

## **SP GROUPS GENERALFORSAMLING**

### **30. april 2014**

#### **<Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2014>**

##### **Niels Kristian Agner**

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

Vi har glædet os til at fortælle om koncernens udvikling og fremtidsplaner, og vi har set ekstra frem til det, fordi 2013 blev endnu et rekordår for SP Group.

Ligesom i tidligere år vil jeg først trække hovedlinjerne fra 2013 op. Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad mere detaljeret årsresultaterne og de dugfriske kvartalsresultater fra Koncernen og de 2 forretningsområder. Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger, mål og strategi.

Men først skal vi have valgt en dirigent, der forhåbentlig kan konstatere, at generalforsamlingen er lovligt indkaldt. Bestyrelsen udpeger dirigenten, og vi har i år peget på advokat Henrik Ottosen fra advokatfirmaet Dahl. Værsgo til Henrik.

##### **Ordet til Henrik Ottosen**

#### **<Slide 2: Dagsorden>**

#### **<Slide 3: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner>**

##### **Niels Kristian Agner**

Som jeg allerede har nævnt, blev 2013 et nyt rekordår for SP Group. Vi byggede målrettet videre på de senere års indsats, og det lykkedes at øge indtjeningen, selv om markedsvilkårene var meget udfordrende.

#### **<Slide 4: Højdepunkter – Koncernen>**

Omsætningen faldt en smule til 1,102 mia. kr. Et beskedent fald på 6 mio. kr. eller 0,6%, men ikke desto mindre et fald efter flere års ubrudt vækst. Det var der flere årsager til: I 2012 havde Accoat historisk mange store enkeltprojekter, men i 2013 var der færre store projekter – det var ventet, for Accoat er en virksomhed, hvor omsætningen *kan* svinge fra år til år. Desuden har vi aftalt med flere kunder, at de køber forme direkte fra formbyggerne og altså ikke gennem SP Group. Vi fakturerer kun for engineering og valideringer, og det forhold reducerede omsætningen med 20 mio. kr. Endelig sagde vi i 2012 farvel til en stor automotive kunde, fordi vi ikke kunne blive enige om de fremtidige priser, og det spillede også ind.

Selv om omsætningen faldt lidt, så steg dækningsbidraget til 326 mio. kr., og dækningsgraden blev hævet fra 28,2% til 29,6%. Det er ikke nogen helt ringe bedrift at øge marginerne i en så konkurrenceintensiv industri som vores. Det lykkedes på grund af de senere års konstante indsats for at få et bedre produktmiks og reducere lønomkostningerne ved at producere mere effektivt og flytte løntung produktion ud af Danmark.

De højere marginer, kombineret med en meget beskedent stigning i de faste omkostninger, hævede SP Groups driftsindtjening.

Driftsresultatet før renter, skatter, af- og nedskrivninger – EBITDA – voksede til 114 mio. kr., og overskudsgraden – EBITDA-marginen – kom for første gang over 10%. 10,4% blev overskudsgraden, selv om der i årets løb blev anvendt betydelige ressourcer på at indkøre nye fabrikker. Det kostede på indtjeningen på den korte bane, men de nye anlæg er en vigtig forudsætning for, at vi kan blive ved med at hæve overskudsgraden fremadrettet.

Efter af- og nedskrivninger steg det primære driftsresultat før finansielle poster (EBIT) til godt 65 mio. kr. – også en ny milepæl for SP Group.

De finansielle udgifter faldt lidt, og dermed passerede resultatet før skat og minoriteter for første gang 50 mio. kr. En stigning på næsten 9 mio. kr. eller knap 21%.

Vi valgte i november at opjustere forventningerne til året. Jeg er glad for at kunne fastslå, at de højere forventninger til indtjeningen blev indfriet, mens omsætningen blev en smule lavere end ventet på grund af de forhold, jeg nævnte før. Alt i alt kan vi godt tillade os at være tilfredse med så robuste resultater i et år med svære markedsforskeligheder.

