

<slide 3>

**NIELS K. AGNER:**

Vi afvikler i år bestyrelsens beretning på den måde, at jeg først trækker hovedlinierne fra 2005 op.

Så gennemgår adm. direktør Frank Gad de 4 forretningsområders og Koncernens hovedtal, ligesom Frank meget kort præsenterer tallene for 1. kvartal 2006, som vi jo har offentliggjort i dag.

Og så runder jeg af med Koncernens strategi, finansielle mål og forventningerne til 2006.

<slide 4>

Ved generalforsamlingen for et år siden, var vi kun nogle få måneder henne i den omfattende restrukturering af Koncernen, som vi indledte sent i efteråret 2004.

Sigtet med restruktureringen var helt klart.

Efter flere års vigende indtjening og dårlig udvikling i pengestrømme og gæld **skulle** kurven ganske enkelt knækkes:

SP Groups indtjening og pengestrømme fra driften skulle øges, og den rentebærende gæld skulle nedbringes.

Det er de hovedmål, vi har forfulgt gennem 2005, og som vi også vil forfølge fremover.

I denne indsats er der **ingen** hellige køer.

Hvis SP Group har aktiviteter og virksomheder, som ikke kan bringes op på en stabil og fornuftig indtjening, så vil de pågældende aktiviteter blive afviklet eller solgt.

FORMANDENS BERETNING TIL GENERALFORSAMLINGEN I SP GROUP A/S  
DEN 27. APRIL 2006

I overensstemmelse hermed

- har vi i 2005 solgt 2 mindre ejendomme
- vi har lukket Vakuumformnings 2 mindre fabrikker i Esbjerg og Viborg og samlet produktionen i Skjern
- vi har afviklet en montageaktivitet i Polen, som mandskabsmæssigt var tung og ulønsom
- vi har sidst på året solgt Accoflour med gevinst
- og endelig har vi taget fat på at afvikle SP Hardtech - forstået på den måde, at vi har lukket enheden i Holstebro, men vi bevarer SP Hardtechs knowhow og maskiner i Koncernen.

Disse tiltag har medvirket til, at der er blevet lukket en del huller i Koncernen, og samtidig er der frigjort kapital og ressourcer til mere fremadrettede formål.

Et andet stort indsatsområde har været - og vil stadig være - at øge effektiviteten og kapacitetsudnyttelsen på vore anlæg.

Vi har haft for mange små produktionsanlæg med for megen ledig kapacitet, og Koncernen har ikke været god nok til at udnytte de omkostnings-synergier, som de senere års opkøb har givet mulighed for.

De forhold er vi begyndt at rette op på.

SP Group har simpelthen solgt mere, og derfor har maskinerne produceret mere, ligesom der på fabrikkerne er gjort fremskridt med at lægge produktion og work-flow sådan til rette, at effektiviteten er øget.

Derfor er vores dækningsbidrag steget, hvad Frank kommer til om lidt.

Det skal ikke forstås sådan, at vi er i mål på det område.

Slet ikke.

Det er stadig en stor opgave for alle enheder, at de hurtigt skal kunne omstille produktionen og blive endnu bedre til at planlægge opgaverne, så vi kan producere bedre, hurtigere og billigere.

Fokus i restruktureringen har især været på det største forretningsområde, nemlig Sprøjtestøbning, hvor problemerne var mest udtalte.

Vi tog et stort skridt i den rigtige retning, da vi sammenlagde Schröder-Plast, Kaiser Plast og Sønderborg Plast til én virksomhed under navnet SP Moulding.

Fusionen betød, at koncernfunktioner som administration, indkøb, salg, marketing og udvikling blev samlet, og det bremsede væksten i omkostningerne, men gav også en række fordele, såsom en stærkere markedsposition og en bedre udnyttelse af kompetencer.

Og så kunne vi komme i gang med at specialisere de enkelte fabrikker.

Restruktureringen af SP Group handler ikke kun om at trimme eller skære ned.

Den handler i allerhøjeste grad *også* om at blive bedre til at sætte kunderne i centrum, at opfylde kundernes behov - og derved at sælge mere.

Et godt eksempel herpå er SP Medical, som er vores dedikerede enhed med FDA-registreret produktion i bakterie- og partikelfri renrum til medico-kunder.

Drevet først og fremmest af SP Medical, havde vi på tværs af Koncernen en ganske betragtelig vækst på 47% i salget til medico-kunder sidste år.

