

FORMANDENS BERETNING VED SP GROUPS GENERALFORSAMLING

den 27. april 2012, Søndersø

<Slide 1: Generalforsamling 2012>

Niels Kristian Agner

Først og fremmest vil jeg gerne byde jer alle velkommen til SP Groups generalforsamling og sige jer tak for den interesse, I som aktionærer viser SP Group.

2011 blev et udfordrende, men også udbytterigt år for SP Group. Og vi har derfor glædet os til at gennemgå virksomhedens udvikling i det forløbne år for jer.

I den forbindelse vil vi også give jer et indblik i vores planer for den kommende tid og vores forventninger til det indeværende år, 2012.

Som tidligere afvikler vi i år beretningen ved, at jeg først trækker hovedlinjerne op fra 2011.

Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad Koncernens og de to forretningsområders hovedtal, og Frank vil også præsentere os for resultaterne i 1. kvartal 2012, som netop er offentliggjort i dag.

Til slut runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger til 2012 samt finansielle mål og strategi.

Men først skal vi have valgt en dirigent, og der har bestyrelsen peget på advokat Martin Beck (henvisning til vedtægternes § 9).

Ordet til Martin Beck

<Slide 2: Dagsorden>

<Slide 3: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner>

Niels Kristian Agner

<Slide 4: Højdepunkter – Koncernen (1)>

Det er nok de færreste med kendskab til international økonomi, der vil se tilbage på 2011 som et godt år præget af en fortsat, positiv udvikling og indfrie forventninger. Det har ikke desto mindre været virkeligheden for SP Group. Og det kan vi bestemt være tilfredse med.

For os blev 2011 nemlig et godt år, hvor vi målrettet byggede videre på de fine resultater fra forrige år, og derfor skabte fremgang og fornuftige resultater på trods af europæisk gældskrise og en meget anstrengt global økonomi.

Set over 2011 som helhed steg prisen på SP Group-aktien 7,7 %, ovenpå den meget positive udvikling i 2010, hvor kursen steg med 97 %.

Anstrengelserne betød, at vi halvvejs gennem året valgte at opjustere vores forventninger en smule, og vi endte med en vækst på 14,7 % og en samlet omsætning på 976,8 mio. kr.. Stort set hele fremgangen i omsætningen skyldes større volumen i salget, og altså ikke – som for så mange andre virksomheder – prisstigninger på råvarer.

Vi er nu tusind mennesker, der omsætter for rundt regnet tusind millioner kroner årligt. Cirka halvdelen sælges i Danmark, den anden halvdel udenfor. Det er nøgletal, der er lette at huske!

Resultatet før skat og minoriteter endte på 34,3 mio. kr. Igen i år det hidtil bedste for SP Group.

Kigger man dybere i tallene kan man se, at afsætningen af plast og overfladebelægning til stort set alle industrier steg markant.

Vi realiserede særligt høje vækstrater i salget til cleantech industrien. Området voksede med 26,8 % i 2011 og udgør nu 25,1 % af vores salg. Udviklingen viser, at kunderne fortsat erstatter glasfiber, træ og metal med plast, der oftest er både bedre, lettere og billigere og i øvrigt i mange tilfælde også mere miljøvenligt.

Salget af vores egne varemærker steg samtidig med 13,9 %.

Ser vi på den geografiske udvikling i salget, så var fremgangen størst på markederne uden for Danmark, hvor afsætningen voksede med 22,8 % i 2011. Herhjemme steg afsætningen med 7,6 %.

Det betyder som nævnt, at SP Group nu baserer halvdelen af sin omsætning på kunder udenfor Danmark. Salget i udlandet udgør, for at være helt præcis, 49,7 % af omsætningen. Der har især været høj vækst i Nordamerika og Asien, men også pæn vækst i Europa.

Det lykkedes os i 2011 at indgå samarbejde med nye, store kunder, og vi mistede ingen større kunder i løbet af året. Samtidig lancerede vi igen i 2011 en række nye og forbedrede produkter indenfor guidewires, ergonomiske måtter og staldventilationsudstyr. Den indsats vil fortsætte i 2012.

Den positive udvikling i omsætningen betød en forbedring af SP Groups indtjening.