#### <Slide 5: Fokusområder (1)

Når vi nu er ved milepælene, så hentede SP Group i 2013 for første gang mere end halvdelen af sin omsætning uden for Danmark.

Det internationale salg steg 8% - drevet især af høj tocifret vækst i Nord- og Sydamerika, men også den europæiske afsætning var i god fremgang. Med de investeringer, vi foretager i udlandet, har vi en klar forventning om, at salget uden for Danmark vil blive ved at vokse støt.

Derimod faldt salget i Danmark sidste år 8%, fordi Acccoat som nævnt havde færre store enkeltprojekter, og fordi flere kunder købte forme direkte fra formstøberne – og ikke gennem SP Group.

Salget af produkter under egne varemærker steg 0,6% til 181 mio. kr. Der var pæn tocifret vækst i salget af ergonomiske produkter fra Ergomat og næsten tocifret vækst i salget af guide wires fra SP Medical. Til gengæld faldt TPI's afsætning af ventilationsudstyr til stalde, fordi landbruget investerede mindre. Produkterne under egne varemærker er meget vigtige for SP Group, fordi vi her kontrollerer en stor del af værdikæden og dermed typisk opnår højere marginer, end vi kan som underleverandør. Derfor investerer vi også konstant i at udvikle nye produkter under egne varemærker.

#### <Slide 6: Fokusområder (2)>

Ser vi på de industrisegmenter, SP Group sælger til, så søger vi at positionere os mod industrier, som er i vækst, så der er gode forudsætninger for, at kunderne efterspørger SP Groups produkter.

Healthcare er det største fokusområde. Vi har de senere år opbygget særlige kompetencer, som vi både udnytter i vores egne guidewires fra SP Medical og ergonomiske løsninger fra Ergomat, men som vi også anvender i fremstillingen af produkter til eksterne medico-kunder. Salget til healthcare steg sidste år godt 9%, og området udgør 38% af SP Groups omsætning.

Det næststørste segment er cleantech - isolering, energibesparende produkter, vedvarende energi og miljø – som udgør 28% af omsætningen. Mens fødevarereproducenter og fødevarerrelaterede industrier tegner sig for 15% af omsætningen.

Vi sælger selvfølgelig også til kunder i andre industrier – for eksempel Automotive (rullede materiel) og Olie & Gasindustrien. Sidstnævnte er stadig et mindre område, der udgør 2% af omsætningen. Men vi har udviklet en række unikke services til offshore sektoren, og det er en sektor i fortsat vækst, hvor vi da også oplevede en vækst på 56% sidste år.

#### <Slide 7: Pengestrømme>

Lad mig runde denne gennemgang af hovedtallene af med pengestrømmene.

Pengestrømmene fra driften blev cirka 67 mio. kr. og var præget af, at vi bandt lidt flere penge i varebeholdninger og tilgodehavender end året før.

Pengestrømmene til investeringer blev 67 mio. kr., som altovervejende var køb af maskiner, produktivitetsfremmende og energibesparende tiltag samt ny kapacitet. I Danmark er vi tæt på at tage en ny fabrik til ekstrudering i brug. I USA investerede vi i en ny fabrik, der skal fremstille ergonomiske måtter fra Ergomat og PUR-komponenter fra Tinby. I Polen indviede vi også en ny fabrik, ligesom vi udvidede eksisterende fabrikker i Polen og Kina.

Pengestrømmene til finansiering blev ca. 48 mio. kr., efter at vi nedbragte eksisterende lån, optog nye lån og tilbagekøbte egne aktier.

Da vi populært sagt brugte ligeså mange penge på investeringer, som vi fik ind på driften, mindskedes SP Groups likviditet med de 48 mio. kr., som vi brugte på afdrag på lang gæld og udlodninger til aktionærene.

