

SP GROUPS GENERALFORSAMLING 2021

27. april 2021

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2021

Hans Wilhelm Schur

Velkommen til denne direkte transmission af SP Groups generalforsamling. Mit navn er Hans Schur, og jeg er formand for bestyrelsen.

Vi sender live her fra MedicoPack i Langeskov, så alle aktionærer kan følge med i, hvad der sker på generalforsamlingen. På grund af Corona mødes vi igen i år kun digitalt – desværre. Jeg vil gerne takke jer for, at I har fulgt opfordringen til at blive hjemme og i stedet gøre jeres indflydelse gældende ved at brevstemme, give fuldmagt eller indsende spørgsmål og kommentarer.

Vi har også skåret ned på deltagelsen fra ledelsen, men selvom det fysiske fremmøde er meget beskedent, så er en pæn del af aktiekapitalen repræsenteret i dag. Det kommer vi tilbage til.

Vi har glædet os til at fortælle om SP Groups resultater og planer. Det gør vi på den måde, at jeg under beretningen trækker hovedlinjerne fra 2020 op, og jeg kommer også rundt om emner som værdiskabelse, ledelsesforhold og bæredygtighed. Desuden gennemgår adm. direktør Frank Gad Coronaens betydning for SP Group, forventningerne til 2021 og vores finansielle mål.

Inden vi når til beretningen, skal vi udpege en dirigent. Der er heldigvis ting, som selv ikke Corona kan lave om på - for eksempel at advokat Henrik Ottosen leder vores generalforsamling. Henrik vil undervejs også sørge for, at kommentarer og spørgsmål fra aktionærerne bliver læst op. Værsgo til Henrik.

Slide 2: Valg af dirigent

Ordet til Henrik Ottosen

Slide 3: Dagsorden

Slide 4: Bestyrelsens beretning ved Hans Wilhelm Schur

Slide 5: Hovedpunkter i 2020

Hans Wilhelm Schur

2020 blev et nyt rekordår for SP Group, hvor vi nåede flere milepæle – og satte nye. Lad mig indledningsvist blot give et par eksempler:

Omsætningen blev med knap 2,2 mia. kr. den højeste til dato.

Driftsindtjeningen før af- og nedskrivninger – EBITDA – satte rekord med 356 mio. kr. En stigning på knap 16% fra 2019. Efter to lidt flade år kom vi for alvor tilbage i vækst- og fremgangssporet.

Pengestrømmene fra driften var med 320 mio. kr. suverænt de højeste til dato. I forhold til 2019 var der tale om en fordobling. Og fordi vi genererede mere cash, end vi brugte, kunne vi nedbringe gælden markant.

Endelig oversteg egenkapitalen for første gang 1 mia. kr. Og soliditeten blev øget med 10 procentpoint, til 44,5%.

Solid fremgang og robuste resultater i et år, der ellers på mange måder var udfordrende på grund af den globale Corona-pandemi. Vi venter, at fremgangen fortsætter her i 2021.

Slide 6: Fremgang for egne produkter

En god del af fremgangen i 2020 skyldes vores egne varemærker. Salget af produkter under egne varemærker har historisk været en vigtig drivkraft bag vores vækst og indtjening, fordi marginerne på egne produkter er højere end på de produkter, som SP Group fremstiller som underleverandør. I 2020 leverede egne produkter det hidtil stærkeste bidrag. Salget oversteg for første gang en halv milliard kr. Efter en vækst på 21% udgjorde egne produkter 23% af koncernens samlede omsætning.

Ergomat havde et fantastisk år med knap 50% vækst. Kerneforretningen med ergonomiske produkter gjorde det godt, og oven i havde Ergomat høj vækst inden for værnemidler, afstandsskilte og andre Corona-løsninger.

Tocifret vækst var der også i salget af medicinsk emballage fra MedicoPack og industrielle standardkomponenter fra flere af vores virksomheder, inklusive den nytilkøbte produktrække med fendere til maritimt brug. Derimod faldt salget af ventilationsudstyr fra TPI, mens salget af medicinske guidewires stagnerede. Salget af disse produkter blev ramt af, at det i lange perioder var umuligt at rejse ud under pandemien, og udstillinger og salgsmesser blev aflyst.

På trods af de begrænsninger satte vores samlede portefølje af egne produkter nye standarder i året.

