

FORMANDENS BERETNING VED SP GROUPS GENERALFORSAMLING

den 28. april 2010, Søndersø

[Slide 1: Generalforsamling 2010]

Niels Kristian Agner

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

Vi har over 700 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 og det engagement, 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 forgangne år samt vores forventninger og planer for den kommende tid.

Vi afvikler igen i år beretningen ved, at jeg først trækker hovedlinjerne op fra 2009.

Så gennemgår adm. direktør Frank Gad Koncernens og de fire forretningsområders hovedtal, ligesom Frank kort præsenterer os for de væsentligste elementer fra delårsrapporten for 1. kvartal 2010, som netop er offentliggjort i dag.

Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, forventninger til 2010, 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]

Til en generalforsamling er det altid dejligt for formanden, hvis man kan indlede med at slå nogle positive toner an, men når vi ser tilbage på udviklingen i 2009, så bliver jeg desværre nødt til at vælge en indledning til et noget mere negativt anstrøg og med det samme konkludere, at vel var der lyspunkter hist og her, men overordnet set blev 2009 et meget besværligt år for SP Group – et år der begyndte, da den globale finanskrisen var værst, og et år hvor hele fremstillingsindustrien – og dermed også SP Group – har været hårdt ramt af den økonomiske nedtur.

Heldigvis ser det bedre ud for det år, vi allerede er godt i gang med, men det vender jeg tilbage til senere.

Den voldsomme turbulens på kapitalmarkederne med kraftigt faldende aktiekurser og en væsentlig udvidelse af kreditspændene medførte i løbet af 2009 et væsentligt fald i den økonomiske aktivitet – alene her i Danmark faldt den økonomiske aktivitet med 5,1 i 2009, og verdens BNP faldt for første gang i den tid, mennesker har forsøgt at måle den. På de nærmarkeder i Europa, hvor vi afsætter 90 % af vores produktion faldt den økonomiske aktivitet under ét med ca. 5%, og faldet i industriproduktionen var endnu større.

Disse voldsomme ændringer i verdensøkonomien har naturligvis præget udviklingen for både vores kunder og for os i SP Group.

Ved årets begyndelse forventede vi et fald i omsætningen på nogle få procent, men resultatet blev desværre et fald i omsætningen på 21 %. Faldet i omsætningen aftog dog over året, og i 4. kvartal var faldet kun på 13 %. Det største lyspunkt var fremgang i omsætningen af produkter til medico-industrien, men fremgangen her kunne langt fra kompensere for nedgangen på andre områder.

Vi har i løbet af året arbejdet målrettet med at tilpasse SP Group til de markante ændringer i verden omkring os. Vi har således bremset kraftigt op og løbende ændret planer efter at have taget bestik af markedsforholdene. Vi har reduceret omkostningerne og løbende tilpasset kapaciteten. Antallet af medarbejdere i Danmark blev reduceret med 20 % i 2009, og over de seneste to år er beskæftigelsen på vores danske fabrikker faldet med en tredjedel. Selvom det danske arbejdsmarked er forholdsvist fleksibelt, så har det alligevel taget længere tid at tilpasse organisationen og produktionsapparatet, end det tog verdensøkonomien at bremse op.

På fabrikkerne i udlandet faldt beskæftigelsen også i den første del af 2009, men den er gradvist blevet øget igen sidst på året, hvor vi atter begyndte at se nogle lyspunkter.

Det voldsomme fald i aktiviteterne – og hastigheden hvormed det skete – bevirkede, at vores driftsindtjening faldt voldsomt. Især 1. kvartal var slemt som følge af det meget bratte fald i vores kunders efterspørgsel, men efterhånden som omkostningerne blev nedbragt, og afsætningen stabiliserede sig på et lavere niveau, blev driftsindtjeningen atter forbedret:

Resultat før renter, afskrivninger og skat – også benævnt EBITDA blev i 1. kvartal 2009 1,2 mio. kr., i 2. kvartal på 6,1 mio. kr., i 3. kvartal på 12,3 mio. kr. og endelig i 4. kvartal på 20,6 mio. kr. – så der var en meget klar effekt af de tiltag, som vi igangsatte. For hele året var der positiv driftsindtjening inden for alle fire forretningsområder.

