

SP GROUPS GENERALFORSAMLING

27. april 2017

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2016

Niels Kristian Agner

Velkommen til generalforsamling. Tak, fordi I har taget jer tid til at være her. En særlig velkomst til de nye aktionærer, der er til stede. Vi har det seneste år haft en glædelig og ret markant vækst i aktionærbasen, og det er godt at se, at flere af de nye også har fundet vej til Sønderød i dag.

Bestyrelsen har set frem til at fortælle om SP Groups udvikling og planer. Vi gør det den måde, at jeg først trækker hovedlinjerne fra 2016 op. Derefter gennemgår adm. direktør Frank Gad årsregnskabet og den friske rapport for 1. kvartal 2017, som vi udsendte i mandags. Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger til 2017 samt strategi og mål.

Men først skal vi vælge en dirigent og konstatere, om generalforsamlingen er beslutningsdygtig. Bestyrelsen udpeger dirigenten, og vi har igen i år peget på advokat Henrik Ottosen. Værsgo til Henrik.

Ordet til Henrik Ottosen

Slide 2: Dagsorden

Slide 3: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner

Niels Kristian Agner

2016 var ikke et år, hvor vi fik meget forærende. Den økonomiske vækst i verden blev lavere end ventet. Råvarepriserne var volatile, og der var igen uro i flere regioner – lad mig bare minde om Brexit og præsidentvalget i USA.

Alligevel lykkedes det at skabe ganske fornuftige resultater i SP Group ved hårdt arbejde og konsekvent fokus på at forbedre driften. Det gik bedre, end vi ventede ved årets start – faktisk måtte vi 4 gange sidste år opjustere forventningerne til året. Og derfor præsenterer vi i dag et regnskab, hvor både omsætning, driftsindtjening og bundlinje nåede nye højder.

Slide 4: Hovedpunkter 2016 /1

Omsætningen passerede for første gang 1,5 mia. kr. efter en vækst på lige godt 15%. Der var solid organisk vækst i plastvirksomhederne, som producerede mere og solgte mere. Og opkøb bidrog også til at løfte top linjen.

En god del af væksten i omsætningen kom fra vores egne varemærker. Det er vigtigt, fordi vi på egne produkter har højere marginer end på andre produkter og løsninger. Salget af egne varemærker steg med knap 14% – og egne varemærker er ergonomiske produkter fra Ergomat, guidewires fra SP Medical, medicinsk emballage fra MedicoPack og staldventilationsudstyr fra TPI.

Driftsindtjeningen før renter, af- og nedskrivninger og skatter – EBITDA – steg med knap 25% og rundede for første gang 200 mio. kr. – helt præcist blev det til 203 mio. kr. SP Group opererer i konkurrenceintensive industrier med kamp om ordrerne og pres på priserne. Derfor skabes en sådan indtjeningsfremgang ikke ved at sætte priserne op, for det kan man ikke. Fremgangen er derimod resultatet af vores årelange indsats for at øge marginerne ved at effektivisere produktionen, flytte løntunge opgaver til Østeuropa og Kina, styre omkostningerne, tilpasse kapaciteten og forbedre produktmikset, så vi sælger flere egne produkter og flere videns tunge løsninger med højere marginer.

Da driftsindtjeningen voksede mere end omsætningen, steg overskudsgraden (EBITDA-marginen) med 1,1 procentpoint til 13,4%.

Slide 5: Hovedpunkter 2016 / 2

Resultatet før skat og minoriteter passerende for første gang 100 mio. kr. og endte på 123 mio. kr. – en fremgang på 52%.

Efter skat viste bundlinjen 92 mio. kr., og resultatet pr. aktie (Earnings Per Share, udvandet) steg til godt 40 kr. En vækst på 44%.

Den nettorentebærende gæld, NIBD, steg til 408 mio. kr. Men væksten var marginal, for selv om vi investerede mange penge, havde vi også stærke pengestrømme fra driften. Og relativt set faldt NIBD målt i forhold til både driftsindtjening og balance. NIBD svarede til 2 gange EBITDA i 2016, mens NIBD i 2015 udgjorde 2,5 gange årets driftsindtjening.