Andre gode eksempler er SP Groups produkter under egne varemærker - det er ergonomisk arbejdspladsudstyr fra Ergomat og ventilationsudstyr til stalde og industrier fra TPI.

På de produkter noterede vi os en vækst på 41% og en ganske tilfredsstillende indtjening.

FORMANDENS BERETNING TIL GENERALFORSAMLINGEN I SP GROUP A/S  
DEN 27. APRIL 2006

Vi har generelt styrket salgsindsatsen, og alle enheder arbejder på at opdyrke nye kundesegmenter, ligesom vi arbejder på, at kunderne klart skal kunne differentiere vore produkter og services fra konkurrenternes – så det bliver åbenlyst, hvilke fordele, der er forbundet med at arbejde sammen med SP Group.

Det er lykkedes på en del områder, og det **skal** lykkes for resten af vore områder.

En del af væksten er hentet på de nære eksportmarkeder i Norge og Sverige, men Koncernen har også afsat mere i Nordamerika og Asien, og derfor er internationaliseringen øget.

Som det fremgår af lagkagen, hentede SP Group sidste år 37 af hver 100 omsætningskroner uden for Danmark.

I 2004 var andelen 31, og året før var den lavere.

Det går altså den rigtige vej med at udvide Koncernens markedsdækning og med at mindske afhængigheden af det danske hjemmemarked.

Det var tiltagene i overskrifter, og jeg er glad for at kunne fastslå, at medicinen er begyndt at virke – SP Group er kommet i bedre form.

Efter det alvorlige dyk i 2004 steg driftsindtjeningen - EBITDA - således med 65 % til ca. DKK 50 mio.

Og lad det være stikordet til, at Frank Gad gennemgår hovedtallene for 2005 - og samtidig giver et par friske tal for 1. kvartal 2006.

<Franks Gads Indlæg>

>Formanden igen>

<slide 12>

Tak til Frank.

Vi tog nogle gevaldige skridt hen mod en bedre indtjening i SP Group i 2005, og det er naturligvis opmuntrende, at skridtlængden ikke er blevet kortere i år.

Lad mig gøre 2005 færdig med at omtale 3 forhold:

- For det første kan bestyrelsen desværre ikke foreslå et udbytte for året fordi egenkapitalen er mindre end aktiekapitalen. Vi foreslår derfor årets resultat overført til reserverne.
- Dernæst vil jeg nævne - som det også fremgår af side 18 i årsrapporten - at vi indstiller til generalforsamlingen, at bestyrelsens vederlag for året er uændret. Det vil sige DKK 180.000 til formanden, DKK 135.000 til næstformanden og DKK 90.000 til de øvrige medlemmer. Honorarerne har været uændret siden 1. januar 2004.
- Med baggrund i arbejdsmængden og kravene til bestyrelsen har vi på side 18 i årsrapporten flaget, at vi synes, det er fair næste år at hæve honoraret til bestyrelsen, som efter dansk målestok er ganske beskedent. Men det emne er altså først på dagsordenen til generalforsamlingen i 2007.

<slide 13>

Bestyrelsen har for nylig fastlagt Koncernens strategi og dermed de mål og rammer, der skal styre SP Groups udvikling frem til 2009.

Den vil jeg gerne gennemgå nogle af hovedpunkterne i.

Udgangspunktet for strategien er, at SP Group har mange gode produkter og solide kompetencer inden for fremstilling og udvikling af plastforarbejdede emner.

Vi har også mange gode og loyale kunder, som fortsætter med at placere ordrer hos os.

Disse styrker skal vi værne om, men vi skal **også** ud til nye kunder og nye geografier, og derfor skal SP Group vinde markedsandele i Nordeuropa, hvor der **især** er meget at hente uden for Danmark.

Vi skal styrke Koncernens markedsføring og differentiere os på proces, design og råvarer.

SP Group skal fremstå som den leverandør, der klarest kan bidrage til kundernes produktudvikling og dermed virkelig skabe værdier.

Vi skal også udnytte, at vi som en **større** spiller i industrien har fordel af, at vi kan source forme og råvarer globalt. Det er noget af det, vi skal slå på, når vi bearbejder nye kundegrupper og industrier i vækst.

<slide 14>

Selv om SP Group i første række er underleverandør til industrier, så har vi i en række niches betydelige styrkepositioner – bl.a. i form af egne produkter.

