

SP GROUPS GENERALFORSAMLING 2022

27. april 2022

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2022

Hans Wilhelm Schur

God dag. Mit navn er Hans Schur, og jeg er formand for SP Groups bestyrelse.

Jeg vil gerne på bestyrelsens vegne byde velkommen til generalforsamling. Velkommen til jer, der deltager fysisk i mødet her hos MedicoPack i Langeskov på Østfyn. Og velkommen til jer, der enten følger den direkte transmission via Aktionærportalen – eller ser transmissionen senere.

Sidste år tvang Corona-pandemien os til at holde en 100% digital generalforsamling. I dag møder vi heldigvis rigtige, levende aktionærer, og det har vi set frem til. Samtidig vil vi gerne have, at *alle* aktionærer kan følge generalforsamlingen – også dem, der ikke har mulighed for selv at møde op. Derfor webcaster vi live, og det vil vi også gøre fremover.

Under alle omstændigheder opfordrer vi alle aktionærer til at gøre deres indflydelse gældende. Det kan man gøre ved at stemme pr. brev eller fuldmagt, ved at stille spørgsmål og give kommentarer forud for generalforsamlingen – eller ved at være til stede her i dag.

Vi har glædet os til at fortælle jer om SP Groups resultater og planer, og den opgave deles adm. direktør Frank Gad og jeg om. Men inden vi kommer dertil, skal vi have udpeget en dirigent og konstateret mødets lovlighed.

Slide 2: Valg af dirigent

Bestyrelsen har igen i år udpeget advokat Henrik Ottosen som dirigent. Henrik er partner i Dahl Advokatpartnerselskab og en meget rutineret dirigent, så hos ham er vi i de bedste hænder. Værsgod til Henrik.

Ordet til Dirigenten

Slide 3: Dagsorden

Slide 4: Bestyrelsens beretning ved Hans Wilhelm Schur

Hans Wilhelm Schur

2021 var bestemt ikke noget nemt år at drive forretning i.

På de indre linjer måtte vi igen tilpasse rutiner og kutymer under Corona-pandemien, og alligevel var fraværet flere steder højt, fordi medarbejdere blev syge eller måtte blive hjemme for at passe syge børn. På de ydre linjer gjorde lockdowns og rejserestriktioner det svært at besøge kunder. Og det var endnu

sværere at møde nye kundeemner, fordi stort set alle messer og trade shows blev aflyst.

Oven i oplevede vi – især i andet halvår – flaskehalse i værdikæderne. Råvarerne blev dyrere, energiomkostningerne steg, og vi havde stigende udgifter til transport, ligesom transporterne var længere undervejs.

På trods af forstyrrelserne i leverancer, produktion og salg blev 2021 et nyt rekordår for SP Group. Det lykkedes at holde alle fabrikker og salgskontorer åbne under pandemien, og vore ledere og medarbejdere manøvrerede dygtigt gennem udfordringerne. Så dygtigt, at vi 3 gange i årets løb opjusterede forventningerne til årets indtjening.

Slide 5: Hovedpunkter i 2021

Vi forbedrede de finansielle resultater, og vi gjorde fremskridt med de fleste punkter på SP Groups strategiske agenda. Jeg kommer rundt om de emner i beretningen, men lad mig indledningsvist blot give et par hovedtal for 2021:

Omsætningen steg 14% til knap 2,5 mia. kr. Det højeste niveau til dato.

Driftsresultatet før af- og nedskrivninger – EBITDA – blev 423 mio. kr. Det var første gang, EBITDA oversteg 400 mio. kr.

Resultatet før skat satte også ny rekord med 258 mio. kr. – et plus på 33%.

Desuden investerede SP Group netto 198 mio. kr. i materielle anlægsaktiver – det var maskiner, robotter, energibesparende udstyr, vision-udstyr, grunde, bygninger med mere. Det var de største investeringer i SP Groups historie. Vi opstillede nye maskiner og produktionslinjer i Kina, Polen, Letland, USA, Sverige, Danmark og Finland.

Vi byggede for egen regning i USA, Sverige, Danmark og Slovakiet, og i Polen købte vi land til et større nybyggeri.

Vi gav den kort sagt gas på investeringer i kapacitet og udstyr, og ved siden af købte vi også virksomheder. Vi investerede mere i at fremtidssikre SP Group – og dermed skabe en endnu større, stærkere og mere robust koncern.

Slide 6: Fremgang for egne produkter

En stor del af sidste års fremgang skyldes SP Groups egne produkter. Produkter under egne varemærker er en vigtig drivkraft bag forbedringen af vores indtjening, fordi marginerne på egne produkter er højere end på de produkter, vi fremstiller som underleverandør. I 2021 leverede egne produkter det hidtil største bidrag. Salget steg 27% til 644 mio. kr., og egne produkter udgjorde 26% af koncernens samlede omsætning.

