

SP GROUPS GENERALFORSAMLING 2023

27. april 2023

Slide 1: Velkommen til Generalforsamling 2023

Hans Wilhelm Schur

Jeg vil gerne på bestyrelsens vegne byde velkommen til generalforsamling i SP Group. Velkommen til jer, der deltager fysisk i mødet her hos MedicoPack i Langeskov på Østfyn. Og velkommen til jer, der enten følger den direkte transmission via Aktionærportalen -eller ser transmissionen senere.

Vi vil gerne gøre det nemt for vores aktionærer at udøve deres indflydelse. Derfor kombinerer vi igen i år et fysisk møde med en live webcast, så man også kan være med, selv om man ikke har mulighed for at bruge en torsdag eftermiddag i Langeskov. Under alle omstændigheder opfordrer vi *alle* aktionærer til enten at stemme pr. brev eller fuldmagt, stille spørgsmål og give kommentarer forud for generalforsamlingen - eller deltage i selve mødet.

Vi har glædet os til at fortælle jer om SP Groups resultater og planer, og vanen tro deler adm. direktør Frank Gad og jeg den opgave. Men inden vi kommer dertil, skal vi have udpeget en dirigent og konstateret mødets lovlighed.

Slide 2: Generalforsamlingens dirigent

Bestyrelsen har igen i år udpeget advokat Henrik Ottosen som dirigent. Henrik er partner i Dahl Advokatpartnerselskab, og han er en meget rutineret dirigent på de børsnoterede selskabers generalforsamlinger, så hos ham er vi i de bedste hænder. Værsågod til Henrik.

Ordet til Dirigenten

Slide 3: Dagsorden

Slide 4: Bestyrelsens beretning - Bestyrelsesformand Hans Wilhelm Schur

Slide 5: Fremgang i 2022 trods uro og usikkerhed

Hans Wilhelm Schur

For tredje generalforsamling i træk kan vi se vi tilbage på et år med pludselige, markante ændringer i markederne. Først kom Corona i 2020, så fulgte den globale forsynings-og fragtkrise i 2021, og sidste år blev listen endnu længere: Krig i Ukraine, geopolitisk uro, stigende renter, galopperende inflation med høje råvare- og energipriser. Med to ord: Uro og usikkerhed.

Det er et grundvilkår i dette årti, at vi skal leve med høj volatilitet og lav sigtbarhed i markederne. Det kan vi ikke gøre noget ved. Men det, vi kan - og skal - gøre noget ved, det er at sikre, at SP Groups forretningsplatform er så robust som muligt, så vi kan tage de stød, der måtte komme.

Vi skal være meget tæt på kunderne, og vi skal være en relevant og konkurrencedygtig leverandør, der skaber værdi for kunderne. Vi skal være knivskarpe på pris og kvalitet. Vi skal hele tiden øge effektiviteten. Vi skal have en god spredning i aktiviteterne, både geografisk og produktmæssigt. Og vi skal være dygtige til at styre risici - reagere hurtigt og være omstillingsparate.

Det lykkedes vi heldigvis over lange stræk med sidste år. Selv om vi mødte mange udfordringer, leverede vi på de forventninger, vi meldte ud i marts. Derfor blev 2022 et rekordår for SP Group, målt på både omsætning, driftsindtjening, resultat før skat og bundlinje. Og selv om konjunkturerne ikke giver os megen medvind, så forventer vi at fortsætte fremgangen her i 2023.

Slide 6: Rekordresultater i 2022

Vi forbedrede de finansielle resultater, og vi gjorde fremskridt med de fleste punkter på vores strategiske agenda. Det kommer vi rundt om i beretningen, men lad mig lægge ud med et par hovedtal for 2022:

Omsætningen steg 7% til knap 2,7 milliarder kr. Den organiske vækst var 1,4% i lokale valutaer, og resten af toplinjevæksten kom fra opkøb og effekten af valutakurser. Vi servicede mere end 1.000 kunder verden over. Det lykkedes os at fastholde alle store kunder, og samtidig vandt vi en række nye kunder, hvoraf en del voksede hurtigt.

Driftsresultatet før af- og nedskrivninger - EBITDA - blev forbedret til 478 mio. kr., og det løftede EBITDA-marginen med 1 procentpoint, fra 17% til 18%. Produktmixet var bedre, andelen af egne produkter var højere, og effektiviteten var større. Disse gevinster mere end opvejede stigende udgifter til at indkøbe nye produktionsanlæg og nye medarbejdere.

Også det primære driftsresultat - EBIT - steg, til 296 mio. kr. Og selv om de finansielle nettoudgifter blev mere end fordoblet, så voksede resultatet før skat til cirka 269 mio. kr. Og da skatteprocenten faldt lidt, endte vi med et meget tilfredsstillende årsresultat på 213 mio. kr.

Altså resultatmæssig fremgang over hele linjen.

Vi havde også god vækst i pengestrømmene fra driften. Og vi investerede et historisk højt beløb i nye fabrikker, nye produktionslinjer, flere maskiner, robotter, energibesparende udstyr samt virksomhedskøb. Pengestrømmene til investeringer var 321 mio. kr. - en stigning på 45% fra 2021, som ellers var et stort investeringsår.

