

Koncernchefen Georg Brunstams tal till stämman 2009

Herr ordförande, bästa aktieägare och stämmodeltagare,

HEXPOL är ett nytt bolag på Stockholmsbörsen - Nasdaq OMX Nordic Stockholm MID CAP listan - och detta är vår första årsstämma som noterat bolag. Men vi är inget nytt bolag! Vår historia går ända tillbaka till 1893 då bröderna Gislöw startade en gummifabrik i Gislaved, Småland. En del av detta stora "gummikonglomerat" blev sedan *Division Tekniskt Gummi* som byggde en ny fabrik 1966 och sedan blev Gislaved Gummi AB som 1994 förvärvades av Hexagon AB.

Ur Gislaved Gummis tre produktområde, hjul till truckar, packningar till plattvärmewäxlare och gummiblandningar (som ni ser här) har sedan, under Hexagons ägande, Gislaved Gummi expanderat och genom organisk tillväxt och förvärv har en global polymerkoncern skapats. Vår verksamhet idag är också i princip helt baserad på dessa produktområden men verksamheten är mycket större och i stort sett helt global. Våra siffror historiskt är heller ingen nyhet då vi under många år separatredovisats som ett affärsområde inom Hexagon AB – Hexagon Polymers AB. Vi är således inget nytt bolag utan ett med lång historia och även en koncern som det har gått att siffermässigt följa genom åren. Vi har vuxit ganska snabbt! Från drygt 300 MSEK 1998 till nästan 3 200 MSEK 2008. Vi har i princip tiofaldigat omsättningen på 10 år.

2008 var som sagt vårt första år som noterat bolag och innan noteringen bytte vi också namn till HEXPOL och en ny grafisk profil skapades. Namnet antyder ju lite på vår polymerkoppling och vår historiska Hexagon-koppling. Jag återkommer inom kort till hur resultatet blev för oss under 2008, men först vill jag ge en kort beskrivning av vår koncern.

HEXPOL-koncernen består av 20 enskilda företag och är en av världens ledande polymerkoncerner som med starka globala marknadspositioner erbjuder innovativa lösningar och produkter inom avancerade gummiblandningar (Compounding), packningar för plattvärmewäxlare (PHE Gaskets) samt hjul i polyuretan, plast och gummimaterial för truck- och länkhjulsapplikationer (Wheels).

Koncernen är organiserad i två affärsområden, HEXPOL Compounding och HEXPOL Engineered Products, och har produktion i nio länder. Mer än 90 procent av faktureringen sker till kunder utanför Sverige och sju av de femton tillverkande enheterna finns i de expansiva regionerna Asien, Mexiko och östra Europa. Vi är en kvalificerad leverantör av teknologiska insatsvaror och komponenter med djup egen teknologi inom såväl material, process och applikationer.

För att kunna utveckla långsiktig lönsamhet och uthållig konkurrenskraft har HEXPOL fokuserat verksamheten till marknader där det är möjligt att ta en marknadsledande position.

Inom affärsområde HEXPOL Compounding återfinns kunderna huvudsakligen bland den globala fordonsindustrins systemleverantörer samt industriföretag. Kunderna utgörs av internationella företag som ställer mycket höga krav på sina leverantörer vad avser kvalitet och leveranssäkerhet. Här ser ni exempel på viktiga kunder (Toyota Gosei, Hutchinson, Tepro, SaarGummi, Cooper Standard, DRB, Draka, Trelleborg).

Inom affärsområde HEXPOL Engineered Products är de största enskilda kundgrupperna OEM-tillverkare av plattvärmeväxlare samt trucktillverkare. Det ökade intresset för energieffektivisering gör att marknaden växer och därmed efterfrågan på HEXPOL Gaskets produkter. Inom HEXPOL Wheels finns de största kunderna inom materialhanteringsutrustning. Den ökade godshanteringen i världen gör att dessa kunder har stark tillväxt. HEXPOL Profiles är en av de ledande tillverkarna av extruderade profiler på den skandinaviska marknaden. Gemensamt för samtliga verksamheter är betydelsen av spetskompetens inom polymera material och applikationskunskap samt kostnadseffektiv produktion. Här ser ni några exempel på viktiga kunder (BT Trucks, Atlet, Velux, Alfa Laval, Sondex, APV, Kion, Raymond)

Affärsidén är att vara en produkt- och applikationsspecialist inom ett begränsat antal utvalda nischområden för utveckling och tillverkning av polymera produkter. HEXPOL ska vara den mest efterfrågade partnern till kunder inom nyckelbranscher, såsom fordons- och byggindustrin energisektorn och materialhanteringsindustrin, genom att erbjuda innovativa och specialiserade polymerprodukter och lösningar.