Ergomat trak læsset med cirka 62% vækst i salget, som det kan ses af den mørkeblå del af søjlen bag mig. Væksten blev drevet af ergonomiske måtter, DuraStripe® afstribning til distributionscentre for online-handel, bilproducenter og mange andre kunder, blandt andet butikker og lufthavne.

Vi havde også tocifret vækst i industrielle standardkomponenter under egne varemærker. Derimod ramte Covid-19 salget af medicinsk emballage fra MedicoPack, ventilationsudstyr fra TPI og medicinske guidewires, fordi alle salgsmesser var aflyst.

Slide 7: Vækst i salg til kundegrupper

Der var stigende salg til alle de kundegrupper, SP Group betjener. Men vækstraterne var forskellige fra gruppe til gruppe.

Den største kundegruppe er fortsat Cleantech, selv om salget til sektoren steg med mindre end 1%. Cleantech er produkter til isolering, energibesparelse, vedvarende energi – især vindmøller – røgrensning, rent vand med mere. Den grønne omstilling har høj prioritet verden over, og vi ser ingen tegn på, at der bliver mindre interesse for grøn omstilling. Tværtimod har Ruslands invasion af Ukraine yderligere styrket fokus på energibesparelse og grøn energi. Vi bifalder EU's beslutning om hastig udbygning af produktion fra vindmøller, så den vestlige verden kan mindske sin afhængighed af russisk gas og olie.

Den næststørste kundegruppe er Healthcare, og SP Groups afsætning til den sektor steg ca. 21%. Healthcare omfatter Ergomats produkter, men også belægning af instrumenter til operationer, hjælpemidler, engangsudstyr til injektions- og infusions-terapi, medicinske guidewires med mere.

Vi havde også tocifret vækst i salget til sektorerne Fødevarerrelaterede industrier, Andre krævende industrier og Automotive. For Automotive var der tale om et comeback. I 2020 blev produktion af biler, lastbiler, busser, landbrugsmaskiner og andet rullende materiel bremset af Corona samt mangel på komponenter og råvarer. Men i 2021 blev produktionen stort set normaliseret, og SP Groups salg til sektoren steg med hele 54%.

Alt i alt har SP Group fortsat en god spredning i salget – og vi har en solid eksponering mod industrier i vækst.

Slide 8: Opkøb i 2021

Også sidste år købte vi flere virksomheder, og med købet af Neptun Plast og Atlantic Floats fik vi en ny kundegruppe, nemlig den globale fiskeindustri.

Neptun Plast og Atlantic Floats hører begge hjemme i Vordingborg, og de to virksomheder fremstiller en stribe produkter til fiskerierhvervet. Købene

tilføjede dermed endnu en interessant produkt- og kundeportefølje. Købsprisen var op til 35 mio. kr., og ledelse og medarbejdere fortsatte efter købet.

Også sidste år købte vores finske datterselskab Coreplast den lokale virksomhed Jollmax Coating, som er specialist i overfladebehandling. Desuden købte Tinby nogle aktiver fra konkursboet efter Dupont Plastic i Hjortshøj. De to opkøb fortalte jeg om på sidste års generalforsamling.

Slide 9: Opkøb i 2022

I år har vi foreløbig købt to virksomheder:

I februar overtog vi DAVINCI 3D i Billund for op til 43 mio. kr. DAVINCI 3D er – som navnet siger – en af Skandinaviens førende inden for 3D print med 250 kunder. Vi havde lidt 3D-print i forvejen, men med DAVINCI kommer vi op i en anden liga. Virksomheden er fortsat under eget navn under ledelse af den ene af stifterne, direktør Ole Lykke Jensen.

I marts overtog vi Bovil i Odense for en pris på op til 44,8 mio. kr. Bovil er en af Danmarks førende virksomheder inden for avanceret CNC-bearbejdning og servicerer 150 kunder i Danmark og i udlandet. Bovil er også fortsat under eget navn, og den tidligere ejer, Steen Vilsøe Nielsen, er fortsat direktør.

Det er to vigtige opkøb, som har tilført nye, interessante teknologi- og kundeporteføljer til SP Groups brede palette. Og opkøb er stadig et centralt punkt i vores strategi. Det kommer vi tilbage til.

Slide 10: Koncernens hovedtal

Jeg strejfede før resultaterne i 2021, men lad mig give lidt flere detaljer:

Omsætningen steg 14% til knap 2,5 milliarder kr. Den organiske vækst var knap 12% i lokale valutaer. Resten af væksten skyldes tilkøb og valutakurseffekter. Det var især salget uden for Danmark, som drev væksten, og en del af omsætningsstigningen skyldes, at vi sendte prisstigninger på blandt andet råvarer videre til kunderne.