De store investeringer er udtryk for, at vi tror på fremtiden. Vi sætter ekstra kraft bag indsatsen for at skabe en endnu større, stærkere og mere robust koncern. Det kommer Frank Gad tilbage til senere.

Slide 7: Fremgang for egne produkter i 2022

En stor del af sidste års fremgang skyldes SP Groups egne produkter. Egne produkter er en vigtig drivkraft bag den løbende forbedring af indtjeningen, fordi marginerne på egne produkter er højere end på de produkter, vi fremstiller som underleverandør.

Over de seneste 10 år er salget af egne produkter faktisk firedoblet. I 2022 steg salget 9%, og egne produkter stod for knap 27% af koncernens omsætning. Det højeste bidrag til dato.

Der var pæn, tocifret vækst i salget af Ergomats produkter og af SP Medicals guidewires til kardiologi, radiologi og urologi. Og der var høj, tocifret vækst i medicinsk engangsudstyr og emballager fra MedicoPack, hvor vi mødes i dag. MedicoPack investerede også i mange nye maskiner for at øge kapaciteten.

Med Købet af Dan-Hill-Plast, Neptun Plast og Atlantic Floats har vi fået et interessant program af egne produkter til den maritime verden. Vi laver fender og bøjer i Dan-Hill-Plast og spinnere, floats, kurve og netringe i Neptun Plast. Begge virksomheder har haft stor glæde af samarbejdet og øget omsætning i 2022.

Modsat faldt salget af industrielle standardkomponenter, og der var også vigende afsætning af staldventilationskomponenter, fordi landmændene holdt igen med nye investeringer efter de stigende kornpriser og krigen i Ukraine.

Men grundlæggende var det et godt år for vores egne produkter. Vi håber at holde kadencen, godt hjulpet af en række produktlanceringer i år.

Slide 8: Salg til kundegrupper i 2022

For første gang i mange år havde vi i 2022 *ikke* vækst i salget til Cleantech-kunder. Vi havde ganske vist pæn fremgang i afsætningen af løsninger til både isolering, energibesparelse, røgrensning, vandrensning med mere. Men væksten blev opvejet af faldende salg til vindmølleproducenterne.

Hvis I har set årsrapporter fra de store vindmølleproducenter, ved I, at hele den industri havde et svært år med megen modvind - stigende omkostninger, logistiske udfordringer, politisk usikkerhed, langstrakte godkendelser af nye sites med mere. Men vi er overbeviste om, at de problemer er midlertidige og *ikke* strukturelle. Hvis vi i Europa mener det alvorligt med, at vi skal være uafhængige af russisk energi, så skal der ske en massiv opstilling af vindmøller - både til lands og til vands. Derfor vil vindmøllesektoren komme stærkt igen.

Vi tror på høj vækst i de kommende 10 år i Europa, Nordamerika og Asien, og dermed kan vi også løfte vores salg til vindmøllesektoren.

Samlet faldt SP Groups afsætning til Cleantech-kunder sidste år med knap 6%, og 28% af koncernens salg gik til den sektor.

Den største kundegruppe i 2022 var Healthcare, som omfatter belægning af instrumenter til operationer, Ergomats produkter, medicinske hjælpemidler og engangsudstyr, emballager til injektions-og infusions-terapi, guidewires og meget mere. Salget til Healthcare-kunder steg 16% og tegnede sig for 34% af SP Groups samlede omsætning. Healthcare er et meget vigtigt område for SP Group, hvor vi hele tiden udbygger vores kompetencer og kapacitet.

Vi havde også god, tocifret vækst i salget til vores tredjestørste sektor - Fødevarerrelaterede Industrier, som tæller fødevarereproducenter og leverandører til fødevarerindustrien. Mens der var pæne, encifrede vækstrater i salget til sektorerne Andre krævende industrier og Automotive.

Alt i alt har SP Group fortsat en god spredning i salget, og vi har uændret en solid eksponering mod industrier i vækst.

Slide 9: Opkøb i 2022

Vi købte sidste år yderligere 3 virksomheder:

I februar overtog vi DAVINCI 3D i Billund for op til 43 mio. kr. Virksomheden er en af Skandinaviens førende udbydere af 3D-print og har en stor kundebase. Vi havde lidt 3D-print i forvejen, men med DAVINCI kom vi op i en anden liga. DAVINCI er fortsat under eget navn under ledelse af direktør Ole Lykke Jensen.

I marts købte vi Bovil i Odense for en pris på op til 45 mio. kr. Bovil er en af Danmarks førende virksomheder inden for avanceret CNC-bearbejdning og servicerer kunder i en række lande. Bovil vil også fremadrettet operere under eget navn, og den tidligere ejer, Steen Vilsøe Nielsen, er fortsat direktør for virksomheden.

