

FORMANDENS BERETNING VED SP GROUPS GENERALFORSAMLING

den 26. april 2011, Søndersø

Slide 1: Generalforsamling 2011

Niels Kristian Agner

Jeg vil gerne byde jer alle velkommen til SP Groups generalforsamling.

Vi har i underkanten af 800 navnenoterede aktionærer, så det er kun en mindre del, der har lagt vejen forbi Søndersø i dag. Men til jer, der er mødt frem, vil jeg gerne sige tak for den interesse, I viser SP Group.

I den næste times tid vil vi gøre vores bedste for at give en grundig og forhåbentlig også interessant gennemgang af virksomhedens udvikling i det forløbne år, og samtidig vil vi også give et indblik i, hvilke forventninger vi har til 2011, og hvad vores planer er for den kommende tid.

Vi afvikler igen i år beretningen ved, at jeg først trækker hovedlinjerne op fra 2010.

Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad Koncernens og de to forretningsområders hovedtal, og Frank vil også præsentere os for resultaterne i 1. kvartal 2011, som netop er offentliggjort i dag.

Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger til 2011 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)

Jeg er meget glad for i år at kunne indlede min beretning med at sige, at 2010 blev et både rigtig godt og spændende år for SP Group. I 2010 blev de store udfordringer, som vi mødte i 2009, vendt til nye muligheder for SP Group.

I 2010 begyndte den globale økonomi igen at vokse, og de mildere økonomiske vinde i verden har haft en positiv indvirkning for såvel vores kunder som for os i SP Group. Og ikke mindst har fremgangen materialiseret sig i form af en markant stigning i prisen på SP Group-aktien.

I begyndelsen af 2010 forventede vi en beskeden vækst i vores aktiviteter, men vi endte meget bedre end det og opnåede en vækst på hele 24,9% og en samlet omsætning på 851,9 mio. kr. Hele væksten var organisk.

Den høje vækst medførte ikke alene, at et minus-resultat i 2009 blev vendt til et plus – resultatet blev oven i købet det hidtil bedste for SP Group.

Afsætningen af plast og overfladebelægning til stort set alle industrier steg markant. Vi realiserede særligt høje vækstrater i salget til medico og cleantech industrierne. Salget til medico industrien udgør nu 34% af vores salg. Inden for cleantech har vi fortsat mange nye komponenter under udvikling, og vores salg til denne industri understøttes af, at kunderne erstatter glasfiber, træ og metal med plast, der oftest er både bedre, lettere og billigere.

Salget af vores egne varemærker steg også.

Ser vi på den geografiske udvikling i salget, så var fremgangen størst på markederne uden for Danmark, hvor afsætningen voksede med 35,4% i 2010. Til sammenligning steg afsætningen til kunderne i Danmark med 17,1%. Salget i udlandet udgør nu 46,4% af omsætningen, og der har især været høj vækst i Nordamerika og Asien.

Det lykkedes os i 2010 at indgå en række kontrakter og partnerskabsaftaler med et godt potentiale for fremtiden, og vi mistede ingen større kunder. Samtidig lancerede vi også en række nye og forbedrede produkter i 2010 (guidewires, ergonomiske måtter og staldventilationsudstyr). Der er også udviklet nye produkter til lancering i 2011.

Den positive udvikling i omsætningen betød en væsentlig forbedring af SP Groups indtjening. Koncernens driftsindtjening – EBITDA – steg fra DKK 40,2 mio. i 2009 til DKK 83 mio., hvilket 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. Samtidig blev der dog også anvendt betydelige ressourcer på at etablere nye produktionsanlæg i Brasilien, Kina, Polen og Danmark, og det påvirkede driftsindtjeningen negativt.

EBIT blev DKK 41,7 mio. svarende til 4,9 % af omsætningen. Her er det vigtigt at pointere, at EBIT som procent af omsætningen nu er væsentligt højere end de 2,0% i 2008, hvor omsætningen faktisk lå en smule højere end i 2010. Denne positive udvikling afspejler, at vi i 2009 løbende reducerede omkostningerne, tilpassede kapaciteten og generelt øgede effektiviteten. Den strømlining af virksomheden har vi nydt godt af i 2010.

Slide 5: Højdepunkter – Koncernen (2)

Den positive udvikling i driftsresultatet betød, at vores cash flow fra driften blev øget til DKK 57,8 mio. mod DKK 45,3 mio. i 2009.