De gode resultater påvirkede selvfølgelig også egenkapitalen, som voksede til 428 mio. kr.

Slide 6: Hovedpunkter 2016 / 3 - Fokusindustrier

En væsentlig grund til de fornuftige vækstrater er vores mangeårige fokus på især 3 industrisektorer. Disse sektorer er i vækst, og vi har på tværs af SP Group udviklet særlige kompetencer, som giver os et forspring, når vi betjener kunder i de industrier. Kunderne kender os. De kender vores kompetencer og vores erfaringer inden for netop deres sektor, og det giver os en fordel.

De 3 industrisektorer aftog sidste år 81% af koncernens omsætning.

Størst er Healthcare. Vi fremstiller en række plast- og belægningsprodukter til medico-kunder i Europa, Asien, Nord- og Sydamerika, og desuden har vi vore egne healthcare produkter. Salget til healthcare-sektoren steg sidste år 12%, og området udgjorde 40% af SP Groups omsætning.

Næststørste sektor er cleantech – det er isolering, energibesparende produkter, vedvarende energi og miljø. De stigende klimapåvirkninger øger den globale efterspørgsel efter cleantech, og SP Group er godt med. Salget til sektoren voksede 17%, og Cleantech stod for 26% af koncernens omsætning.

Den tredje store sektor er fødevarerproducenter og fødevarerrelaterede industrier. 15% af salget gik til den sektor, og salget voksede også 15%.

Vi sælger selvfølgelig også til andre industrier, for eksempel Automotive med rullende materiel samt til Olie & Gas, hvor vi så en glædelig vækst sidste år, efter aktiviteterne har ligget underdrejet en tid på grund af de lave oliepriser.

Slide 7: Hovedpunkter 2016 / 4 – Opkøb 2016

Jeg nævnte før opkøb, og på den front er der sket en del siden sidste generalforsamling. Sidste år købte SP Group således 3 virksomheder:

Det var først den vellejede fynske virksomhed MedicoPack, som tilførte SP Group nye kompetencer inden for blæsestøbning, nye produkter og services samt adgang til interessante nye kunder i de globale medico- og healthcare-industrier. MedicoPack har netop været gennem en succesrig turn-around.

Dernæst overtog vi sprøjtestøbe-aktiviteterne i fynske Aasum Plast & Metal, hvor ejeren ønskede at gå på pension. Et lille opkøb – men det er vigtigt, at fabrikanten ser SP Group som et naturligt hjem for deres livsværk, når de skal generationsskifte. Dermed kan vi være med til at konsolidere industrien, som stadig slås med overkapacitet og for mange maskiner på for mange fabrikker.

Videre overtog vi gennem Gibo Plast den norsk-svenske virksomhed Plexx/Opido, og dermed fik SP Group sit første datterselskab i Norge. Samlet er Gibo Plexx/Opido en af de førende producenter af tekniske artikler i termoformet plast i Nordeuropa.

De 3 virksomheder havde i det seneste år før overtagelsen en samlet omsætning på cirka 175 mio. kr. og et EBITDA på i alt 13 mio. kr.

Endelig købte vi ad to omgange minoritetsaktionæren ud af datterselskabet Brøderna Bourghardt, hvor adm. direktør David Bourghardt hellere ville være aktionær i SP Group fremfor at eje 20% af den svenske virksomhed. Så vi købte ham ud, og han investerede herefter i SP Group-aktier.

Blandt andet takket være disse opkøb blev 2016 et stort investerings-år: De samlede nettoinvesteringer løb op i 80 mio. kr., hvoraf knap halvdelen gik til opkøb, og resten gik til kapacitets- og kompetenceudbygning samt køb af en ejendom.

Slide 8: Opkøb i 2017

Efter nytår har vi fortsat opkøbene.

I januar overtog vi således LM Skumplast. Den velfungerende virksomhed med speciale i skumplast – PUR og PIR – fortsætter under navnet Tinby Skumplast. Købsprisen var knap 7 mio. kr.

