt fra år til år – i den udstrækning, SP Groups indtjening tillader det. Vi har i de senere år løbende forhøjet udbyttet, og i dag foreslår vi, at udbyttet øges fra 6 kr. til 10 kr. pr. aktie. Resultaterne berettiger i sig selv et højere udbytte, og det gør vores nøgletal også.

Vi leder også penge ud til aktionærerne ved tilbagekøb af egne aktier. I april sidste år indledte vi et program for at købe egne aktier til en værdi af 30 mio.

kr., og det program udvidede vi senere til 60 mio. kr., ligesom vi også forlængede programmets løbetid. Programmet er afsluttet, og vi har netop iværksat et nyt program, hvor vi frem til årsskiftet afsætter op til 40 mio. kr. til yderligere køb af egne aktier. Aktierne bruger vi til at afdække warrants til direktion og ledere.

Slide 16: Stigende interesse for SP Group

Vi har de seneste par år kunnet glæde os over stigende interesse for SP Group i aktiemarkedet. Interessen for et selskab af vores størrelse og slags kan være svingende, og vi skal ikke så mange år tilbage, før det godt kunne være en udfordring at få taletid, når man kom fra SmallCap-selskabet SP Group. Men sådan er det ikke mere! Vores direktion har utrætteligt arbejdet på at øge kendskabet til SP Group, og den indsats bærer nu frugt, ligesom vores finansielle resultater nøgternt set også øger interessen for aktien.

I år rundede antallet af navnenoterede aktionærer for første gang 2000 – 2023, helt præcist. Den internationale ejerandel blev øget til 18%. Handlen i aktien over børsen steg, både målt i styk og i kursværdi. Og den 1. januar 2018 voksede SP Group ud af SmallCap-indekset og blev en MidCap-aktie.

Også det institutionelle islæt i ejerkredsen er styrket. I august anmeldte ATP således en ejerandel på 6,2% og blev den 3. største aktionær. ATP øgede sin ejerandel ved, at medlemmer af SP Groups direktion og bestyrelse solgte nogle af deres aktier til ATP til markedskurs – ligesom vi gjorde i 2016, da andre pensionsselskaber og kapitalforvaltere kom med i vores ejerkreds.

Jeg vil gerne understrege, at ledelsen ikke solgte aktier til ATP, fordi vi har mistet troen på SP Group, eller fordi vores interesse for virksomheden er kølnet. Tværtimod! Bestyrelse, direktion og nærtstående ejede fortsat medio marts knap 40% af aktierne, og det er en høj andel for et dansk selskab. Det viser, at ledelsen i den grad har lagt hænderne på kogepladen, og det gør vi også gerne fremover, fordi vi tror på denne virksomhed. Men vi tror også på, at det er i alles interesse, at vi har en korrekt prissat og let omsættelig aktie – og det vil vi gerne bidrage til ved at øge det frie flow i aktien.

For yderligere at styrke det frie flow i aktien foreslår bestyrelsen i dag, at vi nedsætter aktiens stykstørrelse fra 10 kr. til 2 kr., så hver aktie på nominelt 10 kr. erstattes af 5 nye aktier á 2 kr. Dermed kommer der 5 gange så mange aktier i omløb til en kurs, der alt andet lige burde være en femtedel. Vi håber, at dette tiltag kan bidrage til at gøre aktien endnu mere likvid og appellere til nye investorer.

Slide 17: Vederlag

Lad mig nu knytte et par bemærkninger til vederlagsforholdene.

Direktionens samlede vederlag steg sidste år fra 5,8 mio. kr. til 6,8 mio. kr. Det beløb dækker løn, aktiebaseret vederlag og værdi af firmabil, telefon med mere, mens direktørerne selv betaler til deres pension. Vi mener, at dette vederlag er fair i forhold til SP Groups størrelse og resultater.

Direktionen har ingen bonusordninger, men på baggrund af SP Groups stærke resultater i 2016 besluttede bestyrelsen sidste år at betale en bonus på i alt 1,2 mio. kr. til de 2 direktører. Denne diskretionære bonus indgår i direktionens samlede vederlag på 6,8 mio. kr., som jeg nævnte før.

Siden 2010 har vi i SP Group haft langsigtede incitamentsordninger, hvor vi tildeler warrants – aktietegningsretter - til direktionen og andre ledere.

Sidste år tildelte vi 10.000 warrants til de 2 direktører og 60.000 warrants til 37 andre ledere. Disse warrants giver lederne en ret til senere at købe aktier til en given kurs, og dermed knytter vi lederne tættere til SP Group, vi belønner dem for deres bidrag til værdiskabelsen – og vi cementerer, at ledere og aktionærer har en væsentlig, fælles interesse: Nemlig at aktiekursen stiger.