Koncernens driftsindtjening – EBITDA – steg fra 83 mio. kr. i 2010 til 96,5 mio. kr., hvilket igen i år er det hidtil højeste. Udover det højere aktivitetsniveau, så skyldes fremgangen i driftsindtjeningen også en generelt højere effektivitet internt, samt resultaterne af de foregående års udflytninger og arbejde med at optimere produktmikset.

Der blev dog samtidig anvendt betydelige ressourcer på at indkøre de nye produktionsanlæg vi etablerede i Brasilien, Kina, Polen og Danmark i 2010, hvilket naturligvis påvirkede driftsindtjeningen negativt.

EBIT blev 52,8 mio. kr. svarende til 5,4 % af omsætningen. Dette udgør en stigning på 26,5 % i forhold til 2010.

At EBIT nu har oversteget 5 % af omsætningen er en af forudsætningerne for, at bestyrelsen i år foreslår at udbetale udbytte, hvilket jeg senere vil komme nærmere ind på.

<Slide 5: Højdepunkter – Koncernen (2)>

Den positive udvikling i driftsresultatet medvirkede til, at vores cash flow fra driften blev øget til 66,9 mio. kr. mod 57,8 mio. kr. i 2010.

Pengestrømmene til investeringer blev 51,9 mio. kr., som dels gik til kapacitets- og kompetenceudbygning inden for medico (ca. 27 mio. kr.) og cleantech (ca. 10 mio. kr.), olie & gas (ca. 1 mio. kr.) og dels til generelle produktivitetsfremmende investeringer (ca. 18 mio. kr.), og så tilkøbte vi yderligere 10 % af aktierne i TPI Polytechniek BV, og vor ejerandel udgør nu 90 %. Det lykkedes samtidig at frasælge nogle af vores ældre maskiner og en mindre ejendom, der samlet reducerede nettoinvesteringerne (ca. 7 mio. kr.).

Ændringen i vores likviditet var positiv med 1,3 mio. kr.

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

Vi har et langvarigt og godt samarbejde med vore finansielle samarbejdspartnere, og det forventes at fortsætte.

Kapitalstrukturen er ændret en smule, således at den korte rentebærende gæld er uændret 22,5 % af balancen, og den lange rentebærende gæld er reduceret fra 31,8 % til 29,6 % af balancen.

Den nettorentebærende gæld blev nedbragt til 355,0 mio. kr. fra 367,4 mio. kr. ultimo 2010, og udgjorde ved udgangen af 2011 3,7 gange årets EBITDA. Dette er endnu en af forudsætningerne for, at bestyrelsen i år foreslår at udbetale udbytte.

Set i lyset af forventningen om en fortsat positiv udvikling har vi i 2011 fortsat opbygningen af kapacitet, der skal skabe forudsætningen for at realisere vores strategier og planer for fremtiden:

Vi etablerede en ny fabrik i Polen på 6.600 m² til vakuumbremning. Denne fabrik blev sat i drift i 1. kvartal 2012.

Vi etablerede yderligere en ny fabrik i Polen på ca. 3.700 m² til produktion af sprøjtstøbte medico produkter. Denne fabrik blev sat i drift i 2. halvår 2011

Vi forventer at etablere en ny fabrik på 5.000 m² i USA til PUR produktion. Fabrikken sættes i drift i 1. halvår 2012 og vil primært servicere cleantech kunder

Vi er i gang med at etablere en ny fabrik på 6.400 m² i Danmark til ekstrudering. Fabrikken sættes i drift i 1. halvår 2012

Endelig har Tinby fra den 1. oktober 2011 overtaget kundekartoteket og produktionen af PUR emner fra Aarslev Polymere Industri A/S

Jeg håber, at disse overskrifter har gjort det tydeligt, hvorfor vi i SP Group er tilfredse med koncernens udvikling i 2011. I den kommende tid vil vi bygge videre på de positive tendenser og resultater, som jeg har nævnt.

Vi vil stadig have fokus på at tilpasse kapaciteten, på at reducere omkostninger, og på at forfølge nye muligheder i medico, cleantech og fødevarerrelaterede industrier. Vi vil også stadig have blik for at flytte løntung produktion fra Danmark til Polen og Kina.

