



# Præsentation af SP Group 1. kvartal 2007

Maj 2007

# DAGSORDEN

---



1. Højdepunkter og hovedtal fra 1. kvartal 2007
2. Forretningsområdernes resultater og forventninger
3. Aktionærforhold
4. Vederlagspolitik
5. Strategi
6. Finansielle mål
7. Forventninger til 2007

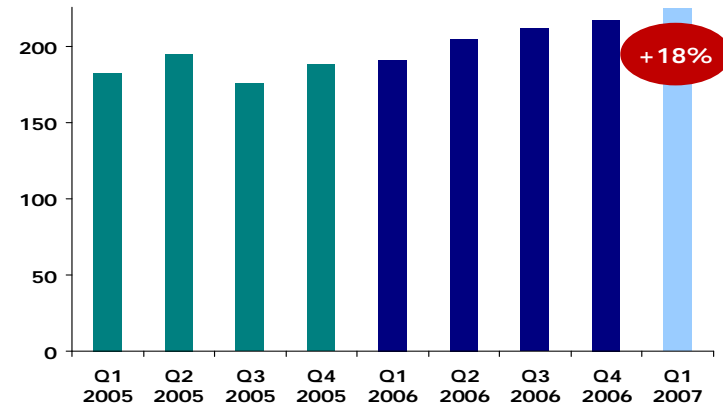




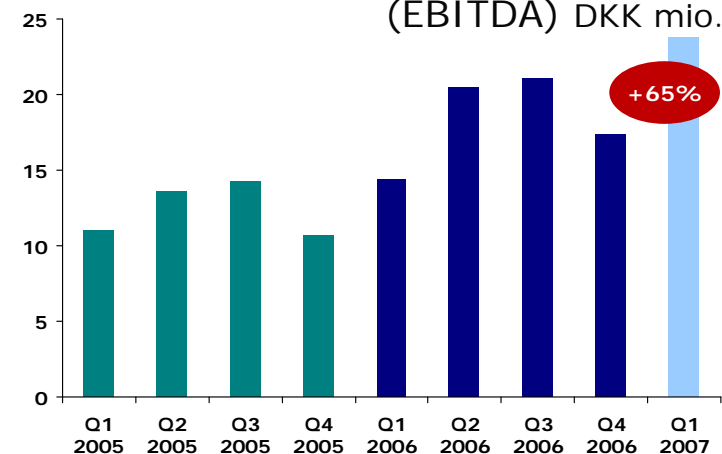
# 1. KVARTAL BLEV BEDRE END VENTET

- Udviklingen er foran planerne trods højere energi- og råvarepriser
- Højere omsætning end ventet; 23% vækst uden for Danmark
- Bedre kapacitetsudnyttelse i 3 af de 4 forretningsområder og højere effektivitet i alle 4 forretningsområder
- Stram styring af omkostninger
- 10,6% EBITDA-margin (+3,1pp)
- Polsk opbygning og integration af tilkøbte plastaktiviteter koster stadig
- Køb af 10% af TPI Polytechnik øger ejerandel til 70%
- Lukning i Helsingør; produktion af guide-wires og andre engangsartikler samlet i Polen

Omsætning kvartal for kvartal DKK mio.



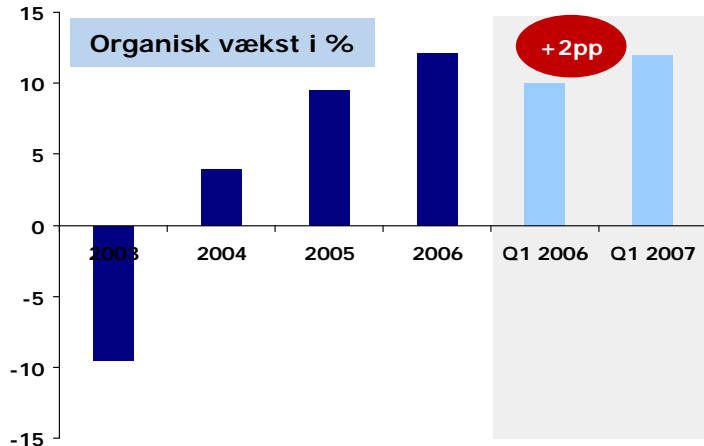
Driftsindtjening kvartal for kvartal (EBITDA) DKK mio.