Pengestrømmene til investeringer blev DKK 46,9 mio., som dels gik til kapacitets- og kompetenceudbygning inden for medico (ca. DKK 22 mio.) og cleantech (ca. DKK 7 mio.), olie & gas (ca. 6 mio.) og dels generelle produktivitetsfremmende investeringer (ca. DKK 10 mio.). Det lykkedes

samtidig at frasælge nogle af Koncernens ældre maskiner og en mindre ejendom, der samlet reducerede nettoinvesteringerne (ca. DKK 2 mio.).

Ændringen i vores likviditet var positiv med DKK 58,2 mio.

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

Kapitalstrukturen blev ændret i 2010, således at den korte rentebærende gæld er reduceret fra 33,0 % til 23 % af balancen, og den lange rentebærende gæld er øget fra 28 % til 32 % af balancen. Hermed har vi fået en mere robust og langsigtet finansiering.

Den nettorentebærende gæld blev nedbragt med DKK 9,5 mio. til DKK 367 mio. ultimo 2010, hvilket svarer til 4,4 gange årets EBITDA.

Som jeg kort var inde på for et øjeblik siden, så betød den positive udvikling i 2010 kombineret med vores planer for den kommende tid, at vi atter begyndte at opbygge yderligere kapacitet:

- Vi etablerede en mindre coating fabrik i Brasilien, der blev sat i drift i 4. kvartal 2010
- Vi etablerede en ny fabrik på 6.500 m² i Polen til PUR produktion. Fabrikken blev sat i drift i 2. halvår 2010 og er beliggende i umiddelbar nærhed af vore eksisterende fabrikker
- Vi etablerede en ny fabrik på 2.300 m² i Kina til PUR produktion. Denne fabrik blev ligeledes sat i drift i 2. halvår 2010, og fabrikken er beliggende i umiddelbar nærhed af vor eksisterende sprøjtestøbefabrik
- Vi etablerede en ny coatingfabrik i Danmark til belægning af rør til olie- og gasindustrien. Fabrikken ligger i Stoholm ved siden af den eksisterende sprøjtestøbefabrik, og fabrikken er gået i drift i 1. kvartal 2011
- Vi overtog sprøjtestøbeaktiviteterne fra Phasion Group og flyttede aktiviteterne til vores eksisterende fabrikker i Danmark og Polen ultimo året

Vi er meget tilfredse med udviklingen i 2010, og i den kommende periode vil vi bygge videre på de positive tendenser og resultater, som jeg lige har nævnt. Vi fortsætter med at tilpasse kapaciteten, vi sparer – og vi jagter nye muligheder i medico, cleantech og fødevarerrelaterede industrier – og vi flytter løntung produktion fra Danmark til Polen og Kina.

Og så må vi krydse fingre for, at de ydre økonomiske rammer fortsat vil være positive.

Centralbankernes lavrentepolitik og de finanspolitiske hjælpepakker har fortsat en positiv og stabiliserende effekt på verdensøkonomien, men der er også en række forhold, som vækker bekymring – blandt andet stigende oliepriser, stigende inflation, gældskrisen i Europa og effekterne af katastrofen i Japan. Vi bliver således stadig mindet om, at verdensøkonomien er skrøbelig, og derfor må vi også håbe, at myndighederne ikke overreagerer, når de atter begynder at 'træde på bremsen'.

Der er en sag, som vi nu har rapporteret om på flere generalforsamlinger – nemlig den tabte licitation på nummerpladeproduktion for den danske stat.

Byretten afsagde dom i 2009, og dommen fulgte Klagenævnets afgørelse og pålagde SKAT at betale DKK 600.000 i erstatning til SP Group. SKAT valgte ikke at appellere dommen og betalte erstatningen, men har fortsat ikke annulleret kontrakten med den virksomhed, der fik produktionen af nummerpladerne. DI indtrådte også på vores side i sagen som biintervenient. Vi finder det uforståeligt, at SKAT fortsat ikke efterlever landets love og domstolenes afgørelser.

Det var nogle af de væsentligste begivenheder og tiltag i 2010 i overskriftsform.

Frank Gad vil nu gennemgå hovedtallene for 2010 – og samtidig giver han et par friske tal for 1. kvartal 2011.