Det er inden for ergonomisk arbejdspladsudstyr og markeringsudstyr fra Ergomat.

Det er inden for ventilationsudstyr fra TPI, hvor vi jo selv kontrollerer varemærker og distribution.

Og i begge områder er vi blandt de førende i verden.

Men vi er også en betydelig udbyder af PFTE-belagte guidewires - engangsartikler til især hospitaler - hvor vi er blandt de 3 største i Europa.

Og så er vi nummer 1 i verden inden for hårde valser og vi er den førende udbyder herhjemme inden for nummerplader.

Det giver betydelige fordele at være nummer 1 på et marked.

Derfor skal vi sikre, at vi fuldt ud realiserer potentialet i disse nicher, og ikke mindst dér, hvor vi selv kontrollerer varemærkerne, og hvor vi derfor opnår højere marginer.

Og det er netop tilfældet med produkterne fra Ergomat og TPI, hvor omsætningen nærmer sig DKK 100 mio., som man kan se af søjlerne øverst på diagrammet.

Det er oplagt en del af strategien at globalisere disse produkter og samtidig at udvikle nye nicheprodukter, hvor vi **også** kontrollerer varemærker og distribution.

Endelig skal vi - som før nævnt - forfølge mulighederne i medico-sektoren, hvor SP Groups omsætning sidste år steg med 47 %.

Det kræver, at vi har et effektivt og moderne produktions set-up, men det kræver også, at vi hele tiden styrker Koncernens - og hermed medarbejdernes - kompetencer.

<slide 15>

Inden for produktionen vil der i strategiperioden løbende ske tilpasninger og effektiviseringer.

Automatiseringerne vil fortsætte, og LEAN Manufacturing vil blive rullet ud i alle enheder baseret på de gode erfaringer, der foreløbig er gjort.

Mantraet for den indsats er ”bedre, billigere og hurtigere.”

Mange af SP Groups kunder flytter produktionen til lande med lavere produktionsomkostninger, og vi flytter med, fordi vi selvfølgelig skal være, hvor kundeunderlaget er.

Vi er i gang med at fordoble kapaciteten på fabrikken i Kina frem til 2009.

Og i Polen udbygger vi allerede i år aktiviteterne.

Bestyrelsen har godkendt etableringen af en sprøjtestøbefabrik, og desuden indledte Accoat Medical i februar år i byen Zdunska Wola i Polen en fremstilling af især løntunge produkter til medico-sektoren, og denne produktion i renrum udvides gradvist.

Generelt vil vi også i strategiperioden blive endnu bedre til at udnytte stordriftsfordele - også i sourcing af råvarer.

Og så skal vi udbygge IT- og styringssystemer på tværs af Koncernen, og vi skal selvfølgelig hele tiden sikre, at SP Group har den rigtige organisation med de rette mennesker.

<Slide 16>

Denne strategi skal lede os frem til, at SP Group om 2-4 år opnår et resultat før skat og minoriteter, der svarer til 5 % af Koncernens omsætning.

For at gøre det mål håndgribeligt kan jeg sige, at SP Groups mål i 2009 er en Koncernomsætning i niveauet DKK 1 mia., og på den baggrund vil et resultat før skat og minoriteter svare til omkring DKK 50 mio. - mod altså godt DKK 10 mio. sidste år.

Altså et ganske ambitiøst indtjeningsmål, men vi mener ikke at det er urealistisk.

Vi vil i hele perioden styre efter at nedbringe den rentebærende gæld og vi vil samtidig øge indtjeningen på driften.

Det skal manifestere sig i, at SP Group i 2009 har en rentebærende nettogæld, der er 3-4 gange så høj som driftsindtjeningen (EBITDA).

Det er et afbalanceret niveau, som giver mulighed for effektivitet og fleksibilitet.

Og for igen at sætte dette i perspektiv kan jeg sige, at den rentebærende nettogæld ultimo 2005 var 6,6 gange så høj som driftsindtjeningen.

Og når vi taler om at nedbringe gælden, er det selvfølgelig en forudsætning, at vi øger pengestrømmene fra driften.

Vi anser en soliditet i niveauet 20-35 % for at være passende, fordi SP Group dermed vil have en effektiv kapitalstruktur og ikke ophober unødvendig kapital.

Kommer soliditeten over 35 %, vil vi sende overskydende kapital tilbage til aktionærerne.