Driftsresultatet før af- og nedskrivninger – EBITDA – blev 423 mio. kr., og EBITDA-marginen steg med 0,6 procentpoint til 17%. Produktmixet var bedre, andelen af egne produkter var højere, og stordriftsfordelene mere udtalte. Det mere end opvejede effekten af de stigende råvarepriser samt udgifterne til at indkøbe nye anlæg og nye medarbejdere.

Det primære driftsresultat – EBIT – steg til 269 mio. kr. Og da de finansielle nettoudgifter faldt, mens skatteprocenten var lidt lavere end året før, så endte vi med et årsresultat på 203 mio. kr. En fremgang på 52 mio. kr. fra 2020.

Slide 11: Aktiekurs og udbytte

Bestyrelsen indstiller, at vi i dag vedtager et udbytte på 3 kr. pr. aktie for 2021.

Nogle har spurgt til, hvorfor det "kun" skal være 3 kr., når nu udbyttet var 5 kr. sidste år. Men her skal man huske, at de 5 kr. faktisk dækkede 2 regnskabsår: Vi valgte for to år siden at sætte udbyttet på pause på grund af usikkerhederne ved Corona-pandemiens udbrud. Derfor var udbyttet på 5 kr. sammensat af 2,40 kr. for 2019 og 2,60 kr. for 2020, og det er de 2,60 kr., man skal bruge som sammenligningsgrundlag. Ved at hæve udbyttet fra 2,60 kr. til 3 kr. lever vi op til bestyrelsens mål om, at SP Group år for år øger udbyttet til aktionærene, hvis resultaterne ellers er til det. Og det er de bestemt!

Ved siden af udbyttet får aktionærene – forhåbentlig – et afkast fra stigninger i aktiekursen. Det er jo udsigten til vedvarende kursstigninger, der for alvor skal gøre det attraktivt at være aktionær i SP Group. Men udbytterne giver et godt og helst stigende bidrag til den samlede værdiskabelse.

Sidste år fik aktionærene et afkast på 62,7% fra kursstigninger, og lægger vi udbyttet oveni, var afkastet 64,6%. Det var noget bedre end markedet.

I perioden fra 1. januar 2010 til 31. december 2021 har SPG-aktien givet et samlet afkast på 5.627%. Det er det næsthøjeste afkast blandt børsnoterede danske aktier i perioden. Det demonstrerer, at vi mener det alvorligt, når vi taler om at give aktionærene et godt afkast via kursstigninger.

Vi leder også penge ud til aktionærene ved at tilbagekøbe egne aktier. Tidligere på måneden afsluttede vi et tilbagekøbsprogram til en værdi af 90 mio. kr. Og vi har iværksat et nyt program, hvor vi frem til april 2023 kan tilbagekøbe aktier for op til 40 mio. kr. Vi bruger disse aktier til at afdække warranten til ledere i koncernen.

Desværre har aktien ikke klaret sig så godt i 2022. Som de fleste andre MidCap-aktier er SPG-aktien faldet ovenpå Ukraine-krigen og frygten for inflation og lavere vækst. Men vi håber selvfølgelig, at aktien vil rette sig, når investorerne ser, at vi leverer på det, vi har stillet i udsigt for 2022.

Slide 12: Aktionærstruktur

Vi bliver fortsat flere aktionærer. Medio marts var vi 3.066 navnenoterede aktionærer, og antallet er mere end tredoblet siden 2015. Godt 36% af aktierne ligger i udlandet. De største aktionærer er institutionelle investorer fra Norge, Sverige, Tyskland og Danmark samt undertegnede, Frank Gad og vores nærtstående.

Samlet ejede medlemmer af bestyrelse, direktion og andre ledere samt deres nærtstående i alt 33,5% af aktiekapitalen i marts. Vores ledelse har altså i den

grad lagt hænderne på kogepladen. I højere grad end mange andre børsnoterede selskaber har vi et reelt interessefællesskab mellem ledelse og aktionærer. Det ser vi som en stor styrke.

Slide 13: Corporate Governance

På side 33-38 i årsrapporten kan I se en fyldig omtale af ledelsesforholdene i SP Group, inklusive de principper, der ligger til grund for ledelse og vederlag.

Tiden rækker her kun til at nævne en ting: Nemlig at bestyrelsen selvfølgelig har forholdt sig til de nye anbefalinger fra Komitéen for god selskabsledelse. På hjemmesiden kan I se et dokument, hvor vi fortæller, hvordan vi ser på hver anbefaling og forklarer, hvad bestyrelsen ser som ordentlig ledelse.