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

#### <slide 8: Udvikling>

Vi ser heldigvis, at stadig flere virksomheder erstatter glasfiber, træ og metal med plast, fordi plast både er bedre, lettere, billigere og i flere tilfælde også mere miljøvenligt.

SP Group søger selvfølgelig at fremme den udvikling ved at investere i at forbedre plasts egenskaber, udvide anvendelsesområderne og reducere materialeforbrug.

Sidste år lavede vi forsøg med at bruge genbrugsplast i fremstilling af udvalgte produkter, og vi venter at kunne gå i gang med egentlig kommerciel produktion i år. Det har store perspektiver for klimaet, at man kan erstatte for eksempel træ fra regnskove med plast fra sorteret husholdningsaffald.

Vi er også – sammen med Aarhus Universitet og andre virksomheder – med i udviklingen af en molekylær nanolim, som kan forene materialer, der ellers er uforenelige, for eksempel plast og metal. Vi bruger denne patenterede nanolim i den første specifikke kundeopgave nu.

Vi forventer os også meget af to nye projekter, hvor plast blandes med graphen, som er kulstofkrystaller i ultratynde ark, der kun er et atom tykke, men både stivere og stærkere end diamanter.

Desuden arbejder vi videre med at udvikle komponenter til brændselceller, ligesom vi har rigtig mange udviklingsprojekter sammen med kunder, og endelig udvikler vi nye produkter i eget navn.

I alt brugte SP Group sidste år 13 mio. kr. på udvikling.

#### <Slide 9: Strategisk udvikling - opkøb>

Vi er også åbne for at gå opkøbs-vejen for at få teknologier og kompetencer, som vi enten ikke har - eller gerne vil mestre bedre. Et fornemt eksempel er købet af den svenske virksomhed Bröderna Bourghardt, som vi erhvervede 80% af aktierne i for et par måneder siden.

Virksomheden er Skandinaviens førende producent af telene – et plastmateriale, som bruges til fremstilling af emner i meget store størrelser, og som er både kemikalieresistent og slagfast. Telene bruges i blandt andet vindmøller, off shore konstruktioner og entreprenør- og landbrugsmaskiner. Vi har allerede noteret stor interesse blandt SP Groups automotive- og cleantech-kunder for teleneprodukter, ligesom der er gode muligheder for at sælge plast- og belægning til Brøderna Bourghardts kunder.

Brøderna Bourghardt har salg og service i Sverige, mens produktionen er i Letland. Dermed har SP Group 10 fabrikker i udlandet – og 6 i Danmark.

#### <Slide 10: Investeringer>

Investeringerne i opkøb, produktudvikling og ny kapacitet er selvfølgelig udtryk for, at vi tror på fremtiden. Vi regner med at kunne bruge de ekstra maskiner, vi stiller op, og vi regner med at kunne sælge de nye produkter, vi udvikler.

Vi er optimister, og vi har ikke grund til andet efter et år, hvor vi nåede langt. Selv om markederne er udfordrende, og begivenhederne i Ukraine ikke ligefrem gør tingene lettere, så forventer vi, at SP Group kan fortsætte fremgangen, hvis vi hele tiden sætter kunderne i fokus, er kreative, øger effektiviteten, reducerer omkostningerne og opdyrker nye markeder og kunder.

Jeg håber, at jeg med disse bemærkninger har tegnet et billede af de store linjer i 2013. Nu vil Frank Gad gennemgå året i Koncernen og forretningsområderne lidt mere detaljeret.