Slide 18: Bestyrelsens honorar

Bestyrelsen har ingen incitamentsordninger. Vi får et fast honorar, som fastsættes her på generalforsamlingen.

Vederlaget for 2017 er en del af årsrapporten. Så hvis generalforsamlingen godkender årsrapporten, får formanden et honorar på 450.000 kr., mens næstformanden får 275.000 kr., og de øvrige medlemmer 225.000 kr. Desuden får formanden for revisionsudvalget – det er Hans-Henrik Eriksen – et særskilt honorar på 50.000 kr. for at varetage det hverv. Alle honorarer svarer på kroner og ører til, hvad vi varslede på sidste års generalforsamling, hvor vi jo hævede honoraret efter 5 års pause.

For 2018 er vores indstilling, at honoraret vil være uændret.

Og lad mig så tilføje, at I på side 28-32 i årsrapporten kan læse mere om bestyrelsens arbejde og vederlagsforholdene.

Slide 19: FN's Verdensmål

Jeg vil også gerne slå et slag for siderne 40-44 i årsrapporten, hvor vi redegør for SP Groups arbejde med FN's Sustainable Development Goals – eller Verdensmålene, som de også kaldes. Vi har i SP Group et medansvar for at bidrage til en mere bæredygtig fremtid. Det ansvar står vi ved, og på disse sider i årsrapporten fortæller vi blandt andet om vores egen indsats for at reducere belastning af miljø og ressourcer – samt om vores samarbejde med

kunder om at udvikle og fremstille produkter, der fremmer livskvalitet og bidrager til en mere effektiv udnyttelse af ressourcer.

Slide 20: Forventninger til 2018

I den sidste del af beretningen vil jeg gerne se fremad. Først gennemgår jeg forventningerne til 2018 og herefter vores langsigtede mål.

I 2018 venter vi, at omsætningen fra vores nuværende aktiviteter vil blive i niveauet 2 mia. kr. Hertil kommer effekten af eventuelle opkøb.

Afskrivningerne ventes at stige som en naturlig følge af de senere års investeringer i opkøb og teknologi, mens de finansielle udgifter ventes at blive lavere end sidste år. Vi fortsætter med at styre omkostningerne stramt, og vi er klar til hurtigt at tilpasse kapaciteten, hvis der er brug for det, ligesom vi fastholder fokus på risiko-, likviditets- og kapitalstyring.

Vi forventer, at resultatet før skat og minoriteter vil blive i niveauet 200 mio. kr. Nye produkter og løsninger samt fortsatte effektiviseringer vil bidrage til den forventede vækst i indtjeningen.

Vi opretholder et højt investeringsniveau – og øremærker igen i 2018 de fleste investeringskroner til vores medico-aktiviteter.

Den globale økonomi ventes også at vokse i 2018, men økonomien er stadig skrøbelig, og der er usikkerheder i markederne. Hvis der f.eks. kommer begrænsninger i frihandlen mellem EU og USA, kan det få en stærk negativ indflydelse på SP Group, og en permanent svag US-dollar kan også påvirke SP Group negativt. Så der er usikkerheder, men SP Group har et stærkt fundament. Og som Franks gennemgang af 1. kvartal viste, er året 2018 startet fornuftigt.

Slide 21: Fortsætte vækstsporet

Vi er selvfølgelig optaget af, at vi holder kadencen, så SP Group fortsætter i vækstsporet – og væksten fortsat er lønsom.

Vi har de seneste par år haft en 2020 ambition, der udmøntede de finansielle mål for 2020. Men SP Groups fremgang har de seneste år været så udtalt, at vi regner med allerede at indfri disse mål i 2018 – 2 år før tiden. Derfor har vi fastsat nye mål, der rækker frem til 2022. Jeg kommer til målene lige om lidt, men først et par ord om forudsætningerne.

Slide 22: Markedsforhold

Omdrejningspunktet i al vores planlægning og i alle vores handlinger er kunderne. Det er alfa og omega, at kunderne ser SP Group som en innovativ, konkurrencedygtig og troværdig leverandør.

Vores kunder er ligesom andre virksomheder: De stiller hele tiden større krav, og de vil have bedre og helst også billigere produkter. Derfor skal vi være en effektiv producent, og vi skal også være dygtige til at rådgive om materialer, processer og design, så vi skaber værdi for kunderne. På avancerede, rådgivningstunge løsninger, hvor vi er med til at øge værdien af kundernes produkter, får vi bedre priser end på de traditionelle underleverandøropgaver.

Vi skal også hjælpe kunderne med at erstatte træ, metal og glas med plast og komposit, da plast er bedre, lettere og billigere. Den udvikling skubber vi hele tiden på ved at forbedre plastics egenskaber, udstrække anvendelsesområderne og kombinere plast med andre materialer – det, vi kalder komposit.