2011 har om noget vist os, at de ydre økonomiske rammer, der skabes af verdensøkonomien som helhed, er skrøbelige. Heldigvis har centralbankernes lavrentepolitik og de finanspolitiske hjælpepakker fortsat en positiv og stabiliserende effekt på verdensøkonomien, og der synes at være visse udsigter til bedring i horisonten. Vi ser derfor frem mod 2012 med optimisme på selskabets vegne, og med forsigtig optimisme hvad angår verdensøkonomien, som naturligvis altid påvirker en international virksomhed som SP Group.

Det var nogle af de væsentligste begivenheder og tiltag i 2011 i overskriftsform.

Frank Gad vil nu gennemgå hovedtallene for 2011 – og samtidig giver han et par friske tal for 1. kvartal 2012.

<Slide 6: Hovedtal fra 2011 og 1. kvartal 2012 ved Frank Gad>

[Frank Gad gennemgår årsrapport og Q1 2012 – slide 7 til og med slide 19]

<Slide 7: Koncernens hovedtal 2011>

<Slide 8: Omsætning fordelt på produktområder>

<Slide 9: Salg fordelt på industrisegmenter>

<Slide 10: Placering af SP Groups lokationer>

<Slide 11: Internationalisering>

<Slide 12: Opfølgning på udmeldte forventninger>

<Slide 13: Surface solutions – hovedtal og forventninger>

<Slide 14: Plastic solutions – hovedtal og forventninger>

<Slide 15: Plastic solutions – Sprøjttestøbning>

<Slide 16: Plastic solutions – Polyuretan>

<Slide 17: Plastic solutions – Vakuumbremning>

<Slide 18: 1. kvartal 2012 – Koncernen>

<Slide 19: 1. kvartal 2012 – Forretningsområderne>

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

<Slide 20: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner>

Niels Kristian Agner

Tak til Frank Gad for gennemgangen af hovedtallene for 2011 og seneste nyt vedrørende udviklingen i 1. kvartal 2012.

Jeg vil nu gå videre med nogle kommentarer til aktionær- og ledelsesforhold, forventningerne til 2012 samt SP Groups finansielle mål og strategi.

<Slide 21: Udbyttepolitik og udbytte for 2011>

Lad mig indlede med kort at opridse principperne for SP Groups udbyttepolitik. Det er fortsat bestyrelsens holdning, at overskud skal anvendes til at styrke selskabets finansielle position og finansiere tiltag, der kan medvirke til at skabe en lønsom vækst.

Vi har i bestyrelsen tidligere meldt ud, at vi tidligst vil foreslå et udbytte til aktionærene, når SP Group har reduceret sin gæld til under 4 gange EBITDA, og når SP Group har opfyldt sit mål om, at resultatet før skat og minoriteter skal udgøre 5 % af omsætningen. Indtil da skulle aktionærernes afkast skabes ved stigninger i aktiekursen. Disse stigninger har, i parentes bemærket, været betydelige i løbet af 2010 og 2011, og kursen over 24 måneder steg fra 42,9 til 91,0 eller samlet med 112 %.

Koncernens EBIT voksede med 26,5 % fra 2010 til 2011 og endte således på 52,8 mio. kr. svarende til 5,4 % af omsætningen.

Samtidig blev den nettorentebærende gæld nedbragt til 355,0 mio. kr. fra 367,4 mio. kr. ultimo 2010, og udgjorde ved udgangen af 2011 3,7 gange årets EBITDA.

På denne baggrund, og i lyset af forventningerne til 2012, indstiller Bestyrelsen til generalforsamlingen, at der udbetales et udbytte på 2 kr. pr. aktie.

Som forudsætning for vores indstilling har vi også taget hensyn til vores mål om, at selskabets soliditet (inklusive minoriteters andel af egenkapitalen) holdes på 20-35 %. Den blev 26,7 % ved udgangen af 2011.