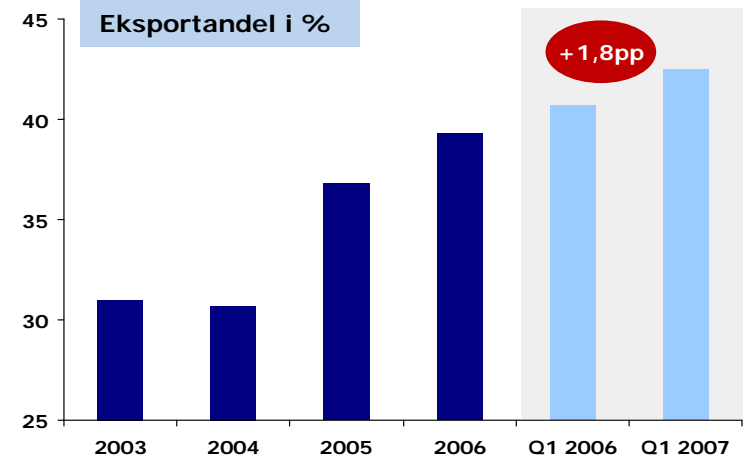
# 4 FOKUSOMRÅDER



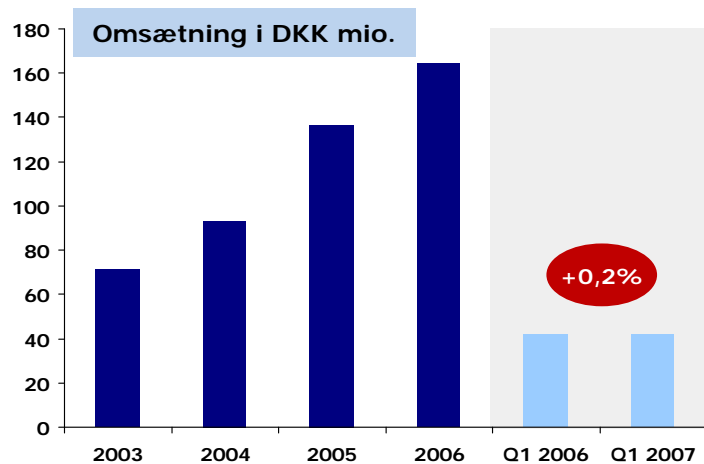
## Fokus på salg og markedsføring



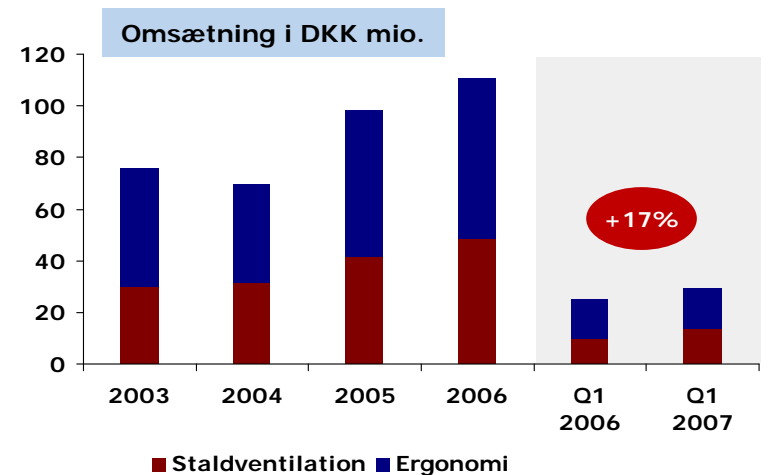
## Fokus på internationalt salg



## Fokus på medico-industrien



## Fokus på egne varemærker

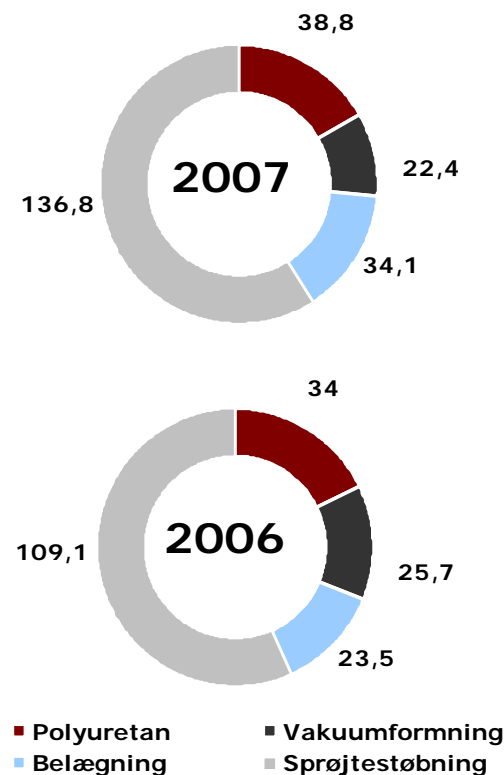


# BEDSTE KVARTALSRESULTAT I FLERE ÅR



DKK mio.	1. kvrt. 2007	1. kvrt. 2006
Omsætning	225,2	191,0
EBITDA	23,8	14,4
EBIT	14,7	5,9
Resultat før skat og minoriteter	11,3	3,1
Samlede aktiver	696,2	625,2
Egenkapital inkl. minoriteter	172,7	136,3
Nettorentebærende gæld	334	331
Pengestrømme fra driften	18,8	8,7