#### <Slide 11: Hovedtal for 2013 og 1. kvartal 2014 ved Frank Gad>

[Frank Gad gennemgår koncern, forretnings- og produktområder]

#### <Slide 12: 4. kvartal 2013 - Koncernen>

#### <Slide 13: Koncernens hovedtal 2013>

#### <Slide 14: Salg fordelt på industrisegmenter 2013>

#### <Slide 15: Placering af SP Groups lokationer>

#### <Slide 16: Internationalisering>

#### <Slide 17: Opfølgning på udmeldte forventninger>

#### <Slide 18: Surface solutions>

#### <Slide 19: Plastic solutions>

#### <Slide 20: Sprøjttestøbning – 2013 i hovedtræk>

<Slide 21: Polyuretan – 2013 i hovedtræk>

<Slide 22: Vakuumformning – 2013 i hovedtræk>

<Slide 23: 1. kvartal 2014 – Koncernen>

<Slide 24: 1. kvartal 2014 – Forretningsområderne>

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

<Slide 25: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner>

**Niels Kristian Agner**

Tak til Frank for gennemgangen af hovedtallene for sidste år og dette års 1. kvartal. Jeg vil nu vende mig til aktionærernes afkast.

<Slide 26: Udbytte for 2013>

Bestyrelsen indstiller i dag, at der betales et udbytte på 3 kr. pr. aktie – det er 50 øre mere end sidste år. Vi mener, at SP Group er i så god finansiell form, at det er passende med et sådant udbytte:

For det første er gælden fortsat mindre end 4 gange EBITDA. Den rentebærende nettogæld var ved årets udgang 3,8 gange driftsindtjeningen.

For det andet ligger det primære driftsresultat stabilt over 5% af omsætningen - helt præcist steg overskudsgraden til 5,9% sidste år.

For det tredje er soliditeten fortsat over 25%. Soliditeten, opgjort uden mindretalsaktionærernes andel, var sidste år 27,6%.

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

<Slide 27: Aktiekursudvikling>

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

Derfor er hovedreglen stadig, at vi bruger det meste af de optjente overskud til at finansiere tiltag, der kan være med til at skabe lønsom vækst i SP Group – og dermed løfte aktiekursen.

Og aktiekursen blev løftet i 2013. Aktien begyndte året i kurs 120 og lukkede året i kurs 230, og kursstigningen gav dermed aktionærene et afkast på 91,6%. Regner man sidste års udbytte med, blev afkastet 93,8%, og det var betragteligt over de generelle kursstigninger på NASDAQ OMX Copenhagen.

Over de seneste 4 år har kursstigninger givet aktionærene et gennemsnitligt årligt afkast på 52,5%. Det flugter særdeles fint med vores mål om at give aktionærene et fornuftigt årligt afkast.

Ud over udbyttet leder vi også penge tilbage til aktionærene ved at købe egne aktier. I april sidste år sluttede vi et program, hvor vi tilbagekøbte egne aktier for 13 mio. kr. Kort efter søsatte vi et nyt program, som vi afsluttede for 3 uger siden, hvor vi havde tilbagekøbt egne aktier for 18 mio. kr. Og vi har netop indledt endnu et program, hvor vi øremærker 8 mio. kr. til køb af egne aktier.

De 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 vi gjorde sidste år, da SP Group købte 10% af aktierne i TPI Polytechniek.

Vi er helt på det rene med, at aktiemarkedets interesse for selskaber af SP Groups størrelse og kategori er svingende. Men det tager vi som en udfordring! Derfor bruger direktionen en del tid og kræfter på at informere bredt og dybt om SP Groups drift, resultater, strategi og mål. Faktisk er vi nok et af de small-cap selskaber, der tager den opgave mest alvorligt.

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

Denne indsats skal være med til at sikre, at vi - uanset stemningen på aktiemarkedet - er på radaren hos investorerne, så vi er i den bedst mulige position, når der er interesse for selskaber som SP Group. Heldigvis så vi da også sidste år en stigende handel i aktien. Der blev handlet 17% flere aktier, og kursværdien af de handlede aktier steg 70%.

#### <Slide 28: Vederlag>

Nu et par bemærkninger om vederlagsforholdene i SP Group.