I marts gennemførte vi et ret stort opkøb, da vi overtog MM Composite for en pris på op til 105 mio. kr. inklusive overtagen gæld. MM Composite er specialist i kompositdele til blandt andet vindmøller og hydroenergi. Virksomheden har egne faciliteter i Nr. Aaby og Ejby på Fyn samt i Iowa i USA, og dens produkter sælges over hele verden. En stor og i øvrigt også velfungerende virksomhed.

Vi er fortsat åbne for opkøb. Gerne opkøb, der kan tilføre os flere produkter under egne varemærker – eller bibringe SP Group teknologier og kompetencer, som vi ikke har eller gerne vil mestre endnu bedre. Den største begrænsning ligger i at finde gode kandidater. Derimod har vi ikke haft problemer med at finde finansiering, og vi har indtil nu været heldige med integrationen af tilkøbte virksomheder og aktiviteter. Alle de 7 opkøb, som vi gennemførte fra 2014 til 2016, bidrager nemlig positivt til årsregnskabet for 2016.

Lad det være et passende stikord til, at Frank Gad kort gennemgår regnskabet for 2016 og fortæller, hvordan de første 3 måneder af 2017 er forløbet.

Slide 9-17: Hovedtal for 2016 og 1. kvartal 2017 ved Frank Gad Etc.

[Frank Gad gennemgår koncernens resultatopgørelse for 2016, forretningsområdernes resultater samt hovedtal for forretningsområder og koncern i Q1 2017]

[Ordet tilbage til Niels Kristian Agner]

Slide 18: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner **Niels Kristian Agner**

Tak til Frank for denne gennemgang.

Slide 19: Aktiekurs og udbytte

Lad mig nu vende mig til aktionærernes afkast.

I SP Group er det aktiekursen, som for alvor skal skabe et afkast til aktionærerne. 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 årets overskud til at finansiere tiltag, der kan være med til at skabe lønsom vækst – og dermed løfte indtjeningen pr. aktie yderligere.

Aktien steg igen sidste år. Aktien åbnede i 373,5 og lukkede året i kurs 674, og dermed fik aktionærerne et afkast på 81,5% inklusive udbytte. Det er bedre end alle relevante indeks. Jeg kan også illustrere udviklingen ved at sige, at SP Groups markedsværdi sidste år voksede fra 830 mio. kr. til over 1,5 mia. kr.

Aktionærer, der har været med siden 1. januar 2010 – og dem har vi heldigvis en del af – har på 7 år fået et afkast på 1.520%, inklusive udbytter. Aktien har været en af de bedste og mest konstante værdiskabere på børsen – helt i tråd med vores mål om at give aktionærerne et fornuftigt afkast via kursstigninger.

Ved siden af kursstigningerne udbetaler vi udbytter, og bestyrelsens ambition er, at udbyttet vokser stabilt fra år til år – i den udstrækning, SP Groups indtjening tillader det. Vi har de seneste år forhøjet udbyttet med 50 øre om året, men i år lægger vi lidt oven i, så udbyttet øges fra 4 kr. til 6 pr. aktie. Resultaterne berettiger i sig selv et højere udbytte, og det gør SP Groups gode finansielle form også: EBIT udgør stabilt mere end 5% af omsætningen, soliditeten er komfortabelt over 25%, og den rentebærende nettogæld er mindre end 4 gange driftsindtjeningen. Dermed har vi så rigeligt opfyldt forudsætningerne for at betale udbytte.

Vi leder også penge ud til aktionærerne ved at tilbagekøbe egne aktier. Den 10. april i år afsluttede vi et program, hvor vi købte egne aktier for 40 mio. kr., og den 11. april iværksatte vi et nyt program, hvor vi frem til årsskiftet afsætter op til 30 mio. kr. til yderligere køb af egne aktier. De egne aktier, Selskabet køber, bruger vi især til at afdække warrants til direktion og ledere. Men vi kan også bruge aktier som betaling ved opkøb.

