

SP GROUPS GENERALFORSAMLING

19. april 2013, Søndersø

<Slide 1: Generalforsamling 2013>

Niels Kristian Agner

Velkommen til generalforsamling i SP Group. Tak, fordi I er mødt frem – og tak for Jeres fortsatte interesse for SP Group.

Vi har glædet os til at gennemgå koncernens udvikling og fremtidsplaner for jer. Det vil vi – ligesom tidligere år – gøre på den måde, at jeg først trækker nogle hovedlinjer fra 2012 op. Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad mere detaljeret Koncernens og de 2 forretningsområders resultater. Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger, mål og strategi.

Men først skal vi have valgt en dirigent, der skal konstatere generalforsamlingens lovlighed og gennemgå dagsordenen. Efter vedtægternes paragraf 9 er det bestyrelsen, som udpeger dirigenten, og vi har ligesom sidste år peget på advokat Martin Beck. Værsgo til Martin Beck.

Ordet til Martin Beck

<Slide 2: Dagsorden>

<Slide 3: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner>

Niels Kristian Agner

2012 blev et år, hvor SP Group på langt de fleste områder fik en ganske betydelig fremgang. Vi byggede målrettet videre på de senere års indsats, og vi lykkedes med at skabe vækst i salg og indtjening, selv om markedsvilkårene var meget udfordrende.

<Slide 4: Højdepunkter - Koncernen>

Koncernens omsætning passerede for første gang milliarden. Efter en vækst på næsten 14% blev topline DKK 1.109 mio. I en så konkurrenceintensiv industri som vores kan man desværre ikke bare hæve salgspriserne, så væksten skyldes altovervejende større volumener samt styrket salg og markedsføring. Vi producerede ganske enkelt mere og solgte mere.

Driftsresultatet før renter, skatter, af- og nedskrivninger – EBITDA – rundede for første gang DKK 100 mio. og endte på DKK 105 mio. Overskudsgraden – EBITDA-marginen – blev dermed 9,4%.

Fremgangen i indtjeningen skyldes både det højere aktivitetsniveau i 2012 og de senere års konstante indsats for at øge effektiviteten på tværs af hele

Koncernen, optimere produktmikset og nedbringe omkostningerne ved at flytte løntung produktion ud af Danmark.

Det hører med til historien, at vi også i 2012 brugte mange kræfter på at indkøbe nye produktionsanlæg i Brasilien, Kina, Polen og Danmark. Det kostede naturligvis indtjening på den korte bane. Til gengæld er de nye anlæg en vigtig forudsætning for, at vi kan hæve overskudsgraden fremadrettet.

Efter et primært driftsresultat på DKK 58 mio., og efter lidt lavere finansielle udgifter, blev resultatet før skat og minoriteter cirka DKK 42 mio. En stigning på godt DKK 7 mio. eller mere end 21%. Også dét er en ny rekord for SP Group.

Vi valgte i august at opjustere forventningerne til året. Jeg er glad for at kunne fastslå, at vi ramte målskiven og opfyldte de højere forventninger, og jeg synes, at vi alt i alt kan tillade os at glæde os over så robuste resultater i et år med svær europæisk gældskrise og en meget anstrengt global økonomi.

<Slide 5: Fokusområder (1)>

Går man dybere ned i tallene, så steg SP Groups afsætning af plast og overfladebelægning til stort set alle industrier. Vi mistede kun en enkelt større kunde, fordi vi ikke kunne blive enige om priserne fremadrettet. Men vi fortsatte samarbejdet med alle andre større kunder, samtidig med at det lykkedes at opbygge en række nye kundeforhold verden over.

Særlig høj vækst havde vi i salget til cleantech – isolering, energibesparende produkter, vedvarende energi og miljø. Salget til cleantech kunder steg 54%, og området tegner sig nu for 34% af SP Groups omsætning. I runde tal har SP Group på få år tredoblet salget til denne sektor i takt med, at kunderne erstatter glasfiber, træ og metal med plast, fordi plast både er bedre, lettere, billigere og i mange tilfælde også mere miljøvenligt.