I både 3. og 4. kvartal 2009 oversteg driftsindtjeningen de tilsvarende perioder i 2008.

De finansielle udgifter faldt i 2009 til 13,4 mio. kr. fra 31,9 mio. kr. som følge af en lidt lavere gæld, et lavere renteniveau, en større andel variabelt forrentet gæld og færre kurstab. I modsat retning trak stigende rentemarginaler til långiverne, som belastede de finansielle udgifter med 6 mio. kr.

Alt i alt blev det samlede resultat minus 14,5 mio. kr., hvilket var på niveau med året før.

Vores cash flow fra driften blev 45,3 mio. kr. mod 35,4 mio. kr. året før. Så det lykkedes trods alt at øge cash flowet. Vi anvendte i løbet af året 35,8 mio. kr. til nye investeringer, primært i medico- og cleantech-kapacitet og kompetencer.

Den nettorentebærende gæld blev nedbragt med 16 mio. kr. til 377 mio. kr. ultimo 2009, hvilket svarer til 9,4 gange årets EBITDA. Målt på 2. halvårs EBITDA var dette forhold 5,7, og målt alene på 4. kvartals tal var forholdet ca. 4,5 – altså et væsentligt mere rimeligt niveau.

[Slide 5: Fremdrift på flere områder]

Vi er selvfølgelig ikke tilfredse med de resultater, der blev nået i 2009, men jeg vil gerne fremhæve, at der var en række områder, hvor vi så en positiv udvikling:

- Vores salg til medico-industrien voksede fortsat og udgør nu 33,4 % af vores samlede omsætning. Året før var andelen 24,9 %.
- Vi indgik en ny stor flerårig aftale med en medico-kunde om at sprøjtestøbe plastkomponenter. Leverancerne er begyndt i 1. kvartal 2010 og vil blive øget i årets løb. Aftalen forventes at øge omsætningen med ca. 20-25 mio. kr. fra og med 2011.
- Vi indgik kontrakt med en eksisterende kunde om nye leverancer til det sydamerikanske marked. Vi vil derfor etablere en mindre coating-fabrik i Brasilien i 2010.
- Vi indgik en række andre kontrakter og partnerskabsaftaler med et godt potentiale for fremtiden.
- Vi leverede de første coatede rør til olie- og gasindustrien.
- Vores salg til cleantech-industrien steg igen, og der er fortsat mange nye komponenter under udvikling. Tendensen er, at kunderne erstatter glasfiber, træ og metal med plast, der oftest er både bedre, lettere og billigere. Vi har nogle rigtig gode produkter til kunderne inden for denne vækstindustri, og vi arbejder meget målrettet på at udnytte potentialet inden for dette område.
- Vi mistede heldigvis ingen større kunder i 2009, men mange kunder aftog selvsagt lavere mængder. Vi forventer derfor, at vi har et godt udgangspunkt, når der atter kommer lidt mere gang i hjulene.
- Vi har i løbet af 2009 udviklet en række nye og forbedrede produkter, som lanceres i 2010. Det er blandt andet produkter inden for guidewires, ergonomiske måtter og staldventilationsudstyr, og de vil forhåbentligt være med til at styrke vores position og understøtte udviklingen i omsætningen.

Vi vil i den kommende periode bygge videre på de positive tendenser og resultater, som jeg lige har nævnt, og jagte nye muligheder inden for de områder, hvor vi har rigtig gode erfaringer med at levere

gode løsninger til vores kunder. Jeg vil omtale vores planer for fremtiden i lidt større detalje senere i min beretning.