Slide 20: Stigende interesse for SP Group

Jeg har før sagt fra denne talerstol, at det nogle gange kan være op ad bakke for et selskab som SP Group på aktiemarkedet. Interessen for et selskab af vores størrelse og slags kan være svingende, og SmallCap aktier står normalt ikke øverst på ønskesedlen hos institutionelle investorer. Men det har vi valgt at tage som en udfordring. Derfor har vores direktion brugt mange kræfter og megen tid på at møde mulige investorer og fortælle om Selskabet.

Forrige år, 2015, begyndte denne indsats at bære frugt: Handlen i aktien steg, den første store investeringsbank begyndte at analysere aktien, og et par store institutionelle investorer kom med i ejerkredsen. Men sidste år så vi mere markante resultater: Antallet af navnenoterede aktionærer steg således fra 874 til 1.299, den internationale ejerandel blev fordoblet til 14,6%, handlen i aktien over børsen steg med 42% (målt i styk) og 155% målt i værdi – og endelig fik vi flere nye, tunge investorer med i ejerkredsen.

3 gange sidste år blev vi kontaktet af store nordeuropæiske institutionelle investorer, som gerne ville være aktionærer i SP Group. Vi valgte at opfylde deres ønske, ved at medlemmer af direktion, bestyrelse og deres nærtstående solgte ud af deres aktier til markedskurs, så de 3 investorer i alt købte knap 6% af SP Groups aktier for over 85 mio. kr. Samtidig købte kapitalforvaltere og pensionsselskaber op i markedet, så de institutionelle investorer nu ejer op mod 15% af aktierne. For blot nogle år siden var deres ejerandel 0.

Denne udvikling er positiv for SP Group – og for alle aktionærer. Selskabet får en bredere og stærkere ejerkreds, og aktionærerne skulle gerne opleve, at aktien bliver endnu mere likvid, i og med at det frie flow i aktien er øget.

Jeg vil gerne understrege, at ledelsen ikke har solgt aktier, fordi vi har mistet troen på SP Group, eller fordi vores interesse for selskabet er kølnet. Tværtimod! Bestyrelse, direktion og deres nærtstående ejede fortsat ved årsskiftet 45% af aktierne, og det er en høj andel for et dansk selskab. Det viser, at ledelsen i den grad har lagt hænderne på kogepladen, og det gør vi også gerne fremover, fordi vi tror på denne virksomhed. Men vi tror også på, at det er i alles interesse, at vi har en korrekt prissat og let omsættelig aktie – og det vil vi gerne bidrage til ved at øge det frie flow i aktien.

Slide 21: Vederlag

Lad mig nu knytte et par bemærkninger til vederlagsforholdene.

Direktionens samlede vederlag steg sidste år fra 5,4 mio. kr. til 5,8 mio. kr. Det beløb dækker løn, aktiebaseret vederlag og værdi af firmabil, telefon med mere, mens direktørerne selv betaler til pension. Vi mener, at dette vederlag er fair i forhold til SP Groups størrelse og resultater.

Direktionen har ingen bonusordninger eller andre kortsigtede incitamentsordninger. Derimod har SP Group siden 2010 haft langsigtede ordninger, hvor vi tildeler warrants (aktietegningsretter) til direktionen og andre ledere.

SP Group tildelte sidste år 10.000 warrants til de 2 direktører og 49.000 warrants til 27 andre ledere. Det skete ifølge den bemyndigelse, som sidste års generalforsamling gav bestyrelsen. Det er afgørende for SP Group, at vi kan blive ved at tiltrække og fastholde dygtige ledere. Derfor *skal* vi have et instrument som warrants, der knytter lederne tættere til koncernen, belønner dem for deres bidrag til værdiskabelsen og cementerer, at ledere og aktionærer har fælles interesser: Nemlig at aktiekursen stiger.

Slide 22: Bestyrelsens honorar

Bestyrelsen har ingen incitamentsordninger. Vi får et fast honorar, som fastsættes af generalforsamlingen.