Den samlede vederlag til direktionen steg sidste år fra 5,1 mio. kr. til 5,4 mio. kr. Beløbet rummer selve lønnen, aktiebaseret vederlag og værdien af firmabil, telefon mv., mens direktørerne selv betaler deres pension. Vi mener, at vederlaget er fair i forhold til SP Groups størrelse og de opnåede resultater.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har vi siden 2010 gjort brug af langsigtede ordninger, hvor vi tildeler warrants (tegningsretter) til direktionen, andre ledere og øvrige nøglepersoner.

Det er afgørende for SP Group, at vi kan tiltrække og fastholde dygtige ledere og nøglepersoner. Derfor skal vi have et instrument som warrants, der knytter lederne tættere til SP Group og belønner lederne, når de bidrager til værdiskabelsen. Warrants er også med til at cementere, at ledere og aktionærer har fælles interesser, for kun hvis SP Group gør det så godt, at aktiekursen stiger, får lederne en fordel af deres tegningsretter.

SP Group tildelte sidste år 100.000 tegningsretter til Koncernens ledere – 25.000 til direktionen og 75.000 til øvrige ledere. Det skete i henhold til den bemyndigelse, vi fik på generalforsamlingen i 2013 til i alt at udstede 200.000 warrants ad en eller flere omgange frem til 2016.

Da der stadig udestår halvdelen af den bemyndigelse, bestyrelsen fik sidste år, foreslår vi ingen ny bemyndigelse i dag.

#### <Slide 29: Honorar til bestyrelsen>

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

Vederlaget for 2013 er en del af den årsrapport, vi lægger frem i dag. Så hvis generalforsamlingen godkender årsrapporten, godkender den også et honorar på 400.000 kr. til formanden, 250.000 kr. til næstformanden og 200.000 kr. til de 3 øvrige medlemmer. Det svarer fuldstændig til, hvad vi varslede på sidste års generalforsamling.

For 2014 er bestyrelsens indstilling, at vederlaget skal være uændret.

Og lad mig så tilføje, at I på side 22-23 i årsrapporten kan finde en beskrivelse af bestyrelsens arbejde og sammensætning samt vederlagsforhold med mere, ligesom I på hjemmesiden kan finde den hvidbog, hvor SP Group forholder sig til de nye vejledninger om God Selskabsledelse.

#### <Slide 30: Forventninger til 2014>

Jeg vil runde denne beretning af med at se fremad. Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2014. Så vil jeg give en status på de finansielle mål for 2015 og fortælle, hvordan vi har tænkt os at nå disse mål.

Det er stadig en svær – men nødvendig - disciplin at prøve at forudsige, hvordan den globale økonomi vil udvikle sig, for sigtbarheden er fortsat lav. Men vi har valgt at lægge til grund, at den globale økonomi også vil vokse i



2014, om end den fortsat er skrøbelig. På SP Groups nærmarkeder i Europa forventer vi lav vækst i økonomien generelt, da mange lande stadig har bekymrende store underskud på de offentlige finanser og høj gæld.

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

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

Vi planlægger et lidt lavere investeringsniveau end sidste år, og de største enkeltinvesteringer vil være øremærket medico-aktiviteterne.

Afskrivningerne ventes fortsat at stige som en naturlig følge af de senere års investeringer. Til gengæld forventer vi lidt lavere finansielle udgifter.

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

#### <Slide 31: Langsigtede finansielle mål>

Så vidt prognosen for 2014. Ser vi lidt længere frem, så har SP Group en række finansielle mål. Målene er uændrede:

Vi vil fortsat hæve koncernens omsætning til 1,5 mia. kr. Det er 400 mio. kr. mere end sidste år.

Vi har stadig som mål at øge overskudsgraden – EBITDA-marginen – til 12%. Dermed skal vi hæve overskudsgraden med godt 1,5 procentpoint fra sidste år.

