

## FORMANDENS BERETNING VED SP GROUPS GENERALFORSAMLING

den 24. april 2009, Søndersø

*[Slide 1: Generalforsamling 2009]*

### Niels Kristian Agner

Jeg vil gerne byde hjerteligt velkommen til SP Groups generalforsamling.

Vi har cirka 650 navnenoterede aktionærer, så det er kun en mindre del, der har fundet til Søndersø i dag. Men til dem, 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 efter bedste evne kvittere for interessen med en grundig og forhåbentlig interessant gennemgang af virksomhedens udvikling i det forgangne år. Jeg vil også fortælle om vores forventninger og planer for den kommende tid.

Vi afvikler igen i år beretningen ved, at jeg først trækker hovedlinjerne op fra 2008.

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 2009. Delårsrapporten er netop offentliggjort i dag.

Og så runder jeg af med aktionær- og ledelsesforhold, med forventninger til 2009, og med vore finansielle mål og vores strategi.

Men først skal vi have valgt en dirigent, og der har bestyrelsen – traditionen tro - 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]*

Jeg er ked af, at jeg ikke kan anslå samme optimistiske tone, som jeg gjorde i min beretning på sidste års generalforsamling. Der er sket meget i verden omkring os og i SP Group, siden vi mødtes sidst – og det er sket i et tempo, som vi ikke tidligere har oplevet!

2008 blev et vanskeligt år for erhvervslivet i hele verden og det har naturligvis også ramt SP Group. Vi er blevet mærkbart påvirket af den finansielle krise og det efterfølgende økonomiske tilbageslag.

Som underleverandør er vi afhængige af vores kunders afsætningsvilkår, og de er blevet væsentligt forringet i løbet af året.

Vi får mindre eller færre ordrer fra kunderne, og nogle kunder vælger også helt at udskyde projekter og investeringer.

Året startede med høj aktivitet, med overophedning i verdensøkonomien og med hastigt stigende energi-, råvare- og lønomkostninger.

Det har vi næsten glemt, for senere på året opstod der unægtelig en lidt anden situation, og vi blev vidne til voldsom turbulens på kapitalmarkederne med kraftigt faldende aktiekurser og accelererende fald i den økonomiske aktivitet.

Især i 4. kvartal var den negative udvikling på markederne ganske ekstrem.

Disse voldsomme ændringer har naturligvis præget udviklingen i SP Group og har i løbet af året sat en helt anden dagsorden, end den der var gældende i begyndelsen af 2008.

Ved årets begyndelse forventede vi en vækst i omsætningen på 3-7 %, men vi endte med et fald på 0,7 % og nåede en omsætning på DKK 864 mio. Den organiske udvikling var negativ med 7,5%.

Omsætningen faldt inden for tre af vores fire forretningsområder, og aktiviteten inden for alle forretningsområderne var lavere end forventet ved årets start.

Vi havde i begyndelsen af 2008 gearret vores forretning til den forventede højere aktivitet, men vi har i løbet af 2008 bremset kraftigt op og søgt at rebe sejlene på bedst mulige måde for at tilpasse virksomheden til de ændrede markedsforhold.

Der skete en kraftig kapacitetstilpasning i andet halvår og tilpasningerne er fortsat i de første tre måneder af 2009, hvor ca. 25 % af medarbejderne i Danmark er blevet opsagt, og flere produktionsenheder har indført arbejdsfordeling.

Særligt hårdt ramt er Gibo Plast, der afsætter en stor del af sin produktion til den automotive industri.

Under disse omstændigheder er det endnu mere vigtigt at vi arbejder med flytning af den mest løntunge produktion til Polen og Kina.

Koncernens driftsindtjening og dækningsgrader blev året igennem presset af de høje råvare- og oliepriser og stigende energiudgifter til el og naturgas, der var gældende i den første del af 2008. Det er først med en vis forsinkelse muligt at lægge disse prisstigninger over på salgspriserne.

I andet halvår faldt så også kapacitetsudnyttelsen, og det har også påvirket driftsindtjeningen negativt.

Driftsresultatet før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) faldt derfor til DKK 60 mio. fra DKK 73 mio. i 2007, og driftsresultatet før finansielle poster (EBIT) faldt lidt mere nemlig fra DKK 35 mio. til DKK 17 mio. som følge af højere afskrivninger.