I oktober overtog vi Meditec Plaststøbning i Helsingør for en pris på op til 81 mio. kr. Meditec er specialist i sprøjttestøbt plast til Healthcare - blandt andet sterile kits til podning - og har også udviklet flere egne produkter. Købet styrker vores kompetencer og øger markedsandelen i Healthcare. De to tidligere ejere er fortsat i virksomheden - Thomas Bo Iversen som direktør og Kennet Filsø Madsen som bestyrelsesmedlem.

De tre opkøb tilførte os nye, interessante teknologier og kundegrupper. De styrkede også værdikæden, så vi nu kan hjælpe kunderne hele vejen fra print

af de første prototyper og udstillingsmodeller frem til højvolumenproduktion. De 3 virksomheder bidrog som ventet pænt til resultaterne i 2022.

Slide 10: Udbytte og aktiekurs

Bestyrelsen foreslår, at vi for 2022 vedtager et udbytte på 3 kr. pr. aktie - samme udbyttesats som sidste år. Det har ikke været helt nemt at nå frem til den indstilling. På den ene side ser bestyrelsen helst, at udbyttet stiger år for år, hvis resultaterne ellers er til det - og det er de jo! På den anden side gik vi ud af 2022 med *hele* gælden fra købet af Meditec og andre investeringer, mens Meditec kun nåede at bidrage til indtjening og pengestrømme i 3 måneder fra overtagelsesdagen. Derfor mener vi, at vi med 3 kr. har fundet en passende balance, hvor vi fortsat udbetaler 15-20% af årets resultat som udbytte.

Ved siden af udbyttet har aktionærene i mange år fået et attraktivt afkast fra kursstigninger. Men sådan gik det ikke sidste år - desværre! Aktien åbnede i 438, men kursen faldt igennem første halvår og stabiliserede sig i efteråret i niveauet 240 til 250. Inklusive udbytte fik aktionærene et afkast på minus 41%, og det var en del dårligere end markedet.

Det er vi bestemt ikke stolte af. I vores stille sind undrer vi os lidt over, at kursen skal falde så meget i et år, hvor vi leverer på vores forventninger og opnår rekordresultater hele vejen rundt. Men den undren kan vi ikke bruge til noget. Selv om kursen i de seneste uger har rettet sig lidt, er kursen stadig trykket, og interessen hos visse investorer er beskedent. Måske er de bekymrede over, om vi kan blive ved at vokse organisk og øge indtjeningen i en verden præget af volatilitet, inflation og lavere vækst?

Vi arbejder stenhårdt på at genskabe tilliden til aktien. Det gør vi bedst ved at blive ved at levere resultater - også, når konjunkturerne er nede. Desuden bruger vi tid og kræfter på dialogen med såvel eksisterende som potentielle aktionærer, og vi går også nye veje for at møde flere investorer.

Der har før været perioder, hvor SP Group ikke var *top-of-mind*. Men det fik vi heldigvis lavet om på. Derfor har vores aktie over de seneste 13 år givet et afkast på 3.260% i form af kursstigninger og udbytter. Kun to børsnoterede danske selskaber har skabt bedre resultater til deres aktionærer i den periode.

Vi leder også penge ud til aktionærene ved at tilbagekøbe egne aktier. Tidligere i denne måned afsluttede vi et tilbagekøbsprogram til en værdi af 40 mio. kr. Vi har ikke iværksat et nyt tilbagekøbsprogram endnu, da vi er godt afdækket på vore warrant-programmer med de aktier, vi har købt.

Slide 11: Flere aktionærer

Vi bliver fortsat flere aktionærer. I sidste måned var vi knap 3.500 medejere af SP Group. I meget runde tal ejes 1/3 af aktierne af internationale investorer, 1/3 ejes af danske institutioner og private investorer, mens den sidste tredjedel ejes af bestyrelse, direktion, andre ledere og deres nærtstående.

SP Group er et selskab, hvor ledelsen i meget høj grad lægger hænderne på kogepladen. Der er et reelt interessefællesskab mellem ledelsen og andre aktionærer, og det ser vi som en styrke. Sidste år var der lange perioder, hvor ledelsen var afskåret fra at handle aktier, fordi SP Group forhandlede om virksomhedskøb, og det var intern viden. Men i de åbne vinduer efter 3. kvartalsrapporten i november og årsrapporten i marts i år har selskaber kontrolleret af Frank Gad og jeg selv købt aktier for i alt 18 mio. kr.

Vores tro på selskabets fremtid er usvækket.

Slide 12: Corporate Governance

På side 37-43 i årsrapporten kan I se en fyldig omtale af ledelsesforholdene i SP Group, inklusive de principper, der ligger til grund for ledelse og vederlag.

Lad mig blot nævne en ting: Vi har revurderet anbefalingerne fra Komitéen for god selskabsledelse, og SP Group følger nu 37 af de 40 anbefalinger. De sidste 3 anbefalinger kan vi ikke se os selv i, fordi de siger, at bestyrelsen skal nedsætte underudvalg. Men det vil vi ikke. SP Group er en overskuelig koncern med begrænset kompleksitet, og derfor ledes selskabet af en lille, handle- og beslutningskraftig bestyrelse på 4-5 medlemmer. Med så få medlemmer savner det i vores optik mening at nedsætte udvalg under bestyrelsen. Der er ingen grund til at komplicere tingene unødigt!