Vi efterlever 35 af de 40 anbefalinger fra Komiteen. Så er der 5 anbefalinger, vi ikke helt kan se os selv i, og de handler stort set alle om, at bestyrelsen skal nedsætte underudvalg. Men det vil vi ikke. SP Group er en overskuelig koncern med begrænset kompleksitet, og derfor ledes selskabet af en lille, handle- og beslutningskraftig bestyrelse på pt. 4 medlemmer. Med kun 4 medlemmer af bestyrelsen savner det i vores optik mening at nedsætte ledelsesudvalg. Der er ingen grund til at komplicere tingene unødigt!

Med de ord vil jeg give stafetten videre til adm. direktør Frank Gad. Frank vil gennemgå forventningerne til 2022 og de finansielle ambitioner.

Slide 14: Frank Gad

Frank Gad

Tak til formanden.

Man kan roligt sige, at vi har fået en barsk start på 2022.

Slide 15: Udfordringer i 2022

I februar overfaldt Rusland brutalt Ukraine. Invasionen har allerede ledt til store tab af menneskeliv, materiel og værdighed. Fremtidsudsigterne er uklare og synes dystre, og endnu er en fredelig løsning ikke i sigte. Desværre!

SP Group har hverken investeringer, fabrikker, kontorer eller medarbejdere i Rusland, Belarus og Ukraine. Vi har heller ingen aktionærer eller kreditorer i de tre lande. Og vores direkte salg til kunder i de tre lande var sidste år under 1 mio. kr. Altså en brøkdel af koncernens samlede omsætning.

Så SP Groups *direkte* eksponering overfor Ukraine-krigen er minimal. Men selvfølgelig er vi *indirekte* eksponeret overfor krigens følger. Vi bliver påvirket på samme måde, som enhver anden global fremstillingsvirksomhed bliver det.

Vi mærker de stigende priser på energi, herunder den naturgas, som vi bruger til at opvarme ovne og lokaler. Naturgas udgør 21% af SP Groups energiforbrug, el udgør 72%, mens resten er benzin, diesel og fjernvarme.

Vi er også udsat for stigende råvarepriser, højere inflation og flaskehalsproblemer. Og når sanktionerne mod Rusland fører til lavere vækst i den globale økonomi, går vi selvfølgelig heller ikke fri.

Også handelshindringer og højere renter er faktorer, der peger den gale vej. Og så skal vi heller ikke glemme, at Corona-pandemien stadig er en realitet i lande, hvor man ikke er kommet så langt med vaccinationerne, som vi er i Danmark. For blot et par uger siden lukkede Kina hårdt ned for Shanghai – et byområde med 26 millioner indbyggere – og sidst i marts lukkede Kina et andet erhvervscenter, byen Shenzhen, som led i Nul-Covid politikken.

Slide 16: Forventninger til 2022

Udfordringer er der altså nok af, og de sætter scenen for forventningerne til 2022:

Omsætningen ventes at stige 5-15% - det vil i runde tal svare til en omsætning på 2,6-2,8 mia. kr. Vi venter et godt bidrag fra nye produkter til især Healthcare, Cleantech og Fødevarerrelaterede industrier. Men en del af væksten vil komme fra prisstigninger på bl.a. råvarer, som vi med nogen forsinkelse sender videre til kunderne.

EBITDA-marginen ventes at blive 16-18% mod 17% sidste år. Marginen kommer lidt under pres, fordi vi ikke har nogen indtjening på de prisstigninger, som vi sender videre til kunderne.

Resultatet før skat ventes at udgøre 9-12% af omsætningen mod 10,4% sidste år. Afskrivningerne ventes at stige på grund af sidste års store investeringer, mens de finansielle udgifter ventes at blive på samme niveau som sidste år.

Vi håber, at SP Groups fremgang fortsætter i 2022, selv om odds er svære. Jeg skal understrege, at der fortsat er væsentlige politiske, økonomiske, handelsmæssige og pandemi-relaterede usikkerheder. De usikkerheder reflekterer vi ved at udmelde brede forventningsintervaller. Vi håber at indsnævre intervallerne i årets løb, i takt med at vi bliver klogere på, hvordan verden og markederne udvikler sig.

Slide 17: Tal for 1. kvartal 2022

Vi har fået en god start på 2022. I sidste uge offentliggjorde vi følgende hovedtal for 1. kvartal:

- Omsætningen steg 20% til 720 mio. kr.
- EBITDA voksede 23% til knap 130 mio. kr.

- EBIT – det primære driftsresultat, før finansielle poster – steg 18% til cirka 87 mio. kr.
- Og resultatet før skat blev 83 mio. kr. efter en stigning på 23%.

Resultaterne var de bedste i et kvartal nogensinde. Og fremgangen blev især drevet af vores egne produkter.

Man plejer at sige, at godt begyndt er halvt fuldendt. Men trods den gode start på året holder vi begge ben på jorden. Vi har så mange, store udfordringer foran os i år, og en opbremsning i den globale økonomi bliver desværre mere og mere sandsynlig for hver dag, der går. Derfor holder vi fast ved de forventninger til året, som jeg netop har gennemgået.