Indtjeningen faldt inden for alle forretningsområder, undtagen Sprøjttestøbning.

Vi foretog også nogle store investeringer ved årets start med henblik på at styrke vores indtjening og forretningsgrundlag.

Vi købte DKI Form, vi købte yderligere 10 % af TPI og vi købte to maskiner, som tidligere var operationelt leasede. Det betød, at vi fik en højere gæld, og ser vi på de finansielle udgifter, ja, så steg de

både som følge af den stigende gæld, de højere renter og rentemarginaler og - for at føje spot til skade - store valutakurstab på vores CHF-lån og fluktuationer i dollaren samt i den polske zloty.

I årets to sidste uger steg CHF således fra 470 til 497, hvilket sammen med fluktuationerne i PLN og USD reducerede resultatet med 10 mio. DKK.

Alt i alt blev det samlede resultat minus DKK 12,8 mio., og det var således noget ringere end i 2007, hvor resultatet blev plus DKK 12,5 mio., og også meget lavere end forventet ved årets begyndelse.

***[Slide 5: Fremdrift på flere områder]***

Vi er selvfølgelig ikke tilfredse med de resultater, der blev nået i 2008, men jeg vil gerne fremhæve, at der også var en række ting, som rent faktisk lykkedes for os:

- vores salg til Health Care-industrien, som vi satser meget aktivt på, steg fortsat og udgør nu 34,5% af den samlede omsætning
- salget til udlandet steg også og udgør nu 43,8% af omsætningen. Salget steg pænt i USA, Canada, Kina og Sverige til trods for ugunstige valutakurser
- vi fik den første ordre på coating af rør til olie- og gasindustrien – det håber vi kan blive en god niche
- salget til vindmølleindustrien steg igen
- verdens største bilkoncern blev en af vores allerstørste kunder, fordi vi bidrager til at indrette fremtidens ergonomiske arbejdspladser
- vi oplevede det hidtil bedste år i Kina, Polen, USA og Canada målt på både salg og indtjening
- vi indgik en række kontrakter og partnerskabsaftaler med et godt potentiale for fremtiden
- og – måske vigtigst af alt - vi mistede ingen større kunder

Disse resultater vil vi bygge videre på, og vi vil især jage nye muligheder i medico-, energi-, miljø- og de fødevarerrelaterede industrier.

Inden jeg afslutter den indledende del af min beretning, vil jeg kort nævne en verserende sag, som har været medvirkende til faldet i vores omsætning.

Som vi tidligere har omtalt, fik vi i 2007 en meget ubehagelig overraskelse, da vi tabte licitationen på nummerpladeproduktion for den danske stat.

Produktionen af nummerplader stoppede i februar 2008.

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 om gennemsigtighed. Herudover havde SKAT begået væsentlige fejl ved sagens behandling.

Desværre rettede SKAT sig ikke efter Klagenævnets afgørelse og appellerede sagen til domstolene.

I mellemtiden er produktionen overladt til en tysk producent.

Vi afventer med spænding sagens gang ved domstolene, men det skaber indtil videre ingen forretning for os.

Jeg skal også nævne, at DI er indtrådt på vores side i sagen som biintervenient, og vi er glade for den støtte.

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

Frank Gad vil nu gennemgå hovedtallene for 2008 – og samtidig giver han et par friske tal for 1. kvartal 2009.

*[Slide 6: Hovedtal fra 2008 og 1. kvartal 2009 ved Frank Gad]*

[Frank Gad gennemgår årsrapport og Q1 2009 – slide 7 til og med slide 15]

*[Slide 7: Koncernens hovedtal 2008]*

*[Slide 8: Omsætning fordelt på produktområder]*

*[Slide 9: Sprøjttestøbning]*

*[Slide 10: Polyuretan]*

*[Slide 11: Vakuumbremning]*

*[Slide 12: Belægning]*

*[Slide 13: 1. kvartal 2009 – koncernen]*

*[Slide 14: 1. kvartal 2009 – forretningsområderne (1)]*

*[Slide 15: 1. kvartal 2009 – forretningsområderne (2)]*

*[Slide 16: Bestyrelsens beretning ved Niels Kristian Agner]*

### **Niels Kristian Agner**

Tak til Frank Gad for gennemgangen af hovedtallene for 2008 og seneste nyt vedrørende udviklingen i 1. kvartal 2009.