Slide 13: Forventninger til 2023 og finansielle ambitioner - Adm. direktør Frank Gad

Med de ord vil jeg give stafetten videre til adm. direktør Frank Gad. Frank vil gennemgå forventningerne til 2023 og vores finansielle ambitioner.

Slide 14: Investeringer i vækst

Frank Gad

Tak for det. Som formanden nævnte, investerede vi sidste år et rekordhøjt beløb - 321 mio. kr. - i opkøb, nye maskiner og produktionslinjer, nye fabrikker med mere. Med ekstra kapacitet kan vi i år producere og sælge mere. Og vi kan også producere mere effektivt, samtidig med at vi nedbringer transportudgifter og CO2-aftryk, fordi vi producerer tættere på kunderne.

Det vil føre for vidt at fortælle, hvad vi allerede har gjort, og hvad vi er i gang med at gøre på tværs af koncernen. Men lad mig give fire eksempler:

Vores sprøjttestøbevirksomheder har netto øget kapaciteten med 57 maskiner, så SP Moulding, SP Medical, Meditec, Coreplast, Ulstrup Plast og Neptun Plast ved årsskiftet rådede over mere end 535 maskiner. Og alle virksomhederne har købt yderligere maskiner til levering i år, så de kan møde forventet vækst i efterspørgslen. Meditec - som formanden nævnte under årets opkøb - har vundet en række nye opgaver og projekter fra Medico-kunder, og de opgaver kræver udvidelser af både produktionsareal og maskinpark.

Et andet eksempel er Bröderna Bourghardt, vores svensk-baserede producent af telene og komposit. Virksomheden har udvidet sin fabrik i Letland og etableret en ny fabrik i Thailand, som skal betjene lokale kunder. Det er SP Groups første fabrik i Sydøstasien, og den skal fremstille radomer - kuppelformede skærme til satellitkommunikation.

Også Ergomat udvider og konsoliderer dermed sin position som verdens største producent af ergonomiske måtter. Her i starten af 2023 har Ergomat taget en ny polsk fabrik i brug. Den skal fremstille nyudviklede ergonomiske måtter og en ny linje af afstribningsprodukter, som lanceres her i 2. kvartal. Løsningerne henvender sig især til producenter af el-biler og bilfabrikker, der omstiller produktionen til el-biler.

Endelig vil jeg nævne Dan-Hill-Plast, som blandt andet fremstiller fendere og bøjler under *brandet* Dan-Fender. Dan-Hill-Plast møder stigende efterspørgsel fra den maritime industri og vil gerne udvide med flere produkter under Dan-Fender brandet. Derfor er produktionskapaciteten udvidet, og virksomheden har både produktion i Danmark og i Polen.

Fire eksempler på, hvordan vi investerer offensivt i vækst. Der er mange flere. På tværs af koncernen investerer vi også i nye produkter, som forhåbentlig vil bidrage til væksten i år, og vi håber også at se en stigende effekt af sidste års produktlanceringer. Endelig har vi en god tilgang af nye kunder og projekter.

Slide 15: Forventninger til 2023

Forudsætningerne er altså bestemt til stede, for at vi kan fortsætte væksten i 2023, selv om markederne stadig vil være udfordret af lavere økonomisk vækst, høje renter, inflation, volatile energi- og råvarepriser samt almindelig usikkerhed. De faktorer har vi taget højde for i vores forventninger til året.

Vi forventer, at omsætningen i år stiger med mellem 5 og 15%. Det vil i runde tal svare til en omsætning på mellem 2,8 og 3,0 mia. kr. Vi tror på positiv organisk vækst og medvind fra sidste års opkøb samt en stigende effekt fra de opkøb, vi lavede i 2021, hvor vi nu kan se resultaterne af det arbejde, vi har gjort for at gearere virksomhederne til yderligere vækst.

EBITDA-marginen ventes at blive 16-19% mod 18% sidste år. Marginen *kan* blive trykket af, at vi ikke har nogen indtjening på de prisstigninger, som vi må sende videre til kunderne.

Resultatet før skat ventes at udgøre 9-12% af omsætningen mod 10,1% sidste år. Afskrivningerne ventes at stige på grund af sidste års store investeringer, og de finansielle udgifter ventes også at blive højere.

Vi venter altså stigende omsætning og et højere EBITDA-resultat, og vi har en ambition om en større bundlinje. Men der er usikkerheder i markederne, og dem reflekterer vi ved at udmelde brede intervaller. Vi håber at indsnævre intervallerne, når vi bliver klogere på, hvordan verden og markederne udvikler sig.

Slide 16: 2024 Ambitioner

Vi arbejder på at sikre, at SP Groups fremgang fortsætter ud over 2023.

Frem til og med 2024 er vores ambition at hæve omsætningen til mellem 3,3 og 4 mia. kr. ved en kombination af organisk vækst og akkvisitioner - buy-and-build. Det vil kræve, at vi vokser med mellem 12% og 22% årligt.