Forretningsområderne i 1. kvartal 2007 og 2006:



- EBIT-marginen er fordoblet fra 3,1% til 6,5%
- Resultat før skat og minoriteter = 5% af omsætningen (1,6%)

# SPRØJTESTØBNING (1)



SP Moulding A/S producerer avancerede, sprøjtstøbte præcisionskomponenter i plast til en bred vifte af industrier.

SP Medical A/S producerer til kunder i medico-sektoren, inkl. færdige produkter som guide-wires. Produktionen foregår i renrum.

SP Moulding er markedsleder i Danmark og blandt de største udbydere i Norden. SP Medical er blandt de 3-4 største i Norden.

Beliggenhed: Juelsminde (DK), Stoholm (DK), Karise (DK), Sønderborg (DK), Suzhou (Kina) og Sieradz (Polen).



Teknisk plast



Teknisk plast



Medico



Medico



2K og 3K  
moulding

# SPRØJTESTØBNING (2)



## 1. kvartal 2007:

- 25,4% vækst; 8,9% organisk
- Vækst i stort set alle industrier
- Højere aktivitet og bedre dækningsgrader øger EBIT
- Integration af tilkøbte plastaktiviteter og opstart i Polen koster stadig
- Accoat Medical overført til SP Medical; mandskabsintensiv produktion samlet i Polen

## Forventninger til 2007:

- Vækst i SP Moulding og SP Medical
- Mindre belastning fra Polen mv.
- Højere driftsindtjening

DKK mio.	1. kvrt. 2007	1. kvrt. 2006
Omsætning	136,8	109,1
EBIT	4,2	2,6
Resultat før skat og minoriteter	1,4	1,4
Antal ME (gns.)	585	473



DKK mio.	2006	2005
Omsætning	462,0	398,6
EBITDA	27,2	18,9
EBIT	9,0	1,6
Årets resultat	0,6	-2,5

# POLYURETAN (1)



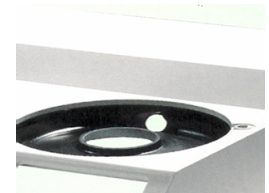
3 aktiviteter: Tinby A/S, Ergomat A/S og TPI Polytechnik BV

Beliggenhed: Søndersø (DK), Zdunska Wola (POL), Vught og MK Teuge (NL), Cleveland (US), Montreal (CAN), Zeil am Main (DE), Helsingborg (SE)

Tinby er en af Nordeuropas førende underleverandører af formstøbte produkter i massivt, opskummet og fleksibelt polyuretan (PUR). Global markedsleder inden for hårde valser.



Valser



Massivt, opskummet PUR

Ergomat producerer og markedsfører ergonomiske løsninger under egne varemærker, især måtter (Ergomat), stole (ErgoPerfect), borde, og DuraStripe markeringsbånd. Markedsleder i EU.



Måtter



DuraStripe

TPI Polytechnik producerer og markedsfører koncepter til ventilation af stalde og industribygninger. Markedsleder i EU.



# POLYURETAN (2)



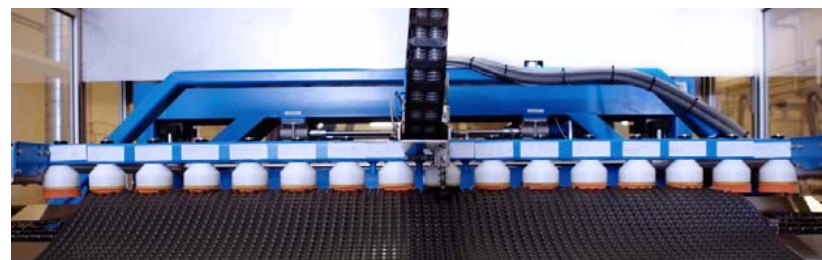
## 1. kvartal 2007:

- 14% vækst er bedre end ventet
- TPI: Fortsat høj vækst, drevet især af afsætning i Østeuropa
- Tinby: Vækst; stor ordrebeholdning fra bl.a. vindmølleindustrien
- Ergomat: Resultat lidt over Q1-2006
- Samlet EBIT-margin på 18,3%

## Forventninger til 2007:

- Vækst i alle aktiviteter
- Øget effektivitet, stram styring af omkostninger
- Højere driftsindtjening