Slide 18: 2024 Ambitioner

Vi arbejder på at sikre, at SP Groups fremgang fortsætter ud over 2022.

Frem til og med 2024 er det vores ambition at hæve omsætningen til mellem 3,3 og 4 milliarder kr. ved en kombination af organisk vækst og akquisitioner – buy-and-build. Det vil svare til, at vi skal vokse mellem 10% og 17% årligt.

EBITDA-marginen vil vi løfte til 17-19% i 2024. Vi er allerede på 17%, og vi tror, at vi kan hæve marginen ved, at egne produkter og avancerede løsninger kommer til at udgøre en større del af salget, ligesom vi bliver ved at automatisere produktionen, øge effektiviteten og blive mere internationale. Men vi vil gerne have lidt manøvrerum, så vi også kan købe virksomheder med en lavere indtjening, som vi kan løfte for at øge værdiskabelsen på lang sigt.

Resultatet før skat vil vi hæve til 10-12% af omsætningen i 2024. Det vil svare til et resultat før skat på omkring 400 millioner kr.

Målet for den rentebærende nettogæld – NIBD – er, at den skal være på 2-3,5 gange driftsindtjeningen – EBITDA. Den rentebærende gæld steg faktisk sidste år til 822 mio. kr., fordi vi investerede meget. Men driftsindtjeningen steg også, så derfor svarede gælden uændret til 1,9 gange EBITDA. Der er altså rigeligt med rum til at udvide aktiviteten og fortsætte med at investere og købe op.

Soliditeten vil blive fastholdt på 25-45%. Sidste år lå vi på knap 43% - et meget komfortabelt niveau.

Endelig er vores ambition frem til og med 2024 at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, kombineret med udbytter. Målet er, at resultatet pr. aktie stiger 20% årligt – fra 2010 til 2021 steg resultatet pr. aktie hvert år i gennemsnit med lidt mere, nemlig 20,7%.

SP Group har tidligere præsteret den vækst i omsætning og indtjening, som de finansielle ambitioner kræver – ja, vi har faktisk præsteret mere end det.

Slide 19: Omsætning 2010-2021

Slide 20: EBITDA 2021-2021

Slide 21: EBT 2010-2021

Så vi ved, hvad der skal til! Men vi er selvfølgelig ikke herrer over pandemier, handelskrige eller krige. Vi er afhængige af velfungerende markeder. Det er den nøgleforudsætning, som ambitionerne hviler på.

Så vidt målene. Formanden vil nu tale om midlerne – om det strategiske fokus.

Slide 22: Hans W. Schur
Hans Wilhelm Schur

Slide 23: Strategisk fokus: Kunder

Tak til Frank. Kunderne er omdrejningspunktet for alle vores ambitioner og mål. Kunderne skal opleve SP Group som en innovativ, troværdig og konkurrencedygtig leverandør med et højt serviceniveau.

Vi skal opdyrke nye markeder og nye kundesegmenter for at vokse organisk.

Vi skal være gode til at hjælpe kunderne med produktudvikling. Vi skal være dygtige til at rådgive om materialer og tillægsydelser som design, udvikling, sourcing af forme og råvarer, svejsning, gravering, 3D-print, scanning, montage, emballering og forsendelse. På den måde skaber vi værdi, både for kunderne og for os selv. På de rådgivningstunge løsninger får vi nemlig bedre priser end på de opgaver, vi har som traditionel underleverandør.

Vi skal hjælpe kunderne med miljørigtige løsninger. Vi skal vise, hvordan kunderne kan erstatte træ, metaller og glas med plast og komposit, fordi plast er lettere, billigere, nemmere at formgive og kan leveres med et utal af overflader i alle farver. Sammen med kunder, universiteter og råvareproducenter skal vi flytte grænserne. Vi skal hele tiden forbedre plasts egenskaber, udstrække anvendelsesområderne, kombinere plast med andre materialer – det vi kalder komposit – og øge genanvendelsen.

Vi skal også øge salget af egne produkter og varemærker i de globale niches, hvor SP Group selv kontrollerer værdikæden. Målet er, at egne produkter skal levere 28-30% af hele koncernens omsætning i 2024, mod 26% sidste år. Det er et område, hvor vi flytter os hurtigt. Det er ikke så mange år siden, at vi syntes, vi var meget ambitiøse, da vi gik efter, at egne produkter skulle udgøre 20% af omsætningen.

Vi vil også gerne købe op – det kommer jeg tilbage til.

Endelig fortsætter vi med at investere i produktivitetsfremmende teknologier, energibesparelser, robotløsninger, IT og medarbejdernes kompetencer. Og vi jagter alle muligheder for at styrke konkurrencekraften via effektivisering, rationalisering, optimering og lavere forbrug af materialer og ressourcer.

