

SP GROUPS GENERALFORSAMLING

28. april 2016

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2016

Niels Kristian Agner

Velkommen til SP Groups generalforsamling. Tak, fordi I har taget jer tid til at være her – og tak for jeres fortsatte interesse for SP Group.

Vi har set frem til at fortælle om koncernens udvikling og fremtidsplaner. Vi gør det igen i år på den måde, at jeg først trækker hovedlinjerne fra 2015 op. Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad årsregnskabet og den helt friske rapport for 1. kvartal 2016, som vi har udsendt i dag. Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger, ambitioner 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

Skal jeg sammenfatte 2015 i få ord, så blev det et nyt rekordår for SP Group.

Selv om der bestemt var udfordringer i markederne med lav økonomisk vækst, volatile råvarepriser og uro i flere regioner, så fortsatte vi fremgangen. Både omsætning, driftsindtjening og bundlinje nåede nye højder.

Slide 4: Hovedpunkter 2015 / 1

Omsætningen steg godt 13% til mere end 1,3 mia. kr. En del af væksten skyldes opkøb – det kommer jeg tilbage til – og for en gangs skyld havde vi også lidt medvind fra valutaerne. Men væsentligst, så havde vi en organisk vækst på 6%, fordi plastvirksomhederne producerede og solgte betydeligt mere. Modsat faldt afsætningen i Accoat, hvor kunderne inden for olie, gas og petrokemisk industri har bremset voldsomt op på grund af de lave oliepriser.

En god del af væksten i toplinjen kom fra vores egne varemærker. Det er vigtigt, fordi vi på egne produkter har højere marginer end på andre produkter og løsninger. Salget af egne varemærker steg med 22%. Der var rigtig god vækst i ergonomiske produkter fra Ergomat med en vækst på 26% og guidewires fra SP Medical med en vækst på 21%, og salget af

staldventilationsudstyr fra TPI kom også tilbage i vækstsporet efter afmatningen i 2014 – TPI's salg steg således med godt 15%.

Driftsindtjeningen før renter, af- og nedskrivninger og skatter – EBITDA – steg med 43% til 163 mio. kr. SP Group opererer i en meget konkurrenceintensiv industri med kamp om ordrer og pres på priser. Derfor skabes en sådan fremgang i indtjeningen ikke ved at sætte priserne op, for det kan man ikke. Fremgangen er resultatet af vores vedholdende 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 rådgivningstunge løsninger, hvor marginerne er højere end på traditionelle underleverandøropgaver.

Det lykkedes vi i højere grad end tidligere med i 2015, og derfor kunne vi øge overskudsgraden (EBITDA-marginen) med 2,6 procentpoint til 12,3%.

Slide 5: Hovedpunkter 2015 / 2

Forbedringen af driftsresultatet forplantede sig til resultatet før skat og minoriteter. Det steg til 81 mio. kr. - en fremgang på knap 57%.

Efter skat viste bundlinjen 61 mio. kr., og resultatet pr. aktie (Earnings Per Share, udvandet) steg til 28 kr. En fremgang på 9 kr. pr. aktie.

Den rigtige vej gik det også med den nettorentebærende gæld, NIBD. Takket være stærke pengestrømme fra driften kunne vi nedbringe gælden til banker og andre finansieringsinstitutter, og det bidrog til, at den nettorentebærende gæld faldt til 403 mio. kr. Det svarer til 2,5 gange årets driftsindtjening, mens niveauet året før var 4,1 gange driftsindtjeningen.

Lad mig endelig nævne, at de gode resultater selvfølgelig også påvirkede egenkapitalen. Den voksede med næsten 120 mio. kr. til 393 mio. kr. på grund af indtjeningsfremgangen, kapitaludvidelsen og valutagevinster.

Slide 6: Hovedpunkter 2015 / 3 – Salg fordelt på kundegrupper 2015

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

De 3 kundegrupper aftog sidste år 82% af koncernens omsætning.