Den rentebærende nettogæld vil vi i år fastholde på et niveau, hvor den svarer til 3-4 gange EBITDA, mens målet ved udgangen af 2015 uændret er at nedbringe gælden til 2-3 gange EBITDA. Vi vil nå dertil ved at øge pengestrømmene fra driften, men vi er også stadig klar til at sælge ikke-værdiskabende aktiver for at frigøre kapital.

2015-målet for resultatet før skat og minoriteter er uændret, at det skal vokse til at udgøre omkring 6-7% af omsætningen mod 4,6% sidste år. Vi tror, det er realistisk, fordi andelen af egne produkter med højere dækningsgrader ventes at vokse relativt mere end resten af omsætningen.

Soliditeten (inklusive minoriteters andel) vil her i 2014 blive fastholdt på 20-35%, mens målet ved udgangen af 2015 er en soliditet mellem 25 og 40%. Skulle soliditeten blive lavere, fordi vi udvider aktiviteterne, så vil vi overveje at bede aktionærene om yderligere kapital, men jeg vil understrege, at vi ikke har konkrete planer herom. Bliver soliditeten modsat højere, leder vi overskydende kapital ud til aktionærene ved udbytter eller aktietilbagekøb.

Endelig vil vi stræbe efter at give aktionærene et fornuftigt afkast gennem kursstigninger på aktien. Målet er, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% om året. Sidste år steg resultatet pr. aktie 22,2%.

Vi arbejder os støt frem mod disse mål, og vi fastholder fokus på dem. Målene er vores pejlemærker – men de er ingen facitliste. Vi vil ikke kompromittere en vedholdende forbedring af indtjeningen ved fikse snuptagsløsninger, som måske kan øge væksten, men omvendt vil sætte indtjeningen tilbage. Så hellere vente med målopfyldelsen til 2016. Heri ligger også, at vi kun køber virksomheder og teknologier, hvis vi er helt overbeviste om, at de kan bidrage positivt til koncernens indtjening.

#### <Slide 32: Rådgivning og internationalisering>

Vejen frem mod målene – SP Groups strategi – har som den helt afgørende forudsætning, at kunderne anser os for at være en innovativ, konkurrencedygtig, troværdig og ordentlig leverandør.

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

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

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

Men vi skal ikke vente på kunderne. Vi skal være opsøgende og nytænke kundernes behov. Derfor udbygger vi konstant samarbejdet med universiteter og forskningscentre, så vi udvider vores viden og rådgivningskompetencer.

Det er også en del af strategien at fortsætte den geografiske ekspansion og øge eksporten fra fabrikkerne i Danmark, Letland, Polen, 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 direkte uden for Danmark.

#### <Slide 33: Vækstindustrier og egne varemærker>

Vi vil også fortsat øge salget under egne varemærker - ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires fra SP Medical.

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

#### <Slide 34: Effektivitet og rationalisering>

Samtidig med, at vi arbejder for at øge salget, vil vi fortsat gå målrettet til værks med effektiviseringer og rationaliseringer, som skal styrke marginer og indtjening. Det er en bredspektret indsats, hvor vi konstant:

- arbejder på at mindske forbruget af materialer og ressourcer
- søger at øge leveringssikkerhed og kvalitet på alle fabrikker
- effektiviserer indkøb, supply chain og sourcing
- opruster på systemsiden og tilstræber at forbedre alle processer
- reducerer bemanningen på løntunge opgaver i Danmark
- og udbygger kompetencerne på alle enheder

Alt det, der skal til, for at vi kan løse kundernes behov bedre og billigere.

Men indsatsen stopper ikke her. Vi vil konstant analysere vores aktiviteter med henblik på at skabe forbedringer. Vi har ingen hellige køer i SP Group. Hvis der er aktiviteter eller virksomheder, som vi ikke kan bringe op på en fornuftig indtjening, vil de blive afviklet eller solgt.