Slide 24: Strategisk fokus: Bæredygtighed

Bæredygtighed er også et fokuspunkt i strategien.

I årsrapporten beskriver vi på siderne 44-62 arbejdet med bæredygtighed i bred forstand. Her rapporterer vi forbruget af råmaterialer, energi og vand, ligesom vi viser CO₂-udledninger og andre data, som er kritiske i indsatsen for at minimere SP Groups klima- og miljøbelastning.

Det er en bredspektret indsats, hvor vi løbende hæver overliggeren, så vi kan bidrage bedre til FN's verdensmål. Lad mig her blot give to eksempler på arbejdet med bæredygtighed:

Slide 25: Strategisk fokus: Grøn energi

Vi er gået sammen med 3 andre virksomheder om at etablere og drive en solcellepark nær Juelsminde. Hvis myndighederne siger ja til anlægget, kan vi med vores andel af parkens produktion dække hele SP Groups elforbrug i Danmark fra 2024.

I mindre skala har vi allerede sat solceller op på fabrikker i Polen og Finland. Vi har også valgt at købe certifikater på grøn strøm for hele vores forbrug i Polen, og vi gør det samme i Danmark fra 1. januar i år. Vi ser på lignende initiativer andre steder, ligesom vi opstiller ladestandere til firma-, kunde- og medarbejderbiler. Alle disse tiltag leder frem mod målet om, at SP Group skal være CO₂-neutral for Scope-1 og Scope 2-udledninger senest i 2030.

Slide 26: Strategisk fokus: Genanvendelse - 1

Det andet eksempel, jeg gerne vil give på SP Groups bidrag til den grønne omstilling, er genanvendelse.

Sidste år brugte vi i produktionen over 2.600 tons regenerat-materiale, altså genbrugt eller genanvendt plast. Siden 2017 er mængderne næsten 8-doblet. Regenerat er overskudsmateriale fra vores egen produktion og råmateriale fra eksterne leverandører, herunder affaldsplast fra husholdninger, som vi smelter om og bruger til nye produkter.

Regenerat udgjorde 13% af de samlede mængder plastråvarer sidste år, og målet er at øge andelen markant. På den måde sparer vi olie ved produktion af

nye plastråvarer, og vi reducerer også CO₂-udledningerne, for der skal brændes mindre plast af, når det bliver genbrugt.

I dag er vi i stand til at bruge genanvendt plast i rotationsstøbning, vakuumformning, sprøjtestøbning og blæsestøbning samt ekstrudering. I tæt samarbejde med kunder og leverandører ser vi på, hvordan bioplast, genbrugsplast og genanvendt plast også kan indgå i koncernens andre produktionsteknologier.

Slide 27: Strategisk fokus: Genanvendelse – 2

Sammen med kunderne bliver vi stadig bedre til at genbruge plast til at fremstille nye produkter:

- SP Moulding fremstiller for Rosendahl Design blandt andet foderbrætter og urtepotter i genbrugsplast.
- Nycopac har lavet et pallelåg i 100% regenerat-materiale.
- TPI's vindhætter produceres i 90% genanvendt plast. De 10% nye materialer er nødvendige for at beskytte mod solens UV-stråler og forlænge vindhættens holdbarhed.
- Dan-Hill-Plast producerer for SMALLrevolution en produktserie med skamler, vaser og vinkølere i genanvendt plast.
- Gibo fremstiller vedligeholdelsesfri planker af husholdningsaffald. Plankerne anvendes i bord-bænkesæt, højbede eller som hegn.

Slide 28: Strategisk fokus: Genanvendelse – 3

Det er ikke SP Groups produkter, der havner i skovene, i havene eller på strandene. Vi fremstiller tekniske plastløsninger, der holder 20-30 år, hvorefter produkterne samles ind, smeltes om – eller laves til ny energi.

Vi har et globalt ansvar som plastproducent, og det ansvar løfter vi gerne i et nært samarbejde med kunderne. Kundernes medvirken er helt afgørende.

Vi ser ikke SP Group som en del af problemet, men som en del af løsningen. Symbolsk illustreret ved, at det er fendere fra Dan-Hill-Plast, som holder de fangstnet oppe, der bruges til at indsamle plastaffald fra havene.

Slide 29: Strategisk fokus: Internationalisering

Et andet centralt punkt i SP Groups strategi er fortsat internationalisering. Vi hentede sidste år 72% af omsætningen uden for Danmark, og vi skal op på at have omkring 75% af både omsætningen og medarbejderne uden for Danmark. Vi udbygger blandt andet i USA og Kina for at afkorte de lange forsyningskæder og servicere de lokale kunder bedre.