Cleantech er ét fokusområde – en industri, vi satser særligt på, fordi den rummer gode muligheder for vækst for SP Group. Vores største fokusområde er fortsat healthcare, hvor vi de senere år har opbygget særlige kompetencer, som vi både udnytter til at fremstille produkter til eksterne medico-kunder, men som vi også bruger i blandt andet vores egne guide wires fra SP Medical og ergonomiske løsninger fra Ergomat. Salget til healthcare steg sidste år godt 6%, og området udgør 35% af SP Groups omsætning.

Det tredje store fokusområde er fødevarerrelaterede industrier. SP Groups salg til kunder i det område steg med mere end 16%, og området tegner sig nu for mere end 15% af SP Groups salg.

Vi sælger naturligvis også til kunder i andre industrier og brancher. På lidt længere sigt venter vi os meget af olie- og gasindustrien, som stadig er et mindre område, der udgør godt 1% af omsætningen. Men vi har udviklet en række unikke services til offshore sektoren, og det er en sektor i fortsat vækst.

<Slide 6: Fokusområder (2)>

To andre fokusområder og vigtige pejlemærker for SP Group har været - og vil fortsat være - vores egne varemærker samt internationaliseringen.

Salget af produkter under egne varemærker steg sidste år knap 10% til DKK 175 mio. Kategorien rummer ventilationsudstyr fra TPI, guide wires fra SP Medical og ergonomiske produkter fra Ergomat. Disse produkter er meget vigtige for SP Group, fordi vi her kontrollerer en stor del af værdikæden og dermed kan opnå højere marginer, end vi kan andre steder.

Internationaliseringen af SP Group fortsatte, om end i et lavere tempo, end vi har været vant til de senere år. Ikke fordi det internationale salg faldt, men fordi vi havde en betydelig fremgang i det danske salg. Salget i Danmark steg således 22%, mens det internationale salg kun voksede 5%. Men salget uden for Danmark beløb sig immervæk til mere end en halv milliard DKK eller 46% af SP Groups omsætning, og den andel vil helt sikkert stige markant fremover – drevet især af Østeuropa, Nord- og Sydamerika og Asien.

<Slide 7: Pengestrømme>

Den positive udvikling i driftsindtjeningen, som jeg omtalte før, medførte, at pengestrømmene fra driften voksede til godt DKK 100 mio. – en fremgang på DKK 33 mio. fra 2011.

Pengestrømmene til investeringer blev DKK 88 mio. Vi brugte DKK 121 mio. på køb af maskiner, udbygning af kapacitet og produktivitetsfremmende tiltag, og heraf finansierede vi DKK 38 mio. med finansiel leasing.

Pengestrømmene fra finansiering blev ca. DKK 1 mio., efter vi afdrog på eksisterende lån og optog nye langfristede lån.

Fordi pengestrømmene fra driften oversteg investeringerne og afdragene på gælden, forbedrede SP Group sidste år likviditeten med DKK 13 mio.

Det er ledelsens opfattelse, at SP Group fortsat har et forsvarligt kapitalberedskab i forhold til selskabets drift og planer, og at likviditeten er tilstrækkelig til at opfylde Koncernens nuværende og fremtidige forpligtelser.

<Slide 8: Investeringer>

2012 var investeringsmæssigt et stort år – faktisk det største år nogensinde. Som nævnt investerede vi DKK 121 mio. i maskiner og fabrikker, og vi brugte yderligere DKK 6 mio. på køb af immaterielle aktiver. Lad mig give et overblik over de væsentligste investeringer:

I Polen igangsatte vi en ny, 6.600 m² stor fabrik til vakuumformning, og vi har siden overført en del maskiner og opgaver fra Skjern til denne nye fabrik i Sieradz, som også fremstiller PUR-produkter for Tinby. Desuden har vi udvidet kapaciteten på den fabrik, vi indviede i 2011 til fremstilling af sprøjtestøbte medico produkter.