Vigtigst er Healthcare. Vi fremstiller en række plast- og belægningsprodukter til medico-kunder i Europa, Asien, Nord- og Sydamerika, og desuden har vi

vore egne guidewires og vore egne ergonomiske løsninger. Salget til healthcare steg sidste år 21%, og området udgjorde 42% af SP Groups omsætning.

Næststørste gruppe er cleantech – det er isolering, energibesparende produkter, vedvarende energi og miljø. De stigende klimapåvirkninger øger den globale efterspørgsel efter cleantech, og SP Group er rigtig godt med. Salget til sektoren voksede godt 4%, og Cleantech stod for 26% af omsætningen.

Den tredje store gruppe er fødevarerproducenter og fødevarerrelaterede industrier, som samlet aftog 15% af SP Groups salg. Sidste år købte kunderne i den sektor 8% mere hos SP Group.

Vi sælger selvfølgelig også til andre industrier – for eksempel til Automotive med rullende materiel. Derimod ligger vores satsning på Olie & Gas lige nu underdrejet på grund af de lave oliepriser.

Slide 7: Hovedpunkter 2015 / 4 - Opkøb

Jeg nævnte før opkøb, og på den front skete der en del i 2015. SP Group overtog 3 virksomheder og købte desuden en minoritetsaktionær ud i Kina.

De 2 første opkøb havde det til fælles, at vi hurtigt kunne integrere aktiviteterne og overføre dem til SP Groups eksisterende virksomheder. Derved var vi også med til at konsolidere den danske plastindustri, som stadig slås med overkapacitet i flere segmenter, hvor der ganske enkelt er for mange fabrikker med for mange maskiner.

1. januar overtog vi aktiviteterne i Scanvakuum i Sorø – en virksomhed med fokus på vakuumformning. Vi overførte maskiner og værktøjer til Gibo Plasts fabrikker i Skjern og Polen, mens kunderne nu bliver betjent fra Gibo Plast i Skjern. Derved styrkede Gibo sin position som en af Skandinaviens førende producenter af tekniske artikler i termoformet plast.

13. marts overtog vi en af Danmarks ældste sprøjtestøbevirksomheder, Sander Tech i Nibe, som med sit speciale i komponenter til vindenergi passede perfekt til vores fokus på cleantech. Kundeservice og teknisk support blev overført til SP Moulding i Stoholm, mens maskiner og værktøjer blev flyttet til SP Mouldings fabrikker i Danmark og Polen.

7. april købte vi Industrialiseringsfonden for Udviklingslandene, IFU, ud af vores kinesiske sprøjtestøbevirksomhed SP Moulding (Suzhou). IFU var med til at starte virksomheden i 2000 og har været en god partner undervejs, men tiden var inde til, at vi selv fik fuld kontrol over virksomheden.

I juli fulgte så den største akkvisition i 2015, købet af Ulstrup Plast, men først gennemførte vi i juni en kapitaludvidelse, som skulle være med til at finansiere

opkøbet. Ved kapitaludvidelsen udstedte vi 200.000 stk. nye aktier til markedskurs, og det gav et nettoprovenu på godt 55 mio. kr. Herefter købte vi 1. juli Ulstrup Plast A/S for 78 mio. kr. inkl. virksomhedens gæld. Ulstrup Plast er en velledest og velindtjenende sprøjtestøbevirksomhed med et stærkt *brand* hos kunder i specielt healthcare og fødevarerrelaterede industrier. Derfor har vi selvfølgelig valgt at lade virksomheden fortsætte under eget navn og under den hidtidige ledelse, adm. direktør Søren Ulstrup. Søren Ulstrup viste klart sin tillid til den nye løsning med SP Group, da han ved kapitaludvidelsen i juni købte næsten en fjerdedel af de udbudte aktier.