Vi skal ikke nødvendigvis have flere fabrikker, men anlæggene vil løbende blive større og mere effektive. Vi er allerede godt i gang med udvidelser og modernisering i flere lande, og andre projekter er på tegnebrættet.

Slide 30: Strategisk fokus: Opkøb

Opkøb står også højt på vores strategiske agenda.

Vi har de seneste 9 år købt 23 virksomheder i Danmark, Skandinavien, Øst- og Centraleuropa. På sliden viser vi de vigtigste opkøb siden 2014. Tilkøbene har leveret et godt bidrag til SP Groups vækst, fordi vi er lykkedes ret godt med at integrere virksomhederne. Vi prøver at gøre vores hjemmearbejde ordentligt, og vi søger at fastholde ledere og medarbejdere efter købet.

Flere af de købte virksomheder er skabt af dygtige ledere, der gerne ville være en del af noget større. SP Group har givet lederne det, de savnede - flere finansielle muskler, større ledelsesmæssig kapacitet, væsentlige synergier på tværs af produktionsteknologier og markeder. Langt de fleste af lederne er stadig i SP Group i dag, mange også som aktionærer.

Vi har stadig appetit på værdiskabende opkøb. Det skal være virksomheder med kunder, teknologier og kompetencer, som vi enten ikke har, eller som vi gerne vil mestre bedre. Virksomhederne må meget gerne have egne produkter og varemærker. Der skal være et naturligt geografisk match. Og så skal værdiansættelsen være fair for både køber og sælger.

Vi fortsætter med at søge efter egnede opkøbskandidater. Med et stærkt finansielt og ledelsesmæssigt beredskab kan vi rykke hurtigt, når de rigtige muligheder viser sig. Det har vi bevist.

Slide 31: Afslutning

Jeg håber, at denne beretning har givet et indtryk af SP Groups resultater, planer, muligheder og mål – men *også* af de udfordringer, vi møder her i 2022 i en skrøbelig, krigspræget global økonomi.

Alle udfordringerne til trods, så står SP Group et godt sted i dag. Vi har et moderne, effektivt produktionsapparat med 30 fabrikker i 8 lande. Vi mestrer mange teknologier og har dermed en reel chance for at blive one-stop-provider for mange kunder. Der er en god geografisk spredning i vores aktiviteter, og vi leverer til industrier og kundegrupper i vækst. Endelig har vi et beredskab, der tillader os at gå aktivt efter de strategiske muligheder, vi ser i markederne.

Slide 32: SP Groups Purpose

Og nok så vigtigt: Selv om der er kommet mange nye ledere og medarbejdere til under de seneste års vækst og opkøb, så er der stadig noget, der gennemsyrrer SP Group. Det er kundefokus. Det er viljen til hele tiden at gøre

tingene bedre, billigere og mere effektivt – til gavn for kunderne, til gavn for SP Group og til gavn for aktionærene og andre interessenter.

Derfor har det også været let at definere SP Groups overordnede formål – vort Purpose. Det er at skabe værdi for vores kunder!

Jeg vil gerne takke direktionen, lederne og medarbejderne, som hver dag gør en stor indsats for at optimere driften og forbedre tilbuddet til krævende kunder. Også en tak til vores aktionærer, fordi I bakker os op. Jeg kan love, at vi i ledelsen gør, hvad vi kan, for at kvittere for støtten ved at fastholde fokus på den langsigtede værdiskabelse. Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 33: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4
Dirigenten

Slide 34: Dagsorden – ad punkt 4

Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 5
Dirigenten

Slide 36: Dagsordenspunkterne 5a og 5b
Dirigenten giver ordet til formanden

Hans Wilhelm Schur

Jeg vil gerne kommentere 5a og 5b samlet, fordi punkterne hænger sammen.

Slide 37: 5a: Vederlag til bestyrelse

Under punkt 5a foreslår vi, at bestyrelsens honorar for 2022 bliver det samme som sidste år. Det vil sige: Et basishonorar på 300.000 kr. til de 2 menige medlemmer, 350.000 kr. til næstformanden og 600.000 kr. til formanden. Desuden foreslår vi uændret et særskilt honorar på 50.000 kr. til revisionsudvalgets formand – Hans-Henrik Eriksen – for at varetage det hverv.

Vi mener, at honorarerne er passende, henset til arbejdsbyrden, kravene til bestyrelsen og niveauet i sammenlignelige selskaber. Det handler i SP Group ikke kun om de 9 årlige bestyrelsesmøder, men også om de ganske mange arbejdstimer, vi lægger mellem møderne.

Bestyrelsens honorar for 2021 blev fastsat på sidste års generalforsamling, og honoraret indgår i den vederlagsrapport, som vi lægger frem under punkt 5b.