Jeg vil nu gå videre med nogle kommentarer til aktionær- og ledelsesforhold, med forventningerne til 2009 og med SP Groups finansielle mål og strategi.

*[Slide 17: Udbyttepolitik og udbytte for 2008]*

Lad mig kort ridse principperne for SP Groups udbyttepolitik op.

Det er fortsat bestyrelsens holdning, at overskud skal anvendes til at styrke Selskabets finansielle position og til at finansiere tiltag, der kan medvirke til at skabe en lønsom vækst.

I 2008 blev der som sagt ikke noget overskud at anvende, så beslutningen om at foreslå ikke at udbetale udbytte er dermed indlysende.

Som jeg også tidligere har nævnt, vil bestyrelsen først foreslå udbytte til aktionærerne, når Koncernens egenkapital igen overstiger aktiekapitalen, og når SP Group stabilt har opfyldt sit mål om, at resultatet før skat og minoriteter stabilt udgør minimum 5 % af omsætningen.

Indtil da skal aktionærernes afkast skabes ved stigninger i aktiekursen.

***[Slide 18: Aktiekursudvikling]***

Heller ikke på den front blev der dog noget afkast til aktionærerne i 2008.

Aktien sluttede året i kurs 42 og faldt dermed med godt 76 %.

Kursfaldet på SP Group aktien var dermed betydeligt større end det generelle fald på NASDAQ OMX, og det er absolut ikke en udvikling, vi er tilfredse med.

Interessen for de mindre børsnoterede selskaber, og hermed også SP Group, har i en periode været meget begrænset.

Men jeg tør godt garantere for, at ledelsen i SP Group fortsat arbejder for at øge kendskabet til SP Group og for 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 aktier.

***[Slide 19: Tilfredsstillende flow]***

Primo marts 2009 havde de tre store aktionærer, nemlig Schur Invest A/S, Mørksø Invest ApS og Shareholder Invest Growth A/S, en samlet ejerandel på 29,1 %, og det er lidt mere end året før.

Antallet af navnenoterede aktionærer er i perioden faldet en smule, nemlig til ca. 650.

Vi vurderer, at spredningen af aktien er stor nok til, at der er et fornuftigt free float i aktien.

Investorerne manglende appetit på aktier i et meget turbulent marked afspejler sig også i omsætningen af vores aktie.

Vi oplevede således en betydeligt lavere omsætning i aktien i 2008, nemlig på 17% af aktiekapitalen mod 68% året før.

Når markedsforholdene atter normaliseres, er vi overbeviste om, at hele vores indsats på Investor Relations-fronten er med til at sikre, at vi har en attraktiv, likvid og korrekt prissat aktie.

Men det handler selvfølgelig også om, at vi gerne vil kunne gå til kapitalmarkederne og hente penge, når vi måtte have behov for det.

Derfor stiller vi forslag om at ændre aktiekapitalen under dagsordenens punkt 5, således at aktiernes pålydende værdi bliver mindre end den aktuelle lave aktiekurs. Dette forslag vil jeg komme tilbage til, når vi når til dette punkt på dagsordenen.

Inden vi helt forlader omtalen af udviklingen i 2008, skal bestyrelsens honorar forelægges.

***[Slide 20: Honorar til bestyrelsen]***

For 2008 foreslås der som nævnt på sidste års generalforsamling et honorar til formanden på DKK 300.000 mod tidligere DKK 250.000, et honorar til næstformanden på DKK 175.000 mod tidligere 135.000 og et honorar til de øvrige bestyrelsesmedlemmer på DKK 150.000 mod tidligere DKK 135.000.

Vi mener, at justeringen er fair og rimelig ud fra arbejdsmængde og krav, og honoraret er stadig efter dansk og international målestok ret beskedent.

Men jeg kan allerede nu sige, at det for 2009 er bestyrelsens indstilling, at honoraret fastholdes på 2008-niveauet, men da bestyrelsen reduceres med to medlemmer, de to medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer, falder det samlede honorar med DKK 300.000.

Som i de foregående par år vil jeg knytte et par ord til SP Groups vederlagspolitik her på generalforsamlingen.

Det er som bekendt et emne, som har en stor generel bevågenhed.

*[Slide 21: Vederlagspolitik]*

Vi skal skabe fremgang i SP Group, og det er derfor 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 – og så godt, at aktiekursen stiger.**

Bestyrelsen har - i overensstemmelse med god corporate governance - ingen incitamentsprogrammer, men får som sagt et ordinært vederlag.