Vederlaget for 2016 er en del af årsrapporten. Så hvis generalforsamlingen godkender årsrapporten, får formanden et honorar på 400.000 kr., mens næstformanden får 250.000 kr., og de øvrige medlemmer får 200.000 kr. Desuden får formanden for revisionsudvalget – det er Hans-Henrik Eriksen – et særskilt honorar på 50.000 kr. for at varetage det hverv. Alle honorarer svarer på kroner og ører til, hvad vi varslede på sidste års generalforsamling.

For 2017 foreslår bestyrelsen, at honoraret hæves, så formanden vil få 450.000 kr., næstformanden 275.000 kr. og de øvrige medlemmer 225.000 kr. Vederlaget til formanden for revisionsudvalget er derimod uændret. Hvorfor denne 11-12% stigning i honorarerne? Jo, for det første har honoraret ikke været ændret i 5 år, og der er sket en del med løn og honorarer i dansk erhvervsliv i mellemtiden. For det andet er SP Group i dag en 50% større virksomhed end for 5 år siden, og arbejdsomfang og ansvar er vokset tilsvarende, selv om vi bestræber os på at gøre tingene så enkelt som muligt i SP Group. Derfor mener vi, at det er på tide at hæve honoraret lidt, og vi håber, at aktionærerne er enige i den vurdering.

Og lad mig så tilføje, at I på side 28-30 i årsrapporten kan læse mere om bestyrelsens arbejde og vederlagsforholdene.

Slide 23: Bestyrelsens beretning v. Niels Kristian Agner>

Jeg vil gerne i den sidste del af beretningen se fremad. Først gennemgår jeg forventningerne til 2017 og herefter vores langsigtede mål.

Slide 24: Forventninger til 2017

Efter en stærk afslutning på 1. kvartal forventer vi for 2017, at omsætningen vil vokse fra lige godt 1,5 mia. kr. til niveauet 1,7-1,8 mia. kr. Hertil skal jeg bemærke, at vi har valgt at sige farvel til en omsætning på ca. 55 mio. kr. fra en serviceydelse, som vi ikke tjente penge på. Korregerer vi for det, er der tale om en vækst i top-linjen på rundt regnet 250 til 350 mio. kr. Vi får dels et bidrag fra de virksomheder, vi har købt, og samtidig forventer vi organisk vækst fra nye produkter og løsninger til vores kunder.

Med den stærke afslutning på 1. kvartal forventer vi nu, at resultatet før skat og minoriteter vil stige til mellem 150 og 170 mio. kr. mod 123 mio. kr. sidste år. Igen får vi et bidrag fra de nye virksomheder i SP-familien, men vi forventer også, at effektiviseringer samt nye produkter og løsninger vil bidrage til væksten i indtjeningen. Vi opretholder et højt investeringsniveau – og øremærker igen i 2017 de fleste investeringskroner til vores medico-aktiviteter.

Afskrivningerne ventes at stige som en naturlig følge af de senere års investeringer i opkøb og teknologi, mens de finansielle udgifter ventes at blive på samme niveau som sidste år. Vi fortsætter med at styre omkostningerne stramt, og vi er klar til hurtigt at tilpasse kapaciteten, hvis der er brug for det, ligesom vi fastholder fokus på risiko-, likviditets- og kapitalstyring.

Konjunkturerne har givet lidt mere medvind på cykelstierne. Den globale økonomi ventes også at vokse i 2017, men økonomien er stadig skrøbelig, og der er usikkerheder i markederne. Brexit vil ikke i nævneværdig grad påvirke SP Group direkte, men Brexit påvirker vores kunder og kan dermed indirekte få en afsmittende virkning på SP Group. Hvis der kommer begrænsninger i frihandlen mellem EU og USA, vil det få en stærk negativ indflydelse på SP Group.

Så der er usikkerheder, men SP Group har et godt fundament for fremtiden. Og som Franks gennemgang af 1. kvartal viste, fik vi en meget stærk start på året.

Hvis SP Group kan fortsætte med at accelerere i det nuværende marked, kan såvel aktiviteten som resultat blive endnu større i 2017.