I Danmark er vi ved at etablere en ny fabrik på 6.400 m² til ekstrudering, og den fabrik sættes i drift i 1. halvår 2013. Desuden har vi hos Gibo Plast i Skjern installeret 2 nye store vakuumanlæg med robotter og fræsere. Det ene anlæg gør det muligt at fremstille store plastemner til vindmøller, busser og tog, og det andet anlæg skal producere transparente emner i white room. Endelig har vi købt Gibo Plasts ejendom i Skjern, hvor vi tidligere boede til leje.

I Kina har vi udvidet Tinby's PUR-produktion, som ligger i tilknytning til SP Mouldings sprøjtestøbefabrik.

Endelig er vi ved at etablere den første produktion i Nordamerika – et 5.000 m² stort anlæg i USA, der skal fremstille ergonomiske produkter.

Vi fortsætter investeringerne i 2013, hvor vi forventer at øge kapaciteten og øge effektiviteten i både SP Medical, SP Moulding, Ergomat, Tinby, TPI, Acccoat, Gibo og SP Extrusion.

Desuden har vi i januar i år købt de sidste 10% af aktierne i TPI Polytechniek, vores succesrige og veltjenende producent af ventilationsudstyr. Sælger er Jeroen van der Heijden, som fortsætter som direktør for TPI og bliver betalt med en kombination af kontanter og SP Group aktier.

<Slide 9: Strategisk udvikling>

Vores investeringer er et udtryk for, at vi fortsat effektiviserer og automatiserer produktionen. Men de er også et udtryk for, at vi regner med at kunne udnytte den ekstra kapacitet, vi bygger op.

Vi tror på fremtiden, og vi har ikke grund til andet efter 2012, hvor vi nåede meget, og vi nåede langt. Det skal ikke forstås sådan, at vi er i mål – vi kan end ikke se målstregen. Men vi forventer, at vi fortsat kan skabe fremgang ved hele tiden at sætte kunderne i fokus, bruge kreativiteten, øge effektiviteten,

reducere omkostningerne, flytte løntung produktion ud af Danmark, opdyrke nye markeder og kunder med meget mere.

Jeg håber, at jeg med disse bemærkninger har tegnet et billede af de store linjer i 2012. Nu vil jeg bede Frank Gad gennemgå året i Koncernen og forretningsområderne lidt mere detaljeret.

<Slide 10: Hovedtal for 2012 v. Frank Gad>

[Frank Gad gennemgår koncern, forretnings- og produktområder]

<Slide 11: 4. kvartal 2012 - Koncernen>

<Slide 12: Koncernens hovedtal 2012>

<Slide 13: Salg fordelt på industrisegmenter>

<Slide 14: Placering af SP Groups lokationer>

<Slide 15: Internationalisering>

<Slide 16: Opfølgning på udmeldte forventninger>

<Slide 17: Surface solutions – Belægning i hovedtal og forventninger>

<Slide 18: Plastic solutions – hovedtal og forventninger>

<Slide 19: Plastic solutions – Sprøjtestøbning>

<Slide 20: Plastic solutions – Polyuretan>

<Slide 21: Plastic solutions – Vakuumformning>

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

<Slide 22: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner>

Niels Kristian Agner

Tak til Frank for gennemgangen af hovedtallene for Koncernen samt vores forretnings- og produktområder. Jeg vil nu vende mig til aktionærernes afkast.

<Slide 23: Udbytte for 2012>

Bestyrelsen indstiller i dag, at der udbetales et udbytte på DKK 2,50 pr. aktie for regnskabsåret 2012 – det er 50 øre mere end sidste år. Vi mener, at SP Group er i så god finansiell form, at det er passende med et sådant udbytte, som i alt svarer til DKK 5 mio.

For det første ligger SP Groups gæld fortsat på et niveau, hvor den er mindre end 4 gange EBITDA. Den rentebærende nettogæld udgjorde ved årets udgang 3,8 gange driftsindtjeningen, udtrykt ved EBITDA.