EBITDA-marginen vil vi løfte til 17-20%. Egne produkter og avancerede, rådgivningstunge løsninger skal udgøre en større del af salget, og vi skal blive ved med at automatisere produktionen, øge effektiviteten og udflytte løntunge opgaver. Vi siger 17-20%, selvom EBITDA-marginen sidste år var 18%. Men vi vil gerne have rum til opkøb, der måske koster lidt på indtjeningen i starten, men på længere sigt kan øge værdiskabelsen.

Resultatet før skat vil vi hæve til 10-12% af omsætningen. Det vil svare til et resultat før skat i niveauet 400 mio. kr. i 2024.

Målet for den rentebærende nettogæld - NIBD -er, at den skal være på 2,5-3,5 gange driftsindtjeningen - EBITDA. Den rentebærende gæld steg sidste år til godt 1 mia. kr., fordi vi investerede så meget. Men driftsindtjeningen steg også, så derfor svarede gælden kun til 2,2 gange EBITDA. Der er altså fortsat luft til at udvide aktiviteterne, investere og købe op.

Endelig er vores ambition frem til og med 2024 at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, kombineret med udbytter.

Slide 17: Omsætning 2010-2022

Målsætningerne flugter meget godt med, hvad SP Group tidligere har præsteret. Fra 2010 til 2022 voksede koncernens omsætning således i gennemsnit med 10% årligt ved organisk vækst og tilkøb. I visse år - for eksempel fra 2014 til 2017, var væksten oppe på 16% årligt.

Slide 18: EBITDA 2010-2022

I samme periode øgede vi EBITDA med 16% i gennemsnit hvert år. Indtjeningen voksede altså hurtigere end salget. I absolutte tal blev driftsindtjeningen mangedoblet, som det ses på sliden. Relativt set blev EBITDA-marginen næsten fordoblet i perioden.

Slide 19: Resultat før skat 2010-2022

Endelig voksede resultatet før skat i gennemsnit med 20% hvert år fra 2010 til 2022.

De finansielle ambitioner er uændrede. Som markedsforholdene er i dag, kan vi ikke opfylde ambitionerne alene ved organisk vækst og egenudvikling. Der skal også opkøb til, og dem er vi i sagens natur ikke herrer over timingen af. Men ambitionen er fortsat vækst og fortsatte forbedringer af indtjeningen.

Så vidt målene. Formanden vil nu tale om midlerne - om det strategiske fokus.

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

Slide 21: Strategisk fokus: Organisk vækst

Tak til Frank. Vi vil gerne fortsat vokse organisk, og det kræver konsekvent kundefokus. Kunderne skal opleve SP Group som en innovativ, troværdig og konkurrencedygtig leverandør med et højt serviceniveau.

Vi skal opdyrke nye markeder og nye kundesegmenter. Vi skal være gode til at hjælpe kunderne med produktudvikling. Vi skal være dygtige til at rådgive om materialer og tillægsydelser som design, udvikling, sourcing af forme og råvarer, svejsning, gravering, 3D-print, scanning, montage, emballering og forsendelse. På den måde skaber vi både værdi for kunderne og for os selv. For på rådgivningstunge løsninger får vi bedre priser end på de opgaver, vi har som traditionel underleverandør.

Vi skal hjælpe kunderne med at erstatte træ, metal og glas med plast og komposit, fordi plast er lettere, billigere, nemmere at formgive og kan leveres i et utal af overflader i alle farver. Sammen med forskere og kunder skal vi også flytte grænser - forbedre plastics egenskaber, bruge plast i nye sammenhænge og kombinere plast med andre materialer i det, vi kalder komposit.

Vi skal også øge salget af egne produkter og varemærker i de globale nicher, hvor SP Group selv kontrollerer værdikæden. Målet er, at egne produkter leverer 28-30% af koncernens omsætning i 2024, mod knap 27% sidste år.

Vi skal sætte mere fart i internationaliseringen. Vi skal op på at have omkring 75% af både omsætningen og medarbejderne uden for Danmark. Og hvis nogen skulle tænke, at 25% af omsætningen i Danmark lyder af meget i en global koncern, så skal man huske, at mange af vores danske kunder bruger vores produkter på deres fabrikker i udlandet.

Vi skal ikke nødvendigvis have flere fabrikker, men anlæggene vil løbende blive større og få mere kapacitet. Vi er i gang med udvidelser og moderniseringer i flere lande, som Frank var inde på, og andre projekter er på tegnebrættet.

Endelig fortsætter vi med at investere i produktivitetsfremmende teknologier, energibesparelser, robotter, IT og medarbejdernes kompetencer. Og vi jagter alle muligheder for at styrke konkurrencekraften via effektiviseringer, rationaliseringer, optimeringer og lavere forbrug af materialer og ressourcer.

Slide 22: Strategisk fokus: Opkøb

Vi skal også fortsat vokse via opkøb. Vi ser efter virksomheder med kunder, teknologier og kompetencer, som vi enten ikke har, eller som vi gerne vil mestre endnu bedre. Virksomhederne skal helst have egne produkter og varemærker. Der skal være et godt geografisk match. Og så skal værdiansættelsen selvsagt være fair for både køber og sælger.