<Slide 22: Aktiekursudvikling>

Sammenlignet med den usædvanligt positive udvikling i 2010, blev aktiekursudviklingen i 2011 mere behersket. Set over hele året var udviklingen dog positiv, således at vores aktionærer som nævnt fik et afkast på 7,7 % fra ultimo 2010 til ultimo 2011, hvilket er betydeligt bedre end den generelle udvikling på NASDAQ OMX Copenhagen, hvor udviklingen i OMX C20 i 2011 gav et afkast på $\pm 15,5$ %

Der blev i 2011 handlet 802.994 stk. aktier svarende til 39,7 % af aktiekapitalen. Vi vil arbejde på, at likviditeten i aktien øges. Kursværdien af de omsatte aktier udgjorde 76,4 mio. kr. mod 55,5 mio. kr. året før.

Aktien sluttede således året i kurs 91,0 mod 84,5 ved årets begyndelse, og markedsværdien af SP Group var ved udgangen af 2011 på 184 mio. kr. Jeg kan ikke lade være med at nævne, at markedsværdien i den forgangne del af 2012 er yderligere er steget betydeligt.

Vi ved, at aktiemarkedets interesse for selskaber i SP Groups kategori er svingende, og derfor ser vi det også som en vigtig del af ledelsens opgave løbende at arbejde på at øge kendskabet til SP Group og at informere både bredt og dybt om Koncernens drift, resultater, strategi og mål. Den indsats skal være med til at sikre, at vi uanset stemningen på aktiemarkedet er på radaren hos investorerne, og at vi er i den bedst mulige position, når der er generel interesse for selskaber som SP Group.

SP Groups aktiekapital er på 20,24 mio. kr.

<Slide 23: Aktionærsammensætning>

I begyndelsen af marts 2012 havde to aktionærer anmeldt at eje mere end 5 % af aktierne, nemlig Schur Finance A/S og Frank Gad (inkl. dennes nærtstående) med tilsammen 30,7 %.

Antallet af navnenoterede aktionærer er i det seneste år faldet fra 788 til 755, og de navnenoterede aktionærers samlede ejerandel udgør 78,5 % af aktiekapitalen, hvilket er en stigning fra 76,2 % primo marts 2011.

Den kendte aktionærbase uden for Danmark er stadig beskeden. 31 internationale aktionærer med i alt 7,89 % af aktierne har ladet sig navnenotere.

Som det sidste punkt under omtalen af udviklingen i 2011, skal bestyrelsens honorar forelægges.

<Slide 24: Honorar til bestyrelsen>

For 2011 foreslås der et honorar til formanden på 300.000 kr., et honorar til næstformanden på 175.000 kr. og et honorar til de øvrige bestyrelsesmedlemmer på 150.000 kr. Det er uændret i forhold til sidste år. For god ordens skyld skal jeg nævne, at godkendelsen af honoraret til bestyrelsen indgår som en del af godkendelsen af Årsrapporten for 2011. Så hvis forsamlingen godkender årsrapporten, så godkendes også bestyrelsens honorar.

Bestyrelsen vil samtidig foreslå, at honoraret for 2012 øges til 400.000 kr. til formanden, 250.000 kr. til næstformanden og 200.000 kr. til øvrige bestyrelsesmedlemmer.

Umiddelbart kan det jo se ud som en voldsom stigning, men den seneste regulering daterer sig tilbage til 2008. Niveaueet er i øvrigt ikke højt i forhold til sammenlignelige børsnoterede virksomheder.

Jeg skal også nævne, at bestyrelsens medlemmer ikke får honorar for eventuelle ad hoc opgaver, men får dækket rejseudgifter til møder mv.

Som de foregående år vil jeg knytte et par ord til SP Groups vederlagspolitik her på generalforsamlingen. Det er fortsat et emne, der har en generel bevågenhed.

<Slide 25: Vederlagspolitik>

De overordnede principper er fortsat, at vederlagspolitikken skal understøtte vores mål om at skabe fremgang i SP Group. Derfor er det helt afgørende, at vi kan tiltrække og fastholde kvalificerede ledere og andre nøglepersoner. Det kræver, at vi har nogle løninstrumenter, så vi kan belønne de nøglemedarbejdere, der bidrager til den langsigtede værdiskabelse, og så vi kan sikre, at ledere og aktionærer har samme interesse: Nemlig at SP Group udvikler sig godt – så godt, at aktiekursen stiger.