For det andet har det primære driftsresultat stabiliseret sig på et leje, hvor det udgør mere end 5% af omsætningen - helt præcist var det 5,2% sidste år.

For det tredje er soliditeten over 25%. Inklusive mindretalsaktionærers andel steg soliditeten sidste år til 28,7%.

Dermed har vi opfyldt de 3 forudsætninger, vi har stillet op for, hvornår SP Group kan betale udbytte. Desuden har bestyrelsen selvfølgelig taget Koncernens investeringsplaner og fremtidsudsigter med i overvejelserne, og det er på den samlede baggrund, at vi foreslår udbyttet på DKK 2,50 pr. aktie.

<Slide 24: Aktiekursudvikling>

Det foreslåede udbytte giver et pænt lille bidrag til aktionærernes afkast, men udbyttet hverken kan eller skal være det, der driver aktionærernes afkast. Det skal aktiekursen derimod. Det er fortsat udsigten til vedvarende kursstigninger, som skal gøre det attraktivt at være aktionær i SP Group.

Vores udbyttepolitik er uændret, og derfor er hovedreglen stadig, at vi bruger optjente overskud til at styrke SP Groups finansielle position og finansiere tiltag, der er med til at skabe lønsom vækst – og dermed løfte aktiekursen.

SP Groups aktie begyndte 2012 i kurs 92 og sluttede året i kurs 120, og kursstigningen gav aktionærerne et afkast på 32%, og afkastet var 34%, hvis man også regner sidste års udbytte med.

Markedsværdien af SP Group steg dermed til ca. DKK 243 mio., og heldigvis er aktiekursen og markedsværdien jo steget yderligere i år.

Vi har en målsætning om, at vi gerne vil give vores aktionærer et fornuftigt årligt afkast, og det har vi gjort i de seneste 3 år, hvor stigende aktiekurser har givet aktionærerne et gennemsnitligt årligt afkast på godt 45%.

Ud over udbyttet leder vi også penge tilbage til aktionærerne ved at købe egne aktier. I august sidste år indledte vi et program med struktureret tilbagekøb af egne aktier for op til DKK 8 mio., og i januar i år udvidede vi beløbsrammen til DKK 13 mio. Programmet løber til og med den 29. april, og vi har foreløbig købt 101.620 aktier til en værdi af DKK 12.999.184,16 mio.

De aktier, Selskabet køber, bruger vi dels til at afdække vores warrants til direktionen og lederne, og samtidig bruger vi nogle af aktierne til at afregne købet af TPI Polytechniek, som jeg nævnte før.

Vi er helt på det rene med, at aktiemarkedets interesse for selskaber af SP Groups størrelse og kategori er svingende. Det tager vi som en udfordring. Derfor bruger ledelsen tid og kræfter på at øge kendskabet til SP Group og informere bredt og dybt om Koncernens drift, resultater, strategi og mål.

Vi prøver at give en præcis varedeklaration på SP Group. Folk skal vide, hvad de investerer i. De skal vide, at vi arbejder på at gøre det attraktivt at være aktionær, fordi investorerne hos os får mulighed for løbende kursstigninger.

Denne indsats skal være med til at sikre, at vi - uanset stemningen på aktiemarkedet - er på radaren hos investorerne, og at vi er i den bedst mulige position, når der er generel interesse for selskaber som SP Group.

<Slide 25: Vederlagspolitik>

Nu et par bemærkninger om vederlagsforholdene i SP Group.

Den samlede løn til direktionen steg sidste år fra DKK 4,7 mio. til DKK 5,1 mio. Det er medregnet aktiebaseret vederlag og værdien af firmabil, telefon mv., mens de 2 direktører selv betaler for pension. Vi mener, lønnen er rimelig i forhold til SP Groups størrelse og de opnåede resultater. Og i forhold til direktionsgagerne i lignende børsnoterede virksomheder er niveauet ikke højt.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har vi siden 2010 haft langsigtede ordninger, hvor vi tildeler warrants (tegningsretter) til direktionen, andre ledere og øvrige nøglepersoner. I 2008 og 2009 tildelte vi ikke warrants, fordi resultaterne i SP Group ikke var til det.