De seneste 10 år har vi købt mere end 25 virksomheder. Opkøbene har leveret et godt bidrag til SP Groups vækst og indtjening, fordi vi er lykkedes med at integrere virksomhederne smertefrit. Vi prøver at gøre vores hjemmearbejde ordentligt, og vi søger at fastholde ledere og medarbejdere. Lederne står typisk fortsat i spidsen for deres virksomhed efter købet, men vi giver dem det, de har savnet som stand-alone virksomheder: Større finansielle muskler til ekspansion, større ledelsesmæssig kapacitet, synergier på tværs af teknologier og markeder, netværk, erfaringsdeling og strategiudvikling.

Vi fortsætter med at søge efter opkøbskandidater. Med et stærkt finansielt og ledelsesmæssigt beredskab kan vi rykke hurtigt, når de rigtige muligheder viser sig. Det har vi bevist mange gange.

Lad mig under dette punkt slutte med at nævne vores greenfield projekt i Atlanta USA. Flere europæiske kunder har spurgt om vi ikke kunne etablere produktion i USA og levere til og servicere deres amerikanske forretning - det gælder kunder indenfor sprøjttestøbning og vakuumbremning. Vi er derfor i Atlanta ved at planlægge en miniatureudgave af vores polske site i Zdunska Wola, hvor vi på den samme lokation behersker flere produktionsteknologier. Mere herom senere efterhånden som projektet tager form.

Slide 23: Strategisk fokus: Genanvendelse – 1

Bæredygtighed er også et fokuspunkt i strategien. Vi beskriver indsatsen over 18 sider i årsrapporten, og her og nu vil jeg blot fokusere på to emner.

Det første område, jeg gerne vil dykke ned i, er indsatsen for at mindske forbruget af råvarer og nedsætte affaldsmængderne. Det gør vi ikke mindst ved at øge forbruget af regenerat-materiale, som er overskudsmateriale fra vores egen produktion og råmateriale fra eksterne leverandører, herunder affaldsplast fra husholdninger, som vi smelter om og bruger til nye produkter.

Sidste år brugte vi knap 2.800 tons regenerat-materiale, og på 5 år er mængderne næsten 9-doblet. Det har gjort det muligt at reducere mængderne af virgin plast, selv om den samlede produktion er øget. I 2022 udgjorde regenerat-materialerne godt 15% af alt det plastmateriale, vi brugte i produktionen, og i tæt samarbejde med kunderne vil vi gerne øge andelen markant. På den måde sparer vi olie ved produktion af nye plastråvarer, og CO₂-udledningerne mindskes også.

Slide 24: Strategisk fokus: Genanvendelse – 2

Sammen med kunderne bliver vi stadig bedre til at genbruge plast og tænke genanvendelse ind, når vi formgiver og fremstiller nye produkter.

SP Moulding fremstiller for Rosendahl Design tallerkner, skåle, krus og glas i 98% bio-baseret plast - og en brødkurv i samme materiale til Kähler.

MM Composite fremstiller bordplader i recycled komposit for Vestas.

Dan-Hill-Plast producerer for SMALLrevolution en produktserie med skamler, vaser, vinkølere og andet i genanvendt PE plastaffald.

Og Nycopac har - med hjælp fra Gibo Plast og Opido - udviklet Nycopac Sleeve System, som er et system af foldelige pallecontainere. De er lettere end normale paller, de er nemmere at håndtere, og de fylder meget lidt, når de foldes sammen. Alle komponenter i Sleeve System er 100% genanvendelige.

Sådanne produkter passer ind i vores syn på plastens livscyklus: SP Group fremstiller tekniske plastløsninger, der holder 20-30 år, hvorefter produkterne samles ind, smeltes om - og enten bliver til nye produkter eller til ny energi.

Slide 25: Strategisk fokus: Grøn strøm

Det andet emne, jeg gerne vil dykke ned i, er indsatsen for at mindske vores CO₂-aftryk ved at omstille energiforbruget, så hele SP Groups elforbrug senest i 2030 dækkes af vedvarende energikilder som vind, sol og vand. El er den suverænt største energikilde i vores globale produktion.

I 2022 tog vi yderligere skridt frem mod det mål. I Finland har vi købt en grund ved siden af Coreplasts fabrik, hvor vi vil opføre en solcellepark. I Slovakiet vil vi placere solceller på tagene af Ulstrups anlæg - på samme måde, som vi allerede har solceller på fabrikkerne i Polen og Finland.

Vi fik også i 2022 certifikat på, at strømmen til alle virksomheder i Danmark og Slovakiet kommer fra vedvarende energikilder - i 2021 blev hele forbruget i Polen dækket af certifikater.

Samlet var 79% af koncernens elforbrug i 2022 baseret på grøn energi.

Desuden havde vi fokus på at reducere forbruget af naturgas ved enten at lægge om til fjernvarme eller installere varmepumper. Og vi planlægger flere omlægninger i år, hvor vi også ser på muligheden for at konvertere naturgas til LPG-gas for at sikre forsyningerne.