Med disse opkøb blev 2015 et ganske stort investerings-år: De samlede investeringer løb op i 116 mio. kr., hvoraf halvdelen i runde tal gik til opkøb, og den anden halvdel gik til kapacitets- og kompetenceudbygning inden for vores 3 fokusindustrier samt generelle investeringer i ny kapacitet, produktivitetsfremmende tiltag og energibesparelser.

Slide 8: Placering af SP Groups lokationer

Med købet af Ulstrup Plast fik vi tilført en fabrik i Slovakiet, og dermed fik vi opfyldt et længe næret ønske om at få produktion i det land, tæt på flere kunder. SP Group har nu egne fabrikker og kontorer i 9 lande på 4 kontinenter, og det er vigtigt, at vi dermed både er tæt på kunderne og samtidig kan placere produktion på de anlæg, der bedst og billigst løser en given opgave.

SP Group solgte sidste år til kunder i 76 lande. Selv om Danmark stadig er det største enkeltmarked, så henter vi nu 54% af omsætningen uden for Danmark – primært i Europa, men de nyere markeder i Nord- og Sydamerika samt Asien fylder stadig mere og tegner sig nu for 21% af salget. Vi har dermed fået en mere diversificeret og en bredere funderet koncern, som helt bogstaveligt sætter et stærkere aftryk på markederne.

Jeg håber, at jeg med disse ord har tegnet et billede af de store linjer i 2015. Nu vil Frank Gad gennemgå Koncernens regnskab og fortælle, hvordan de første 3 måneder af 2016 er forløbet.

Slide 9: Hovedtal for 2015 og 1. kvartal 2016 ved Frank Gad

[Frank Gad gennemgår koncernens resultatopgørelse for 2015, forretningsområdernes resultater samt hovedtal for forretningsområder og koncern i Q1 2016]

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

Slide 20: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner

Niels Kristian Agner

Tak til Frank. Jeg vil nu vende mig til aktionærernes afkast.

Slide 21: Aktiekurs og udbytte

I SP Group er det aktiekursen, som for alvor skal skabe et afkast til aktionærerne. Det er udsigten til vedvarende kursstigninger, som virkelig 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 øge Earnings Per Share.

Aktien steg sidste år. Som det fremgår af figuren, klarede aktien sig bedre end sammenlignelige indeks, og kursstigningen gav et afkast på 70,2%. Lægger man udbyttet oven i, blev det samlede afkast 71,8%.

Og 2015 er ikke en enlig svale. Fra 1. januar 2010 til 31. december 2015 gav aktien et afkast på 815%, inklusive udbytter. En investering på 1000 kr. voksede med andre ord til over 9000 kr., for at sige det populært. Aktien har været en af de bedste og mest konstante værdiskabere på børsen - helt i tråd med vores mål om at give aktionærerne et fornuftigt afkast via kursstigninger.

Helt så godt har kursen ikke klaret sig i år, skal det retfærdigvis tilføjes. Men det kommer forhåbentlig, i takt med at vi leverer de ventede resultater.

Ved siden af kursstigningerne udbetaler vi udbytter, og bestyrelsens ambition er, at udbyttet vokser stabilt fra år til år – i den udstrækning, indtjeningen nu engang tillader. Derfor indstiller vi, at udbyttet for fjerde år i træk øges med 50 øre, så vi ender på 4 kr. pr. aktie i udbytte for 2015.

SP Group er i så god finansiell form, at det udbytte er passende: EBIT udgør stabilt mere end 5% af omsætningen, soliditeten er komfortabelt over 25%, og den rentebærende nettogæld er mindre end 4 gange driftsindtjeningen. Dermed er forudsætningerne for udbyttebetaling opfyldte.

Fremover vil vi gerne have en mulighed for at betale udbytte a conto, altså mellem generalforsamlingerne, så aktionærerne ikke nødvendigvis behøver vente til april/maj med at få hele udbyttet for et regnskabsår. Det forslag kommer vi tilbage til under dagsordenens punkt 5a.