Vi har valgt warrants af flere grunde: Grundlæggende er det afgørende for SP Groups strategi og fremgang, at vi kan tiltrække og fastholde dygtige ledere og nøglepersoner, og derfor skal vi have et instrument, der knytter lederne tættere til SP Group og belønner dem, der bidrager til værdiskabelsen.

Den særlige fordel ved warrants er, at de knæstætter, at SP Groups ledere har samme interesser som aktionærerne: Nemlig at SP Group udvikler sig godt – så godt, at aktiekursen stiger. For kun hvis aktiekursen stiger, får lederne fordel af deres tegningsretter.

Vi tildelte sidste år 100.000 warrants til 24 ledere, inklusive direktionen. Ligesom tidligere var programmet flerårigt, så vi fremmer den langsigtede

adfærd hos lederne. Derfor kan de først udnytte deres warrants og tegne aktier i SP Group i 2015-2018.

Udnyttelseskursen er 120, som var lidt over børskursen umiddelbart før og efter offentliggørelsen af årsrapporten, og hertil lægger vi en rente på 7,5% hvert år i optjeningsperioden for at sikre, at der først er en gevinst for lederne, når de har skabt værdi til ejerne.

Bestyrelsen beder i dag om bemyndigelse til at lave et nyt program. Det kommer vi tilbage til under dagsordenens punkt 5.

<Slide 26: Honorar til bestyrelsen>

Bestyrelsen har ingen incitamentsprogrammer, men får et fast årligt vederlag, som fastsættes af generalforsamlingen.

For god ordens skyld skal jeg nævne, at vederlaget for 2012 er en del af den årsrapport, vi lægger frem i dag. Så hvis generalforsamlingen godkender årsrapporten, godkender den også bestyrelsens honorar på DKK 400.000 til formanden, DKK 250.000 til næstformanden og DKK 200.000 til øvrige. Det svarer fuldstændig til, hvad vi varslede på sidste års generalforsamling.

For 2013 er bestyrelsens indstilling, at vederlaget skal være uændret. Men den samlede betaling vil vokse lidt, fordi vi jo i dag lægger op til at udvide bestyrelsen fra 4 til 5 medlemmer.

Lad mig tilføje, at der på årsrapportens side 22-23 er en beskrivelse af bestyrelsens arbejde og sammensætning samt ledelsens aflønning, og vederlagspolitikken ligger på hjemmesiden under Corporate Governance.

<Slide 27: Forventninger til 2013>

Jeg vil runde denne beretning af med at se fremad. Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2013 og vores finansielle mål for 2015, og så vil jeg fortælle, hvordan vi har tænkt os at nå disse mål.

Det er en mildt sagt vanskelig – men nødvendig – disciplin at prøve at forudsige, hvordan den globale økonomi vil udvikle sig, for sigtbarheden er meget lav. Men vi har valgt at lægge til grund, at den globale økonomi også vil vokse i 2013, om end den fortsat er skrøbelig. På SP Groups nærmarked i Europa forventer vi lav vækst i økonomien generelt, da mange lande stadig har bekymrende store underskud på de offentlige finanser og høj gæld.

I disse svære markeder vil vi lancere en række nye produkter og løsninger til kunder i specielt healthcare, cleantech, fødevarerrelaterede industrier samt olie- og gas, og de nye løsninger ventes at bidrage til vækst og indtjening.

Vi vil fortsætte med at styre omkostningerne stramt - og spare, hvor der spares kan - ligesom vi er klar til hurtige tilpasninger af kapaciteten og i øvrigt fastholder fokus på risiko-, likviditets- og kapitalstyring.

Vi planlægger et højt investeringsniveau i 2013, men dog ikke så højt som i 2012.