Den samlede løn til direktionen beløb sig i 2008 til DKK 4,5 mio. mod DKK 4,3 mio. året før.

Direktionen har ingen kortsigtede incitamentsordninger såsom bonus.

Derimod har SP Group etableret langsigtede incitamentsordninger for direktionen og for en gruppe af ledere.

Den seneste tildeling af warrants skete i 2007, mens der ikke har været nogen tildeling i 2008.

Derudover er der en ordning, der blev etableret i 2006. Den samlede teoretiske værdi af de to aktiebaserede incitamentsprogrammer var ved etableringen opgjort til DKK 5,1 mio.

SP Groups hidtidige programmer har alle været flerårige for netop at fremme en langsigtet adfærd blandt lederne, og udnyttelseskursen har - som følge af et årligt rentetillæg - været højere end aktiekursen ved tildelingen.

De principper vil også gælde fremover.

Man kan læse mere om detaljerne i incitamentsordningerne i note 7 og i afsnittet "Ledelse og vederlag" i årsrapporten for 2008.

Vi vil gerne have mulighed for at fortsætte med at anvende de aktiebaserede ordninger.

Bestyrelsen fik ved sidste års generalforsamling en bemyndigelse hertil, som vi dog endnu ikke har valgt at udnytte.

Som følge af forslaget om at nedsætte selskabets aktiekapital, foreslår vi under punkt 5 på dagsordenen en ændring af formuleringen af den allerede givne bemyndigelse.

Efter denne gennemgang af livets gang i SP Group i 2008 vil jeg vende mig mod **fremtiden**.

Først vil jeg gennemgå forventningerne til 2009 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 22: Forventninger til 2009]***

Ser vi på situationen her og nu, så er udsigterne for 2009 dystre.

Der ingen tvivl om, at 2009 bliver et særdeles udfordrende år for fremstillingsindustrierne generelt, og dermed også for SP Group.

Vi må håbe, at centralbankernes rentenedsættelser og de finanspolitiske hjælpepakker efterhånden får en positiv og en stabiliserende virkning på verdensøkonomien.

Recession i en række af de lande, som vi sælger til, kombineret med den finansielle uro betyder ringere muligheder for at skabe indtjening i en virksomhed som SP Group – vi er i høj grad afhængig af vores kunders afsætningsmuligheder på de enkelte markeder og inden for de brancher, som vi især fokuserer på.

Som jeg nævnte indledningsvis sluttede 2008 med helt ekstraordinært vanskelige og turbulente markedsforhold, og forholdene har, som Frank Gad nævnte, også været vanskelige i 1. kvartal 2009.

På baggrund af den store usikkerhed og også nogle nye lempeligere regler for, hvad vi som børsnoteret selskab er pålagt at sige om vores forventninger, har vi valgt at være mindre præcise omkring vores forventninger til 2009 end vi plejer.

Vi mener, at det tjener selskabets og aktionærernes interesse bedst muligt, men vi vil selvfølgelig søge at melde mere konkret ud, når vi har muligheder for det.

Først nogle ord om den forventede udvikling i omsætningen.

Recession i en række lande kombineret med den finansielle uro medfører svære indtjeningsbetingelser.

De turbulente forhold i 4. kvartal 2008 forventes dog at være ekstraordinære.

En række nye produkter og løsninger til kunder i specielt Health Care-, energi-, miljø- og fødevarerrelaterede industrier forventes at skabe vækst og indtjening, der i et vist omfang kan opveje en nedgang i afsætningen til andre industrier.

Vi foretager en væsentlig opbremsning i SP Groups investeringer i 2008, og investeringerne i 2009 forventes at blive væsentligt lavere end sidste år.

Den største enkelte investering foretages hos Acccoat i nyt udstyr til coating af udstyr til energi- og miljøindustrierne, og der investeres fortsat i medico-aktiviteterne, om end i begrænset omfang i 2009.

Afskrivningerne forventes at blive en smule lavere end i 2008 som følge af det lavere investeringsniveau.

De finansielle udgifter forventes at falde som følge af det lavere renteniveau, lidt lavere gæld og lavere risikovillighed.

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

Men ser vi lidt videre end 2009, hvad er det så, vi styrer imod?