Ud over udbyttet leder vi også penge tilbage til aktionærerne ved at købe egne aktier. Vi har netop afsluttet et program, hvor vi tilbagekøbte egne aktier for 20 mio. kr., og 11. april iværksatte vi et nyt program, hvor vi frem til 31. december i år afsætter op til 20 mio. kr. til køb af egne aktier.

De egne aktier, Selskabet køber, bruger vi især til at afdække warrants til direktion og ledere. Men vi kan også bruge aktier som betaling ved opkøb.

Som jeg har sagt før, så er det nogle gange op ad bakke for et selskab som SP Group på aktiemarkedet, på grund af vores størrelse og kategori. Interessen er svingende, men det har direktionen valgt at tage som en udfordring, og sidste år så vi faktisk en glædelig udvikling: Handelen i aktien steg. Den første store investeringsbank begyndte at udsende analyser af aktien. Vi fik et par store nye institutionelle investorer med i ejerkredsen, og der var også større interesse fra udlandet.

Så vi bliver ved med at bruge tid og kræfter på at møde mulige investorer og fortælle om vores resultater, ambitioner og mål. Vi er overbeviste om, at den indsats er vigtig for at få en korrekt prissat og let omsættelig aktie.

Slide 22: Vederlag

Lad mig nu knytte et par bemærkninger til vederlagsforholdene i SP Group.

Direktionens samlede vederlag faldt sidste år fra 5,6 mio. kr. til 5,4 mio. kr. Det beløb dækker løn, aktiebaseret vederlag og værdi af firmabil, telefon, med mere. Direktørerne betaler selv deres pension. Vi mener, at dette vederlag er fair i forhold til SP Groups størrelse og resultater.

Direktionen har ingen bonusordninger eller andre kortsigtede incitamentsordninger. Derimod har SP Group siden 2010 haft langsigtede ordninger, hvor vi tildeler warrants (aktietegningsretter) til direktionen og andre ledere.

SP Group tildelte sidste år 10.000 warrants til de 2 direktører og 40.000 warrants til 26 andre ledere. Med den tildeling har vi udnyttet hele den bemyndigelse, som vi fik på generalforsamlingen i 2013, og derfor beder vi i dag om en ny bemyndigelse, så vi i de næste 4 år kan etablere nye programmer for op til 220.000 warrants.

Det er afgørende for SP Group, at vi kan tiltrække og fastholde dygtige ledere. Derfor *skal* vi have et instrument som warrants, der knytter lederne tættere til koncernen - og belønner dem for deres bidrag til værdiskabelsen. Warrants er også med til at cementere, at ledere og aktionærer har fælles interesser, for kun hvis aktiekursen stiger mere end 7,5% p.a., får lederne en fordel af deres tegningsretter.

Slide 23: Bestyrelsens honorar

Bestyrelsen i SP Group har ingen incitamentsordninger. Bestyrelsen får et fast honorar, som fastsættes af generalforsamlingen.

Vederlaget for 2015 er en del af årsrapporten. Så hvis generalforsamlingen godkender årsrapporten, vil formanden få et honorar på 400.000 kr., mens næstformanden får 250.000 kr., og hvert af de øvrige medlemmer får 200.000 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.

For 2016 er bestyrelsens indstilling, at alle honorarer skal være uændrede.

Og lad mig så runde dette emne af med at nævne, at I på side 26-29 i årsrapporten kan finde mere om bestyrelsen og vederlagsforholdene.

Slide 24: Forventninger til 2016 - intro

Jeg vil gerne i den sidste del af beretningen se fremad. Først gennemgår jeg forventningerne til 2016 og herefter vores nye finansielle målsætninger.

Slide 25: Forventninger til 2016

I 2016 forventer vi et lidt større resultat før skat og minoriteter end de 81 mio. kr., som SP Group realiserede sidste år. Desuden forventer vi et lidt højere aktivitetsniveau.

