

Vd Henrik Perbecks anförande vid Beijer Alma AB:s årsstämma den 30 mars 2023

Bästa aktieägare,

Allra först vill jag säga hur roligt det är att återigen träffa er ansikte mot ansikte. Det är nu fyra år sedan vi senast kunde genomföra en stor, publik årsstämma här på UKK. Det är naturligtvis också extra roligt att få träffa våra aktieägare året då koncernen fyller 40.

De senaste åren har vi försökt hålla kontakten via de filmade stämmotal, som lagts upp på vår webbplats. Jag anar dock att kanske inte alla här inne riktigt tagit del av dessa filmer. Därför tänkte jag ta tillfället i akt att då och då reflektera över koncernens utveckling sedan vi senast sågs.

Med 2022 har vi till slut lagt pandemin bakom oss. Och med den en ovanlig och prövande tid. Beijer Alma har ändå klarat dessa utmaningar bra. 2021 blev till och med ett rekordår. Ser vi tillbaka på alla år med pandemi så går vi ur denna period som en större och på många sätt starkare industrigrupp.

Men 2022 var inte bara slutet på pandemin, utan tyvärr också början på ett krig i Europa. Det mänskliga lidandet är enormt och de slutgiltiga konsekvenserna av konflikten är svåra att bedöma. Även Beijer Alma har påverkats, vilket jag ska återkomma till lite senare. Vi kan samtidigt konstatera att det handlar om relativt begränsade effekter och att koncernen står stark.

Ser vi till 2022 i övrigt blev det ett mycket händelserikt år. Vi genomförde stora förvärv, men gjorde också en stor avyttring. Det gör att vi fått en delvis ny strategisk inriktning i Beijer Alma.

Gällande 2022 kan vi också konstatera att utvecklingen i koncernen var positiv. Omsättning och resultat förbättrades. Den lönsamma tillväxten fortsatte och var främst förvärvsdriven.

Ser vi närmare på utvecklingen kan vi konstatera att alla dotterbolagen bidrog till resultatförbättringen. Beijer Tech nådde ännu ett rekordresultat och Lesjöfors växte via nya, stora förvärv.

Lesjöfors

Som nämnts har vi påverkats av kriget i Ukraina, främst i Lesjöfors chassifjäderverksamhet. Så snart kriget bröt ut valde vi att direkt pausa försäljningen till Ryssland, för att under året avveckla verksamheten på ett ordnat sätt. Beslutet var självklart – både mänskligt och affärsetiskt – men har haft en tydlig påverkan på Lesjöfors resultat.

I övrigt har chassifjäderverksamheten präglats av en normalisering i efterfrågan – detta jämfört med 2021 som var ett rekordår efter pandemin. Lesjöfors position på

eftermarknaden är fortsatt mycket stark. Att efterfrågan dämpats något beror bland annat på att grossistkunderna återgått till normala lagernivåer när leverantörskedjorna fungerar bättre igen.

Inom Industri varierade efterfrågan mellan olika geografier och kundsegment under året. Norden och USA utvecklades bäst medan efterfrågan var något svagare i övriga marknader i Europa samt i Asien. Förvärvstillväxten var betydande, dels från Alcomex och Plymouth Spring, men inte minst från amerikanska John Evans' Sons samt turkiska Telform som bägge knöts till Lesjöfors under 2022.

Beijer Tech

Efterfrågan i Beijer Tech var stabil och vi gynnades av den goda utvecklingen inom nordisk industri. Lönsamhetsutvecklingen i grundaffären var stark. Till detta ska läggas en påtaglig lönsam tillväxt via förvärven av svenska Mountpac och Swedish Microwave. Sedan vi stod här för fyra år sedan är Beijer Tech dubbelt så stort och genererar mer än tre gånger så stor vinst, en fantastisk utveckling. Jag kommer att berätta mer om både Lesjöfors och Beijer Techs förvärv om en liten stund.

Som jag nämnde inledningsvis gjordes en större avyttring under 2022. Vårt äldsta dotterbolag Habia Cable – som kom in i koncernen 1985 – såldes under hösten till ett tyskt kabelföretag. Bakgrunden är den strategiska översyn som inleddes i början av 2022 och syftade till att visa hur värde skapas på bästa sätt - både i Beijer Alma och Habia. Resultatet blev en avyttring av Habia. Det stärkte vår finansiella ställning så vi kan fortsätta tillväxtresan med Lesjöfors och Beijer Tech. Samtidigt har Habia fått en ny, långsiktig industriell ägare och bildar tillsammans en starkare europeisk kabelkoncern. Jag vill också tillägga att utvecklingen i Habia var mycket god under de nio månader bolaget ingick i koncernen förra året.

