

Bästa aktieägare,

Låt mig först tacka för förtroendet att leda koncernen under den här övergångsperioden. Jag är tillförordnad vd och koncernchef sedan 1 april och har varit styrelseledamot sedan 2017. Jag har en lång näringslivskarriär bakom mig. Det senaste operativa jobbet var som vd för Indutrade-koncernen under 13 år.

För mig är det lite speciellt att stå här idag. År 1988 fick jag mitt första vd-jobb i Östervåla på Zetterbergs Industri. Då hade jag också förmånen att träffa Anders och Charlotte Wall i det som då hette Heby Invest. Jag tror inte den verksamheten finns kvar längre. Däremot finns Zetterbergs Industri kvar i Östervåla, även om det är ett annat ägarskap än på den tiden. Förutom mitt arbete inom Beijer Alma är jag även styrelseordförande för FM Mattsson Group, vars kranar jag hoppas att ni har hemma i era i kök och badrum. Jag är även ordförande i Llentab Group som gör stålhallar.

Ser vi till utvecklingen i koncernen 2024 var konjunkturen fortsatt svag. Vi har en så pass diversifierad verksamhet och stor kundbas att efterfrågan totalt sett ändå var stabil. Marknaden i Centraleuropa utvecklades sämre medan Norden, Asien och USA stod emot konjunkturen bäst. Vi förvärvade fem verksamheter och det förstärkte vår position som serieförvärvare. Serieförvärvare är någonting som är ett ganska vanligt fenomen och många börsbolag jobbar med det idag. Sammantaget ökade koncernens rörelseresultat för fjärde året i rad. Vi växte både organiskt och med förvärv.

Lesjöfors

Vi har två koncernbolag. Det första är Lesjöfors som jobbar med fjädrar. Affärsområde Chassifjädrar är inriktat på eftermarknaden för fordon, där vi levererar fjädrar till bilar som fått problem med sina fjädrar på grund av dåligt väglag. Det innebär att framför allt tuffa vintrar gynnar försäljningen. Förra året var det Norden och östra Europa som utvecklades bäst.

Lesjöfors andra affärsområde är en växande verksamhet som inriktas mot industrin och mot specialfjädrar. Här var tillväxten speciellt stark i Norden, USA och i Asien. Däremot var utvecklingen svagare i Centraleuropa, där vi för några år sedan förvärvade ett bolag inom dörrfjädrar. Tyvärr har denna verksamhet drabbats ganska hårt av lågkonjunkturen i byggsektorn och därmed haft en svag utveckling. Vi gjorde också två förvärv med olika fokus på den europeiska industrifjädermarknaden.

Beijer Tech

Det andra dotterbolaget är Beijer Tech med tre affärsområden. Det ena är Industriprodukter, där hade vi en stark efterfrågan i Norge, men svagare i Finland och Sverige. Vi gjorde dessutom ett nytt förvärv på den norska marknaden. Affärsområde Flödesteknik arbetar med bland annat ventiler. Här var efterfrågeutvecklingen stabil

och omsättningen ökade. Inom detta område gjordes ett nytt förvärv i Sverige och ett i Finland. Och slutligen har vi affärsområde Nischteknologier med spjutspetsbolag som har egna varumärken och därmed är ganska icke-cykliska.

Beijer Alma i sammandrag

Summerar vi förra året hade vi en fakturering på 7,2 miljarder och ett rörelseresultat på strax under 1 miljard. Orderingången ökade med 4 procent och vinsten blev 11,85 kronor per aktie. Tittar vi på utvecklingen de senaste tio åren har vi haft en stadig tillväxt. Koncernen växer varje år genom en kombination av organisk utveckling och förvärv. Vår marginal däremot har gått ner lite grann och ambitionen är att lyfta den inför framtiden.

Kombinationen av organisk utveckling och förvärvad tillväxt har alltså präglat oss. Och kommer förhoppningsvis att prägla koncernen också i framtiden. Mellan 2019 och 2024 har vi gjort 27 förvärv. Det innebär att vi idag kan klassificera oss som en serieförvärvare.

Under förra året förvärvade vi fem bolag. Brissmans, som jobbar med brandredskap och kompletterar Svebab som gör brandslangar. Vi förvärvade Clemco i Norge som arbetar med ytbehandling och förstärker vår verksamhet på detta område. Även finska AVS förvärvades, som förstärker befintliga bolag som arbetar med ventiler. Vi förvärvade dessutom ett fjäderföretag i Frankrike, Lacroix, och ytterligare ett mindre bolag i England som heter Clifford Springs.