Slide 38: 5b: Vederlag til direktion

Udover vederlaget til bestyrelsen beskriver vederlagsrapporten også direktionens vederlag – fast løn, bonus, fri bil og andre benefits samt aktieløn.

Direktionens samlede vederlag steg sidste år til knap 11,1 mio. kr. mod 7,7 mio. kr. i 2020. Stigningen skyldes tre ting:

- For det første indgår den faste løn til Søren Ulstrup og Lars Ravn Bering i hele året, mens de to herrers løn kun talte med i 8 måneder året før.
- For det andet har bestyrelsen diskretionært givet direktionen en bonus på i alt 2 mio. kr. som et fortjent skulderklap for de gode resultater.
- Og for det tredje har direktørerne fået tildelt warranter til en værdi af godt 0,3 mio. kr.

I 2020 var der hverken kontantbonus eller warranter til direktionen. Som jeg nævnte før, satte vi udbyttet til aktionærerne på pause, da Corona-pandemien brød ud, og så skulle direktionen ikke have ekstra ud over deres løn og benefits. Men både kontantbonus og warranter er en del af SP Groups vederlagspolitik, og vi gør brug af de instrumenter på passende tidspunkter.

For 4 uger siden etablerede vi et nyt warrantprogram for direktionen og 39 andre ledere. Programmet skal knytte lederne tættere til SP Group og sikre, at ledere og aktionærer har samme interesse, nemlig at aktiekursen stiger. Lederne kan udnytte warrants til at købe aktier fra 1. april 2025 til 31. marts 2028, hvis aktiekursen vel at mærke er steget. Kursen skal over 500 i 2025, før warranterne har en værdi for ledelsen. Der er noget at gå efter!

Men det er fremtiden. Her og nu gælder det bestyrelsens honorar for 2022 og vederlagsrapporten for 2021. Jeg skal indstille begge punkter til godkendelse.

Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer

Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 40: Dagsorden – ad 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer

Hans Wilhelm Schur

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle fire bestyrelsesmedlemmer: Hans-Henrik Eriksen, Erik Preben Holm, Bente Overgaard og undertegnede, Hans Wilhelm Schur. I kan finde vores CV'er og tillidshverv på side 36 i årsrapporten, og her er der også redegjort for hvert medlems kompetencer.

Vi modtager gerne genvalg. Vi mener fortsat, at vi har de rette kompetencer og erfaringer til at gøre gavn, både for selskabet og for aktionærerne.

Hvis vi bliver genvalgt, vil vi igen i år konstituere os med mig som formand og Erik som næstformand, mens Hans-Henrik vil fortsætte som formand for revisionsudvalget.

For god ordens skyld skal jeg nævne, at Bente og Hans-Henrik er uafhængige, mens Erik og jeg ikke er uafhængige i Corporate Governance-mæssig forstand, fordi vi begge har siddet i bestyrelsen i mere end 12 år.

Med disse ord skal jeg anbefale genvalg af alle medlemmer.

Slide 41: Dagsorden – fremhævet punkt 7 - Valg af revisor

Slide 42: Dagsorden – ad 7: Valg af revisor

Dirigenten

Bestyrelsen indstiller, at generalforsamlingen genvælger EY, Godkendt Revisionspartnerskab, som revisor. Bestyrelsens indstilling er ikke påvirket af tredjepart og er heller ikke underlagt nogen aftale med tredjepart, som på nogen måde begrænser generalforsamlingens valg.

Slide 43: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt

Dirigenten

Slide 44: ad 8: Eventuelt

Hans Wilhelm Schur

Tak til Henrik Ottosen for at lede os godt igennem dagens program.

Tak til aktionærerne, fordi I genvalgte bestyrelsen. Meget apropos, så vil jeg gerne sige tillykke til næstformand Erik Holm, der i dag har 25-års jubilæum som bestyrelsesmedlem i SP Group. Med de gældende Corporate Governance-anbefalinger er det et meget sjældent jubilæum. Men i SP Group mener vi, at erfaring og kontinuitet er en god ting, når det går hånd i hånd med værdiskabelse og vækst. Tillykke med jubilæet, Erik.

Så skal jeg sige en stor tak til Morten Schougaard Sørensen fra EY, der i dag roterer af som revisor for SP Group. Tak for et fantastisk samarbejde, Morten. Vi håber, at vi fremover kan trække på dig som rådgiver i andre sammenhænge. Afløseren for Morten er Kenneth Skov Hansen, som også er statsautoriseret revisor og partner i EY. Vi ser frem til samarbejdet med dig, Kenneth.

Til jer, der er mødt op i Langeskov, vil jeg sige: Vi serverer nu en lille forfriskning inde ved siden af, hvor der også bliver lejlighed til at tale videre med bestyrelse og direktion.

Slide 45: Tak for i dag

Til alle andre aktionærer vil jeg sige: Tak for i dag – og på gensyn i april 2023.