Der er en sag, som vi nu har rapporteret om på flere generalforsamlinger – nemlig den tabte licitation på nummerpladeproduktion. Som vi tidligere har omtalt, fik vi i 2007 en negativ overraskelse, da vi tabte licitationen på nummerpladeproduktion for den danske stat. Vi valgte at indbringe sagen for Klagenævnet for Udbud og havde en klar forventning om, at SKAT ville respektere Klagenævnets afgørelse. Klagenævnet gav SP Medical medhold og pålagde SKAT at annullere kontrakten med den virksomhed, SKAT havde peget på som den billigste, fordi SKAT havde overtrådt udbudsdirektivets regler om ligebehandling og gennemsigtighed. Herudover havde SKAT begået væsentlige fejl ved sagens behandling. Desværre fulgte SKAT ikke Klagenævnets afgørelse, men valgte at indbringe sagen til en fornyet prøvelse for domstolene. I mellemtiden blev produktionen af nummerplader overladt til en tysk producent. Byretten afsagde dom i 2009, og dommen fulgte Klagenævnets afgørelse og pålagde desuden SKAT at betale 600.000 kr. i erstatning til SP Group. SKAT valgte ikke at appellere dommen og betalte erstatningen, men har – til min store undren – fortsat ikke annulleret kontrakten med den virksomhed, der fik produktionen af nummerpladerne. DI indtrådte på vores side i sagen som biintervenient, og vi er glade for denne støtte, om end hverken den eller diverse retslige instansers afgørelser til vores fordel har ændret det faktum, at vi har mistet omsætning og indtjening fra nummerpladeproduktionen.

Danmark har primo 2010 har fået en ny Skatteminister. Jeg håber, at han vil sikre, at SKAT i fremtiden efterlever landets love og domstolenes afgørelser.

Det var nogle af de væsentligste begivenheder og tiltag i 2009 i overskriftsform.

Frank Gad vil nu gennemgå hovedtallene for 2009 – og samtidig giver han et par friske tal for 1. kvartal 2010.

[Slide 6: Hovedtal fra 2009 og 1. kvartal 2010 ved Frank Gad]

[Frank Gad gennemgår årsrapport og Q1 2010 – slide 7 til og med slide 16]

[Slide 7: 2009 - kvartalsoversigt]

[Slide 8: Koncernens hovedtal 2009] [Slide 9: Omsætning fordelt på produktområder]

[Slide 10: Sprøjtetøbning]

[Slide 11: Polyuretan]

[Slide 12: Vakuumformning]

[Slide 13: Belægning]

[Slide 14: 1. kvartal 2010 – koncernen]

[Slide 15: 1. kvartal 2010 – forretningsområderne (1)]

[Slide 16: 1. kvartal 2010 – forretningsområderne (2)]

[Slide 17: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner]

Niels Kristian Agner

Tak til Frank Gad for gennemgangen af hovedtallene for 2009 og seneste nyt vedrørende udviklingen i 1. kvartal 2010. Det var dejligt at lægge øre til de lidt mere positive toner.

Jeg vil nu gå videre med nogle kommentarer til aktionær- og ledelsesforhold, forventningerne til 2010 samt SP Groups finansielle mål og strategi.

[Slide 18: Udbyttepolitik og udbytte for 2009]

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 finansielle tiltag, der kan medvirke til at skabe en lønsom vækst. I 2009 blev der som sagt ikke noget overskud at anvende, så forslaget om ikke at udbetale udbytte er dermed også ganske naturligt.

Bestyrelsen vil først foreslå udbytte til aktionærerne – eller overveje tilbagekøb af aktier – når Koncernen har reduceret sin nettorentebærende gæld til under 4 gange EBITDA (den var ved udgangen af 2009 – som nævnt – på 9,4 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 der et beskedent afkast til aktionærene i 2009.

Aktien sluttede året i kurs 42,9 mod 42 ved årets begyndelse, og afkastet på aktien var i 2009 dermed +2,1 %. Kursstigningen på SP Group aktien var midt på sommeren større, men ved årets udgang betydeligt mindre end den generelle stigning på NASDAQ OMX Copenhagen.

Interessen for de mindre børsnoterede selskaber, og herunder ikke mindst fremstillingsvirksomheder som SP Group, har i 2009 været meget begrænset grundet den kraftige opbremsning i økonomierne og efterspørgslen efter industrivarer.

Men selvom situationen er, som den er, fortsætter ledelsen i SP Group arbejdet med 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 er på radaren hos investorerne, når der atter bliver større generel interesse for selskaber i SP Groups kategori. Siden offentliggørelsen af årsrapporten har vi set en større interesse for SP Group-aktien, hvilket vi glæder os over.

Og så kan jeg da ikke lade være med at nævne, at kursen for nøjagtigt et år siden var på 26,5, hvor den i går sluttede på 55.

Altså med andre ord et øjebliksbillede, der viser et afkast på 107 % på 12 måneder.

