

## VD Henrik Perbecks anförande vid Beijer Alma AB:s årsstämma den 28 mars 2019

Bästa aktieägare,

För ett år sedan stod jag här och tackade styrelsen och er aktieägare för att jag fått förtroendet att leda Beijer Alma. Även idag vill jag tacka er – nu efter att haft förmånen att arbeta i koncernen under ett år som blev intensivt och framgångsrikt.

För min personliga del har 2018 bland annat handlat om att lära känna verksamheten i grunden. Det har jag gjort genom att besöka bolag och träffa människor i koncernen över hela världen. En sak har imponerat mycket på mig och det är det starka affärsmannaskapet som finns runt om i Beijer Almas bolag.

Här menar jag att det decentraliserade arbetssättet i koncern och dotterbolag spelar stor roll. Affärer ska göras av dem som finns nära kunderna i vardagen och förstår deras behov. Det uppmuntrar vår organisation och vårt arbetssätt till, vilket samtidigt borgar för att koncernen blir stark och robust.

Apropå 2018 kan vi som sagt konstatera att det blev ett intensivt år. Det hade börjat starkt redan när jag tillträdde som koncernchef i mars, men växte sedan allt mer. Självklart är jag stolt över att ha fått vara med och bidra till fina resultat redan det första året.

Samtidigt fortsätter Beijer Alma att leverera en hög värdetillväxt till er aktieägare. De senaste tio åren har totalavkastningen i snitt uppgått till 20 procent per år.

Ser vi närmare på 2018 bidrog alla våra tre dotterbolag till koncernens resultatförbättring. Det är i sig är ett styrkebesked.

Lesjöfors industrifjädrerverksamhet uppvisade tillväxt på i stort sett alla geografiska marknader – i Norden, övriga Europa samt i Asien och Nordamerika. Mot slutet av året såg vi en viss avmattning i några kundsegment, främst i de med koppling till den tyska fordonsindustrin.

Inom Chassifjädrar blev 2018 ett rekordår – detta på en marknad där konkurrensen hårdnat och där det sker en konsolidering bland kunderna som blir färre och större.

Tack vare Lesjöfors unika servicemodell - där det kompletta sortimentet och den höga leveranssäkerheten är viktiga konkurrensfördelar – fortsatte vi att växa ytterligare.

Habia Cable presterade väsentligt bättre 2018 än under året dessförinnan. Inom Övrig Industri är det extra glädjande att grundaffären i kundsegmenten industri och försvar uppvisade en stark utveckling.

Under året fick vi dessutom ett kommersiellt genombrott inom offshore med en ordergång på sammanlagt 160 miljoner kronor. Telekomförsäljningen var mycket stark det första halvåret, men mattades sedan av.

I Habia är vissa av affärerna projektbaserade eller kopplade till långa upphandlingscykler - exempelvis inom kärnkraft, försvar och ibland även inom telekom. Det ger en mer volatil försäljningsutveckling än i många andra av våra områden och är något vi sannolikt får leva med.

Samtidigt arbetar Habia inom många olika kundsegment, vilket breddar kundbasen och öppnar fler möjligheter. Det blev under året tydligt inom offshore, där den starka ordergången får en positiv effekt på Habias intäkter 2019.

Beijer Tech uppvisade en fortsatt bred och lönsam tillväxt. Alla affärsområden och kundsegment bidrog och gjorde att bolaget 2018 nådde ett riktigt bra resultat. Vid sidan om den växande industrihandeln fortsätter andelen förädling och tillverkning att öka - bland annat via de senaste årens förvärv inom Flödesteknik - men även inom Industriprodukter, exempelvis genom satsningen på 3D-printning. Mot slutet av året gjordes ett mindre förvärv inom Industriprodukter, som breddar verksamheten på den finska marknaden.

För helåret uppgick Beijer Almas fakturering till 4 409 Mkr, vilket var en ökning med 11 procent jämfört med föregående år. Justerat för valutakurser och företagsförvärv var ökningen 7 procent. Resultatet blev 609 Mkr och det var hela 18 procent högre än 2017. Ordergången ökade med 14 procent 2018. Vinsten per aktie uppgick till 7,78.

Sett över en tioårsperiod kan vi konstatera att utvecklingen i koncernen varit positiv under lång tid.

Våra dotterbolagschefer finns på plats här i kväll och jag vill verkligen tacka Kjell-Arne Lindbäck, Carl Modigh, Staffan Andersson, era kollegor och medarbetare som gjort detta möjligt. 2018 var ett intensivt år och jag vet att många i era organisationer har fått anstränga sig till det yttersta för att klara leveranser och andra åtaganden.