Det er ellers ikke, fordi konjunkturerne giver meget medvind på vores cykelstier. Ganske vist forventer vi en vis vækst i den globale økonomi, men økonomien er stadig skrøbelig, og sigtbarheden er fortsat lav. På de europæiske nærmarkeder må vi imødesee endnu et år med lav økonomisk vækst, idet en række lande bliver ved at have problemer med gæld og store offentlige underskud.

Når vi alligevel tror på et lidt højere aktivitetsniveau, så skyldes det ikke mindst, at vi vil lancere en række nye produkter og løsninger til især de 3 fokusindustrier - healthcare, cleantech og de fødevarerrelaterede industrier - og disse nye løsninger ventes at bidrage til væksten og indtjeningen.

På tværs af koncernen vil vi fortsætte med at styre omkostningerne stramt. Vi er klar til hurtigt at tilpasse kapaciteten, ligesom vi fastholder fokus på risiko-, likviditets- og kapitalstyring.

Vi vil opretholde et højt investeringsniveau, hvor vi igen i år øremærker de fleste investeringskroner til medico-aktiviteterne.

Afskrivningerne ventes at blive lidt højere som en naturlig følge af de senere års investeringer, mens de finansielle udgifter ventes at blive på samme niveau som sidste år.

Opsummerende: Vi forventer fortsat fremgang, men lad mig for god ordens skyld understrege, at ordrehorisonten er kort.

Slide 26: Frem mod 2020

Vi er meget optaget af, at vi holder kadencen og fortsætter den positive udvikling efter 2015. Derfor er lønsom vækst målet med den opdaterede strategiplan, bestyrelsen har vedtaget – en plan, der rækker frem til 2020.

Planen og de tilhørende finansielle ambitioner er beskrevet i årsrapporten, men lad mig her fremhæve nogle hovedpunkter i indsatsen.

Slide 27: 2020 Ambition – Indsatsområder

Først og fremmest skal vi fastholde fokus på kunderne. Det er altafgørende, at kunderne ser os som en innovativ, konkurrencedygtig og troværdig leverandør. Vi skal kort sagt være den bedste lokale partner inden for plast og belægning, uanset hvor vi opererer i verden, og vi skal have et serviceniveau, der opfylder den enkelte kundes behov og forventninger.

Vi vil fortsat øge salget under egne varemærker - ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires fra SP Medical, ligesom vi gerne vil have flere linjer af egne produkter. Produktudviklingen intensiveres, og vi allokere flere ressourcer til salg og markedsføring, ligesom vi også arbejder på at skabe nye varemærker. Vi styrer mod, at egne produkter udgør ca. 25% af koncernens salg i 2020.

Vores kunder er ikke anderledes end virksomheder i mange andre brancher: Vores kunder stiller hele tiden større krav. De vil have bedre og helst også billigere produkter – de forventer mere af os, fordi udviklingen giver dem flere og flere valgmuligheder.

Derfor skal vi 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 avancerede, rådgivningstunge løsninger, hvor vi er med til at øge værdien af kundernes produkter, får vi bedre priser end på de traditionelle underleverandøropgaver.

Men vi skal ikke sidde og vente på kunderne. Vi skal være opsøgende og nytænke kundernes behov. Derfor styrker vi salg og markedsføring, og vi udbygger løbende samarbejdet med universiteter og forskningscentre, så vi hele tiden øger vores viden og rådgivningskompetencer.

Vi vil også blive ved at stille skarpt på kunder og industrier, der er i vækst. Med SP Medical som spydspids forstærker vi indsatsen rettet mod healthcare-

kunder verden over. Vi bliver ved at udbygge vores internationale position som leverandør af løsninger til cleantech-industrien, og vi har som allerede nævnt også fokus på fødevareproducenter og leverandører til fødevareindustrien.