[Slide 20: Aktionærsammensætning]

Ved udgangen af februar 2010 havde tre aktionærer anmeldt at eje mere end 5% af aktierne, nemlig Schur Finance A/S, Mørksø Invest ApS og Shareholder Invest Growth A/S med tilsammen 30,0%, hvilket er en smule mere end året før. Antallet af navnenoterede aktionærer er i perioden steget fra 652 til 724, og de navnenoterede aktionærers samlede ejerandel er steget godt ti procentpoint til 80%.

Her i 2010 har vi modtaget underretning fra Mørksø Invest ApS om, at Mørksø Invest ApS har afhændet aktier i SP Group og herefter ejer mindre end 5 % af aktiekapitalen i SP Group A/S. Til gengæld har Frank og hans familie købt flere aktier, så de nu ejer 5,3 %. Det er vi i bestyrelsen svært glade for. Vi har således fortsat tre aktionærer, der ejer mere end 5 % af aktiekapitalen.

Den kendte aktionærbase uden for Danmark er stadig beskeden. 24 internationale aktionærer med i alt 7,6 % af aktierne har ladet sig navnenotere.

Der blev i 2009 handlet 708.924 stk. aktier svarende til 35,0 % af aktiekapitalen. Kursværdien af de omsatte aktier udgjorde 22,9 mio. kr. Omsætningen var målt i kr. mindre end året før, men målt i antal styk blev omsætningen fordoblet.

I 2009 blev aktiekapitalen nedsat med 90 % til 20,24 mio. kr. efter godkendelse på generalforsamlingen sidste år. Hermed fjernede vi en teknisk hindring for en kapitalforhøjelse.

Vi vil gerne kunne gå til kapitalmarkederne og hente penge, når vi måtte have behov for det.

Bestyrelsen har bemyndigelse til at gennemføre en kapitalforhøjelse i forbindelse med de eksisterende warrantprogrammer. Samtidig har bestyrelsen bemyndigelse til i perioden frem til 1. april 2010 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.

Som det fremgår af et senere punkt på dagsordenen stiller bestyrelsen forslag om, at bemyndigelsen til at udvide aktiekapitalen i forbindelse med warrants fornyes, og at bemyndigelsen til at udvide aktiekapitalen ved tegning af nye aktier forlænges i fem år. Som nævnt i årsrapporten for 2009 overvejer ledelsen at udstede 9,99 % nye aktier i løbet af 2010 til markedskurs uden fortegningsret for de eksisterende aktionærer for at styrke selskabets kapitalberedskab og for at finansiere fremtidig vækst. Bestyrelsen ønsker dog ikke at udstede nye aktier på det nuværende kursniveau, da det er vor vurdering, at den aktuelle aktiekurs ikke på rimelige vis afspejler selskabets indtjeningspotentiale.

De konkrete forslag vedrørende bemyndigelserne til at forhøje aktiekapitalen vil jeg komme tilbage til, når vi når til dette punkt på dagsordenen.

Inden vi helt forlader omtalen af udviklingen i 2009, skal bestyrelsens honorar forelægges.

[Slide 21: Honorar til bestyrelsen]

For 2009 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, men da bestyrelsen er blevet reduceret med to medlemmer, nemlig de to medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer, er det samlede honorar lavere end i 2008.

Bestyrelsen vil samtidig foreslå, at honoraret for 2010 forbliver uændret.

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

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

[Slide 22: Vederlagspolitik]

Ledelsens aflønning

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 2009 til 4,3 mio. kr. mod 4,5 mio. kr. året før. Direktionen afholder selv pensionsindbetalinger. Tilbagegangen skyldes, at der i 2008 blev udbetalt et éngangshonorar på 200 t.kr.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus. Derimod har SP Group etableret langsigtede incitamentsordninger for Frank Gad, som i 2006 fik tildelt optioner på 13.975 aktier. I 2007 blev både Frank Gad og Jørgen Hønnerup Nielsen tildelt såkaldte warrants, henholdsvis på 15.000 og 5.000 aktier, men der er ikke sket tildeling af warrants eller optioner i 2008 og 2009.