Slide 6: Hovedtal fra 2010 og 1. kvartal 2011 ved Frank Gad

[Frank Gad gennemgår årsrapport og Q1 2011 – slide 6 til og med slide 16]

Slide 7: Koncernens hovedtal 2010

Slide 8: Omsætning fordelt på produktområder

Slide 9: Salg fordelt på industrisegmenter

Slide 10: Surface solutions

Slide 11: Plastic solutions

Slide 12: Plast: Sprøjtestøbning

Slide 13: Plast: Polyuretan

Slide 14: Plast: Vakuumformning

Slide 15: 1. kvartal 2011 – Koncernen

Slide 16: 1. kvartal – Forretningsområderne

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

Slide 17: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner

Niels Kristian Agner

Tak til Frank Gad for gennemgangen af hovedtallene for 2010 og seneste nyt vedrørende udviklingen i 1. kvartal 2011.

Jeg vil nu gå videre med nogle kommentarer til aktionær- og ledelsesforhold, forventningerne til 2011 samt SP Groups finansielle mål og strategi.

Slide 18: Udbyttepolitik og udbytte for 2010

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. Bestyrelsen vil først foreslå et udbytte til aktionærerne, når SP Group har reduceret sin gæld til under 4 gange EBITDA (den var ved udgangen af 2010 – som nævnt – på 4,4 gange EBITDA), og når SP Group stabilt har opfyldt sit mål om, at resultatet før skat og minoriteter skal udgøre 5% af omsætningen. Indtil da skal aktionærernes afkast skabes ved stigninger i aktiekursen.

Slide 19: Aktiekursudvikling

På den front blev 2010 et særdeles godt år for aktionærerne.

Vore aktionærer fik et afkast på 97 %, hvilket gjorde SPG aktien til den 3. bedste aktie på NASDAQ OMX Copenhagen i 2010.

Der var også øget omsætning i vores aktie, og der blev i 2010 handlet 937.666 stk. aktier (2009: 708.924 stk. aktier) svarende til 46% af aktiekapitalen (2009: 35% af aktiekapitalen). Kursværdien af de omsatte aktier udgjorde 55,5 mio. kr. (2009: 22,9 mio. kr.), hvilket er mere end dobbelt så meget som året før. 46,3% af aktiekapitalen blev omsat, og det er en stigning på 32% i forhold til året før.

Aktien sluttede således året i kurs 84,5 mod 42,9 ved årets begyndelse, og markedsværdien af SP Group var ved udgangen af 2010 på 171 mio. kr.

Efter en periode, hvor investorer har haft en meget begrænset interesse for fremstillingsvirksomheder, så har vi i løbet af 2010 oplevet større interesse for de selskaber, der er afhængig af efterspørgslen efter industrivarer, og det er kommet SP Group til gode.

Vi ved, at der er disse udsving i interessen for selskaber i SP Groups kategori, og derfor ser vi det også som en vigtig del af ledelsens opgave løbende at arbejde på at øge kendskabet til SP Group og med 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 som i 2010 har været generelt stigende interesse for selskaber som SP Group.

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

Bestyrelsen har bemyndigelse til at gennemføre en kapitalforhøjelse i overensstemmelse med det eksisterende warrantprogram og har endvidere udnyttet sin bemyndigelse til at udstede 100.000 nye warrants. Samtidig har bestyrelsen bemyndigelse til i perioden frem til 1. april 2015 at udvide aktiekapitalen med op til nominelt 10 mio. kr. ved tegning af nye aktier til markedskurs eller en lavere kurs, der fastsættes af bestyrelsen, dog ikke under 10 kr.

Slide 20: Aktionærsammensætning

Ved udgangen af februar 2011 havde tre aktionærer anmeldt at eje mere end 5% af aktierne, nemlig Schur Finance A/S, Shareholder Invest Growth A/S og Frank Gad med tilsammen 27,6 %, hvilket er

lidt mere end året før. Det er de samme tre større aktionærer, som vi også havde ved generalforsamlingen sidste år.

Efter offentliggørelsen af vores årsrapport har vi modtaget meddelelse om, at Shareholder Invest Growth A/S har solgt alle deres i SP Group A/S svarende til 7,66 % af aktiekapitalen. Det betyder, at vi p.t. kun har to aktionærer, der ejer mere end 5% af aktiekapitalen, idet Frank har købt alle Shareholder Invest Growths aktier gennem Gadplast ApS.