Bestyrelsen har ingen incitamentsprogrammer, men får som sagt et fast vederlag.

Den samlede løn til direktionen beløb sig i 2011 til 4,7 mio. kr. mod 4,1 mio. kr. året før. Også her er der tilsyneladende tale om en voldsom stigning, men når der henses til resultatet og også til

direktionsgagerne i sammenlignelige børsnoterede virksomheder, er niveauet ikke højt. Direktionen afholder selv pensionsindbetalinger.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har SP Group etableret langsigtede incitamentsordninger.

Generalforsamlingen gav i 2010 bestyrelsen bemyndigelse til at udstede 100.000 stk. warrants. Bestyrelsen udstedte på denne baggrund i 2011 100.000 warrants til direktion og ledere i Koncernen. Af de udstedte warrants modtog Frank Gad 20.000 stk., og Jørgen Nielsen modtog 10.000 stk. De øvrige 70.000 stk. blev fordelt blandt 21 ledere.

De udstedte warrants kan benyttes til køb af aktier i perioden 1. april 2014 til 31. marts 2017, dog således, at udnyttelse kun kan ske i de første 2 uger af de perioder, hvor ledelsen i henhold til selskabets interne regler kan handle med selskabets aktier. Udnyttelseskursen er fastsat til 100 kr. baseret på børskursen umiddelbart før og efter offentliggørelsen af Årsrapporten den 30. marts 2011. Hertil lægges et tillæg på 7,5 % p.a. regnet fra den 1. april 2011, og indtil udnyttelse tidligst kan ske.

Også her sikrer SP Group, at programmet først får en værdi for lederne, når aktionærerne har konstateret en stigende aktiekurs.

Den anslåede værdi af 2011-ordningen var 1.252.000 kr. ved indgåelsen.

Baseret på en dagskurs på 114 har jeg på primitiv høkermaner og for egen regning beregnet en teoretisk værdi af ordningen, hvis warrants kunne udnyttes i dag, på ca. 650.000 kr. til deling mellem 23 ledere incl. direktionen.

Dagen efter offentliggørelsen af årsrapporten 2011 (den 29. marts 2012) har bestyrelsen besluttet at etablere en ny incitamentsordning for selskabets direktion og 22 ledende medarbejdere. Ordningen er baseret på warrants, der udstedes i overensstemmelse med den bemyndigelse, der blev givet på generalforsamlingen i 2011, hvor programmet blev forelagt. Der udstedes i alt 100.000 stk., hvoraf direktionen tildeles 30.000 stk., og de resterende tildeles de ledende medarbejdere.

Udnyttelseskursen er fastsat til 120 kr. pr. nom. 10 kr. aktier med tillæg af 7,5 % p.a. regnet fra den 1. april 2012, og indtil udnyttelse tidligst kan ske. Udnyttelseskursen er fastsat ud fra børskursen umiddelbart før og efter offentliggørelsen af årsrapporten den 28. marts 2012.

De udstedte warrants kan benyttes til køb af aktier i selskabet i perioden 1. april 2015 til 31. marts 2018.

De udstedte warrants anslås at få en samlet markedsværdi på ca. 758.000 kr.

Bestyrelsen mener, at aktiebaserede ordninger er nødvendige for at sikre, at SP Group kan tiltrække og fastholde kvalificerede ledere og nøglepersoner. Bestyrelsen ønsker at knytte lederne tættere til Koncernen, belønne dem for deres bidrag til den langsigtede værdiskabelse og knæsette, at ledere og aktionærer har fælles interesser i en stigende aktiekurs.

SP Groups hidtidige programmer har alle været flerårige for at fremme en langsigtet adfærd blandt lederne, og udnyttelseskursen har som følge af det årlige rentetillæg været højere end aktiekursen ved tildelingen. Disse principper vil også gælde fremover.

Man kan læse mere om detaljerne i incitamentsordningerne i note 7 og i afsnittet "Ledelsens aflønning" i årsrapporten for 2011 og i de selskabsmeddelelser, som vi udsendte henholdsvis den 31. marts 2011 og den 29. marts 2012. Vederlagspolitikken er i øvrigt beskrevet på selskabets hjemmeside under afsnittet Corporate Governance.