Sidste år på generalforsamlingen fortalte jeg om den strategiproces, som vi var igennem i slutningen af 2007, om de mål vi havde fastsat og om forudsætningerne for, at målene kunne nås.

***[Slide 23: Tilpasning af strategi]***

Resultatet af strategiprocesen var en 5-års plan for perioden frem til 2012, og målene var ambitiøse.

Vi forventede indtjeningsmæssig fremgang i alle fire forretningsområder i perioden.

Vi styrede mod en omsætning på DKK 1 mia. i 2009, voksende til DKK 1,5 mia. 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 DKK 100 mio. i 2012, svarende til 6-7 % af omsætningen.

Forudsætningerne for at nå disse mål var en årlig gennemsnitlig BNP-vækst på 3 pct. på Koncernens markeder samt generelt velfungerende markeder.

***[Slide 24: Reviderede langsigtede finansielle mål]***

I 2008 blev BNP-væksten på Koncernens markeder desværre langt under 3 %, og markederne var ikke velfungerende.

Målene for 2012 vil derfor næppe kunne indfries før senere.

Vi tror fortsat på, at omsætningen – med de initiativer, der rummes i Koncernens strategiplan – kan vokse til DKK 1,5 mia., 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 hvornår verdensøkonomien igen vokser.

Det samme gælder for indtjeningen.

Driftsmarginen før afskrivninger og finansielle poster (EBITDA) skal øges frem til og med 2012, og det er ledelsens mål, at forholdet mellem den netto rentebærende gæld (NIBD) og EBITDA sænkes til 3-4 og fastholdes på det niveau fremadrettet.

Som tidligere oplyst var det ifølge vores seneste strategi SP Groups mål i 2009 at nå et resultat før skat og minoriteter, som svarer til 5% af Koncernens omsætning.

Det mål kan ikke nås, men langsigtet ventes resultatet før skat og minoriteter gradvist at vokse til omkring 6-7% af omsætningen, fordi andelen af egne produkter forventes at vokse relativt mere end resten af omsætningen.

På underleverandøropgaver er det uændret målet at opnå et resultat før skat og minoriteter svarende til 5 % af omsætningen.

Vi vil også arbejde aktivt med at nedbringe SP Groups rentebærende nettogæld, og det skal ske ved at styrke pengestrømmene fra driften, ved at reducere pengebindingen i varelagre og debitorer samt ved at sælge ikke-værdiskabende aktiver eller indgå sale-and-lease-back aftaler for at frigøre kapital.

Soliditeten (inklusive minoriteters andel af egenkapitalen) vil i de kommende år blive søgt fastholdt på 20-35%.

Bliver soliditeten lavere, fordi aktiviteterne udvides, vil Selskabet overveje at bede aktionærerne om yderligere kapital.

Bliver soliditeten modsat højere, ledes overskydende kapital tilbage til aktionærerne – naturligvis med de forbehold jeg tidligere har nævnt.

SP Group vil bestræbe sig på at give aktionærerne et fornuftigt afkast gennem kursstigninger, fordi Koncernen jo på kort sigt ikke betaler udbytte.

Det er målet, at resultatet pr. aktie over en 5-årig periode i gennemsnit stiger med mindst 20% p.a.

Vi vil gå to veje for at nå vores mål – for det første skal indtægterne øges, og for det andet skal omkostningerne reduceres.

***[Slide 25: Mersalg og internationalisering]***

Lad mig begynde med at se nærmere på de planlagte tiltag for at øge indtægterne.

Her vil vi især fokusere på en intensivering af markedsføringen, på fortsat internationalisering af virksomheden, på en øget indsats over for vækstindustrierne og på et øget salg af egne varemærker.

Alle SP Groups virksomheder skal sælge mere og vinde markedsandele via stærkere markedsføring og øget differentiering inden for proces, design og råvarer.

Rådgivning inden for plast og overfladebehandling bliver stadig vigtigere, og SP Group skal udnytte Koncernens kompetencer og teknologier til at tilføre kundernes produkter merværdier.

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 aktivt på at videreføre.

Den internationale afsætning er de seneste fire år øget fra ca. 30 % til ca. 44 %.

Den geografiske ekspansion fortsætter gennem øget eksport fra fabrikkerne i Danmark, Kina og Polen, og vi har speciel fokus mod markeder i Nordamerika, Østeuropa og Asien.

Væksten skal især skabes hos kunder og industrier i vækst.