Slide 7: Vækst i salg til kundegrupper

På kundesiden var vi begunstiget af, at SP Group ikke er særligt eksponeret mod de sektorer og brancher, der blev hårdest ramt af Corona.

Vores største sektor er Cleantech, der aftager knap 1/3 af SP Groups salg. Cleantech betyder hos os produkter til isolering, energibesparelse, vedvarende energi – især vindmøller – røgrensning, rent vand med mere. Cleantech var

stort set upåvirket af Corona, og SP Groups salg til sektoren steg 6% i 2020. Den grønne omstilling har fortsat høj prioritet verden over, og vi ser heldigvis ingen tegn på, at der bliver færre midler til grøn omstilling.

Også vores næststørste kundesektor – Healthcare – gik rimeligt fri af Corona, og salget til Healthcare steg med habile 11%. Healthcare omfatter Ergomats produkter, belægning af instrumenter til operationer, hjælpemidler, emballager til injektions- og infusions-terapi, guidewires med videre.

Salget til den tredjestørste sektor – fødevareindustrien – var stabilt. Men salget til andre krævende kunder var pænt stigende.

Modsat faldt salget til Automotive med 18%. Corona lukkede mange steder for produktionen af biler, lastbiler, busser, landbrugsmaskiner og andet rullende materiel. Knaphed på råvarer og komponenter ramte også sektoren, som heldigvis kun stod for 4% af SP Groups omsætning. I 2019 var andelen 5%.

Slide 8: Opkøb

Vi har siden sidste års generalforsamling gennemført 3 opkøb.

I april 2020 købte vi gennem Gibo Plast virksomheden Dan-Hill Plast - DHP - for 65 mio. kr. inklusive overtagelse af gæld. Med købet fik vi opfyldt et længe næret ønske om at få tilført rotationsstøbning af teknisk plast, så vi også mestrer den produktionsteknologi i koncernen.

DHP har produktion og montage i Hornsyld og er underleverandør til mange industrier i Skandinavien. Men DHP har også egne produkter. De mest kendte er fendere og bøjler under varemærket DAN-FENDER, som sælges globalt til lystbåde, fiskefartøjer, havne og andre maritime kunder.

Købet af DHP styrker dermed både SP Groups teknologiplatform og porteføljen af egne produkter. Integrationen af virksomheden er gået godt, og fokus er nu blandt andet på øget krydssalg mellem DHP og vores andre virksomheder.

Her i 2021 har vi indtil nu foretaget 2 mindre opkøb:

Tinby har købt nogle aktiver ud af konkursboet efter Dupont Plastic, en PUR-virksomhed i Hjortshøj. Købet har givet Tinby adgang til nye kunder i Danmark og på Færøerne.

Desuden har vores finske datterselskab Coreplast købt den lokale virksomhed Jollmax Coating med 20 ansatte. Jollmax er specialister i overfladebehandling, men bruger andre teknologier end vores danske belægningsvirksomhed Accoat, og vi tror, det giver nogle interessante kombinationsmuligheder.

Coreplast købte vi i 2019, og 2020 var virksomhedens første hele år i SP Group. Året er gået fint. Coreplast har haft en god tilgang af nye kunder og projekter, og virksomheden er godt på vej til at hæve sin driftsindtjening til samme niveau som resten af koncernen.

Slide 9: Koncernens hovedtal

Jeg har allerede strejft de regnskabsmæssige resultater i 2020, men lad mig give lidt flere detaljer:

Omsætningen steg 8,2% til cirka 2,2 milliarder kr. Den organiske vækst i lokale valutaer var 3,7%. Resten af væksten skyldes tilkøb, minus valutaeffekter. Væksten var højest i 4. kvartal, hvor vi oplevede en rebound, efter nogle kunder havde holdt lidt igen under Corona-krisen.

Driftsindtjeningen – EBITDA – blev 356 mio. kr., og EBITDA-marginen steg til 16,4%. Produktmixet var bedre, andelen af egne produkter var højere, og stordriftsfordelene var mere udtalte. Det opvejede effekten af stigende råvarepriser og udgifter til at indkøre nye anlæg og oplære nye ansatte.