#### <Slide 35: Tak til ledere og medarbejdere>

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

SP Group gik ud af 2013 som en mere strømlinet, effektiv og global koncern. Dermed er vi godt positioneret til at fortsætte fremgangen.

Det er i meget høj grad direktionens, ledernes og medarbejdernes fortjeneste. Ledere og medarbejdere gør hele tiden en indsats for at optimere Koncernen

og forbedre resultaterne. Det vil jeg gerne på bestyrelsens vegne udtrykke en stor tak for.

Jeg vil også gerne takke aktionærerne for jeres interesse. Jeg kan love, at vi i bestyrelsen og direktionen fortsat vil lægge os i selen for at honorere den tillid, I viser selskabet. Endeligt vil jeg gerne takke mine bestyrelseskollegaer for et godt og forbilledligt samarbejde.

<Slide 36: Bestyrelsesformand Niels K. Agner>

Tak for opmærksomheden.

<Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4>

<Slide 38: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Forslag fra bestyrelse eller aktionærer>

<Slide 39: Ad punkt 5 – tekst fra indkaldelsen>

**Niels Kristian Agner**

Bestyrelsen foreslår en lille ændring af den vederlagspolitik, som blev vedtaget på generalforsamlingen i april 2008. Denne politik – eller, som det hedder: "Overordnede retningslinjer vedrørende incitamentsprogrammer for bestyrelse og direktion i SP Group A/S" - sætter rammerne for aflønningen af bestyrelse og direktion, herunder brugen af aktiebaseret aflønning såsom warrants.

Vederlagspolitikken har en bestemmelse om, at direktionen senest skal udnytte tildelte aktieinstrumenter 4 år, efter de har fået dem tildelt. Først skal direktionen – og andre ledere – optjene retten over 3 år, og når de 3 år er gået, skal de senest inden for 1 år udnytte tegningsretterne.

Det vil vi gerne ændre, så vi kommer til at operere med 2 x 3 år. Først 3 år til at optjene retten til warrants og så 3 år til at udnytte de tildelte warrants. Det vil være med til at sikre, at ordningerne virkelig er langsigtede, og det vil også mindske risikoen for, at lederne skal udnytte deres tegningsretter i et enkelt dårligt år, hvor tegningsretterne måske så ikke vil have nogen værdi.

<Slide 40: Dagsorden – fremhævet punkt 6 – Bestyrelsens forslag om ændring af selskabets vedtægter>

<Slide 41: Ad punkt 6 – tekst fra indkaldelsen>

<Slide 42: Dagsorden – fremhævet punkt 7 - Valg af bestyrelsesmedlemmer>

<Slide 43: Ad 7: Valg af bestyrelsesmedlemmer – foto af de 5 bestyrelsesmedlemmer - genvalg>

**Niels Kristian Agner**

Bestyrelsen foreslår genvalg af alle 5 generalforsamlingsvalgte medlemmer. Det vil sige undertegnede, Erik Preben Holm, Hans Wilhelm Schur, Erik Christensen og Hans-Henrik Eriksen. Vi er præsenteret i årsrapporten på side 24.

Vi har en selvkritisk og løbende dialog i bestyrelsen om, hvorvidt vi har de kompetencer og erfaringer, som kræves, for at vi bedst muligt kan lede SP Group og være en god sparringspartner for direktionen. Vi mener i al beskedenhed, at bestyrelsen *har* de rette kompetencer og erfaringer – koblet med en betydelig indsigt i SP Group og i plastindustrien generelt. Derfor tager vi gerne et år til. Vi har masser af mod på opgaven, og vi har kræfter og tid.

<Slide 44: Dagsorden – fremhævet punkt 8 – Valg af revisorer>

<Slide 45: Ad 7: Valg af revisorer – tekst fra indkaldelsen og fotos af de 3 revisorer>

<Slide 46: Dagsorden – fremhævet punkt 9 – Eventuelt>

<Slide 47: Tak for i dag>