Visionen är att vara marknadsledare, nummer ett eller nummer två, inom utvalda tekniska eller geografiska segment. Detta för att generera tillväxt och aktieägarvärde.

Vi har starka marknadspositioner. Exempelvis inom Compounding är vi nummer ett eller nummer tre i världen lite beroende på hur man räknar. Inkluderas gummiblandningar till regummering av bildäck är vi nummer tre, annars nummer ett. Inom PHE-packningar är vi nummer ett med ett brittiskt företag som tvåa. Inom hjul tillhör vi en av de tre-fyra största spelarna. Vi är övertygade om att en stark marknadsposition är nödvändig!

För att uppnå uthållig lönsamhet och konkurrenskraft tillämpas fem verksamhetsstrategier:

1. Utveckling av nya produkter är nyckeln till framgång för oss
2. Kostnadseffektivast i branschen
3. Dessutom har vi med vår storlek betydande volym- och teknikfördelar inom våra inköp av råmaterial.
4. Därtill har vi med vår erfarenhet en enorm kunskapsbas i våra kompetenta och erfarna team
5. Vi är faktiskt väldigt snabba och obyråkratiska i våra beslut. Vi har tex hanterat den extrema volymnedgången inom fordonsindustrin på ett snabbt och effektivt sätt

Utöver dessa verksamhetsstrategier har koncernen som strategi att fortsätta växa såväl organiskt som via förvärv vilket vi också har gjort.

Styrelsen har fastslagit följande finansiella mål över en konjunkturcykel: Målsättningen är att den organiska omsättningstillväxten ska uppgå till i genomsnitt 7–10 procent per år samt att rörelsemarginalen ska uppgå till i genomsnitt minst 8–10 procent per år. Målen ligger fast men i dagens dramatiska situation måste de ses över en konjunkturcykel.

Så hur gick det då 2008? 2008 var ett bra år för HEXPOL koncernen. Vi fortsatte vår tillväxt med bra marginaler dock i en efterhand allt besvärligare marknad. Omsättningen ökade med 17 procent till 3 190 MSEK (2 730) och rörelseresultatet ökade med 2 procent till 310 MSEK (305). Detta motsvarar en rörelsemarginal på 9,7 % (11,2%). Det operativa kassaflödet var starkt och ökade till 288 MSEK (92). Resultatet per aktie uppgick till 6,89 SEK.

Året var alltså turbulent med ett starkt första halvår med god tillväxt men med kraftigt ökande råvarupriser. Andra halvåret uppvisar successivt en försämrad efterfrågan och avslutningen av 2008 var kraftigt negativt påverkad av den internationella finans- och fordonskrisen. HEXPOL levererade dock goda resultat i samtliga kvartal dock med en successivt lägre tillväxt. Med vår exponering mot fordonsindustrin upplevde vi dock en dramatisk avslutning på 2008.

Den internationella finans- och fordonskrisen har under slutet av året negativt påverkat våra volymer till fordonsindustrins internationella systemleverantörer. Vi ser att denna utveckling fortsätter under 2009 då fordonsproduktionen förväntas att minska. Långsiktigt ser vi dock fordons-industrin som en tillväxtmarknad.

Vi har en god marknadsposition med närvaro på alla väsentliga marknader samt en bra positionering mot de OEM-tillverkare som har en bättre volymutveckling.

Inom våra andra marknadssegment ser vi en bättre utveckling t ex inom energisektorn och materialhantering. Här finns också betydande eftermarknader. Dock har vi en historiskt sett dramatisk marknadssituation.

Tittar vi sedan på våra affärsområdets resultat 2008 så börjar jag med HEXPOL Compounding:

2008 var ett starkt år för HEXPOL Compounding. Omsättningen ökade med 24 procent till 2 425 MSEK (1 955) och rörelseresultatet ökade med 15% till 224 MSEK (195). Rörelsemarginalen uppgick till 9,2% (10,0).

HEXPOL Compoundings mål är att stärka sin globalt marknadsledande position som utvecklare och leverantör av högkvalitativa gummiblandningar till kunder med höga krav inom exempelvis fordonsindustrin. Därutöver innefattar strategin att öka försäljningen inom andra krävande applikationsområden, till exempel inom kabel-, vattenhanterings-, läkemedels- samt energi- och oljeindustrin. En utmaning är att kunna hantera den volatila råvarumiljön genom att kontinuerligt utveckla mer kostnadseffektiva lösningar eller justera marknadspriserna.