Det primære driftsresultat – EBIT – steg til 215 mio. kr., og både EBITDA og EBIT satte nye rekorder. Så kunne man tro, at resultatet før skat også ville være *all-time-high*, men det er det ikke. Resultatet før skat blev knap 194 mio. kr., og det er en smule under, hvad vi opnåede i 2018, men i det år havde vi kursgevinster, hvor vi i 2020 havde normale renteudgifter på lån.

Takket være stærke pengestrømme fra driften og udstedelsen af ny aktier i juni fik vi nedbragt den rentebærende nettogæld med 190 mio. kr. Med 686 mio. kr. er gælden – målt i forhold til EBITDA - den laveste siden 2009, og gælden svarer kun til 1,9 gange driftsindtjeningen. Også på det punkt ligger vi komfortabelt i forhold til vores målsætninger.

Slide 10: Aktiekurs og udbytte

På sidste års generalforsamling valgte vi at sætte udbyttet på pause. Det gjorde vi med blødende hjerte, for bestyrelsen er meget optaget af, at SP Group år for år kan øge udbyttet til aktionærerne. Men vi mente sidste år, at det var rigtigst at holde udbyttepause, fordi vi dengang ikke kendte omfanget af Corona-krisen og dens konsekvenser for SP Group.

Pausen har vi brugt godt. Vi har styrket SP Groups finansielle position. Vi har nedbragt gælden. Og vi har investeret i en række tiltag – maskiner, kapacitet, produktudvikling - der skal skabe vækst på den anden side af Corona-krisen.

Derfor er tiden nu inde til at genoptage udbyttebetalingen ved at udlodde 5 kr. pr. aktie. Beløbet er sammensat af de 2,40 kr., som vi ville have betalt sidste

år, hvis vi ikke havde sat udbyttet på hold. Og hertil kommer de 2,60 kr., vi efter planen ville udbetale i år, hvis resultaterne ellers var til det. Og det er de jo! Derfor bliver det samlet til 5 kr., som altså dækker to regnskabsår.

I udbyttets fravær har aktiekursen skulle skabe afkastet til aktionærene, og sådan har det jo altid været. Vi har aldrig lagt skjul på, at det er udsigten til vedvarende kursstigninger, som for alvor skal gøre det attraktivt at være aktionær i SP Group. Udbytteerne er mere glasuren på lagkagen.

Sidste år gav kursstigninger et afkast på 12%. Det var stort set på niveau med afkastet på det europæiske Stoxx 600, men lavere end afkastet på danske MidCap-aktier. I år er afkastet på SP-aktien knap 30%, og dermed har aktien hentet sidste års efterslæb i forhold til andre danske MidCap-aktier.

Set over 10 år er afkastet på SP-aktien af en noget anden kaliber: 3.370% inklusive udbytter. Det er det fjerdehøjeste afkast blandt danske børsnoterede selskaber i de seneste 10 år. Det viser forhåbentlig, 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. I september sidste år iværksatte vi et program, som netop er afsluttet med tilbagekøbet af egne aktier for 53,7 millioner kr. Samtidig har vi iværksat et nyt program, hvor vi frem til april 2022 tilbagekøber aktier for op til 40 millioner kr. De tilbagekøbte aktier bruger vi til at afdække warranter til ledere.

Slide 11: Aktionærstruktur

Når vi taler om aktionærforhold, så lad mig glæde mig over, at væksten i aktionærbasen fortsætter. Vi er nu cirka 2.762 navnenoterede aktionærer – antallet er tredoblet siden 2015, og det seneste år er der netto kommet 400 nye medejere til. Knap en tredjedel af aktierne ligger i udlandet. Og de største aktionærer er institutionelle investorer fra Norge, Danmark, Sverige og nu også Tyskland samt undertegnede, Frank Gad og vores nærtstående.

Samlet ejer medlemmer af bestyrelse, direktion og andre ledere samt deres nærtstående i alt godt 34,1% af kapitalen. Vores ledelse har i den grad selv lagt hænderne på kogepladen. Det ser vi fortsat som en stor styrke.

Slide 12: Direktion og koncernledelse

På sidste års generalforsamling fortalte jeg om en udvidelse af direktionen og koncernledelsen. Søren Ulstrup blev nyt medlem af direktionen med ansvar for aktiviteterne inden for sprøjtestøbning og spåntagende bearbejdning. Og Lars Ravn Bering indtrådte i direktionen med ansvar for vakuumformning, ekstrudering, rotationsstøbning og koncern-IT.