Den samlede værdi af de to aktiebaserede incitamentsprogrammer var ved indgåelsen opgjort til 5,1 mio. kr. De tildelte warrants har i dag næppe nogen værdi. I warrant-programmet fra 2007 deltog ud over de to direktører 20 andre ledere i Koncernen.

Man kan læse mere om detaljerne i incitamentsordningerne i note 7 og i afsnittet "Ledelse og vederlag" i årsrapporten for 2009. Vederlagspolitikken er i øvrigt beskrevet på selskabets hjemmeside under afsnittet Corporate Governance.

Her i 2010, nærmere bestemt i slutningen af marts, har bestyrelsen besluttet at etablere en incitamentsordning for selskabets direktion og 18 ledende medarbejdere. Det sker på basis af den bemyndigelse, som generalforsamlingen tidligere har givet. Ordningen er baseret på warrants, og der udstedes i alt 80.000 stk., hvoraf direktionen tildeles 20.000 stk., og de resterende tildeles de ledende medarbejdere.

Tildelingen er begrundet i et ønske om at knytte de ledende medarbejdere tættere til koncernen.

Udnyttelseskursen er fastsat til 45 kr. pr. aktie på nominelt 10 kr. med tillæg af 7,5 % p.a. regnet fra den 1. april 2010, og indtil udnyttelse sker. Udnyttelseskursen er fastsat ud fra børskursen umiddelbart før og efter offentliggørelsen af årsrapporten den 30. marts 2010.

De udstedte warrants anslås at få en samlet markedsværdi på ca. 0,77 mio. kr.. men vi håber naturligvis – i alle aktionærers interesse – at den bliver langt større.

Vi vil gerne have mulighed for at fortsætte med at anvende de aktiebaserede ordninger, og nu da vi fuldt har udnyttet den eksisterende bemyndigelse til at udstede warrants, vil vi under et senere punkt på dagsordenen stille forslag om, at bestyrelsen får bemyndigelse til at udstede op til yderligere 100.000 warrants til Koncernens ledere.

Efter denne gennemgang af livets gang i SP Group i 2009 vil jeg vende mig mod fremtiden.

Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2010 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 2010]

Forventninger til 2010

Udsigterne for 2010 er heldigvis lysere, end det vi var vidne til i 2009. Centralbankernes lavrentepolitik og de finanspolitiske hjælpepakker har haft en positiv og stabiliserende effekt på verdensøkonomien, som atter var i fremgang i den sidste del af 2009. Opsvinget er fortsat skrøbeligt, og der forventes kun en langsom fremgang over den kommende periode. Vi så, som Frank Gad fortalte, også fremgang i vores forretning i den sidste del af 2009 og i 1. kvartal 2010.

Vi antager, at lagerreduktionerne, der er gennemført i alle led i værdikæden, nu er ved at være et overstået kapitel, og vi forventer derfor, at aktivitetsnedgangen i 2008 og 2009 gradvist afløses af moderat vækst i 2010.

Alligevel bliver 2010 et udfordrende år for fremstillingsindustrierne generelt, fordi der er rigelig kapacitet i forhold til efterspørgslen.

Vi fortsætter derfor med at tilpasse kapaciteten, vi sparer, vi jagter nye muligheder i medico, cleantech og de fødevarerrelaterede industrier, og vi flytter løntung produktion fra Danmark til Polen og Kina.

En række nye produkter og løsninger til kunder i specielt health care-, cleantech- samt fødevarerrelaterede industrier forventes samtidig at bidrage til vækst og indtjening.

Der er i det seneste års tid foretaget en væsentlig opbremsning i SP Groups investeringer, og investeringerne i 2010 forventes at blive lavere end i 2009. Den største enkelte investering foretages i medico-aktiviteterne i Danmark og i Polen.

Afskrivningen forventes i 2010 at blive på niveau med 2009, og de finansielle udgifter forventes også at ligge på niveau med 2009.

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

Der forventes et lille, positivt resultat 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 2010, hvad er det så, vi styrer imod?

[Slide 24: Reviderede 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 kunne skabe organisk vækst og opnå en stigende indtjening.

Vi styrede mod en omsætning på 1 mia. kr. i 2009, voksende til 1,5 mia. kr. i 2012, og en marginal på driften – EBITDA-margin – på mere end 10 % fra 2009 frem til 2012.