Vi forventer også, at vi fortsat kan vokse ved at overtage plastproduktion fra industrivirksomheder, som vil fokusere på deres *core business* og lægge deres plastproduktion ud. Til sådanne kunder har vi gode erfaringer med at tilbyde kundespecifikke services, hvor kunderne samtidig drager fordel af de ekstra kompetencer og stordriftsfordele, som vi kan tilbyde dem.

Opkøb er også en del af planen. Gerne opkøb, der kan tilføre os flere produkter under egne varemærker – eller bibringe SP Group teknologier og kompetencer, som vi enten ikke har eller gerne vil mestre endnu bedre.

Vi vil fortsat investere i både teknologi og mennesker. Vi skal hele tiden udbygge kapacitet og kompetencer, så vi bedre kan betjene vores kunder, ligesom vi generelt skal investere i produktivitetsfremme og energibesparelser.

Internationaliseringen fortsætter – det kommer jeg tilbage til – og samtidig med, at vi arbejder for at øge salget, går vi målrettet til værks med effektiviseringer og rationaliseringer. Det er en bredspektret indsats, hvor vi konstant arbejder på at mindske forbrug af materialer og ressourcer, effektivisere indkøb og supply chain, overføre produktion til Østeuropa og Kina samt forbedre systemer og processer på alle anlæg. Alt det, der skal til, for at vi styrker vores konkurrencekraft og opfylder kundernes behov bedre og billigere.

Slide 28: 2020 Ambition – Internationalisering

Et par supplerende bemærkninger til internationaliseringen, som har været og stadig er et hovedpunkt på SP Groups strategiske agenda:

Vi vil blive ved med at følge vores kunder ud i verden og opdyrke nye internationale kunder. Den geografiske ekspansion fortsætter, og vi skal øge eksporten fra fabrikkerne i Danmark, Letland, Polen, Slovakiet, Kina, Brasilien og USA. Vi vil især have fokus på Østeuropa, Nord- og Sydamerika og Asien, så vi i en ikke alt for fjern fremtid henter 60% af salget uden for Danmark.

Det betyder på ingen måde, at vi mister fokus på Danmark. Vi vil stadig øge afsætningen i Danmark, men vi regner med fortsat at vokse mere uden for Danmark.

Næsten 2/3 af vores medarbejdere arbejder i dag uden for Danmark – vi forventer, at det vil være ¾ i 2020 i takt med, at vi især udbygger produktionen i Østeuropa og Kina. Vi har et par nye udenlandske fabrikker på

tegnebrættet, men der bliver ikke tale om nogen dramatisk vækst i antallet af fabrikker – mere om at skabe større og mere rationelle produktionsenheder.

Slide 29: 2020 Ambition – Finansielle mål

Ved at fortsætte ad det spor vi har fulgt siden 2010, er det vor ambition at gøre SP Group større og bedre.

Den første ambition er at hæve omsætningen til omkring 2 mia. kr. i 2020. Det kræver, at vi øger omsætningen med i gennemsnit 9% om året frem til 2020.

Næste mål er at hæve overskudsgraden – EBITDA-marginen – til 14-15% mod 12,3% sidste år, i takt med egne produkter og avancerede løsninger ventes at komme til at udgøre en stadig større del af omsætningen.

Resultatet før skat og minoriteter har vi som mål at løfte op på et niveau, hvor det udgør 8-10% af omsætningen – mod godt 6% sidste år. Lykkes vi med det, vil vi i 2020 have en koncern, der i runde tal omsætter 2 mia. kr. og tjener 160-200 mio. kr., eller godt det dobbelte af det vi tjente i 2015.

Den rentebærende netto ser vi i 2020 på et niveau, hvor den svarer til 2,5-3,5 gange driftsresultatet (EBITDA). Undervejs kan vi godt 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 2020, igen med plads til udsving undervejs.

Endelig stræber vi efter at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem vækst i indtjeningen og kursstigninger på aktien. Ambitionen er, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% om året svarende til det vi har leveret i de seneste 5 år.