Beijer Alma i sammandrag

Exkluderat Habia Cable uppgick den samlade faktureringen till 5 866 Mkr. Organiskt – rensat för valutaeffekter och förvärv - ökade omsättningen med fyra procent. Resultatet blev 773 Mkr, vilket motsvarar en ökning med 12 procent jämfört med 2021. Orderingången ökade med cirka 20 procent. Koncernens vinst per aktie uppgick till totalt 15,92 kronor. Exklusive reavinsten från försäljningen av Habia Cable var vinsten per aktie 9,43 kronor.

Ser vi över en längre period som de senaste tio åren kan vi se att koncernen fortsätter att växa lönsamt. Den aktiva förvärvsstrategin är en viktig drivkraft bakom utvecklingen på senare år. Vi kan även se att Beijer Alma fortsatte att växa 2022 trots avyttringen av Habia.

Sammanfattningsvis blev 2022 ännu ett positivt år för Beijer Alma. Som alltid faller detta tillbaka på våra duktiga och drivande medarbetare, som på olika sätt förbättrar verksamheten och får den att växa.

Jag vill inleda med att tacka koncernledningen för era insatser under detta händelserika år. Jag vill också rikta ett tack till våra medarbetare i Lesjöfors, inte minst för den snabba och ordnade avvecklingen av verksamheten i Ryssland samt för den fortsatta, positiva utvecklingen av företaget. Beijer Tech når som nämnts ett rekordresultat och jag vill tacka alla ni som möjliggjort detta. Avslutningsvis vill jag tacka våra tidigare arbetskamrater i Habia Cable för extraordinära insatser i samband med avyttringen och för att verkligen ha lämnat med flaggan i topp.

Som alltid är lönsam tillväxt ledorden i vår affärsutveckling. Som jag nämnde har förvärvat tillväxt ökat i betydelse. Bara sedan 2019 har vi gjort 20 förvärv som bidrar med cirka 2 miljarder kronor i årlig omsättningsökning. Som jag sa inledningsvis vill jag – med tanke på att vi inte setts på några år - passa på att berätta mer om några av de förvärv som gjorts.

Om vi börjar med Lesjöfors vill vi att förvärven ska utveckla Lesjöfors på något av tre sätt – de ska stärka oss inom nya produktområden, i fler attraktiva kundsegment eller nya geografiska marknader.

Här vill jag först nämna det större förvärvet av Alcomex från 2021, som bidrar med allt detta på en gång. De nya produkterna är dörrfjädrar som hjälpt till att öppna dörrar till nya kunder, men också till nya geografiska marknader i Syd-, Central- och Östeuropa men även i Indien.

Alcomex har även utvecklat ett bra samarbete med övriga verksamheter inom Lesjöfors. Det har dels öppnat för en ökad korsförsäljning mellan enheter, dels för inköpsarbeten som ger effektiviseringar och kostnadsbesparingar.

I slutet av 2021 stärktes positionerna på den amerikanska marknaden via förvärvet av Plymouth Spring. Företaget tillverkar kundanpassade fjädrar och ger Lesjöfors en bra plattform i USA inom industrifjädrar.

Ett ännu större steg togs på USA-marknaden 2022. Då förvärvades John Evans' Sons. Både för Lesjöfors och Beijer Alma är det vårt största förvärv hittills. Värdemässigt är företaget i nivå med Habia Cable. Som en följd ökar Lesjöfors marknadsandel i USA avsevärt när intäkterna mer än fördubblas i regionen.

John Evans' Sons - som är USA:s äldsta fjädertillverkare - är idag ett ledande företag med starka marknadspositioner inom medicinteknik. Ett område som även Lesjöfors satsar alltmer på. Företaget har också en bred produktportfölj för tillverknings-, bygg-, flyg- och transportindustrin. Förvärvet är strategiskt rätt på flera sätt. Lesjöfors får tillgång till nya produkter, växer i det viktiga kundsegmentet medicinteknik samtidigt som vi ökar närvaron på USA-marknaden. Ytterligare en fördel är att det öppnas fler möjligheter för inköpsamordning och korsförsäljning mellan John Evans' Sons och andra verksamheter, både i USA och Europa.

Ett annat av 2022 års förvärv har öppnat en helt ny marknad. Det gäller Telform som etablerat Lesjöfors i Turkiet. Företaget tillverkar industrifjädrar och breddar på så sätt Lesjöfors tillverkningsplattform. Dessutom utökas kapaciteten för lågkostnadsproduktion i Europa.

Sammantaget gör förvärven att Lesjöfors är en mycket större företagsgrupp än för bara ett par år sedan. Under 2022 omsattes för första gången över 4 miljarder kronor. Vi kommer att fortsätta växa verksamheten, både genom förvärv och via organisk utveckling av befintliga verksamheter. Plattformen för ökad korsförsäljning mellan geografiska marknader och enheter är ett av de viktigaste satsningsområdena, där Lesjöfors satt ambitiösa mål för de kommande åren.

