



Herr ordförande, bästa aktieägare och stämmodeltagare,

HEXPOL är ett relativt nytt bolag på Stockholmsbörsen OMX Nordic Mid Cap listan och detta är den andra årsstämman i vår börshistoria.

Den första stämman hade vi också här på Skeppsbron och vårt huvudkontor ligger bara ett kvarter härifrån. När jag stod här för ett år sedan berättade jag att vi inte var ett nytt bolag utan har en lång industriell historia som sträcker sig ända tillbaka till 1895. För ett år sedan berättade jag också om ett starkt, till och med mycket starkt, år 2008 för HEXPOL-koncernen men med en ordentlig försvagning i slutet av året och en tuff start på 2009 som vi redovisade i den första kvartalsrapporten 2009. Sedan kom som bekant finans- och fordonskrisen som spred sig till en allmänt dramatisk situation.

Idag när jag nu står här igen vill jag berätta om hur vi hanterade dramatiken och utmaningarna under 2009 men också hur vi positionerade oss för framtiden under detta, det mesta turbulenta år man nog någonsin kommer att få uppleva.

Jag kan redan nu säga att vi naturligtvis också blev påverkade av krisen och tappade försäljning på grund av våra kunders lägre volymer, men vi anpassade oss väldigt snabbt till denna lägre efterfrågan och vi levererade ett resultat för 2009 nästan i nivå med rekordåret 2008 (exkl jämförelsestörande poster). Vi förbättrade marginalen, sänkte våra finanskostnader och reducerade vår nettoskuld kraftigt. Vår nettoskuldsättningsgrad uppgår nu till 60%.

Jag tänker nu fortsätta med att berätta lite mer om 2009 och våra strategier för framtiden och sedan avsluta med att kommentera första kvartalsrapporten för 2010 som vi släppte 12:00 idag. Jag kommer också att kommentera det förvärv av VTC TPE Group som vi genomförde den första april i år. Jag är för övrigt mycket nöjd med att vi identifierade och genomförde förvärv inom blandningsverksamheten - vår kärnverksamhet.

Jag sa inledningsvis att vi är ett relativt nytt bolag på Stockholmsbörsen men inget nytt bolag totalt sett - vår historia går ända tillbaka till 1895 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 produktområden, hjul till truckar, packningar till plattvärmeväxlare och gummiblandningar (som ni ser här) har sedan 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 industriell 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 2 600 MSEK 2009 och därtill har vi nu ett förvärv som adderar en årsomsättning på ca 33 MEUR. Vi har i princip tiofaldigat omsättningen på 10-12 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 anknyter ju till vår polymerkoppling och vår historiska Hexagon-koppling. Jag återkommer inom kort till hur resultatet blev för oss under 2009, men först vill jag ge en kort beskrivning av vår koncern.

HEXPOL-koncernen består av 20 enskilda företag (de flesta tillverkande) plus tre säljkontor på andra marknader och är en av världens ledande polymerkoncerner som med starka globala marknadspositioner erbjuder innovativa lösningar och produkter inom avancerade polymerblandningar (Compounding), packningar för plattvärmeväxlare (PHE Gaskets) samt hjul i polyuretan, plast och gummimaterial för truck- och länkhjulsapplikationer (Wheels). Huvudkontoret ligger här i Malmö.

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 16 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 och områden 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.

Inom affärsområde HEXPOL Engineered Products är de största enskilda kundgrupperna OEM-tillverkare av plattvärmeväxlare samt trucktillverkare. Det ökade intresset för energi-effektivisering 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.

Som sagt så var 2009 dramatiskt och turbulent. Den låga efterfrågan tvingade oss att anpassa kapaciteter och bemanning och jag är mycket ledsen över att en hel del medarbetare fått lämna oss. Tyvärr var det nödvändigt med en anpassning till de lägre volymerna, vilket jag beklagar.

Trots att våra huvudmarknader och kunder hade volymnedgångar på upp till 35–45% under året visade HEXPOL-koncernen dock styrka och vi lyckades uppnå ett resultat per aktie, exklusive jämförelsestörande poster, på 6,48 SEK (6,89) – nästan i nivå med föregående år. Justerat för jämförelsestörande poster uppgick rörelseresultatet till 261 MSEK (310) och rörelsemarginalen förbättrades till 10,0% (9,7). Omsättningen påverkades av positiva valutaeffekter fram till fjärde kvartalet men minskade trots detta med 18% i en marknad som minskade väsentligt mer. Det

operativa kassaflödet var mycket starkt, 462 MSEK (411), tack vare bra rörelseresultat, utmärkt hantering av lager, kundfordringar och leverantörsskulder samt lägre investeringar. Vår soliditet stärktes och uppgick till 44 % och vi minskade kraftigt vår nettoskuld med 433 MSEK till 760 MSEK (1 193). 2009 var således ett år med mycket sämre efterfrågan och lägre volymer för HEXPOL koncernen. Vi var dock mycket tidigt ute med snabba lager- och kostnadsjusteringar och vi har tack vare detta visat bra rörelsemarginaler i samtliga kvartal under 2009. Tyvärr var vi tvungna att efter kraftiga marknadsnedgångar under ett antal år stänga vår blandningsverksamhet i Kanada.