Derimod kom vi ikke i 2022 længere med planerne om en stor solcellepark nær Juelsminde. Vi er gået sammen med 3 andre virksomheder om at etablere og drive en park, som vil kunne levere nok strøm til at dække virksomhedernes samlede strømforbrug i Danmark. Men vi venter stadig på myndighedernes accept af parken. Forhåbentlig får vi snart grønt lys til dette projekt!

Målet er, at SP Group skal være CO₂-neutral for alle Scope-1 og Scope 2-udledninger senest i 2030 - det vil sige de udledninger, vi selv kan påvirke. Vi ser selvfølgelig også på Scope-3 udledninger fra de dele af værdikæden, som vi ikke selv kontrollerer. Det er et område, vi kommer til at rapportere på og udmelde mål for, så snart vi har meningsfyldte data.

Slide 26: Afslutning

Jeg håber, at denne beretning har givet et indtryk af SP Groups indsatser, resultater, muligheder og mål - men selvfølgelig *også* af de udfordringer, vi møder i 2023 i en skrøbelig global økonomi.

Alle udfordringer til trods, så står SP Group et godt sted i dag - og et bedre sted end for blot et år siden. Vi har et moderne, effektivt produktionsapparat med 32 fabrikker i 9 lande. Vi mestrer mange teknologier og kan hjælpe kunderne hele vejen fra idé til storskalaproduktion. Vi har en god geografisk spredning med salg til 97 lande. Vi har en stærk eksponering mod industrier og kundegrupper i vækst. Og endelig har vi et beredskab, der tillader os at gå aktivt efter de strategiske muligheder, som vi ser - eller som vi selv opdyrker.

Og nok så vigtigt: Selv om der er kommet mange nye ledere og medarbejdere i de senere år, så er SP Group stadig gennemsyret af kundefokus - af viljen til hele tiden at gøre tingene bedre, billigere og mere effektivt, så vi skaber størst mulig værdi for kunderne. Gør vi det, skaber vi også værdi for aktionærene og alle andre interessenter.

Slide 27: Tak for indsatsen

Jeg vil gerne takke direktionen, lederne og medarbejderne, som hver dag gør en stor indsats for at optimere driften og forbedre tilbuddet til krævende kunder. Også en tak til vores aktionærer for støtten. Jeg kan love, at vi i ledelsen gør, hvad vi kan, for at kvittere for støtten ved at fastholde fokus på den langsigtede værdiskabelse i SP Group.

Tak for jeres opmærksomhed.

Slide 28: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4

Dirigenten

Slide 29: Dagsorden – ad punkt 4

Slide 30: Dagsorden – fremhævet punkt 5a og 5b

Dirigenten

Dirigenten giver ordet til formanden

Hans Wilhelm Schur

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

Slide 31: 5a: Vederlag til bestyrelsen for 2023

Under punkt 5a foreslår vi, at bestyrelsens honorar for 2023 bliver det samme som sidste år. Det vil sige: Et basishonorar på 300.000 kr. til de menige medlemmer, 350.000 kr. til næstformanden og 600.000 kr. til formanden. Desuden foreslår vi uændret et særskilt honorar på 50.000 kr. til revisionsudvalgets formand - Hans-Henrik Eriksen -for at varetage det hverv.

Vi mener, at honorarerne er passende, henset til arbejdsbyrden, kravene til bestyrelsen og niveauet i sammenlignelige selskaber. Det handler i SP Group ikke kun om de 12 årlige bestyrelsesmøder, men også om de ganske mange arbejdstimer, vi lægger mellem møderne.

Slide 32: 5b: Vederlagsrapporten for 2022

Bestyrelsens honorar for 2022 blev fastsat på sidste års generalforsamling, og honoraret indgår i den vederlagsrapport, som vi lægger frem til vejledende afstemning under punkt 5b.

Udover vederlaget til bestyrelsen beskriver vederlagsrapporten direktionens vederlag - fast løn, bonus, fri bil og andre benefits samt aktieløn.

Direktionens samlede vederlag steg sidste år til knap 12 mio. kr. mod 11 mio. kr. i 2021. Stigningen skyldes, at de tre direktører fik tildelt warranter til en lidt højere værdi, nemlig 678.000 kr. mod 330.000 kr. i 2021. Desuden fik Søren Ulstrup og Lars Ravn Bering en beskeden lønforhøjelse og en lidt højere bonus.

Vi har i bestyrelsen udbetalt en diskretionær bonus på 2,2 mio. kr. til de tre direktører på baggrund af SP Groups resultater i 2021. Til grund for det har vi lagt udviklingen i de finansielle resultater og ESG-indsatsen, koncernens strategiske positionering for fremtiden, udviklingen i tvistsager samt en vurdering af kvaliteten af de ledelsesmæssige handlinger og dispositioner.

Efter generalforsamlingen vil bestyrelsen tage stilling til, om der også skal betales en bonus til direktionen på baggrund af resultaterne i 2022.

Kontantbonus til direktionen er en del af SP Groups vederlagspolitik. Det er warranter også, og vi gør brug af de instrumenter på passende tidspunkter.