Et oplagt eksempel er medico-industrien, som aftager næsten 25 % af Koncernens omsætning.

Salget til denne industri er siden 2004 øget med over 100 % og beløb sig sidste år til DKK 214,6 mio.

Væksten i medico-salget skal fastholdes med den dedikerede forretningsenhed SP Medical som den primære drivkraft.

Afsætningen af produkter til medico-industrien samt salget af egne ergonomiprodukter vil i fremtiden samlet blive rapporteret som 'Health Care'.

***[Slide 26: Vækstindustrier og egne varemærker]***

SP Groups internationale position som leverandør af løsninger til Energi- og Miljøindustrierne skal udbygges, ligesom der skal udvikles flere løsninger til andre globale industrier i vækst.

Salget under egne varemærker skal øges.

SP Group kontrollerer i en række globale niches en stor del af værdikæden med egne produkter, som har højere marginer end mange af de produkter, SP Group fremstiller som underleverandør.

Det samlede salg af ventilationsudstyr fra TPI, ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og guidewires under SP Medical varemærket er fra 2004 til 2008 øget fra DKK 90 mio. til DKK 140 mio.

Ud over at øge afsætningen af de nuværende produkter skal vi også udvikle flere nye produkter under egne varemærker.

Efter denne korte gennemgang af de mere ekspansive tiltag, vil jeg knytte et par ord til tiltagene på omkostningssiden, som vi fortsat vil styre med en fast hånd.

***[Slide 27: Reduktion af omkostninger]***

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

Udover kapacitetstilpasninger arbejder vi med de generelle omkostninger.

I en dynamisk virksomhed tilpasses omkostningerne løbende, og målet i SP Group er, at alle produktionsanlæg skal producere og levere bedre, billigere og hurtigere.

Der tages løbende skridt til at reducere forbruget af materialer og ressourcer og begrænse indkørings- og omstillingstider i produktionen.

Den igangværende udrulning af LEAN vil fortsætte med fokus på at forbedre processer og flow, og organisationens kompetencer skal styrkes.

Medarbejderstyrken i Polen og Kina vil vokse i takt med, at især arbejdsintensive opgaver flyttes ud.

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 så skal styringssystemerne styrkes.

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 meget ked af, at vi ikke nåede i mål i forhold til, hvad vi oprindeligt havde forventet i 2008.

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 har en virksomhed som SP Group kun at tilpasse sig, at optimere, at tænke kreativt og at søge at udnytte de eksisterende muligheder. Det er det, vi er i fuld gang med.

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 til at være med til at skabe fremtidens plastløsninger.

Nu skal vi holde tungen lige i munden og navigere så sikkert som overhovedet muligt igennem den nuværende usikre tid.

***[Slide 28: Tak til ledere og medarbejdere]***

Tak til ledere og medarbejdere - og til bestyrelseskollegerne - for deres engagerede bidrag og for en stor forståelse for de ubehagelige beslutninger, vi har været nødsaget til at træffe.

Der skal lyde en særlig tak til de to medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer Poul Jørgensen og Karen Schmidt, som nu udtræder af bestyrelsen.

I har været med siden 2002 og dermed i en periode, hvor der er sket rigtig meget i SP Group.

Både jeg og de øvrige bestyrelsesmedlemmer har været meget glade for samarbejdet med Jer.

***[Slide 29: Tak for opmærksomheden]***

Og tak til aktionærerne for Jeres opmærksomhed og Jeres interesse for SP Group.

***[Slide 30: Dagsorden – fremhævet punkt 1-4]***

***[Slide 31: Dagsorden – fremhævet punkt 5]***

***[Slide 32: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – a) kapitalnedsættelse § 4]***

***[Slide 33: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – a) vedtægternes § 5]***

*[Slide 34: Ad 5) Forslag fra bestyrelse eller aktionærer – a) vedtægternes § 8 og b) OMX Nordic Exchange Copenhagen A/S og Værdipapircentralen A/S – vedtægternes § 4]*

*[Slide 35: Dagsorden – fremhævet punkt 6]*

*[Slide 36: Ad 6) Valg af bestyrelsesmedlemmer]*

*[Slide 37: Dagsorden – fremhævet punkt 7]*

*[Slide 38: Ad 7) Valg af revisor]*

*[Slide 39: Dagsorden – fremhævet punkt 8]*

*[Slide 40: Tak for i dag]*