Kommer soliditeten under 20 %, fordi vi får kapitalkrævende gode ideer - det kan være store investeringer, måske opkøb - vil vi omvendt søge at rejse yderligere kapital.

SP Groups mål er at skabe et fornuftigt, løbende afkast til aktionærerne.

Afkastet skal i de nærmeste år skabes gennem stigninger i aktiekursen, indtil SP Group igen kan betale udbytte.

<Slide 17>

Det var målene på lidt længere sigt.

Lad os nu se på forventningerne på kort sigt - nemlig til 2006.

Helt overordnet fortsætter den restrukturering, som vi indledte for cirka halvandet år siden.

Tilpasningen af Koncernen er ikke slut - vi skal stadig sikre, at vi bruger kræfterne på de perspektivrige og velindtjenende aktiviteter.

Og kun på dem.

Vi forventer en vækst i Koncernens omsætning på 4-8 %, men SP Group har - som både Frank og jeg har været inde på - i 2005 afviklet og solgt aktiviteter og aktiver, som ikke længere bidrager til omsætningen og indtjeningen.

Derfor skal den **reelle** vækst i 2006 være endnu højere.

Vi forventer, at Koncernen i 2006 vil opnå et resultat før skat og minoriteter på mellem DKK 10 og DKK 15 mio.

Og her skal man selvfølgelig huske på, at vi er i gang med nogle udgiftskrævende tiltag med igangsætning af både medico-produktion og sprøjttestøbefabrik i Polen.

De tiltag vil på kort sigt belaste indtjeningen, men skulle gerne lønne sig fremadrettet.

Disse forventninger er opgjort ved uændrede valutakurser og råvarepriser - og opgjort ud fra den portefølje af virksomheder, vi har i dag.

Og selv om SP Group var foran budgettet i 1. kvartal - som Frank nævnte før - har vi valgt at fastholde forventningerne.

SP Group er stadig i en omstillingsfase.

Vi søger at være så åbne og ærlige som muligt om, hvad vi gør, hvorfor vi gør det, og hvad vi vil opnå.

Vi vil gerne skabe en likvid og attraktiv aktie, og på det punkt kunne vi i 2005 glæde os over, at aktien steg 29 % - **og** at der blev skabt en begyndende interesse for Selskabet, som igen manifesterede sig i en markant stigende likviditet i aktien.

Denne interesse for SP Group var afsættet for, at bestyrelsen her i marts udnyttede sin stående bemyndigelse til at udstede nye aktier, hvorved vi hentede et nettoprovenu på DKK 18,6 mio. til den fortsatte vækst.

Og så var det meget glædeligt at interessen for SP Groups aktie var så stor, at emissionen blev kraftigt overtegnet.

Vi håber, at SP Groups resultater og planer vil betyde, at vi også fremover har en attraktiv og likvid aktie at tilbyde vore investorer.

Vi befinder os i Jylland, hvor beskedenhed er en dyd.

Men selv om vi er langt fra de mål, vi har opstillet, mener jeg ikke, at jeg går for vidt, når jeg siger, at vi er taknemmelige for – og tilfredse med – de resultater, der foreligger for 2005 og for 1. kvartal af 2006.

Men resultaterne er ikke kommet af sig selv.

Der har været ydet en stor indsats af alle medarbejderne i SP Group Koncernen, hvor direktionen med Frank Gad i spidsen, har vist vejen.

Denne indsats vil jeg hermed sige en stor tak for.

Det har været sjovere at være bestyrelsesmedlem i det seneste år, men absolut ikke nemmere.

Jeg vil også takke mine bestyrelseskolleger for en engageret indsats og for nogle spændende bestyrelsesmøder.

Bølgerne har til tider gået højt, men alle har arbejdet med udgangspunkt i den konkrete problemstilling, hvor forskellige opfattelser ikke har påvirket den kollegiale og professionelle atmosfære.

Også tak til revisionen, som har ydet en stor indsats – bl.a. i forbindelse med overgangen til de nye IFRS regnskabsregler.

Og til sidst tak til såvel gamle som nye aktionærer.

Til de gamle – tak for Jeres tålmodighed, som vi vil søge at kvittere for i de fremtidige resultater.

Til de nye, som jo tæller en betragtelig del af den samlede aktiekapital, tak for Jeres tro på, at SP Group er en virksomhed, det er værd at investere i.

Og hermed vil jeg give ordet tilbage til dirigenten.