Stadig flere kunder fokuserer på deres *core business* og vælger at lægge deres egen plastproduktion ud til en dedikeret specialist som SP Group. Dermed kan vi udnytte vores bredere kompetencer og stordriftsfordele til at udvikle kundespecifikke løsninger, der er bedre end dem, kunden selv kunne udvikle.

En anden trend blandt kunderne er, at de ønsker færre og bedre leverandører. I SP Group vil vi gerne være *preferred supplier*. Vi vil være den bedste lokale partner inden for plast, komposit og belægning, uanset hvor vi opererer i verden, og vores serviceniveau skal altid leve op til hver kundes forventninger. Vi skal være opsøgende, og vi skal være nytænkende. Derfor styrker vi salg og markedsføring, og vi udbygger løbende samarbejdet med universiteter og forskningscentre, så vi hele tiden øger vores viden og kompetencer.

Det er sådan, vi skaber værdi i attraktive markeder, samtidig med at vi fortsat stiller skarpt på kunder og industrier, der er i vækst – det er, som før nævnt, især healthcare, cleantech og fødevarerrelaterede industrier.

Slide 23: 2022 Ambition / 1 – Strategiske indsatsområder

Kundefokus og organisk vækst er centrale punkter i vores strategi.

Vi vil også fortsat øge salget af egne varemærker og egne produkter. Produktudviklingen intensiveres, og vi allokere flere ressourcer til salg og markedsføring, samtidig med at vi arbejder på at skabe nye varemærker. Ambitionen er, at egne produkter står for 25-30% af omsætningen i 2022.

Opkøb er også en del af strategien, som jeg nævnte før – og gerne virksomheder med egne varemærker.

Desuden investerer vi fortsat i teknologi og mennesker. Vi skal hele tiden udbygge kapacitet og kompetencer, så vi kan betjene kunderne bedre, og vi fortsætter også med at investere i produktivitetsfremme og energibesparelser.

Endvidere fortsætter internationaliseringen, ligesom effektiviseringer og rationaliseringer er en del af vores DNA: Vi arbejder konstant på at mindske forbrug af materialer og ressourcer, effektivisere indkøb og supply chain, vokse i Americas, Østeuropa og Kina samt forbedre systemer og processer på alle anlæg – alt det, der kræves for at styrke SP Groups konkurrencekraft og opfylde kundernes behov for bedre og gerne billigere produkter.

Slide 24: 2022 Ambition / 2 – SP Groups lokationer

Internationaliseringen er stadig et hovedpunkt på den strategiske agenda, og vi er godt på vej: SP Group er blevet en bredt funderet koncern, som sætter et stadig større globalt aftryk. Vores produkter sælges i 88 lande. Vi henter 62% af omsætningen uden for Danmark. Vi har selskaber i 11 lande, og med fabrikker på 4 kontinenter er vi så tæt på kunderne, at vi kan placere produktion på det anlæg, der bedst og billigst løser en given opgave.

Vi vil blive ved med at følge vores kunder ud i verden og samtidig opdyrke nye internationale kunder. Den geografiske ekspansion fortsætter, og eksporten skal øges fra alle fabrikker. Målet er, at vi kommer op på at skabe 70% af koncernens omsætning uden for Danmark. Det betyder på ingen måde, at vi svækker fokus på Danmark. Vi vil gerne sælge mere i Danmark, men vi regner med at vokse endnu mere uden for Danmark.

Slide 25: 2022 Ambition / 3 – Finansielle mål

De strategiske indsatsområder skal føre os frem mod følgende mål i 2022:

Det første mål er at hæve omsætningen til mellem 3,3 og 4,0 mia. kr. i 2022 ved en kombination af organisk vækst og akquisitioner – build-and-buy.

Næste mål er at hæve overskudsgraden – EBIDTA-marginen – med 2 procentpoint til 16-17%. Det skal ske ved, at egne produkter og avancerede høj-margin løsninger kommer til at udgøre en stadig større del af salget, samtidig med at vi automatiserer produktionen yderligere og vokser internationalt. Desuden – og nok så vigtigt – er der i SP Group skabt en kultur, hvor der konstant er fokus på at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt. Den kultur er i sig selv et stærkt afsæt for at forbedre indtjeningen.

Resultatet før skat og minoriteter – EBT – har vi som mål at løfte op til at udgøre 10-12% af omsætningen i 2022. Sidste år lå det på godt 9%.

Den rentebærende nettogæld – NIBD – ser vi i 2022 på et niveau, hvor den svarer til 2,5-3,5 gange driftsindtjeningen, men undervejs kan den komme op

på 4, så længe renteniveauet er historisk lavt. I denne målsætning er der plads til aktivitetsudvidelser ud over dem, vi har planlagt i dag.