Vi forventer højere afskrivninger som en naturlig følge af de senere års store investeringer.

Til gengæld forventer vi, at de finansielle udgifter bliver lidt lavere.

Samlet forventer vi, at SP Group kan fortsætte fremgangen og få et lidt større resultat før skat og minoriteter end sidste år og et lidt højere aktivitetsniveau, men det skal betones, at markedsudsigterne fortsat er uklare.

<Slide 28: Langsigtede finansielle mål>

Så vidt prognosen for 2013. Ser vi 3 regnskabsår frem, til og med 2015, så er vores finansielle mål i hovedtræk uændrede, men vi har dog hævet overliggeren lidt.

Omsætningen ventes - med de initiativer, der er indeholdt i strategiplanen - at vokse til DKK 1,5 mia. Vi skal altså øge salget med knap DKK 400 mio. i forhold til sidste år, og den ambition er uændret.

Vi styrer også fortsat mod at hæve overskudsgraden - EBITDA-marginen - til 12%, og det vil være en fremgang på godt 2,5% procentpoint fra sidste år.

Den rentebærende nettogæld skal på kort sigt fastholdes på et niveau, hvor den svarer til 3-4 gange EBITDA, men vi har hævet overliggeren for 2015, så målet nu er at reducere gælden til 2-3 gange EBITDA ved udgangen af 2015. Vi vil nedbringe gælden ved at styrke pengestrømmene fra driften, men vi er også stadig klar til at sælge ikke-værdiskabende aktiver for at frigøre kapital.

2015-målet for resultatet før skat og minoriteter er uændret, at det skal vokse til omkring 6-7% af omsætningen mod 3,8% sidste år. Vi tror, det er realistisk, fordi andelen af egne produkter med højere dækningsgrader ventes at vokse relativt mere end resten af vores omsætning.

Soliditeten (inklusive minoriteters andel) skal ultimo 2015 ligge på mellem 25 og 40%. Skulle soliditeten blive lavere, fordi vi udvider aktiviteterne, så vil vi overveje at bede aktionærerne om yderligere kapital, men jeg vil understrege, at vi ikke har konkrete planer herom. Bliver soliditeten modsat højere, leder vi overskydende kapital ud til aktionærerne ved udbytter eller aktietilbagekøb.

Endelig vil vi stræbe efter at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger. Det er målet, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% pr. år.

<Slide 29: Rådgivning og internationalisering>

Det er målene. Vejen frem mod målene – SP Groups strategi – har som en helt afgørende forudsætning, at vores kunder ser os som en innovativ, konkurrencedygtig og troværdig leverandør.

Vi skal kort sagt være den bedste lokale partner inden for plast og overfladebehandling, og vi skal have et serviceniveau, der opfylder den enkelte kundes behov og forventninger.

Ligesom i de fleste andre brancher stiller også SP Groups kunder hele tiden større krav. De forventer mere, fordi udviklingen giver dem flere og flere valgmuligheder, og en række områder synes i stigende grad komplekse. Men netop det er en væsentlig del af vores eksistensberettigelse.

Vi skal være kundernes vejviser, lige så vel som vi er deres producent. Vi skal være knalddygtige til at rådgive om materialer, processer og design, og vi skal tilføre kundernes produkter ekstra værdi. På sådanne *advanced solutions*, hvor vores kompetencer og teknologier klart er med til at øge værdien af kundernes produkter, får vi bedre priser end på traditionelle underleverandøropgaver.

Lad mig her nævne, at vi i 2012 fik usædvanligt mange henvendelser om udviklingsopgaver fra store udenlandske selskaber, og en af dem førte til en patentansøgning på basis af vores idé. Men vi skal ikke vente på kunderne – vi skal fortsat være opsøgende og nytænke vores kunders behov.

For at kunne give den rigtige rådgivning udbygger vi løbende samarbejdet med førende universiteter samt forskningscentre og laboratorier, ligesom vi deltager i EU-støttede udviklingsprojekter. I år er vi med i 2 store forskningsprojekter om graphen – et nyt materiale, der består af små ark kulstofkrystaller, der kun er et atom tykke, men både stivere og stærkere end diamanter.