DKK mio.	1. kv. 2007	1. kv. 2006
Omsætning	38,8	34,0
EBIT	7,1	5,1
Resultat før skat og minoriteter	6,4	4,1
Antal ME (gns.)	213	186



DKK mio.	2006	2005
Omsætning	148,7	156,6
EBITDA	30,4	24,7
EBIT	23,3	17,8
Årets resultat	14,0	10,9

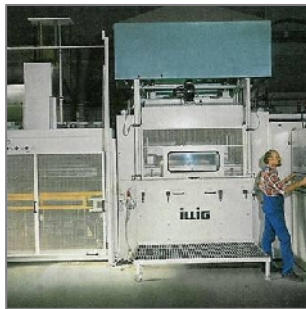
# VAKUUMFORMNING (1)



Gibo Plast udvikler og producerer termoformede plastemner i forskellige materialer og farver. Emnerne anvendes bl.a. i køle- og fryseskabe, campingvogne, vindmøller samt transport-, medico- og belysningsudstyr.

Markedsleder i Danmark og Norden, blandt de 10 største udbydere i EU inden for traditionel vakuumformning. Stærk position inden for de nye High-pressure og Twinsheet teknologier.

Beliggenhed: Skjern (DK)



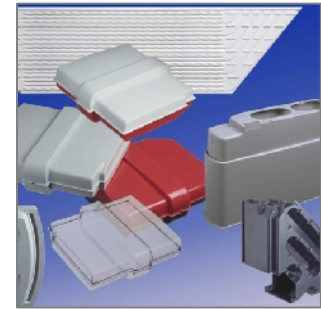
Vakuumformning



CNC fræsning



High pressure



Twinsheet

# VAKUUMFORMNING (2)



## 1. kvartal 2007:

- Lidt bedre omsætning end ventet
- 35,6% fald i salg til køle- og fryseskabs-industrien
- 21,6% vækst i transportbakker, medico, emner til vindmøller etc.
- Faldende indtjening pga. lavere aktivitetsniveau

## Forventninger til 2007:

- Omstillingsår pga. bortfald af salg til køle- og fryseskabs-industrien
- 10% nedgang i afsætning; lavere indtjening – men stadig positiv

DKK mio.	1. kvrt. 2007	1. kvrt. 2006
Omsætning	22,4	25,7
EBIT	0,4	2,0
Resultat før skat og minoriteter	-0,0	1,5
Antal ME (gns.)	65	73



DKK mio.	2006	2005
Omsætning	101,0	104,2
EBITDA	8,4	8,7
EBIT	5,3	6,3
Årets resultat	2,5	3,4



# BELÆGNING (1)

---

Accoat udvikler og udfører non-stick, low-friction og highbuild korrosionsbeskyttende belægninger i Teflon og PTFE mv. af en række industriens produkter og produktionsanlæg.

Inden for industriel teflon er Accoat blandt de 5 største udbydere i EU.

Beliggenhed: Kvistgård (DK)



Coating



Coating



Medico



# BELÆGNING (2)

## 1. kvartal 2007:

- Ca. 100% vækst; korrigeret for overførsel af Accoat Medical
- Høj vækst i salget til kemisk industri, medico-industri og olie- og gasindustri
- EBIT-margin på 23,6% pga. vækst, bedre mix og fremrykket afslutning af større projekter