Målet for resultat før skat og minoriteter var at nå op omkring 100 mio. kr. i 2012, svarende til 6-7 % af omsætningen.

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 vores markeder desværre langt under 3 %, og markederne har langt fra været velfungerende, så forudsætningerne for at nå vores mål har ikke været til stede.

Der har været meget vanskelige indtjeningsbetingelser på grund af recessionen og den finansielle uro, og de mål vi satte os for 2012 vil derfor næppe kunne indfries før senere.

Omsætningen ventes fortsat – med de initiativer, der rummes i Koncernens strategiplan at vokse til 1,5 mia. kr. Men hvornår denne omsætning nås, tør jeg ikke give et konkret bud på, men jeg tør love, at vi vil arbejde meget aktivt på at bevæge os i den rigtige retning. Meget afhænger naturligvis af, hvornår markederne normaliseres, og verdensøkonomien atter kommer tilbage på sporet.

Driftsmarginen før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) skal øges frem til og med 2012. Det er samtidig vores mål, at den rentebærende nettogæld skal nedbringes til at udgøre 3-4 gange EBITDA 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 og andre kompetencetunge produkter forventes at vokse relativt mere end resten af omsætningen. På underleverandøropgaver er det fortsat målet at opnå et resultat før skat og minoriteter svarende til 5 % af omsætningen.

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 aktionærene om yderligere kapital. Bliver soliditeten modsat højere, ledes overskydende kapital tilbage til aktionærene.

SP Group tilstræber at give aktionærene et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, da vi på kort sigt ikke betaler udbytte. Det er målet, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20 pct. om året.

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 mersalg og internationalisering af virksomheden, en øget indsats over for vækstindustriene og et øget salg af egne varemærker.

Vi vil intensivere markedsføringen inden for alle forretningsområder, 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 skal udnytte Koncernens kompetencer og teknologier til at tilføje kundernes produkter merværdier. I 2009 blev samarbejdet med førende universiteter i EU og samarbejdet med en række leverandørers forskningscentre og laboratorier udbygget. Den slags tiltag giver os en god platform for kompetenceudvikling.

Den øgede indsats vil omfatte både eksisterende og nye kunder.

Vi er lykkedes med at øge det internationale salg ganske betydeligt over de seneste år, og den udvikling arbejder vi på at videreføre. Den geografiske ekspansion fortsætter gennem øget eksport fra fabrikkerne i Danmark, Kina og Polen og specielt fokus på nye markeder i Syd- og Østeuropa, Amerika og Asien. Den internationale afsætning er steget over de seneste fem år, og andelen skal øges yderligere.

[Slide 26: Vækstindustrier og egne varemærker]

Væksten skal især skabes hos kunder og industrier i vækst. Et oplagt eksempel er medico-industrien, som aftager godt 33 % af vores omsætning. Salget til denne industri er siden 2004 øget med over 100 % og beløb sig sidste år til 228 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. Der arbejdes ligeledes med en række innovative løsninger til olie- og gasindustrien for at løse friktions- og korrosionsproblemer.

Salget under egne varemærker skal ligeledes øges. I en række globale niches kontrollerer vi en stor del af værdikæden med egne produkter, som har højere marginer end mange af de produkter, SP Group fremstiller som underleverandør. Det samlede salg af ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires under SP Medical varemærket blev fra 2004 til 2008 øget fra 90 mio. kr. til 140 mio. kr. I 2009 ramte den globale recession også dette salg, så vi kun afsatte for

96 mio. kr. En brand på guidewirefabrikken i Polen i 2008 har oven i alt dette påvirket guidewiresalget negativt siden. Bygningerne og maskinerne er reetablerede i 2009, og det forventes, at markedsandelene i løbet af 2010 vil genvindes. I 2009 er der udviklet en række nye produkter, blandt andet logomåtter, 'hard surface' ventilationsudstyr og særlige guidewires, der markedsføres i 2010. Ud over at øge afsætningen af de nuværende produkter vil vi også udvikle flere nye produkter under egne varemærker og løbende søge at udnytte et eventuelt potentiale inden for andre produkt niches.

Det andet væsentlige indsatsområde er effektivisering og rationalisering.