Ved at trække de to herrer op i direktionen ved siden af adm. direktør Frank Gad sikrede vi kontinuitet og fordelte ansvaret på flere skuldre.

Desuden blev Tilde Kejlhof sidste år udnævnt som ny CFO, og Tilde udgør koncernledelsen sammen med Frank, Søren og Lars.

Jeg er glad for at fastslå, at vi har opnået det, vi ville med ændringerne. SP Group har en stærk, kompetent og fremtidssikret koncernledelse.

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

Med de ord vil jeg give stafetten videre til Frank og en opdatering på Corona, forventninger og finansielle ambitioner.

Slide 13: Frank Gad

Frank Gad

Tak til formanden.

Slide 14: Corona-status

Først et par ord om pandemien:

SP Group har selvfølgelig været påvirket af Corona-krisen. En række af vores kunder i Italien, Frankrig, Spanien, Indien, Brasilien og USA har været lukket ned. Der har været restriktioner på rejser. Vi har ikke kunnet vise produkter frem på udstillinger og messer. Vi har brugt megen tid på at lave beredskaber og lægge planer, og vi har selvfølgelig lagt os i selen for at sikre medarbejdere og samarbejdspartnere mod smittespredning.

Men i det store billede er det mindre forstyrrelser. Vores største kunder er heldigvis ikke blevet ramt af pandemien. Vi har indgået mange nye aftaler med eksisterende kunder, og vi har også vundet nye kunder og indgået nye partnerskabsaftaler med potentiale.

Det kan godt være, det står i lærebøgerne, at man skal holde igen under en krise – køre lagrene ned, reducere omkostninger og neddroge aktivitet. Men det gjorde vi ikke. Vi har produceret og leveret, når kunderne har haft behov for det. Vi har haft rekordhøj aktivitet inden for produktudvikling, og vi har givet den gas på investeringer i kapacitet og udstyr. Vi har valgt at investere i fremtiden, og vi er vokset.

Alle 28 fabrikker i Europa, Nordamerika og Asien har produceret, og forsyningskæderne har været intakte. Alle salgskontorer har været åbne, og alle ansatte har arbejdet. Der har periodevist været undtagelser i de lande,

hvor skoler og børnehaver var lukket, så nogle medarbejdere måtte blive hjemme og passe børn.

Det eneste større afbræk havde vi i Kina i februar 2020. Vi lukkede planmæssigt fabrikkerne en uge ved det kinesiske nytår, men myndighederne forlængede lukningen med et par uger på grund af pandemien. Fabrikkerne åbnede så med halv bemanning, men kom hurtigt op i fulde omdrejninger.

Vi har også været heldige. I USA lukkede myndighederne fabrikker i Cleveland, Ohio, men de lod sig overbevise om, at Ergomats produktion var samfundsrelevant, fordi Ergomat fremstillede afstandsskilte til at undgå Covid-smittespredning. Så fabrikken forblev åben, og Ergomat kunne fordoble sit salg i Nordamerika. Så høj var efterspørgslen, at Ergomat midt på året købte en ny fabriksbygning for at fremtidssikre rammerne til vækst.

Slide 15: Ny fabrik i Tianjin

På grund af Corona måtte vi – stort set – bygge en ny fabrik i Kina på Teams. Gibos nye, 11.244 m² store fabrik i Tianjin blev forsinket et par måneder, fordi leverandørerne af maskiner ikke måtte rejse ind i Kina, så længe pandemien rasede. Men i 4. kvartal startede produktionen i Tianjin, og nu kører fabrikken.

Kunderne i Kina mærkede ikke forsinkelsen, fordi vi forsynede dem fra Gibos fabrikker i Europa. Her har vi til gengæld nu fået frigivet kapacitet til at betjene europæiske kunder. Fabrikken i Kina bliver i år udvidet med 2 nye produktionslinjer, og vi forventer, at den nye fabrik tjener penge i år.

Slide 16: Produkter til pandemien

I enhver krise er der muligheder, hvis man ellers griber ud efter dem. Flere af vores virksomheder rykkede hurtigt og fik nye produkter på markedet, som der var brug for på grund af pandemien.

Ergomat hjalp – som vi har været inde på – folk over hele verden med at holde afstand under pandemien. Ergomat solgte også mange ergonomiske måtter til kunderne.