## Forventninger til 2007:

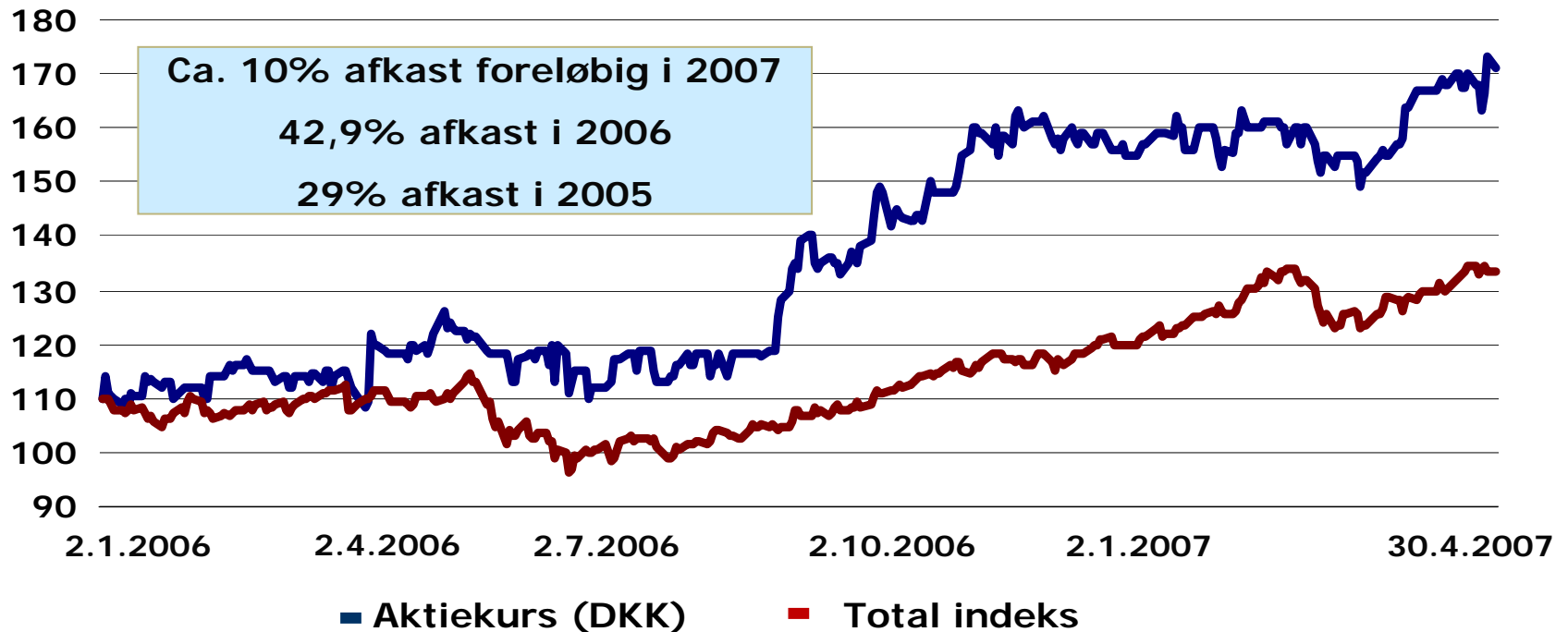
- Vækst i coating-aktiviteternes omsætning og indtjening
- Samlet vækst i omsætning og indtjening fra 2006

DKK mio.	1. kvrt. 2007	1. kvrt. 2006
Omsætning	34,1	23,5
EBIT	8,0	0,3
Resultat før skat og minoriteter	7,7	-0,1
Antal ME (gns.)	65	98



DKK mio.	2006	2005
Omsætning	121,2	92,0
EBITDA	17,8	7,2
EBIT	11,5	2,3
Årets resultat	6,5	-0,2

# VÆRDISKABELSE TIL AKTIONÆRERNE

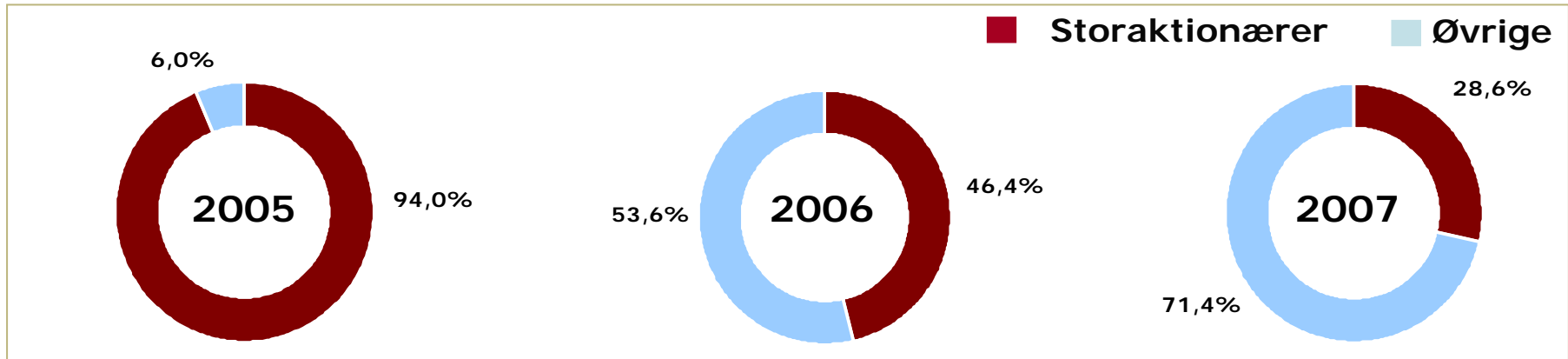


- 2 kapitaludvidelser i 2006 med 221.300 stk. nye aktier
- Indgår fra 2007 i SmallCap+ – følger krav til MidCap+ selskaber