Även i Beijer Tech har förvärven en nyckelroll i arbetet med lönsam tillväxt. Ett fokusområde här är nischteknologier, som ger intressanta tillväxtpotentialer vid sidan om industrihandeln.

Ser vi även här tillbaka några år var förvärvet 2020 av INU-gruppen ett viktigt steg mot tillväxt på nya områden. Företaget arbetar med fastighetsautomation – ett område där behovet av energieffektiviseringar och luftkvalitetsförbättringar är starka drivkrafter.

Här gjordes året efter ett tilläggsförvärv av Novosystems, som kompletterar INU geografiskt i Sverige. Andra exempel är Noxon som är inriktat på avloppsvattenrening och Källström Engineering som konstruerar fyllningsmaskiner för den internationella batteriindustrin. Bägge företagen förvärvades 2021.

Under 2022 var förvärvsaktiviteten fortsatt hög och innebar att svenska Mountpac och Swedish Microwave knöts till Beijer Tech. Mountpac ligger i den dynamiska Gnosjöregionen. Företaget är specialiserat på plåtbearbetning och kompletterande tjänster inom allt från produktutveckling till logistik. Swedish Microwave är en högteknologisk verksamhet. Företaget är en världsledande tillverkare av mikrovågshuvuden som används för att ta emot information från satelliter. I slutet av 2022 offentliggjorde vi även förvärvet av svenska Botek Systems, som tillverkar och säljer fordonsmonterade vågar och digitala system för avfallsindustrin.

På bara några år har Beijer Tech förvandlats till en plattform för förvärv inom nya tillväxtområden. Liksom i Lesjöfors har förvärven växt verksamheten och gjort att Beijer Tech är ett betydligt större företag än för bara några år sedan. Omsättningen 2022 var nära 1,8 miljarder och som jag sa - dubbelt så stort som när vi sågs sist, med tre gånger så hög vinst! Detta har dessutom uppnåtts i tider av pandemi.

Vår lönsamma tillväxt måste också vara långsiktigt hållbar. Beijer Almas hållbarhetsarbete baseras på fyra målområden. Sammantaget ska de säkra både vårt miljöansvar och sociala ansvarstagande. Ett av målen är att minska koncernens klimatpåverkan, i första hand genom att sänka koldioxidutsläppen. Målet som sattes 2019 var att den relativa utsläppsnivån ska minska med 25 procent till 2023.

Minskningen fram till förra året har redan varit 42 procent. Samtidigt fortsätter vi kartläggningen av vilken klimatpåverkan Beijer Almas produkter har i hela den värdekedja vi är del av. Här kopplas utsläppen framför allt till användningen av metaller och gör att hållbarhetsarbetet breddas. Arbetet i värdekedjan gör att vi fokuserar på vilka behov kunderna har och hur vi kan utveckla vårt värdeerbjudande för att möta deras hållbarhetskrav.

Lesjöfors vill ta en ledande position och erbjuda kunderna fjädrar som består av råmaterial med lägre klimatavtryck. Kort sagt mer gröna fjädrar! Vi är bara i början av denna process, men erbjuder redan nu komponenter till klimatsmarta produkter, exempelvis den eldrivna motorcykeln Cake som det går att läsa mer om i årsredovisningen.

Vid sidan om klimatpåverkan är god affärsetik vår mest grundläggande värdering och ett viktigt område inom hållbarhetsarbetet. Att etiken är viktig tycker jag vi visade 2022 när vi valde att avveckla Lesjöfors ryska verksamhet när landet anföll Ukraina. Detta var ett viktigt beslut. Det togs tillsammans med styrelse och medarbetare och speglar vår syn på respekten för länders suveränitet och för mänskliga rättigheter.

Hållbarhetsarbetet bygger bland annat på riktlinjerna i Beijer Almas uppförandekod och på principerna i FN Global Compact. Under 2022 tog vi beslut om att också förbereda en implementering av vetenskapsbaserade klimatmål. Även här ligger fokus på hela värdekedjan och på att minska utsläppen av växthusgaser i linje med Parisavtalet.

Vi har nu gått in i ett 2023 med ett fortsatt osäkert omvärldsläge. Efter några turbulenta år med pandemi, återhämtning, krig i Europa och inflation, har vi fått lära oss agera snabbt på förändringar.

Denna förmåga till anpassningar blir viktig också framåt givet att osäkerheten är så stor. Samtidigt ska vi ta vara på de möjligheter som uppstår, våga investera i tillväxt och göra väl valda förvärv när tillfälle ges. Det har vi redan sett exempel på i år genom förvärven av tidigare nämnda Botek och även Amatec, som blivit en del av Alcomex som stärker sin distributionsförmåga av standardfjädrar.

Investeringarna i tillväxt fortsätter således. För det är genom satsningar och investeringar – samt snabba anpassningar – som vi säkrar en fortsatt stark utveckling i Beijer Alma. I minst 40 år till!

Tack!