Slide 25: 2020 Ambition

Vi er meget optaget af, at vi holder kadencen og fortsætter den positive udvikling, også efter 2017. Vores 2020 ambition skal sikre, at SP Group holder sig i vækstsporet, og at væksten fortsat er lønsom. Jeg gennemgik 2020 ambitionen sidste år, så lad mig blot fremhæve nogle hovedpunkter.

Slide 26: 2020 Ambition / 1

Først og fremmest skal vi fastholde fokus på kunderne. Det er alfa og omega, at kunderne ser os som en innovativ, konkurrencedygtig og troværdig leverandør. Vi skal være den bedste lokale partner inden for plast og belægning, uanset hvor vi opererer henne i verden, og vores serviceniveau skal leve op til den enkelte kundes behov og forventninger.

Vores kunder er ligesom andre virksomheder: De stiller hele tiden større krav, og de vil have bedre og helst også billigere produkter. Derfor skal vi være en effektiv producent, og vi skal også være dygtige til at rådgive om materialer, processer og design, så vi tilføjer produkterne ekstra værdi. På avancerede, rådgivningstunge løsninger, hvor vi er med til at øge værdien af kundernes produkter, får vi bedre priser end på de traditionelle underleverandøropgaver.

Vi skal være opsøgende og nytænke kundernes behov. Derfor styrker vi salg og markedsføring, og vi udbygger løbende samarbejdet med universiteter og forskningscentre, så vi hele tiden øger vores viden og kompetencer.

Vi vil blive ved at stille skarpt på kunder og industrier, der er i vækst, især healthcare, cleantech og fødevarerrelaterede industrier. Vi forventer også, at vi fortsat kan vokse ved at overtage produktion fra virksomheder, som fokuserer på deres *core business* og lægger indenhus plastproduktion ud til en specialist som SP Group, der kan tilbyde flere kompetencer og stordriftsfordele.

Vi vil også fortsat øge salget under egne varemærker. Produktudviklingen intensiveres, og vi allokere flere ressourcer til salg og markedsføring, samtidig med at vi arbejder på at skabe nye varemærker. Vi styrer mod, at egne produkter udgør ca. 25% af koncernens salg i 2020.

Opkøb er også en del af strategien, som jeg nævnte før.

Desuden investerer vi fortsat i teknologi og mennesker. Vi skal hele tiden udbygge kapacitet og kompetencer, så vi kan betjene kunderne bedre, og vi fortsætter også med at investere i produktivitetsfremme og energibesparelser.

Endvidere fortsætter internationaliseringen, ligesom effektiviseringer og rationaliseringer er en del af vores DNA: Vi arbejder konstant på at mindske forbrug af materialer og ressourcer, effektivisere indkøb og supply chain, overføre produktion til Østeuropa og Kina samt forbedre systemer og processer på alle anlæg – alt det, der skal til, for at vi styrker vores konkurrencekraft og opfylder kundernes behov bedre og billigere.

Slide 27: 2020 Ambition / 2 – SP Groups lokationer

Et par supplerende bemærkninger til internationaliseringen, som har været og stadig er et hovedpunkt på vores strategiske agenda. Vi er godt på vej: Vi har i dag en bredt funderet koncern, som sætter et stadig større globalt aftryk. SP Groups produkter sælges og markedsføres i mere end 80 lande, vi har selskaber i 11 lande, og vi har fabrikker i 8 lande på 4 kontinenter. Dermed er vi tæt på kunderne, og vi kan placere produktion på det anlæg, der bedst og billigst løser en given opgave.

Slide 28: 2020 Ambition / 3 – Internationalisering

Vi vil blive ved med at følge vores kunder ud i verden og opdyrke nye internationale kunder. Den geografiske ekspansion fortsætter, og vi skal øge eksporten fra alle fabrikker. Målet er, at vi kommer op på at hente 60% af salget uden for Danmark. Sidste år var andelen 51%.

Det betyder på ingen måde, at vi svækker fokus på Danmark. Vi vil stadig øge afsætningen i Danmark, men vi regner med at vokse mere uden for Danmark.