Vi betraktar oss som nämnts som en aktiv serieförvärvare. Vi har en lång historia och starka ägare, vilket är viktigt när man ska köpa privata bolag. Det gör att säljaren upplever att det finns en trygg hamn att hamna i. Till detta läggs en stark balansräkning som sammantaget gör att vi nu har fokus på att växa mer internationellt.

Det som skett över tiden är att Lesjöfors – som tidigare sålde merparten av produkterna under eget varumärke - numera har 50 procent av sin försäljning från andra varumärken i gruppen. Totalt sett arbetar Lesjöfors idag med 19 olika varumärken.

Ser vi till Beijer Tech är verksamheten nu mer renodlad. Företaget betraktas som serieförvärvare. Det har gått från att ha många handelsbolag till att också äga företag med egna varumärken som säljer sina produkter internationellt.

Förvärv är således en betydelsefull del av verksamheten, men det är samtidigt viktigt att växa organiskt. Lönsamheten ökar när man kan använda existerande resurser och växa sin omsättning, vilket gör att det blir mer vinstpengar kvar på sista raden.

Ett bra exempel på detta är något som hände förra veckan i Svebab som tillverkar brandslangar. Svebab tecknade då ett avtal med Myndigheten för civil beredskap, MSB. Det är det första avtalet i sitt slag som MSB tecknar och ska ses i ljuset av det säkerhetsläge Sverige och många andra länder befinner sig i. Samarbetet är även utformat för att klara en eventuell krigssituation och visar på vår styrka i koncernen och i Svebab.

Vi satsar överhuvudtaget mycket på framtiden och driver just nu många bygg- och utvecklingsprojekt. Vi bygger ut Svebabs lokaler, men också Boteks verksamhet i Ulricehamn som haft kapacitetsbrist. Även Mountpac i Småland byggs ut för att klara kapacitetsbristen och detsamma gäller Finn Lamex i Finland. Det är således en väldigt bra situation för de här bolagen, där vi nu satsar tiotals miljoner för att öka deras kapacitet för organisk tillväxt.

Det är samtidigt viktigt med hållbarhet, även om fokus i världen nu kanske riktas mot andra saker än miljö. Men det är ändå miljön vi måste leva med. Som en del av hållbarhetsarbetet har vi introducerat ekodesign. Det bygger på att man – i arbetet med en ny produkt eller konstruktion - ser till att tänka på allt ifrån materialval och koldioxidavtryck hela vägen genom utvecklingsprocessen. Vi har en relativt unik position på detta område som gör att vi ligger i framkant vad gäller ekodesign. Det är inget vanligt begrepp, men jag tror att det är någonting vi kommer att se mer av i framtiden.

Jag vill också lyfta fram arbetet med Science Based Targets (SBTi), där våra klimatmål nu blivit godkända. Detta ökar trovärdigheten i klimatarbetet när vi vänder oss till kunderna.

För 2024 vill jag nu tacka medarbetare och chefer. För det är ju i praktiken alla medarbetare som gör att det blir någonting av bolaget. Vi har ett antal chefer representerade här på årsstämman, men också väldigt många medarbetare runt om i världen. De bidrar alla till de resultat vi har i företaget. Deras lojalitet och insatser är också A och O för framtiden.

Jag vill även nämna några ord om utvecklingen under första kvartalet 2025. Vi hade en fortsatt ökad orderingång med nio procent till drygt 2 miljarder, varav fyra procent var organiskt. Ser vi till noterade bolag är det nog inte helt vanligt att man har organisk tillväxt i Q1. Nettoomsättningen ökade med åtta procent, varav tre procent var organiskt. Den operativa vinsten blev 282 miljoner. Den operativa marginalen var lika med föregående år. Det är vi inte riktigt nöjda med och vill att den förstärks framöver.

Vi gjorde tre förvärv i kvartalet. Ett bolag som heter Swemas med drygt 200 miljoner i omsättning. Swemas arbetar med reservdelar och komponenter till bergkrossindustrin och är en väldigt stabil verksamhet. Vi förvärvade även finska UPH som är ett mindre tilläggsförvärv. Slutligen gjorde vi ett majoritetsförvärv i Indien av ett fjäderföretag där vi nu äger 51 procent. Som en följd kan vi konstatera att antalet varumärken i koncernen fortsätter att växa och idag är väldigt stort, både Lesjöfors och i Beijer Tech. Därmed är jag färdig med min presentation och lämnar nu öppet för frågor.

Tack,