Slide 30: Omsætning 2010-2015

Det kan godt lyde ambitiøst, at vi har en plan om at øge omsætningen med 9% om året, i gennemsnit. Lad mig derfor blot nævne, at det faktisk er det niveau, vi har ligget på de senere år. Fra 2010 til 2015 havde vi en gennemsnitlig årlig vækst i omsætningen på netop 9%.

Vi tror på, at det er muligt at fastholde den vækstrate fremover gennem organisk vækst kombineret med opkøb – også fordi der heldigvis er flere og flere virksomheder, der bliver opmærksomme på fordelene ved at erstatte glasfiber, træ og metaller med plast, da plast både er bedre, lettere og billigere. Det er selvfølgelig en udvikling, vi hele tiden skubber på ved at forbedre plasts egenskaber, udstrække anvendelsesområderne og kombinere plast med andre materialer.

Slide 31: EBITDA 2010-2015

Lad mig også – som et apropos til vores mål om at hæve overskudsgraden – nævne, at vi fra 2010 til 2015 var i stand til at øge driftsindtjeningen (EBITDA) med 15% årligt, mens omsætningen altså steg 9%.

Vi har en forventning om, at driftsindtjeningen også fremover vil vokse mere end omsætningen. Dels ventes egne produkter og avancerede løsninger med højere marginer at komme til at udgøre en større del af salget. Dels er der muligheder for yderligere automatiseringer og besparelser ved udflytning af produktion. Og endelig – og nok så vigtigt – er der i SP Group skabt en kultur, hvor der hele tiden er fokus på at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt. Den kultur giver et stærkt afsæt for vores planer for fremtiden.

Slide 32: Tak til ledere og medarbejdere

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

Vi gik styrket ud af 2015 som en mere strømlinet, effektiv og global 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 fornuftig fremgang.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 33: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

<Dirigenten>

Slide 34: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Forslag fra bestyrelse eller aktionærer

<Dirigenten>

Slide 35: Punkt 5a - Ændring af vedtægternes § 5, stk. 6

Bemyndigelse til udlodning af ekstraordinært udbytte.

<Dirigenten>

Slide 36: Punkt 5b – Ændring af vedtægternes § 4, stk. 3

Overgang til navneaktier.

<Dirigenten>

Slide 37: Punkt 5c – Ændring af vedtægternes § 5, stk. 4

Fornyelse af bemyndigelse til at udstede warrants.

<Dirigenten>

Slide 38: Punkt 5d - Ændring af vedtægternes § 4, stk. 2

Navneændring Nasdaq Copenhagen.

<Dirigenten>

Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 6 Valg af bestyrelsesmedlemmer

<Dirigenten>

Slide 40: Valg af bestyrelsesmedlemmer

Niels Kristian Agner

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle 5 medlemmer. Det vil sige undertegnede, Erik Preben Holm, Hans Wilhelm Schur, Erik Christensen og Hans-Henrik Eriksen. I kan finde vores CV'er og tillidshverv på side 28 i årsrapporten.

Vi drøfter løbende i bestyrelsen, om vi nu har de kompetencer og erfaringer, som skal til, for at vi kan lede SP Group bedst muligt – og samtidig være en god sparringspartner for direktionen. I al beskedenhed mener vi, at vi har de rette kompetencer og erfaringer, og desuden har vi en betydelig indsigt i SP Group og i plastindustrien generelt. Derfor tager vi gerne et år til. Vi har mod på opgaven, og vi har både kræfterne og tiden.

Slide 41: Dagsorden – fremhævet punkt 7 Valg af revisorer

<Dirigenten>

slide 42: Valg af revisorer

<Dirigenten>

slide 43: Dagsorden – fremhævet punkt 8 Eventuelt

<Dirigenten>

slide 44: 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. Vi serverer nu en lille forfriskning, og der bliver også lejlighed til at tale videre med bestyrelse og direktion. Tak for i dag – og kom godt hjem.