Det er også en del af strategien at fortsætte den geografiske ekspansion og øge eksporten fra fabrikkerne i Danmark, Brasilien, Kina, Polen og snart også

USA. Vi vil specielt have fokus på Østeuropa, Nord- og Sydamerika samt Asien, så vi i en ikke alt for fjern fremtid henter 60% af salget uden for Danmark.

<Slide 30: Egne varemærker og vækstindustrier>

Vi vil også fortsat øge salget under egne varemærker - ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guide wires fra SP Medical. Flere nyligt lancerede produkter er gået rigtig godt i 2012, og vi vil fortsætte innovationen under de eksisterende varemærker, samtidig med at vi udvikler nye produkter.

Vi vil også blive ved med at stille skarpt på kunder og industrier, der er i vækst. Med vores dedikerede forretningsenhed SP Medical som spydspids viderefører vi indsatsen rettet mod healthcare-kunder. Vi bliver ved med at udbygge vores internationale position som leverandør af løsninger til cleantech industrier. Fødevareproducenter og leverandører til fødevareindustrien er også i fokus, og endelig har vi - som før nævnt - store forventninger til olie- og gasindustrien.

<Slide 31: Effektivitet og rationalisering>

Samtidig med, at vi arbejder for at øge salget, vil vi gå lige så målrettet til værks med effektiviseringer og rationaliseringer, som skal styrke marginer og indtjening. Lad mig give nogle eksempler på, hvad vi gør - og fortsat vil gøre:

- Leveringssikkerheden fra alle fabrikker er blevet øget og ligger nu på 98-99%, men den skal fortsat forbedres.
- Vi måler løbende kvalitetsniveauet og arbejder konstant på at løfte det.
- Udrulningen af Lean fortsætter. Det har gjort alle anlæg mere effektive, men der er potentiale for yderligere forbedringer, og dem jagter vi.
- På de danske fabrikker har vi reduceret bemanningen og samtidig forbedret servicen til kunderne. Indsatsen fortsættes, og vi ser konstant på, om der er løntunge opgaver, der bedst varetages uden for Danmark.
- Vi arbejder på at mindske forbruget af materialer og ressourcer og dermed blandt andet at reducere udledningen af CO₂. Her i 2013 tager vi et ekstra skridt, når vi går i gang med egentlig produktion på basis af genbrugsplast, og det vil mindske miljøpåvirkningen yderligere.
- Vi arbejder løbende på at effektivisere indkøb, supply chain og sourcing, og udvikler og implementerer systemer, der understøtter alle processer.
- Og endelig fortsætter vi med at udbygge kompetencerne på alle fabrikker, så vi kan løse kundernes behov bedre og billigere.

Men indsatsen stopper ikke her. Vi vil konstant analysere vores aktiviteter med henblik på at skabe forbedringer og de nødvendige tilpasninger. Vi har ingen

hellige køer i SP Group. Hvis der er aktiviteter eller virksomheder, som vi ikke kan bringe op på en fornuftig indtjening, vil de blive afviklet eller solgt.

<Slide 32: Tak til ledere og medarbejdere>

Jeg håber, at denne gennemgang har givet et indtryk af SP Groups resultater, planer og muligheder – men også af de udfordringer, vi møder i markederne.

Jeg synes, vi med god samvittighed kan fastslå, at SP Group er gået styrket ud af 2012. SP Group er blevet en væsentlig mere strømlinet og effektiv virksomhed, som er i en god position til at fortsætte fremgangen.

Det er i meget høj grad direktionens, ledernes og medarbejdernes fortjeneste. Jeg synes, det er en fornøjelse at iagttage, hvordan ledere og medarbejdere overalt i koncernen bakker op om SP Group og gør en indsats for at skabe de rigtige resultater. På bestyrelsens vegne vil jeg gerne udtrykke en stor tak for indsatsen og resultaterne.