Næsten 2/3 af vores medarbejdere arbejder i dag uden for Danmark, og vi venter, at den andel vokser til ¾ i 2020 i takt med, at vi især udbygger produktionen i Østeuropa og Kina. Vi har et par nye udenlandske fabrikker på tegnebrættet, men der bliver ikke tale om nogen dramatisk vækst i antallet af fabrikker – mere om at skabe større og mere rationelle produktionsenheder.

Slide 29: 2020 Ambition / 4 – Finansielle mål

Denne strategi skal føre os frem mod følgende finansielle mål i 2020:

Det første mål er at hæve omsætningen til omkring 2 mia. kr. i 2020 ved en kombination af organisk vækst og akkvisitioner – build-and-buy.

Næste mål er at hæve overskudsgraden – EBITDA-marginen – til 14-15%. Sidste år nåede vi 13,4%. Overskudsgraden skal løftes ved, at egne produkter og avancerede høj-margin løsninger kommer til at udgøre en stadig større del af salget, samtidig med at vi automatiserer produktionen yderligere og flytter mere produktion ud. Desuden – og nok så vigtigt – er der i SP Group skabt en kultur, hvor der hele tiden er fokus på at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt. Den kultur er i sig selv et stærkt afsæt for at forbedre indtjeningen.

Resultatet før skat og minoriteter – EBT – har vi som mål at løfte op til at udgøre 8-10% af omsætningen i 2020. Sidste år lå det på godt 8%.

Den rentebærende nettogæld (NIBD) ser vi i 2020 på et niveau, hvor den svarer til 2,5-3,5 gange driftsresultatet (EBITDA). Undervejs kan den komme helt op på 4, så længe renteniveauet er historisk lavt. I denne målsætning er der plads til aktivitetsudvidelser ud over dem, vi har planlagt i dag.

For soliditeten er målet 35-40% i 2020, igen med plads til udsving undervejs.

Endelig stræber vi efter at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger på aktien, drevet af vækst i indtjeningen. Ambitionen er, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% om året.

Vi tror på, at det er muligt at skabe disse forbedringer gennem organisk vækst og tilkøb – også fordi der heldigvis er flere og flere virksomheder, der bliver opmærksomme på fordelene ved at erstatte glas, træ og metaller med plast og komposit, da plast både er bedre, lettere og billigere. Den udvikling skubber vi hele tiden på ved at forbedre plastics egenskaber, udstrække anvendelsesområderne og kombinere plast med andre materialer – det er det, vi kalder komposit.

Slide 30: Omsætning 2010-2016

Lykkes vi med 2020-målene, vil SP Group i runde tal omsætte 2 mia. kr. og tjene 160-200 mio. kr. før skat i 2020.

For at komme dertil skal vi hvert år frem til 2020 hæve omsætningen med 9% i gennemsnit. Det har vi gjort før – det var nemlig den gennemsnitlige, årlige vækst i topplinen fra 2010 til 2015, og sidste år kom væksten jo op på 15%.

Slide 31: EBITDA 2010-2016

Desuden skal vi hæve driftsindtjeningen, EBITDA, med 15% om året. Det var forbedringstakten fra 2010 til 2015, og sidste år voksede indtjeningen 25%.

Slide 32: EBT 2010-2016

Endelig skal resultatet før skat vokse med mindst 20% om året i gennemsnit frem til 2020. Fra 2010 til 2015 så vi en årlig forbedring på gennemsnitligt 22%, mens forbedringen sidste år var 52%.

Med resultaterne i 2016 tog vi altså et stort skridt frem mod 2020-målene, og vi regner med at tage *endnu* et pænt skridt i den rigtige retning i 2017.

Slide 33: Tak til ledere og medarbejdere

Jeg håber, at denne beretning har givet et indtryk af SP Groups resultater, planer og muligheder – såvel som de udfordringer, vi møder.

Vi gik styrket ud af 2016 som en mere strømlinet, mere effektiv og mere international koncern. Og vi er godt rustet til at fortsætte fremgangen.