For soliditeten er målet 35-40% i 2022, igen med plads til udsving undervejs.

Omsætnings- og indtjeningsmålene er ambitiøse og vil kræve en stor indsats af ledere og medarbejdere. Men målene er realistiske, og for at sætte tingene i perspektiv, så har vi før præsteret den vækst, der skal til, for at vi når de nye mål. De nye mål kræver for eksempel, at vi frem til 2022 hæver omsætningen med 12-16% hvert år, og i de seneste 4 år har vi i gennemsnit løftet omsætningen med 16% om året, mens vi set over 8 år har præsteret en årlig vækst på 12%. Tilsvarende har vi før over en årrække præsteret større forbedringer af driftsindtjening og resultat før skat, end vi lægger op til med de nye mål. Så vi har gjort det før, og vi ved, hvad der skal til.

Indfrier vi de nye ambitioner, så står vi i 2022 med en koncern, der omsætter mellem 3,3 og 4 mia. kr. og tjener omkring 400 mio. kr. før skat og minoriteter.

Lykkes vi med det, så vil vi have skabt væsentlige værdier til aktionærerne. Vi stræber efter at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger på aktien, drevet af vækst i indtjeningen. Ambitionen er, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% om året.

Alt dette forudsætter imidlertid, at vi har velfungerende markeder i perioden.

Slide 26: Tak til ledere og medarbejdere

Jeg håber, at denne beretning har givet et indtryk af SP Groups resultater, planer, muligheder og ambitioner – såvel som de udfordringer, vi møder.

Vi gik styrket ud af 2017 som en mere strømlinet, mere effektiv og mere international koncern. Og vi er godt rustet til at fortsætte fremgangen.

Det er i høj grad direktionens, ledernes og medarbejdernes fortjeneste. Ledere og medarbejdere gør en stor indsats for at optimere SP Group og forbedre resultaterne. Det vil jeg gerne på bestyrelsens vegne sige en stor tak for.

Til aktionærerne vil jeg sige: Jeg kan love, at vi i ledelsen fortsat vil lægge os i selen for at leve op til jeres tillid og blive ved at skabe fremgang i SP Group.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 27: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

<Dirigenten>

Slide 28: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Forslag fra bestyrelse eller aktionærer

<Dirigenten>

Slide 29: Punkt 5a – Forslag om ændring af aktiernes nominelle stykstørrelse

<Dirigenten>

Slide 30: Dagsorden – fremhævet punkt 6

<Dirigenten>

Slide 31: Valg af bestyrelsesmedlemmer

Niels Kristian Agner

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle de 5 nuværende medlemmer: Niels Kristian Agner, Erik Preben Holm, Hans Wilhelm Schur, Hans-Henrik Eriksen og Bente Overgaard – Bente blev jo nyvalgt på sidste års generalforsamling.

I kan finde vores CV'er og tillidshverv på side 30 i årsrapporten. Vi modtager alle gerne genvalg, og vi mener fortsat, at vi har de fornødne kompetencer og erfaringer, så vi både kan varetage den overordnede ledelse af SP Group – og samtidig være en god sparringspartner for direktionen.

Hvis I genvælger os, vil vi efter generalforsamlingen konstituere os med Hans Wilhelm Schur som ny formand, mens Erik Preben Holm fortsætter som næstformand. Det betyder, at jeg i dag har aflagt min sidste beretning som formand for SP Group. Jeg fylder 75 i år, og man kan som bekendt ikke løbe fra sin dåbsattest. Efter 23 år som formand er tiden naturligt kommet til, at jeg giver stafetten videre, men jeg tager gerne et år eller to som menigt medlem af bestyrelsen for at hjælpe til at sikre kontinuiteten i overgangsfasen.

Med disse ord skal jeg anbefale genvalg af alle medlemmer.

Slide 32: Dagsorden – fremhævet punkt 7

<Dirigenten>

Slide 33: Valg af revisorer

Bestyrelsen foreslår genvalg af Ernst & Young, Godkendt revisionspartnerskab. Peter Gath falder i år for 7 års reglen og kan ikke fortsætte. Jeg vil gerne takke Peter for hans indsats og for et forbilledligt samarbejde. Ny revisor er Jesper Koefoed, som vi ser frem til samarbejdet med. Morten Schougaard Sørensen fortsætter, og det er vi glade for. <Dirigenten>

Slide 34: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt

<Dirigenten>

Slide 35: Tak for i dag

Niels Kristian Agner

Tak til dirigenten for kyndig og myndig ledelse af generalforsamlingen. Tak til aktionærerne, fordi I mødte frem og viste interesse for Selskabet. Vi serverer nu en lille forfriskning inde ved siden af, hvor der også bliver lejlighed til at tale videre med bestyrelse og direktion. Tak for i dag – og kom godt hjem.