# INDSATS FOR AT ØGE AKTIENS LIKVIDITET

## Storaktionærernes ejerandel



## Ejerforhold medio marts 2007

	Antal (Stk.)	Andel (%)
Schur Invest A/S	231.449	11,6
Mørksø Invest ApS	184.678	9,2
Shareholder Invest Growth A/S	155.000	7,8
SP Group (egne aktier)	13.975	0,7
Navnenoterede under 5%	918.146	45,9
Ikke navnenoterede	496.752	24,8
<b>TOTAL</b>	<b>2.000.000</b>	<b>100,0</b>

# STØRRE FOKUS PÅ AKTIEBASERET AFLØNNING



- Fastholdelse af nøglepersoner kræver nye løn-instrumenter
- Aktiebaserede ordninger cementerer fælles interesse i kursstigninger
- Generalforsamlingen har netop vedtaget nyt warrant-program

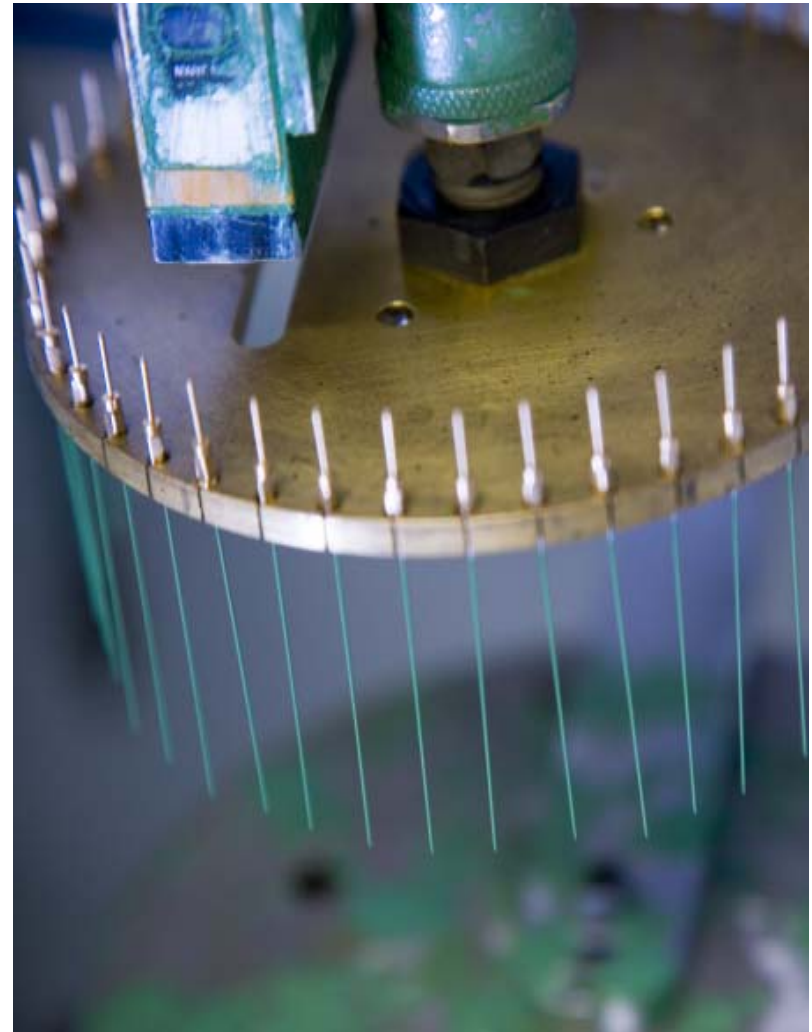
Tiltag	Hvem	Antal	Udnyttelseskurs
Warrants 2005	Frank Gad	54.000 warrants	DKK 81 + 7,5% p.a.
Optioner 2006	Frank Gad	13.975 optioner	DKK 109 + 7,5% p.a.
Warrants 2007	Ca. 15 ledere	80.000 warrants	Afklares + 7,5% p.a.

- Alle programmer er flerårige for at fremme langsigtet adfærd
- Det nye warrant-program løber frem til 2011
- Programmer har først en værdi for lederne, når aktionærene har konstateret en værdistigning – derfor 7,5% årlig rente



# STRATEGI (1)

- Fortsætte lønsom vækst
- Vinde markedsandele via øget eksport fra Danmark og Polen
- Opkøb, herunder konsolidering på hovedmarkeder i Nordeuropa
- Styrke salg og markedsføring; yderligere differentiering på proces, design og råvarer
- Øget innovation og deltagelse i kundernes produktudvikling
- Global sourcing af forme og værktøjer skal udnyttes
- Stærkere bearbejdning af industrier i vækst og nye kundegrupper



# STRATEGI (2)



- Realisere potentialet i de eksisterende produktnicher
  - Ergonomisk arbejdspladsudstyr og markeringsudstyr
  - Ventilationsudstyr
  - Guide-wires
  - Hårde valser
- Globalisere egne varemærker, fx Ergomat, DuraStripe, TPI etc.