Jeg vil også gerne takke aktionærerne for jeres interesse. Jeg kan love, at vi i bestyrelsen og direktionen fortsat vil lægge os i selen for at honorere den tillid, I viser selskabet.

<Slide 33: Tak for opmærksomheden>

Tak for jeres opmærksomhed.

<Slide 34: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4>

<Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Forslag fra bestyrelse eller aktionærer>

<Slide 36: Ad punkt 5a+b>

Niels Kristian Agner

Bestyrelsen stiller 2 forslag, som jeg skal gennemgå helt kort:

I forslag 5a beder vi generalforsamlingen om en bemyndigelse til at udstede op til 200.000 warrants (tegningsretter) ad en eller flere omgange frem til 2016 – og dermed implicit forhøje aktiekapitalen med op til DKK 2 mio.

Dermed kan vi fortsætte de tildelinger af warrants, som vi har gjort brug af siden 2010. Som jeg nævnte i min beretning, mener vi, at aktiebaserede ordninger er nødvendige for at tiltrække og fastholde kvalificerede ledere og nøglepersoner. Vi vil gerne kunne belønne vores ledere for deres bidrag til den

langsigtede værdiskabelse i koncernen, og endelig vil vi gerne sikre, at ledere og aktionærer har en klar fælles interesse – nemlig at aktiekursen stiger.

Principperne i den nye tildeling er de samme som tidligere: Det vil blandt andet sige, at disse warrants kun får en værdi for lederne, hvis aktien stiger. Det sikrer vi ved at lægge et tillæg på 7,5% pr. år oven i udnyttelseskursen.

Forslaget under 6a er en præcisering af, at dagsorden og forslag til generalforsamlingen, årsrapport med mere **også** skal gøres tilgængelige på SP Groups hjemmeside, som det er fremhævet i teksten på planchen. Det sker allerede, så denne ændring af vedtægterne er af teknisk-juridisk art.

<Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 6 – Valg af bestyrelsesmedlemmer>

<Slide 38: Ad 6: Valg af bestyrelsesmedlemmer (1) - genvalg>

Niels Kristian Agner

Bestyrelsen foreslår genvalg af Niels Kristian Agner, Erik Preben Holm, Erik Christensen og Hans Wilhelm Schur, og vores CV'er fremgår både af årsrapporten og af indkaldelsen til generalforsamlingen. Desuden foreslår vi nyvalg af Hans-Henrik Eriksen, hvis CV også er optrykt i indkaldelsen til generalforsamlingen, og som vi desuden viser her:

<Slide 39: Ad 6: Valg af bestyrelsesmedlemmer (2) - nyvalg>

Hans-Henrik Eriksen har en væsentlig og bred erfaring både som direktør og bestyrelsesmedlem i flere internationalt arbejdende produktionsvirksomheder. Han er i dag direktør i tyggegummi-producenten Bagger-Sørensen & Co. i Vejle og flere af koncernens øvrige selskaber som Vecata Invest, Bagger-Sørensen Invest og Vecata Ejendomme.

Vi har særligt lagt til grund for forslaget om nyvalg af Hans-Henrik Eriksen, at han er uddannet cand.merc.aud. og har arbejdet 7 år som statsautoriseret revisor, ligesom han også har været finansdirektør (CFO) i Dandy-koncernen. Dermed vil vi få styrket bestyrelsens kompetencer inden for regnskab, revision, kapitalstruktur og andre finansielle forhold.

Naturligvis har vi også skelet til, at Hans-Henrik Eriksen har et godt kendskab til plastindustrien fra sit virke som næstformand i både Færch Holding og plastemballage-koncernen R. Færch, som er Europas førende producent af emballage til færdigretter.

<Slide 40: Dagsorden – fremhævet punkt 7 – Valg af revisorer>

<Slide 41: Ad 7: Valg af revisorer>

<Slide 42: Dagsorden – fremhævet punkt 8 – Eventuelt>

<Slide 43: Tak for i dag>