Antallet af navnenoterede aktionærer er i perioden steget fra 724 til 786. Det øgede antal aktionærer afspejler den øgede interesse for SP Group, som jeg nævnte for et øjeblik siden.

Den kendte aktionærbase uden for Danmark er stadig beskeden – men dog større end sidste år (24). 32 internationale aktionærer med i alt 7,3% af aktierne har ladet sig navnenotere.

Inden vi helt forlader omtalen af udviklingen i 2010, skal bestyrelsens honorar forelægges.

Slide 21: Honorar til bestyrelsen

For 2010 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 2010. Så hvis forsamlingen godkender årsrapporten, så godkendes også bestyrelsens honorar.

Bestyrelsen vil samtidig foreslå, at honoraret for 2011 forbliver uændret.

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

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

Slide 22: Vederlagspolitik

Vores mål er at skabe fremgang i SP Group, og 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. Det har jeg været inde på.

Den samlede løn til direktionen beløb sig i 2010 til 4,1 mio. kr. mod 4,2 mio. kr. året før. Direktionen afholder selv pensionsindbetalinger.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har SP Group etableret langsigtede incitamentsordninger. I 2007 blev Frank Gad og Jørgen Hønnerup Nielsen tildelt warrants (tegningsretter), henholdsvis på 14.000 og 6.000 aktier. Warrants tildelt i 2007 udløb ultimo marts 2011 og blev ikke udnyttet. Der er ikke sket tildeling af warrants eller optioner i 2008 og 2009. I 2010 er Frank Gad og Jørgen Hønnerup Nielsen tildelt henholdsvis 14.000 og 6.000 warrants, og der blev ligeledes tildelt warrants til 18 andre ledere.

Tildelingen i 2010 skete med baggrund i, at generalforsamlingen i maj 2009 gav bestyrelsen ret til at udstede op til 80.000 warrants til direktion og ledere i Koncernen og senere forhøje aktiekapitalen med op til 0,8 mio. kr., når disse warrants eventuelt bliver udnyttet.

De udstedte warrants kan bruges til at købe aktier fra den 1. april 2013 frem til den 31. marts 2015 – dog må lederne kun udnytte warrants i de første to uger i de åbne vinduer, hvor insidere normalt må handle Selskabets aktier. Udnyttelseskursen er 45 kr., som var kursen, da SP Group fremlagde årsrapporten for 2009, og hertil lægges en rente på 7,5% årligt frem til det tidspunkt, hvor de tildelte warrants udnyttes. Med denne rente sikrer SP Group, at programmet først får en værdi for lederne, når aktionærerne har konstateret en stigende aktiekurs.

Den samlede værdi af incitamentsprogrammet var ved etableringen ca. 770.000 kr.

Efter offentliggørelsen af årsrapporten (31. marts 2011) har bestyrelsen besluttet at etablere en ny incitamentsordning for selskabets direktion og 21 ledende medarbejdere. Ordningen er baseret på

warrants, der udstedes i overensstemmelse med den bemyndigelse, der blev givet på generalforsamlingen i 2010, 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 DKK 100 pr. nom. DKK 10 aktier med tillæg af 7,5% p.a. regnet fra den 1. april 2011, og indtil udnyttelse tidligst kan ske. Udnyttelseskursen er fastsat ud fra børskursen umiddelbart før og efter offentliggørelsen af Årsrapporten den 30. marts 2011.

De udstedte warrants kan benyttes til køb af aktier i selskabet i perioden 1. april 2014 og indtil 31. marts 2017.

De udstedte warrants anslås at få en samlet markedsværdi på ca. DKK 1,252 mio.

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 knæsatte, 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 "Ledelse og vederlag" i årsrapporten for 2010 og i den selskabsmeddelelse, som vi udsendte den 31. marts.

Vederlagspolitikken er i øvrigt beskrevet på selskabets hjemmeside under afsnittet Corporate Governance.

Efter denne gennemgang af livets gang i SP Group i 2010 vil jeg vende mig mod fremtiden.

Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2011 og i sammenhæng hermed 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 23: Forventninger til 2011

Ser vi på de overordnede rammer for vores aktiviteter, så forventes den globale økonomi også at vokse i 2011, men den er fortsat skrøbelig – det bliver vi løbende bekræftet i. På nærmarkederne i Europa forventes en lav vækst i økonomien generelt, ikke mindst fordi en række lande har bekymrende store underskud på de offentlige finanser og stor gæld. På markederne uden for Europa forventer vi en højere økonomisk vækst.

Vi må også antage, at genopbygningen af lagrene i de fleste led i værdikæden er ved at være gennemført, så herfra får vi ikke som i 2010 en hjælpende hånd.

Vi har planer om at 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 vores vækst og indtjening.

Vi planlægger at opretholde et højt investeringsniveau i 2011 for at styrke vores samlede produktionsplatform – både med henblik på fortsat at effektivisere og for at styrke evnen til at leve op til kundernes efterspørgsel. Den største enkelte investering forventes foretaget i medico aktiviteterne. Vi har allerede nu modtaget lånetilsagn på 20 mio. kr. til finansiering af specifikke investeringer.

Afskrivningerne forventes at blive på et højere niveau end i 2010.

De finansielle udgifter forventes at blive på niveau med 2010.

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 lidt større resultat før skat og minoriteter i 2011 end i 2010 og et lidt højere aktivitetsniveau, men det er for tidligt at kvantificere dette, da markedsudsigterne fortsat er uklare.

Men ser vi lidt videre end 2011, hvad er det så, vi styrer imod?

Slide 24: Langsigtede finansielle mål

Vores nuværende strategi blev oprindeligt fastlagt i 2007 og dækker femårs-perioden frem til 2012.

Dengang var vi optimistiske angående fremtiden og forventede, at vi inden for alle fire forretningsområder, som nu er blevet til to, kunne skabe organisk vækst og opnå en stigende indtjening.

De finansielle mål for 2012 byggede på en forudsætning om en årlig gennemsnitlig BNP vækst på 3 pct. på Koncernens markeder samt generelt velfungerende markeder.

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

Målene for 2012 vil derfor som følge af finanskrisen og den efterfølgende globale recession næppe kunne indfries før senere og formentligt først i 2014 eller 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. Det er samtidig vores mål, at forholdet mellem den rentebærende nettogæld og EBITDA sænkes til 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 eller indgå sale-lease back aftaler 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.

Vi vil tilstræbe at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, da SP Group på kort sigt ikke betaler udbytte. Det er målet, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20 % p.a.

Vi vil i den resterende del af strategiperioden især have fokus på to områder – nemlig på at opnå en højere indtjening samt på løbende at øge effektiviteten.

Slide 25: Mersalg og internationalisering

Og så nogle ord om vores initiativer og planer på kundesiden – her er nøgleordene fortsat mersalg og internationalisering af virksomheden, en fortsat indsats over for vækstindustrierne og et øget salg af egne varemærker. Vores salgs- og markedsføringsindsats omfatter både eksisterende og nye kunder.

Efter at have opnået en organisk vækst på 25% i 2010, vil vi fortsætte markedsføringen, og alle SP Groups virksomheder skal sælge mere og vinde markedsandele via differentiering inden for proces, design og viden om råvarer.

Rådgivning inden for plast og overfladebehandling bliver stadig vigtigere, og SP Group udnytter Koncernens kompetencer og teknologier til at tilføre kundernes produkter merværdier. I 2010 blev samarbejdet med førende universiteter i EU og samarbejdet med en række leverandørers forskningscentre og laboratorier udbygget. Blandt vores leverandører findes verdens førende kemi-koncerner, og samarbejdet med dem giver os en god platform for kompetenceudvikling.

Vi så i 2010 en stigende eksport fra SP Groups fabrikker i Danmark, Kina og Polen, og denne udvikling arbejder vi intensivt på at fortsætte, og vi vil primært have fokus på Amerika, Europa og Asien.

Slide 26: Vækstindustrier og egne varemærker

Salget til kunder og industrier i vækst skal fortsat øges. Et oplagt eksempel er medico-industrien, som aftager 34% af vores omsætning. Salget til denne industri er siden 2005 øget med over 100% og beløb

sig i 2010 til 290 mio. kr. Væksten i medico-salget skal fastholdes med den dedikerede forretningsenhed SP Medical som den primære drivkraft.

SP Group har også skabt en international position som leverandør af løsninger til cleantech, og den position skal udbygges.