**ERGOMAT**<sup>®</sup>

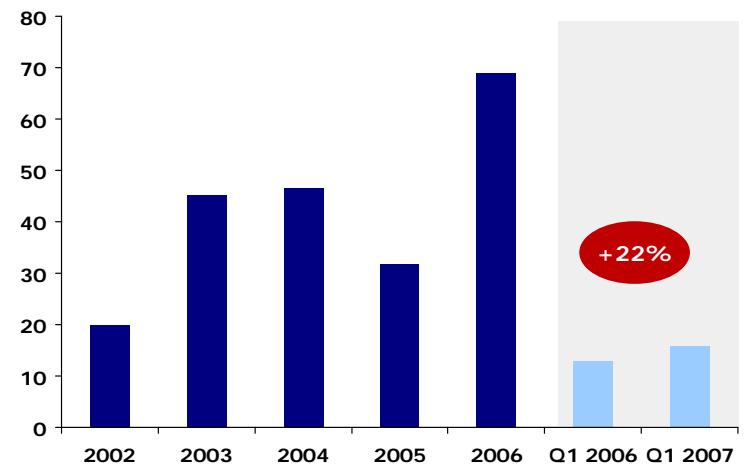
**DURASTRIPE**



- Nye nicheprodukter, hvor SP Group kontrollerer brands og distribution
- Foretage nødvendige investeringer



**Stigende investeringer i DKK mio.**  
**Investeringer i fabrikker og udstyr**

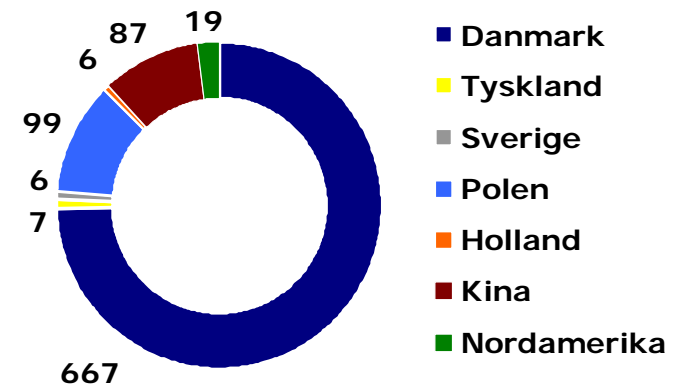


# STRATEGI (3)



- Løbende tilpasninger og effektiviseringer af produktionen
- Udbygning i Polen og Kina
  - Fordobling af kapacitet i Kina
  - Nye anlæg i Polen i 2006
  - Fortsat flytning af arbejdsintensive opgaver fra Danmark til Polen
- Maksimal udnyttelse af stordriftsfordele – global sourcing
- Optimere supply chain og styrke IT- og styringssystemer
- Større fleksibilitet; bedre uddannelse af organisationen

Geografisk medarbejderfordeling i 2006



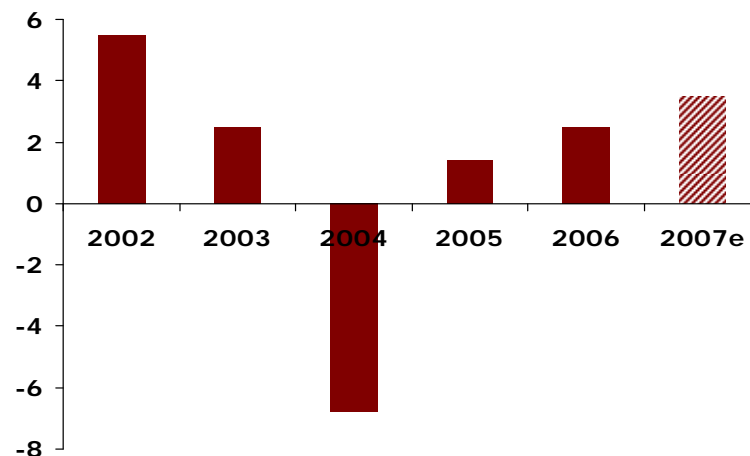
# LANGSIGTEDE FINANSIELLE MÅL



- Resultat før skat og minoriteter på 5% af omsætningen i løbet af 3 år
- Koncernomsætning i niveauet DKK 1 mia. i 2009
- EBITDA-margin på mere end 10%
- Rentebærende nettogæld skal ned
- Pengestrømme fra driften skal øges
- NIBD/EBITDA sænkes til 3-4 i 2009
  - 11,5 i 2004; 4,6 i 2006
- Soliditet (inkl. minoriteters egenkapital) på 20-35%
- Fornuftigt afkast til aktionærene, via stigninger i aktiekursen