I sidste måned etablerede vi et nyt warrantprogram for direktionen og 41 andre ledere. Programmet skal knytte lederne tættere til SP Group og sikre, at ledere og aktionærer har samme interesse, nemlig at aktiekursen stiger. Vi udsteder 120.000 stk. warranter, som lederne kan udnytte til at købe aktier fra 1. april 2026 til 31. marts 2029, hvis aktiekursen vel at mærke er steget. Kursen skal være 325 i 2026, før warranterne har en værdi for lederne. Der er med andre ord noget at løbe efter for ledelsen, og det er også meningen.

Men det er fremtiden. Her og nu gælder det bestyrelsens honorar for 2023 og vederlagsrapporten for 2022.

Slide 33: Dagsorden – fremhævet punkt 6 - Valg af bestyrelsesmedlemmer

Dirigenten giver ordet til formanden

Slide 34: Dagsorden - ad 6: Genvalg af alle nuværende bestyrelsesmedlemmer

Hans Wilhelm Schur

Bestyrelsen foreslår genvalg af de fire nuværende medlemmer: Hans-Henrik Eriksen, Erik Preben Holm, Bente Overgaard og undertegnede, Hans Wilhelm Schur. I kan finde vores CV'er og tillidshverv på side 40 i årsrapporten, og her er der også redegjort for hvert medlems kompetencer.

Både Hans-Henrik og Bente er uafhængige i Corporate Governance-mæssig forstand, mens Erik og jeg er ikke-uafhængige, fordi vi begge har siddet i bestyrelsen i mere end 12 år. Men i SP Group ser vi - i al ydmyghed - erfaring

og kontinuitet som en kvalitet, så længe det går hånd i hånd med bidrag til værdiskabelse og vækst.

Vi fire modtager gerne genvalg. Og vi mener fortsat, at vi har de rette kompetencer og erfaringer til at gøre gavn for selskabet og for aktionærerne.

Slide 35: Dagsorden – ad 6 - Nyvalg af Marie Bakholdt Lund

Desuden foreslår vi nyvalg af Marie Bakholdt Lund. Marie er cand.merc., født i 1981 og Vice President, International Sales, i den globale høreapparatkoncern Demant. Marie har i 4,5 år arbejdet for Demant/Oticon, og hun har tidligere beskæftiget sig med internationalt salg og marketing i 3Shape og Hempel.

Bestyrelsen opstillede sidste år en kompetenceprofil - en ønskeseddel, om man vil - til det nye bestyrelsesmedlem. Øverst på ønskesedlen stod erfaring med internationalt salg og marketing samt indsigt i MedTech-industrien, som er en vigtig kundegruppe for SP Group. Vi ville også gerne have et yngre medlem, helst en kvinde, så vi styrkede diversiteten i bestyrelsen.

Vi afleverede ønskesedlen til et searchfirma, som herefter foreslog nogle kandidater. Efter at have mødt Marie var vi ikke i tvivl om, at hun er den helt rette kandidat, og Marie har også tid og lyst til at gøre en forskel. Med valget af Marie vil 40% af bestyrelsens medlemmer være kvinder, og flertallet af medlemmerne vil være uafhængige i Corporate Governance-mæssig forstand.

Hvis de fem kandidater bliver valgt, vil vi igen i år konstituere os med mig som formand og Erik som næstformand, mens Hans-Henrik vil fortsætte som formand for revisionsudvalget.

Med de ord skal jeg anbefale nyvalg af Marie og genvalg af de nuværende medlemmer af bestyrelsen.

Slide 36: Dagsorden – fremhævet punkt 7 - Valg af revisor

Slide 37: Dagsorden – ad 7: Valg af revisor

Dirigenten

Bestyrelsen indstiller, at generalforsamlingen genvælger EY, Godkendt Revisionspartnerselskab, som revisor. Bestyrelsens indstilling er ikke påvirket af tredjepart og er heller ikke underlagt nogen aftale med tredjepart, som på nogen måde begrænser generalforsamlingens valg.

Slide 38: Dagsorden – fremhævet punkt 8 - Eventuelt

Dirigenten

Så er vi nået til dagsordenens sidste punkt - Eventuelt. Her er der mulighed for at stille spørgsmål eller fremsætte kommentarer, men der kan ikke stilles forslag. Jeg skal høre, om der er aktionærer, der har noget på hjerte

.... Da der ikke er flere indlæg, vil jeg konstatere, at dagsordenen er udtømt.

Jeg vil nu nedlægge mit hverv og give ordet til formanden, så formanden kan hæve generalforsamlingen.

Slide 39: Tak for i dag

Hans Wilhelm Schur

Tak til Henrik Ottosen for at lede os godt igennem dagens program.

Og tak til de aktionærer, som var med i dag - online såvel som fysisk.

Til jer, der er mødt op her i Langeskov, vil jeg sige: Vi serverer nu en lille forfriskning inde ved siden af, hvor der også bliver lejlighed til at tale med bestyrelse og direktion. For dem, der har tid og lyst, vil der også være mulighed for at se MedicoPack's anlæg.

Til alle andre aktionærer vil jeg sige: Tak for i dag - og på gensyn i april 2024!