Efter denne gennemgang af begivenheder og udvikling i SP Group i 2011, vil jeg vende mig mod fremtiden.

Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2012 og i denne sammenhæng også de langsigtede finansielle mål.

Til slut vil jeg fortælle om, hvordan vi har tænkt os at nå de mål, som vi har sat for SP Group.

<Slide 26: Forventninger til 2012>

Som nævnt indledningsvist er det en vanskelig – men nødvendig - disciplin at prøve at forudsige, hvordan den globale økonomi vil udvikle sig i de kommende år.

Den globale økonomi forventes også at vokse i 2012, men den er fortsat skrøbelig og mærket af økonomisk uvished. På nærmarkederne i Europa forventes lav vækst i økonomien generelt, idet en række lande har bekymrende store underskud på de offentlige finanser og stor gæld.

Vi vil lancere en række nye produkter og løsninger til kunder i specielt health care, cleantech samt fødevarerrelaterede industrier, og disse nye løsninger forventes at bidrage til vækst og indtjening.

Vi planlægger at opretholde et højt investeringsniveau i 2012. Den største enkelte investering forventes foretaget i medico aktiviteterne. Vi har modtaget lånetilsagn på 27 mio. kr. til finansiering af specifikke investeringer.

Afskrivningerne forventes at blive på et lidt højere niveau end i 2011.

De finansielle udgifter forventes derimod at blive på et lavere niveau end i 2011.

Dette kombineret med stram omkostningsstyring og hurtig kapacitetstilpasning samt fortsat stærk fokus på risiko-, likviditets- og kapitalstyring medvirker til, at SP Group har et godt fundament for fremtiden.

Samlet forventer vi et større resultat før skat og minoriteter i 2012 end i 2011 og et højere aktivitetsniveau, men markedsudsigterne for året er fortsat uklare.

Lad os nu rette blikket lidt videre frem end 2012, for at kigge på, hvad vi styrer imod på længere sigt.

<Slide 27: Langsigtede finansielle mål>

Vores nuværende strategi blev fastlagt i 2007 og dækkede oprindeligt femårs-perioden frem til indeværende år, 2012. De finansielle mål for 2012 byggede på en forudsætning om en årlig gennemsnitlig BNP-vækst på 3 % på SP Groups markeder samt generelt velfungerende markeder.

Men både i 2008 og 2009 blev BNP-væksten på vores markeder som bekendt langt under 3 %, og markederne var ikke velfungerende. I 2010 og i 2011 blev markederne atter gradvist velfungerende, og BNP-væksten kom op på et mere normalt niveau.

Som vi tidligere har meddelt, vil målene for 2012 derfor som følge af finanskrisen og den efterfølgende globale recession næppe kunne indfries før senere og formentligt først i 2014 eller i 2015.

I forlængelse af SP Groups resultater for 2011, som vi har redegjort for i dag, er det fortsat vores opfattelse, at målene kan nås senest i 2015.

Omsætningen ventes – med de initiativer, der er indeholdt i vores strategiplan – at vokse til 1,5 mia. kr.

Driftsmarginen før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) skal øges til 12 %. Det er samtidig vores mål, at forholdet mellem den rentebærende nettogæld og EBITDA ligger i niveauet 3-4 og fastholdes på det niveau fremadrettet.

Langsigtet ventes resultatet før skat og minoriteter gradvist at vokse til omkring 6-7 % af omsætningen, da andelen af egne produkter, hvor indtjeningen er højere end på andre produkter, forventes at vokse relativt mere end resten af omsætningen. På underleverandøropgaver er det uændret målet at opnå et resultat før skat og minoriteter svarende til 5 % af omsætningen.

SP Group vil fortsat nedbringe den rentebærende nettogæld ved at styrke pengestrømmene fra driften samt ved at sælge ikke-værdiskabende aktiver for at frigøre kapital.

Soliditeten (inklusive minoriteters andel af egenkapitalen) vil i perioden blive fastholdt på 20-35 %. Bliver soliditeten lavere, fordi aktiviteterne udvides, vil vi overveje at bede aktionærerne om yderligere kapital. Bliver soliditeten modsat højere, ledes overskydende kapital tilbage til aktionærerne i form af udbytte eller aktietilbagekøb.