Gibo Plast i Polen fremstillede visirer, som blev doneret til lokale sundheds- og brandmyndigheder.

PlexxOpido fremstillede plexiglas-skærme, som beskytter kassemedarbejdere i supermarkeder og andre butikker.

PlexxOpido fremstillede også for en norsk kunde dele til en voksenkuvøse, så portører og redningspersonale ikke bliver smittet af patienter med Covid-19 - eller patienter med Ebola, for den sags skyld.

Og SP Medical fremstillede en iltventil til respiratorer, som der har været ekstra run på.

Slide 17: 1. kvartal 2021

Slide 18: Forventninger til 2021

Selv om det lykkedes os at manøvrere uden om de værste Corona-effekter i 2020, så er pandemien stadig en realitet, og der er fortsat spørgsmålstejn ud for, hvor hurtigt den globale økonomi vil vokse i år.

Alligevel har vi haft et meget stærkt 1. kvartal, som har været vores hidtil bedste på både top- og EBITDA-linje. På grund af den gode udvikling i første kvartal med høj vækst og godt produktmiks har vi ændret forventningerne til helåret. Vi venter nu en vækst på mellem 4% og 12%, mod tidligere 3-10%. Vores virksomheder er på vej med en række nye produkter og løsninger, som ventes at bidrage til væksten, og vi har også god fremdrift i samhandlen med mange store og små kunder.

Forventningerne til EBITDA-marginen har vi hævet til 16-18% mod før 16-17%, og med stigende omsætning vil EBITDA-resultatet dermed blive større end sidste år. Efter højere afskrivninger og lavere finansielle udgifter ser vi resultatet før skat stige til 9-12% af omsætningen, hvor vi før ventede 9-10%. Sidste år lå vi til sammenligning på 8,9%.

Dermed ventes fremgangen at fortsætte i 2021, men jeg skal understrege, at der fortsat er væsentlige politiske, økonomiske, handelsmæssige og pandemirelaterede usikkerheder. Derfor har vi stadig brede forventningsintervaller, trods den rigtige gode start på året.

Slide 19: 2024 Ambitioner

Vi arbejder på at holde kadencen og sikre, at fremgangen varer ved efter 2021.

Selv om vi har haft ubrudt vækst i en årrække, så mistede vi lidt momentum i 2020 på grund af Corona og i 2019 på grund af en vis markedsafmatning. Derfor har vi valgt at sige, at vi skal bruge 2 år mere på at opfylde vores finansielle ambitioner. Selve ambitionerne er intakte, men vi regner først med at nå i mål i 2024.

Frem til 2024 vil vi hæve omsætningen til mellem 3,3 og 4,0 milliarder kr. ved en kombination af organisk vækst og akquisitioner – buy-and-build.

Vi vil løfte EBITDA-marginen til 16-18%. Før sagde vi 16-17%, og den lille justering afspejler, at vi allerede er langt med at opfylde

målsætningen, men vi vil gerne have manøvrerum til at købe noget, der har en lavere indtjening, så vi kan løfte og dermed øge værdiskabelsen på lang sigt. Derfor siger vi nu 16-18% EBITDA-margin i 2024.

Resultatet før skat vil vi hæve til 10-12% af omsætningen. Det vil svare til et resultat før skat på omkring 400 millioner kr. En fordobling fra 2020.

Vi har tidligere præsteret den vækst i omsætning og indtjening, som ambitionerne lægger op til – ja, vi har faktisk præsteret mere end det, så vi ved, hvad der skal til. Fremgangen skal blandt andet drives af, at egne produkter og avancerede løsninger kommer til at udgøre en større del af salget. Desuden skal vi automatisere produktionen yderligere, øge effektiviteten og fortsætte internationaliseringen.

Den rentebærende nettogæld – NIBD – skal være på 2-3,5 gange EBITDA. Soliditeten vil blive fastholdt på 25-45%. Og vi tilstræber at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, kombineret med udbytter.

Det er målene. Formanden vil nu tale om midlerne – vores strategiske fokus.

Slide 20: Hans W. Schur **Hans Wilhelm Schur**

Slide 21: Strategisk fokus: Kunder

Tak til Frank. Kunderne er omdrejningspunktet for alle vores ambitioner og mål – både de strategiske og de finansielle. Kunderne skal opleve SP Group som en innovativ, troværdig og konkurrencedygtig leverandør med et højt serviceniveau. Hvis kunderne ikke ser os sådan, kan vi godt pakke sammen.