Det er i høj grad direktionens, ledernes og medarbejdernes fortjeneste. Ledere og medarbejdere gør en stor indsats for at optimere SP Group og forbedre resultaterne. Det vil jeg gerne på bestyrelsens vegne sige en stor tak for.

Til aktionærerne vil jeg sige: Jeg kan love, at vi i ledelsen fortsat vil lægge os i selen for at leve op til jeres tillid og blive ved at skabe fremgang.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 34: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

<Dirigenten>

Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 5 – Forslag fra bestyrelse eller aktionærer

<Dirigenten>

Slide 36: Punkt 5a - Ændring af vedtægternes 6, stk. 1

<Dirigenten>

Slide 37: Punkt 5b – Forlængelse af bemyndigelsen til at købe egne aktier

<Dirigenten>

Slide 38: Dagsorden – fremhævet punkt 6 – Valg af bestyrelsesmedlemmer

<Dirigenten>

Slide 39: Valg af bestyrelsesmedlemmer - genvalg

Niels Kristian Agner

Bestyrelsen foreslår genvalg af følgende 4 medlemmer: Erik Preben Holm, Hans Wilhelm Schur, Hans-Henrik Eriksen og Niels Kristian Agner. I kan finde vores CV'er og tillidshverv på side 30 i årsrapporten og i bilaget til indkaldelsen til generalforsamlingen. Vi mener fortsat, at vi 4 har de fornødne kompetencer og erfaringer, så vi både kan varetage den overordnede ledelse af SP Group – og samtidig være en god sparringspartner for direktionen.

Slide 40: Valg af bestyrelsesmedlemmer - nyvalg

Derimod genopstiller Erik Christensen ikke, og i stedet foreslår bestyrelsen, at vi nyvælger Bente Overgaard. Bentes profil fremgår også af indkaldelsen, men lad mig lige summere op: Bente er cand.scient.pol., og hun har en betydelig indsigt i virksomhedsledelse, IT og finansielle forhold efter mere end 25 års ansættelse i Nykredit, senest som koncerndirektør.

Bente er i dag partner i konsulenthuset Flensby & Partners, og desuden er hun bestyrelsesmedlem i Finansiell Stabilitet, Den Danske Naturfond, Royal Arena og Øresundsinstitutet. Endelig er hun fagchef på CBS Executive ved bestyrelsesuddannelserne inden for bank, pension og forsikring.

Vi indstiller Bente til nyvalg på grund af hendes professionelle kvaliteter og meritter, men som en kærkommen bonus får vi også en bedre kønsmæssig balance i bestyrelsen. På det felt har vi unægtelig været lidt skæve, men med valget af Bente Overgaard opfylder vi målet om, at det underrepræsenterede køn skal udgøre 20% af bestyrelsen i 2017.

Slide 41: Valg af bestyrelsesmedlemmer - Tak til Erik Christensen

Inden vi går videre med valgene, så vil jeg gerne bede jer hjælpe mig med at sige en stor tak til Erik Christensen. Dåbsattesten lyver ikke – Erik er netop fyldt 80 år – og har derfor valgt at slutte sit virke i SP Group efter 15 år som bestyrelsesmedlem. Jeg vil gerne sige til Erik, at du har været et fantastisk aktiv for SP Group og en stor inspirationskilde for os alle med din viden, dit engagement og dine ideer. Så mange tak for indsatsen og alt godt fremover!

Slide 42: Dagsorden – fremhævet punkt 7 – Valg af revisorer

<Dirigenten>

Slide 43: Valg af revisorer – revisorer

<Dirigenten>

Slide 44: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt

<Dirigenten>

Slide 45: Tak for i dag**Niels Kristian Agner**

Tak til dirigenten for kyndig og myndig ledelse af generalforsamlingen. Tak til aktionærerne, fordi I mødte frem og viste interesse. Vi serverer nu en lille forfriskning ude foran, hvor der også bliver lejlighed til at tale videre med bestyrelse og direktion. Tak for i dag – og kom godt hjem.