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

Vi indstiller som nævnt til Generalforsamlingen, at der udbetales et udbytte på 2 kr. pr. aktie for 2011.

<Slide 28: Internationalisering og rådgivning>

Nu vil jeg give jer et indblik i vores indsats på kundesiden.

Først og fremmest er det afgørende for SP Group, at vores kunder oplever os som en konkurrencedygtig, innovativ, troværdig og ordentlig leverandør. For at sikre dette, er det nødvendigt at opretholde et serviceniveau, der er tilpasset den enkelte kundes behov og forventninger.

Som i de fleste brancher vokser kundernes krav og forventninger hele tiden, da udviklingen giver flere og flere valgmuligheder, og en række områder virker i stigende grad komplekse. Men netop dette er en væsentlig del af vor eksistensberettigelse.

Kunderne drager fordel af vores kompetencer, når de skal tage beslutninger om plast- og overfladebelægninger. Vores tilbud til kunderne tager udgangspunkt i ambitionen om at være den bedste lokale partner inden for plast og belægning – både når det gælder produktudbud, konkurrencedygtighed, tilgængelighed og værdiskabelse.

Ofte lykkes det at løse kundernes globale behov gennem vores lokale tilstedeværelse i Kina og Polen eller ved at skabe en global konkurrencedygtig løsning fra én fabrik. Eksempelvis blev vores lokale tilstedeværelse i Brasilien etableret i 2010. Og i Nordamerika har vi placeret salgs- og serviceaktiviteter, der i 2012 udbygges med produktionsaktiviteter.

Rådgivning inden for plast og overfladebehandling bliver hele tiden vigtigere, og i SP Group udnytter vi vores kompetencer og teknologier til at tilføre kundernes produkter merværdier. Derfor blev samarbejdet med førende universiteter i EU udbygget i 2011, ligesom samarbejdet med en række leverandørers forskningscentre og laboratorier blev udbygget. Blandt vore leverandører findes verdens førende kemi-koncerner.

Vi fortsætter den geografiske ekspansion gennem øget eksport fra fabrikkerne i Danmark, Brasilien, Kina og Polen og med specielt fokus på nye markeder i Syd- og Østeuropa, Sydamerika og Asien. Den internationale afsætning er de seneste syv år øget fra ca. 30 % til ca. 50 %, og andelen skal øges yderligere.

<Slide 29: Vækstindustrier og egne varemærker>

Vi vil fortsat styrke væksten i SP Group ved at øge salget under egne varemærker. I en række globale niches kontrollerer vi en stor del af værdikæden med egne produkter, som har højere marginer end mange af de produkter, SP Group fremstiller som underleverandør.

Det samlede salg af ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires under SP Medical varemærket er fra 2004 til 2011 øget fra 90 mio. kr. til ca. 160 mio. kr. Der er desuden udviklet en række nye produkter såsom logomåtter, 'hard surface' ventilationsudstyr og særlige guidewires, fx til brug i hjerteregionen, som er blevet markedsført i 2011.

Ud over at øge afsætningen af de nuværende produkter vil vi fortsætte med at udvikle flere nye produkter under egne varemærker.

Vi vil også fortsat skabe vækst ved at handle med kunder og industrier, der generelt set er i vækst.

Et godt eksempel er medico industrien, som aftager 30,3 % af vores omsætning. Salget til denne industri er siden 2004 øget med over 200 % og beløb sig i 2011 til 296,0 mio. kr. Væksten i medico salget skal fastholdes med den dedikerede forretningsenhed SP Medical som den primære drivkraft.

Afsætningen af produkter til medico industrien samt salget af egne ergonomiprodukter rapporteres samlet som "health care". Den samlede health care afsætning udgjorde 36,9 % af vores omsætning i 2011.

Et andet godt eksempel er cleantech industrien, hvor vores afsætning voksede med 26,8 % i 2011 og udgjorde 25,1 % af omsætningen. SP Group har således skabt en international position som leverandør af løsninger til cleantech, og den position skal udbygges.

Endelig skal det nævnes, at salget til fødevarereproducenter eller leverandører til producenter af fødevarer udgjorde 145,4 mio. kr. i 2011, svarende til 14,9 % af omsætningen.