HEXPOL Compounding är väl positionerat för fortsatt tillväxt, både geografiskt och i applikationshänseende. 2009 blir dock ett utmanande år där våra prioriteringar är att genom teknik och processutveckling öka våra marknadsandelar. Vi prioriterar även fortsatta satsningar på geografiska tillväxtmarknader som Mexiko, Kina och östra Europa. Vår andel utanför fordonssektorn fortsätter också att växa tack vare många nya applikationsområden främst genom förvärvet av GoldKey.

Tittar vi sedan på affärsområde HEXPOL Engineered Products så är detta också en global verksamhet. 2008 var ett år med relativt stabil försäljning men med försämrade marginaler främst p g a prispress. Omsättningen uppgick till 765 MSEK (775) och rörelseresultatet minskade till 86 MSEK (110). Rörelsemarginalen minskade till 11,2 % (14,2). Resultatförsämringen beror främst på svårigheter att kompensera för ökade materialprishöjningar, lägre volymer samt valutaförluster på Sri Lanka.

Volymererna har successivt minskat under året på packningssidan och antalet större projektrelaterade order har minskat. Volymererna av länkhjul från Sri Lanka har varit ökande medan efterfrågan på polyuretanhjul till truckindustrin minskat i slutet av året och gett upphov till låga kapacitetsutnyttjande i Stellanäs fabriker i USA och Sverige. Under året har vi också lanserat ett antal nya produkter bland annat perfekt balanserade hjul från vårt USA-bolag.

Efterfrågan har också minskat på våra profiler från byggrelaterade kunder i Skandinavien. Till viss del har detta volymbortfall kompensats av nya kunder i dessa segment. Bemanningen har minskats under året i samtliga av affärsområdets enheter.

Efterfrågan på energieffektiva lösningar ökar. Marknaden för värmeväxlare växer ständigt med nya applikationer och geografiska marknader. Detta gynnar långsiktigt efterfrågan på packningar till värmeväxlare.

Under 2009 prioriterar vi att öka våra marknadsandelar samt geografiskt ytterligare bredda vår försäljning. En intensiv och fokuserad försäljningsinsats görs på kinesiska marknaden inför starten av vår nya packnings-fabrik i Kina, vilken tas i drift under första halvåret. Vårt kundfokus är globala internationella företag med en avancerad och hög teknisk nivå.

Efterfrågan på materialhantering ökar med allt större godsmängder. Detta gynnar efterfrågan på våra hjul. På hjulsidan vill vi fortsätta vår expansion i Kina där vi under 2008 startade upp en fabrik. Ökade marknadsandelar på polyuretanhjul till OEM-tillverkarna, ytterligare fokusering på eftermarknaden samt fortsatt produktutveckling är andra prioriteringar.

Så 2008 var ett bra år för HEXPOL-koncernen men efterhand en allt besvärligare marknadssituation på grund av finans- och fordonskris samt en global lågkonjunktur som kom i slutet av året.

Innan jag sammanfattar och avslutar vill jag kommentera vår Q1-rapport som vi släppte klockan två idag. Det fanns exemplar i lokalen som en del av er kanske har tagit del av. 2009 har startat på ett tufft sätt med väsentligt sämre efterfrågan inte bara från fordonsindustrin. Vi ser det i flera marknadssegment. Vi har också tidigare annonserat en omstruktureringskostnad på 98 MSEK som vi nu kostnadsfört i kvartal ett – främst för en nedläggning av vår gummiblandningsfabrik i Kanada.

- presentation av kvartalsrapport Q1 2009 -

Sammantaget var alltså Q1 ett dramatiskt kvartal med en mycket besvärlig marknadssituation, innebärande lägre volymer, men där vi med våra kraftfulla åtgärder visar ett rörelseresultat med 46 MSEK innebärande en rörelsemarginal på 7,1%.

Avslutningsvis vill jag summera mitt anförande så här:

- HEXPOL är nya på Stockholmsbörsen men inget nytt bolag
- Vi har en transparent historia av god tillväxt med goda marginaler och starka kassaflöden
- Vi är globala med starkt teknologiskt fokus – 90% av vår försäljning är utanför Sverige
- Vi hade ett bra 2008 men avslutningen var tuff - dramatiskt

- 2009 har inletts dramatiskt med låga volymer men snabba och effektiva åtgärder har möjliggjort rimliga marginaler trots detta.
- Vi arbetar med krävande kunder i branscher som har långsiktig tillväxt.

Tack för ordet och tack för att ni lyssnade.

Malmö, 2009-05-05

Georg Brunstam