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, 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 vi har på opgaver som underleverandør.

Vi skal hjælpe kunderne med miljørigtige løsninger, hvor materialer som træ, metaller eller glas erstattes med plast, fordi plast er både 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 grænser. Vi skal forbedre plastics egenskaber, udstrække anvendelsesområderne og kombinere plast med andre materialer – det vi kalder komposit.

Vi skal øge genanvendelsen af plast for at skabe en endnu større bæredygtighed.

Vi skal øge salget af egne produkter og varemærker i de globale nicher, hvor SP Group selv kontrollerer en stor del af værdikæden. Målet er, at egne produkter skal levere 25-30% af omsætningen, mod godt 23% sidste år.

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

Vi fortsætter med at investere i produktivitetsfremmende teknologi, energibesparelser, robotløsninger, IT og medarbejdernes kompetencer. Og vi vil hver dag jage muligheder for at styrke konkurrencekraften via effektivisering, rationalisering, optimering og lavere forbrug af materialer og ressourcer.

Slide 22: Strategisk fokus: Bæredygtighed

Bæredygtighed er også et fokuspunkt. Bæredygtighed er ikke nyt i SP Group. Vi har i flere år arbejdet på at bidrage til FN's Verdensmål ved at udnytte ressourcer mere effektivt og udvikle bæredygtige processer og løsninger, som både gavner klima, miljø og mennesker. Vi har også engageret os i initiativer som Operation Clean Sweep, der bekæmper plastaffald i havene.

Men i 2020 har vi hævet overliggeren. Vi har på koncernniveau tilsluttet os UN Global Compact, og vi har opsat forpligtende mål for, hvordan vi skal bidrage til den grønne omstilling. I 2030 skal vi for eksempel skaffe al vores el fra vedvarende energi som vind, sol og vand. Hele koncernen skal være CO2-neutral på Scope 1 og Scope 2 i 2030, og der må ikke være nogen negative miljømæssige påvirkninger fra vores drift.

Slide 23: Rapportering på kritiske faktorer

I årsrapporten har vi på siderne 44-59 beskrevet, hvordan vi arbejder med bæredygtighed i bred forstand. På disse sider rapporterer vi også på forbruget af råmaterialer, energi og vand samt på CO2-udledninger og andre data, som er kritiske i bestræbelserne på at minimere den samlede miljøbelastning.

Slide 24: Bæredygtige produkter

Vi har også i årsrapporten vist flere eksempler på, hvordan vi sammen med kunderne bliver stadig bedre til at genbruge plast og udnytte *både* overskudsmaterialer fra vores egen produktion *og* råmateriale fra eksterne leverandører, herunder affaldsplast fra husholdninger.

TPI har for eksempel lavet en vindhætte, der er produceret i 90% genanvendt plast. De 10% nye materialer er nødvendige for at beskytte mod solens UV-stråler og forlænger vindhættens holdbarhed i mange år.

SP Moulding fremstiller for Rosendahl Design urtepotter i 100% genbrugsplast fra husholdninger.

MM Composite fremstiller en bordplade i knust glasfiber fra vindmøllevinger.

Gibo har for det globale containerrederi CMA CGM fremstillet et containergulv af plastaffald fra husholdninger. Det erstatter gulve i træ fra tropisk regnskov, og løsningen testes lige nu i 250 containere.

Gibo har fremstillet et plankeværk af plastaffald fra husholdninger. Plankeværket skal ikke males og vedligeholdes, og det rådner ikke. Gibo er ganske langt med at udvikle nye forretningsmodeller, hvor plastemner tages retur efter brug, kværnes og genanvendes i nye produkter.

Der er flere andre eksempler, for eksempel Nycopac's pallelåg i genanvendt plast. Eller Tinbys deltagelse i projektet rePURpose, der skal sikre, at man genanvender det PUR, der går tabt under produktionen, samtidig med at PUR-affald rekonstrueres, så man sikrer en cirkulær økonomi.

Bæredygtighed, herunder genanvendelse, vil blive en stadig vigtigere del af SP Groups strategiske fokus. Vi har et globalt ansvar, som vi meget gerne står ved. Og heldigvis flytter vores kunder og markeder sig med stormskridt.