Vores nyudviklede services til olie- og gasindustrien udgør nu mere end 1 % af vores afsætning, men vore forventninger til den fremtidige udvikling er meget store.

<Slide 30: Effektivitet og rationalisering>

Det andet væsentlige indsatsområde er effektivisering og rationalisering, og her har vi i 2011 foretaget en yderligere rationalisering og effektivisering af vores produktionsstruktur.

Lad mig nævne nogle eksempler på vor indsats:

Leveringssikkerheden fra alle fabrikkerne er blevet øget. Den er nu på 98-99 % og skal fortsat forbedres.

Vi måler løbende vores kvalitetsniveau og arbejder konstant på at løfte det.

Udrulningen af Lean fortsætter og har bidraget til at øge effektiviteten på alle anlæg.

På 5 fabrikker i Danmark har vi reduceret organisationens størrelse og samtidigt forbedret servicen til kunderne.

Vi har hele tiden fokus på at reducere forbruget af materialer og ressourcer og dermed blandt andet at reducere udledningen af CO₂.

Vi arbejder løbende på at effektivisere indkøb, supply chain og sourcing, og udvikler og implementerer it- og styringssystemer, der kan understøtte alle vores processer.

Kompetenceudbygningen vil fortsætte på fabrikkerne i Kina, Polen, Brasilien og Danmark, så vi kan løse kundernes behov effektivt, bedre og billigere.

Samlet kan vi i ledelsen konstatere, at vi – ikke mindst i kraft af en bemærkelsesværdig indsats fra medarbejderne i hele virksomheden – har fået etableret en væsentlig mere strømlinet virksomhed, som er i en god position til at skabe fremtidig vækst.

Men indsatsen stopper på ingen måde med disse resultater. Vi vil konstant analysere vores aktiviteter med henblik på at skabe forbedringer og de nødvendige tilpasninger. Hvis aktiviteter og virksomheder ikke kan bringes op på en fornuftig indtjening, vil de blive afviklet eller solgt.

<Slide 31: Tak til ledere og medarbejdere>

Jeg håber, at dagens gennemgang har givet et godt indtryk af SP Groups aktiviteter og de strategiske muligheder, som vi fortsætter med at udnytte.

Jeg håber også, at I deler mit positive syn på denne virksomhed, og anerkender den bedrift det har været for alle parter at følge det imponerende resultat fra 2010 op med et endnu bedre resultat i 2011.

I SP Groups bestyrelse og direktion har det været en fornøjelse at iagttage, hvordan ledelse og medarbejdere overalt i koncernen bakker op om virksomheden og hver dag gør en stor indsats for at skabe de rigtige resultater. På bestyrelsens vegne vil jeg gerne udtrykke en stor tak for indsatsen og resultaterne i 2011. Vi har et stort aktiv i en højt kvalificeret og motiveret medarbejderstab, som ledes af en dygtig direktion.

Jeg vil også gerne takke aktionærerne for jeres tålmodighed og interesse, og jeg vil love, at vi fortsat vil gøre alt, hvad vi kan for at honorere den tillid, I viser selskabet. Og så vil jeg naturligvis også takke mine kolleger i bestyrelsen for et altid positivt og konstruktivt samarbejde.

<Slide 32: Tak for opmærksomheden – dækslide Niels Kristian Agner>

Tak for jeres opmærksomhed.

<Slide 33: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4>

<Slide 34: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Eventuelle forslag fra bestyrelse eller aktionærer>

<Slide 35: Ad punkt 5a+b – fulde tekst fra indkaldelsen>

<Slide 36: Dagsorden – fremhævet punkt 6 – Valg af bestyrelsesmedlemmer>

<Slide 37: Ad 6: Valg af bestyrelsesmedlemmer – foto af medlemmer på genvalg>

<Slide 38: Dagsorden – fremhævet punkt 7 – Valg af revisorer>

<Slide 39: Ad 7: Valg af revisorer – fulde tekst fra indkaldelsen>

<Slide 40: Dagsorden – fremhævet punkt 8 – Eventuelt>

<Slide 41: Tak for i dag>