Væksten skal ligeledes skabes via et øget salg under egne varemærker. SP Group kontrollerer i en række globale niches 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 2010 øget fra 90 mio. kr. til ca. 140 mio. kr. Ud over at øge afsætningen af de nuværende produkter vil vi fortsætte med at udvikle flere nye produkter under egne varemærker

Slide 27: Effektivitet og rationalisering

Det andet væsentlige indsatsområde er effektivisering og rationalisering.

Som tidligere nævnt har vi etableret nye produktionsfaciliteter i Kina, Polen, Brasilien og Danmark i takt med stigningen i efterspørgslen efter vores produkter og ydelser i 2010. Samtidig har vi lukket to fabrikker i Danmark i henholdsvis Spentrup og Søndersø. Denne tilpasning af SP Groups kapacitet vil fortsætte.

Samtidig har vi fortsat kompetenceudbygningen på vores fabrikker, så vi kan løse kundernes behov effektivt, bedre og billigere.

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

Vi arbejder også med en række aktiviteter, der kan øge vores effektivitet. Vi arbejder således på at begrænse indkørs- og omstillingstider i vores produktion. I Kina har vi forbedret en række metoder, systemer og processer, der har bidraget til at øge effektiviteten markant. Samtidigt har en af vores største kunder i Kina kåret os som 'No. 1 in 2010' blandt sine leverandører målt på kvalitets- og

leveringssikkerhed. Udrulningen af Lean er fortsat og har bidraget til at øge effektiviteten på alle anlæg. Vi arbejder løbende på at effektivisere indkøb, supply chain og sourcing, og udvikler og implementerer it- og styringssystemer, der kan understøtte alle vores processer.

Alt i alt har vi i de seneste par år fået etableret en væsentlig mere strømlinet virksomhed, som er i en god position til at skabe fremtidig vækst. Vi vil dog ingenlunde hvile på laurbærene men konstant foretage en kritisk analyse af vores aktiviteter med henblik på at skabe forbedringer og de nødvendige tilpasninger.

Inden jeg slutter ledelsens beretning her på generalforsamlingen, vil jeg gerne sige, at jeg både på selskabets, og ikke mindst på aktionærernes vegne er glad for den markante vending, som vi så i SP Groups udvikling i 2010.

Jeg synes, at vi over de seneste to år har fået bekræftet, at SP Group er en adræt og tilpasningsparat virksomhed. I 2009 var den daglige ledelse hurtig til at se den barske virkelighed lige i øjnene, og der var mod til at reagere prompte og med ”rettidig omhu”. I 2010 blev dagsordenen en noget anden i takt med, at økonomierne og markederne igen rettede sig, og det har så krævet en omstilling fra neddrøsling til kapacitetsudvidelse og vækst. Det er ikke nødvendigvis nogen let øvelse, men jeg synes, at hele virksomheden er lykkedes godt med den proces, og denne evne til at tilpasse sig til forskellige situationer tegner godt for SP Groups muligheder for på en fornuftig måde at gribe de fremtidige muligheder inden for virksomhedens forretningsområder.

Slide 28: Tak til ledere og medarbejdere

Jeg håber, at denne gennemgang har givet et godt indtryk af SP Groups aktiviteter og de strategiske muligheder, som vi er i gang med at udnytte. I SP Groups bestyrelse og direktion står vi klar til at tage fat, og det giver stor optimisme at se, hvordan ledelse og medarbejdere overalt i koncernen bakker op om virksomheden og gør en fantastisk indsats for at skabe de rigtige resultater. Jeg vil også gerne takke aktionærerne for deres tålmodighed og interesse, og jeg vil love, at vi i den kommende tid vil gøre alt, hvad vi kan for at honorere den tillid, de viser selskabet. Og så vil jeg takke mine kolleger i bestyrelsen for et altid positivt og konstruktivt samarbejde.

Slide 29: Tak for opmærksomheden – dækslide Niels Kristian Agner

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 30: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

Slide 31: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Eventuelle forslag fra bestyrelse eller aktionærer

Slide 32-34: Ad 5: Forslag fra bestyrelse eller aktionærer - vedtægtsændringer

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

Slide 36: Ad 6: Valg af bestyrelsesmedlemmer

Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 7 – Valg af revisorer

Slide 38: Ad 7: Valg af revisorer

Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 8 – Eventuelt

Slide 40: Tak for i dag