Slide 25: Strategisk fokus: Internationalisering

Et andet centralt punkt i SP Groups strategi er fortsat internationalisering. Vi skal op på at hente omkring 75% af omsætningen uden for Danmark – og vi skal have cirka 75% af medarbejderne uden for Danmark. Vi udbygger særligt i USA og Kina for at servicere kunderne i de markeder endnu bedre og afkorte de lange forsyningskæder.

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 26: Strategisk fokus: Opkøb

Opkøb er fortsat et centralt punkt i strategien.

Vi har de seneste 8 år købt 19 virksomheder i Danmark, Skandinavien og Øst- og Centraleuropa. På planchen viser vi de vigtigste. Opkøb har i runde tal leveret halvdelen af SP Groups vækst de senere år, fordi vi er lykkedes ganske godt med at integrere de tilkøbte virksomheder. Vi prøver at gøre vores hjemmearbejde ordentligt, og vi går efter at fastholde ledere og medarbejdere.

Flere af de købte virksomheder er skabt af dygtige ledere, der var nået til det punkt, hvor de 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 teknologier og markeder. Langt de fleste af lederne er stadig i koncernen i dag, mange af dem som aktionærer.

Vi har appetit på flere opkøb, som skaber værdi. Det skal være virksomheder med kunder, teknologier og kompetencer, som vi enten ikke har i koncernen, eller som vi gerne vil blive bedre til. Det må meget gerne være virksomheder med egne produkter og varemærker. Der skal være et naturligt geografisk match. Og endelig skal værdiansættelsen være fair for *begge* parter. Der skal jo to til at indgå en aftale, og det sker, at vi kommer lidt ud af trit med sælgernes friske forestillinger om, hvad deres virksomhed er værd.

Vi fortsætter med at søge egnede opkøbskandidater, og med et stærkt finansielt og ledelsesmæssigt beredskab kan vi rykke hurtigt.

Slide 27: Finansielt beredskab styrket

Det finansielle beredskab blev styrket, da vi i juni sidste år udstedte 1,1 mio. nye aktier til markedspris - dengang kurs 200. Det gav et bruttoprovenu på 220 mio. kr., og med de penge – og vores øvrige finansielle beredskab – kan SP Group fortsat være konsolidator i markedet. Vi har agiliteten og fleksibiliteten til at reagere hurtigt, når de rigtige muligheder viser sig.

Jeg vil gerne takke de institutionelle investorer, der bakkede op om kapitaludvidelsen og sikrede fuldtegning.

Det var i øvrigt tredje gang på 14 år, at SP Group hentede nye penge ved at udvide aktiekapitalen med knap 10%. Første gang gav det et provenu på 18 mio. kr., anden gang var provenuet 56 mio. kr., og denne gang hentede vi som nævnt 220 mio. kr. Det siger noget om den værditilvækst, der har været i SP Group. En værditilvækst, som vi selvfølgelig arbejder hårdt på at fortsætte.

Slide 28: 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 med en skrøbelig verdensøkonomi, der skal komme sig efter Corona-virussens hærgen.

Vi kan godt tillade os at være glade for, hvor godt SP Group er kommet igennem Corona-krisen. Vi står i dag stærkere, end vi gjorde for et år siden. Vi har en solid international kundebase, en stærk teknologisk platform, et diversificeret aftryk på markederne og et forsvarligt finansielt beredskab, der tillader os at gå aktivt efter de strategiske muligheder, der opstår.

SP Group har en kultur, hvor der hele tiden er fokus på at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt. Det er ikke noget, vi først skulle lære på grund af Corona – det er noget, vi gør som en selvfølge dag ud og dag ind. Det er direktionens, ledernes og medarbejdernes fortjeneste, at det er sådan. Ledere og medarbejdere gør hver dag en stor indsats for at optimere SP Group og forbedre driften. Det vil jeg gerne på bestyrelsens vegne sige tak for!

Til aktionærerne vil jeg sige: Jeg kan love, at vi i ledelsen fortsat lægger os i selen og er garanter for sund kontinuitet og fokus på langsigtet værdiskabelse.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 29: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

Dirigenten

Slide 30: Dagsorden – ad punkt 4

Slide 31: Dagsorden – fremhævet punkt 5

Dirigenten

Slide 32: Dagsorden – ad punkt 5a - Forslag om godkendelse af vederlaget til bestyrelsen for det igangværende regnskabsår OG ad punkt 5b – Præsentation af vederlagsrapport.