[Slide 27: Effektivitet og rationalisering]

Vi har, som jeg nævnte tidligere i beretningen, foretaget betydelige kapacitetstilpasninger i den seneste periode, og vi vurderer løbende behovet for yderligere tilpasninger.

Samtidig fortsætter kompetenceudbygningen på fabrikkerne i Kina, Polen og Danmark, så vi kan løse kundernes behov effektivt, bedre og billigere.

Udover kapacitetstilpasninger arbejder vi også med de generelle omkostninger. Der tages løbende skridt til at reducere forbruget af materialer og energi samt begrænse indkørings- og omstillingstider i produktionen.

Den igangværende udrulning af LEAN vil fortsætte med fokus på at forbedre processer og flow.

SP Group vil fortsat effektivisere indkøb og udnytte volumen til at opnå bedre betingelser for køb af både råvarer og tjenesteydelser. Parallelt hermed arbejdes der med at source bredere geografisk i samarbejde med større kunder, og samtidig optimere supply chain med inddragelse af organisationerne i Polen og Kina. IT- og styringssystemerne skal ligeledes styrkes.

Recessionen har også 'inspireret' os til at tilpasse og udvikle organisationen på en række fabrikker, så antallet af lag er reduceret. På 5 fabrikker i Danmark har vi reduceret organisationens størrelse og samtidigt forbedret servicen til kunderne.

Udover de her nævnte tiltag så foretages der en konstant kritisk analyse af Koncernen – det er nødvendigt under de nuværende markedsforhold. Overordnet er det vores holdning, at aktiviteter skal afvikles eller sælges, hvis de ikke kan bringes op på en fornuftig indtjening.

Inden jeg slutter ledelsens beretning her på generalforsamlingen, vil jeg gerne sige, at jeg selvfølgelig er ked af, at vi ikke nåede i mål i forhold til, hvad vi oprindeligt havde forventet i 2009.

Det skal ikke tjene som nogen undskyldning, men årsagerne til, at vi ikke nåede, hvad vi havde sat næsen op efter, er primært udefra kommende forhold, som vi ikke har den store indflydelse på, og som ændrede sig i et hidtil uset tempo. I en sådan situation kan en virksomhed som SP Group kun tilpasse sig, optimere, tænke kreativt og søge at udnytte de eksisterende muligheder. Det er det, vi har gjort i 2009 og det vi vil fortsætte med i 2010. Jeg kan for egen regning tilføje, at jeg i 2009 har været imponeret over den daglige ledelses evne til at se den barske virkelighed lige i øjnene, og dens mod til at reagere prompte og med ”rettidig omhu”.

Når det er sagt, så tror jeg også, at SP Group har gode muligheder fremover. Selvom vi lige nu er nede i en bølgedal som følge af konjunkturudviklingen, så er jeg overbevist om, at plast er fremtidens materiale, og at SP Group er godt positioneret til at få del i og være med til at skabe fremtidens plastløsninger.

[Slide 28: Tak til ledere og medarbejdere]

Til slut vil jeg gerne takke alle medarbejdere, den daglige ledelse, og i særdeleshed direktionen for den indsats, der er ydet i det forløbne år. Jeg ved, at alle arbejder for at sikre de bedst mulige vilkår for SP Group, og at det ikke altid er en lige enkel opgave med de udfordringer, som vi står overfor. Jeg vil også gerne takke aktionærerne for deres 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. Også når det går op ad bakke!

Tak for jeres opmærksomhed.

[Slide 29: Tak for opmærksomheden]

[Slide 30: Dagsorden]

[Slide 31: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4]

[Slide 32: Dagsorden – fremhævet punkt 5]

[Slide 33: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – A) Ændringer, der vedrører den nye Selskabslov]

[Slide 34: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – A) Ændringer, der vedrører den nye Selskabslov - fortsat]

[Slide 35: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – B) Andre ændringer]

[Slide 36: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – B) Andre ændringer - fortsat]

[Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 6]

[Slide 38: Ad 6) Valg af bestyrelsesmedlemmer]

[Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 7]

[Slide 40: Ad 7) Valg af revisor]

[Slide 41: Dagsorden – fremhævet punkt 8]

[Slide 42: Tak til dirigenten, invitation til nachspiel og tak for i dag]