Att vi över tiden kan leverera dessa fina resultat faller även tillbaka på koncernens strategi för lönsam tillväxt. Under året gjorde jag en översyn av strategin. Den bekräftade att just kombinationen av organisk tillväxt och förvärv är grundläggande i vår utveckling.

Under 2018 kan vi konstatera att i princip all tillväxt var kopplad till organisk utveckling, där det fina affärsmannaskap jag nämnt självklart bidragit. Vi är duktiga på att utveckla försäljningen, på att hitta nya kunder och marknader samt ta fram produkter och tjänster som har mervärden kunderna är beredda att betala för.

Till bilden hör även att vi gjort stora investeringar för att stötta den organiska utvecklingen. Det handlar om drygt 200 miljoner kronor som investerats i ny eller utökad produktionskapacitet, i utbyggnad av lokaler samt i effektiviseringar – främst för att öka automatiseringsgraden i våra verksamheter.

En av de större nyinvesteringarna 2018 gällde Habias anläggning i Söderfors, där den nya tillverkningslinjen för offshorekabel etablerades. Ett annat exempel är Lesjöfors anläggningar i brittiska Cornwall, där vi gjort betydande investeringar som utökar tillverkningskapaciteten av chassifjädrar.

Långsiktigt är även förvärv viktiga i tillväxtarbetet. Så har det varit historiskt och så kommer det att vara i framtiden. Något som imponerar på mig är hur väl dotterbolagen tar hand om sina förvärv och vidareutvecklar dessa. Återigen är det vårt affärsmannaskap som gör skillnad och ger en stark utveckling även i nytillkomna verksamheter.

Därför känns det positivt att nu berätta mer om det förvärv som gjordes i Beijer Tech för några veckor sedan. Det gällde Encitech som tillverkar och distribuerar elektronikkomponenter. Encitech är ett välskött bolag, som uppvisar både en fin lönsamhet och goda tillväxtpotentialer framåt. Affären breddar Beijer Techs erbjudande och visar samtidigt vilken bra plattform för förvärv Beijer Tech utgör.

Encitechs tidigare ägare stannar kvar och leder bolaget. Jag vet att Ulf och Henrik nu ser fram mot att utveckla affären i Encitech tillsammans med Beijer Tech!

När vi växer koncernen krävs samtidigt att vi agerar ansvarsfullt och med hänsyn till de hållbarhetsfrågor, som hela tiden ökar i betydelse. Med utgången av 2018 avslutades den femårsperiod, som våra hållbarhetsmål baserats på. Vi satte mål inom fem områden och har nått målen inom tre av dessa – energiförbrukning, koldioxidutsläpp samt ökat samhällsansvar. Men även om nyckeltalen förbättrats återstår mycket arbete – bland annat för att göra oss energieffektivare.

Hållbarhet handlar även om socialt ansvarstagande, där vi genom åren ökat vårt engagemang. Några av er har kanske hunnit bekanta er med Teach for Sweden, som varit på plats här i eftermiddag. Vi stödjer sedan 2015 deras arbete med att utbilda lärare i naturvetenskapliga ämnen. Lärarna arbetar samtidigt på de skolor där behovet av tydliga och modiga ledare är som störst. Under 2018 har både jag själv och Staffan Andersson varit mentorer till blivande lärare i Teach for Swedens ledarskapsprogram. Två högstadielklasser har även gjort studiebesök på en av Lesjöfors anläggningar. Syftet var att visa eleverna att tekniska och naturvetenskapliga utbildningar kan öppna för en karriär inom industrin.

För oss är den här typen av sociala samarbeten viktiga. Vårt stöd bidrar till att fler grundskolelever får behörighet till gymnasiet med allt vad det innebär av nya, större framtidsmöjligheter. Och vem vet – kanske på sikt ett spännande jobb i en industrikoncern som vår.

Vi är nu inne i 2019 och kan konstatera att många regioner och branscher uppvisar en fortsatt stark utveckling. Samtidigt präglas situationen i omvärlden av större osäkerhet än under samma period förra året. För Beijer Almas del fokuserar vi på det som vi kan påverka. Vi har en robust affärsmodell och en stark balansräkning. Det gör att vi är rustade för att möta eventuella nedgångar, men framför allt att vi kan göra nya satsningar för att säkra en fortsatt lönsam tillväxt.

Allra sist vill jag än en gång tacka styrelse och er aktieägare för förmånen att leda Beijer Alma. Jag vill även tacka alla duktiga medarbetare för storartade insatser, som vi nu tar med oss in i 2019.

Tack så mycket!