Dirigenten giver ordet til formanden

Hans Wilhelm Schur

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

Slide 33: Dagsorden – ad punkt 5a og 5b - Vederlag til bestyrelse og direktion

Bestyrelsens honorar for 2020 blev fastsat på sidste års generalforsamling, og honoraret er en del af vederlagsrapporten for 2020. Basishonoraret for 2020 var uændret 225.000 kr., mens næstformanden fik 275.000 kr., og formanden fik 450.000 kr. Desuden fik revisionsudvalgets formand – Hans-Henrik Eriksen – vanen tro et særskilt honorar på 50.000 kr. for at varetage det hverv.

For 2021 lægger vi op til en lønforhøjelse til bestyrelsen. Basishonoraret hæves til 300.000 kr., mens næstformand og formand vil få henholdsvis 350.000 kr. og 600.000 kr. Vi mener, at det er passende, henset til arbejdsbyrden og kravene til bestyrelsen. Det handler ikke kun om de 12 årlige møder, men også om de ganske mange arbejdstimer, vi lægger mellem møderne.

Med det foreslåede honorar lægger vi os på samme niveau som sammenlignelige selskaber. Desuden fastholder vi vederlaget på 50.000 kr. til revisionsudvalgets formand.

Slide 34: Dagsorden – ad punkt 5a og 5b - Vederlag til bestyrelse og direktion

Vender vi os til direktionen, så kan I se af vederlagsrapporten, at direktionens vederlag i 2020 steg fra 7,3 mio. kr. til 7,7 mio. kr. Den lille stigning skyldes

udelukkende, at direktionen er udvidet fra 2 til 3 personer. De 7,7 mio. kr. dækker fast løn og værdien af sædvanlige benefits, herunder fri bil.

I 2020 har direktionen hverken fået kontantbonus eller warranter, fordi aktionærerne ikke fik udbytte, og fordi forholdene ikke var til nogen af delene. Men både kontantbonus og warranter er gode instrumenter. De er en del af vederlagspolitikken, og vi vil fortsat gøre brug af dem på passende tidspunkter.

Således har vi for 4 uger siden etableret et nyt warrantprogram for direktionen og 41 andre ledere. Programmet skal knytte lederne tættere til SP Group og sikre, at ledere og aktionærer har samme interesse, nemlig at kursen stiger. Lederne kan udnytte warrants til at købe aktier fra 1. april 2024 til 31. marts 2027, hvis aktiekursen vel at mærke i mellemtiden er steget til 500 eller mere.

Men det er fremtiden. Her og nu gælder det bestyrelsens honorar for 2021 og vederlagsrapporten for 2020. Jeg skal indstille begge punkter til godkendelse.

Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer

Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 36: Dagsorden – ad 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer

Hans Wilhelm Schur

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle fire medlemmer: 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 af de 4 medlemmers kompetencer.

Vi modtager gerne genvalg. Og vi mener fortsat, at vi har de nødvendige kompetencer og erfaringer til at varetage vores hverv til gavn for selskabet.

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

Med disse ord skal jeg anbefale genvalg af alle medlemmer.

Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 7 - Valg af revisor

Dirigenten

Slide 38: Dagsorden – ad 7: Valg af revisor

Dirigenten

Bestyrelsen indstiller, at generalforsamlingen genvælger EY, Godkendt Revisionspartnerskab, som selskabets revisor. Ifølge selskabslovens § 144a kan et børsnoteret selskab vælge samme revisor i op til 20 år, hvis der efter de første 10 år gennemføres en udbudsrunde. SP Group har haft revisionen i udbud, og bestyrelsen indstiller på den baggrund genvalg af EY. Bestyrelsen er ikke påvirket af tredjepart og er heller ikke underlagt nogen aftale med tredjepart, som begrænser generalforsamlingens valg af revisor.

Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt
Dirigenten

slide 40: Tak for i dag
Hans Wilhelm Schur

Tak til Henrik Ottosen for at lede os godt igennem dagen. Og tak til aktionærerne for spørgsmål, kommentarer, brevstemmer, fuldmagter - og for jeres forståelse for dagens digitale mødeformat. Vi ser frem til at møde jer fysisk i april 2022. Tak for i dag – og på gensyn!