## På vej mod de 5%

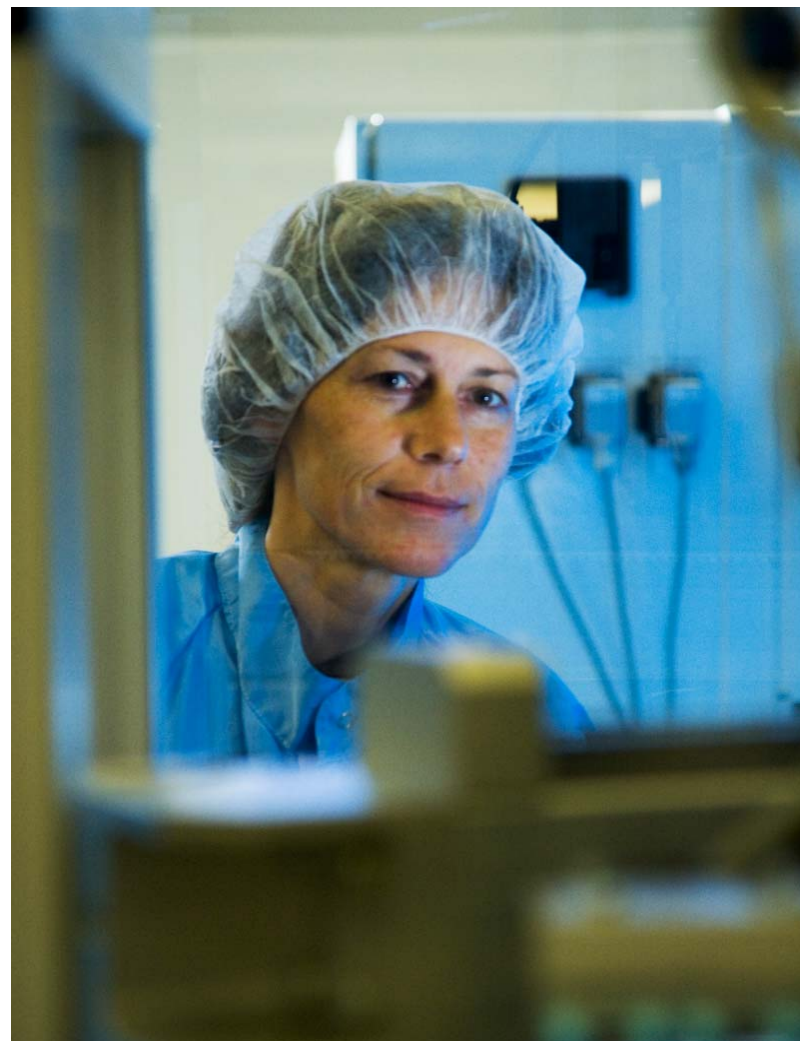
Resultat før skat & minoriteter i % af omsætningen



# FORVENTNINGER TIL 2007 ER UÆNDREDE



- Vækst på 4-8% = omsætning på DKK 860-890 mio. i Koncernen
- Faldende omsætning i Gibo; vækst i de 3 andre forretningsområder
- Indtjening belastes fortsat af opstart i Polen og integration af tilkøbte plastaktiviteter
- DKK 25-30 mio. overskud før skat og minoriteter (DKK 20,6 mio.)
- Ændringer i aktiviteter, råvare- og elpriser, valuta og konjunkturer kan påvirke forventningerne
- 2007 bliver endnu et skridt på vej mod de langsigtede finansielle mål



# FREMADRETTEDE UDSAGN

---



Denne præsentation indeholder fremadrettede udsagn, som afspejler SP Groups nuværende opfattelse af fremtidige begivenheder og økonomiske resultater.

Udsagnene om 2007 og årene fremover er i sagens natur behæftet med usikkerhed, og SP Groups faktiske resultater kan derfor afvige fra forventningerne og de opstillede mål. Forhold, som kan medføre ændringer, er blandt andet - men ikke kun - ændringer i råvare- og energipriser, ændringer i valutakurser, ændringer i de makroøkonomiske og politiske forudsætninger, ændringer i væsentlige kundegrupperes efterspørgsels- og produktionsmønstre samt andre udefra kommende forhold.

Denne præsentation er ikke en opfordring til at handle aktier i SP Group A/S.

## Yderligere oplysninger:

Frank Gad, adm. direktør  
SP Group A/S  
Snavevej 6-10  
5471 Søndersø

Telefon: 7023 2379 / 3042 1460  
E-mail: [fg@sp-group.dk](mailto:fg@sp-group.dk)

*Abonnér på fondsbørsmeddelelser mv.*

Tilmelding på [www.sp-group.dk](http://www.sp-group.dk)