Varför klarade HEXPOL koncernen denna dramatiska situation på ett relativt bra sätt? Vi har starka marknadspositioner, extremt kompetenta och motiverade medarbetare och en bra företagskultur som innefattar snabbhet och flexibilitet. Vi har ökat marknadsandelarna i denna situation och vi har nu också visat i fjärde kvartalet 2009 och inte minst nu i kvartal ett 2010, att vi flexibelt kan hantera en bättre försäljningssituation i en något förbättrad marknad.

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-, medicinsk teknisk- 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 globala 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! Inom TPE är vi nu en av största spelarna i Europa.

För att uppnå uthållig lönsamhet och konkurrenskraft tillämpas fem verksamhetsstrategier. Jag ska nu här kort beskriva var och en av dessa fem strategier.

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 och marginalmålet har vi uppnått även under den mest turbulenta tiden vi upplevt historiskt dock klarade vi inte omsättningsmålet under 2009.

Låt mig kommentera 2009 års prioriteringar som jag gav i årsredovisningen för 2008. Vi lovade att öka våra marknadsandelar, generera nya kundprojekt, växa på tillväxtmarknaderna, fokusera på finansiella risker samt prioritera marginaler och kassaflöden. Under 2009 har vi gjort detta. Vi har ökat marknadsandelarna, genererat 462 MSEK i operativt kassaflöde med förbättrad rörelsemarginal (10,0% (9,7)), genererat nya kundprojekt samt växt på tillväxtmarknaderna. Vi har också hanterat finansiella risker, inte minst hos kunderna på ett bra sätt. Jag är dock inte nöjd med tillväxttakten på tillväxtmarknaderna. Vi kommer att fortsätta med denna prioritering 2010 framförallt i Kina. Låt mig också kort kommentera affärsområdenas resultat 2009.

Inom HEXPOL Compounding minskade vi försäljningen men ökade våra marknadsandelar, förbättrade marginalerna till 11,4*% (9,2) och dessutom förbättrade vi rörelseresultatet i en svår marknad.

Inom HEXPOL Engineered Products var 2009 tufft. Omsättningen minskade och vi mer än halverade rörelsemarginalen. Vi startade dock ett kraftigt åtgärdsprogram och de fyra senaste kvartalen visar alla förbättrade resultat.

Andra prioriteringar för 2010 är en fortsatt fokusering på ökade marknadsandelar och en aktiv roll i en konsolidering som förr eller senare kommer inom Compoundingbranschen. Fortsatt fokus på marginaler i en fortsatt relativt besvärlig marknad är en annan viktig prioritering. Fortsatt resultatförbättring inom affärsområdet HEXPOL Engineered Products tillhör också 2010 års prioriteringar.

Jag känner att HEXPOL-koncernen är väl rustad för att på ett flexibelt sätt hantera de möjligheter som finns under 2010.

Innan jag sammanfattar och avslutar vill jag dock kommentera vår rapport för det första kvartalet 2010 som vi släppte 12.00 i dag. Rapporten är stark och vi har nu också en stark och god försäljningstillväxt men inte på bekostnad av våra starka marginaler utan vi har till och med förbättrat marginalerna.

- Presentation av Q1-2010 rapport samt presentation av förvärvet av VTC TPE (ELASTO) -

Sammantaget så hanterade HEXPOL koncernen dramatiken under 2009 både kraftfullt och snabbt.



Aktiemarknaden gav vår aktie följande utveckling 2009.

Vårt resultat per aktie exklusive jämförelsestörande poster uppgick till 6,48 SEK (6,89) - nästan i nivå med 2008 års resultat. Vi förbättrade marginalen, stärkte våra marknadspositioner och reducerade nettoskulden kraftigt.

Vi har nu ett första kvartal 2010 med god tillväxt och med fortsatt starka marginaler samt att vi, helt i linje med vår strategi, genomför ett mycket intressant förvärv av ELASTO - helt i vår kärnverksamhet.

Jag känner att HEXPOL koncernen är väl rustade inför framtiden!

Tack för uppmärksamheten!

* Exklusive jämförelsestörande poster