

Strong global positions in advanced polymer compounds

VD och koncernchef Mikael Fryklund



HEXPOL 2018 – Ytterligare ett starkt år

MSEK	2018	2017	
Försäljning	13 770	12 230	Försäljningsökning +13%
Rörelseresultat, EBIT	2 150	1 986	
Rörelsemarginal, %	15,6	16,2	Bästa hittills
Resultat per aktie, SEK	4,78	4,44	
Operativt kassaflöde	2 019	2 001	
Soliditet, %	59	68	

- Förbättrade marknadspositioner
- Stark försäljningsutveckling
- Positiv volymutveckling
- Stark finansiell ställning, soliditet 59%

HEXPOL – Starka globala marknadspositioner

- Förbättrade marknadspositioner på våra huvudmarknader
- Stark försäljningsutveckling
- Positiv volymutveckling
- Två verksamheter inom Compounding förvärvade och ansvarsfullt integrerade under 2018
- Adderar därmed ett nytt tillväxtområde inom Rubber Compounding – högpresterande elastomerer
- Fortsatta satsningar på TPE Compounding



HEXPOL – Starka globala marknadspositioner

- Världsledande polymerkoncern med starka globala marknadspositioner inom avancerade polymera compounds (Compounding)
- Globalt ledande inom Rubber Compounding
- Stark position inom högpresterande elastomerer
- Ledande i Europa inom TPE Compounding
- Stark amerikansk position inom fiberförstärkt polypropylen (TP)
- Globalt ledande inom packningar för plattvärmeväxlare (Gaskets)
- En av få globala leverantörer av hjul i plast och gummi material för truck- och länkhjulsapplikationer (Wheels)

NYTT



HEXPOL – Vår vision vägleder oss

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

HEXPOL:s affärsidé är att vara en produkt- och applikations-specialist inom ett begränsat antal utvalda nischområden för utveckling och tillverkning av polymera produkter.

HEXPOL:s verksamhetsstrategier:

- Lönsam tillväxt
- Värdeskapande för våra kunder
- Mest kostnadseffektiva företaget
- Effektiv supply management
- Högsta ledningskompetens
- Ansvar och omsorg

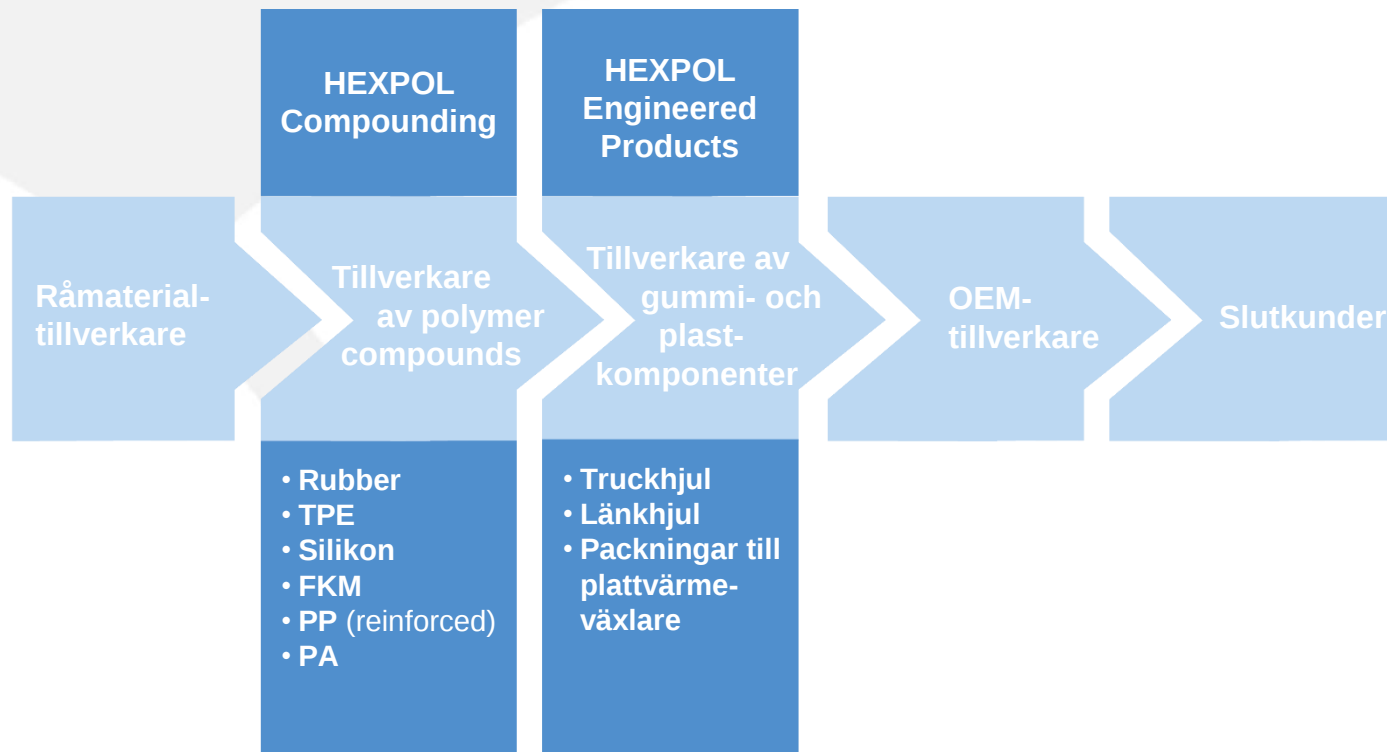


HEXPOL:s tillväxtstrategi

Vår strategi som är baserad på en djup och bred polymer- och applikationskompetens är framgångsrik och ligger fast. Vi kombinerar vår starka affärsmodell som har starka kassaflöden med både organisk och förvärvad tillväxt.



HEXPOL – snabbt växande med spetskompetens



■ Affärsmodell:

- Glocal – lokal produktion/JIT
- Applikationsfokus
- Kundanpassade

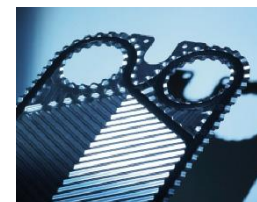
■ Marknaden:

- Fragmenterad marknad – få globala aktörer – många lokala aktörer
- Få industriella konsoliderare
- Få vertikalt integrerade bolag

HEXPOL – Hög kompetens och kundfokus

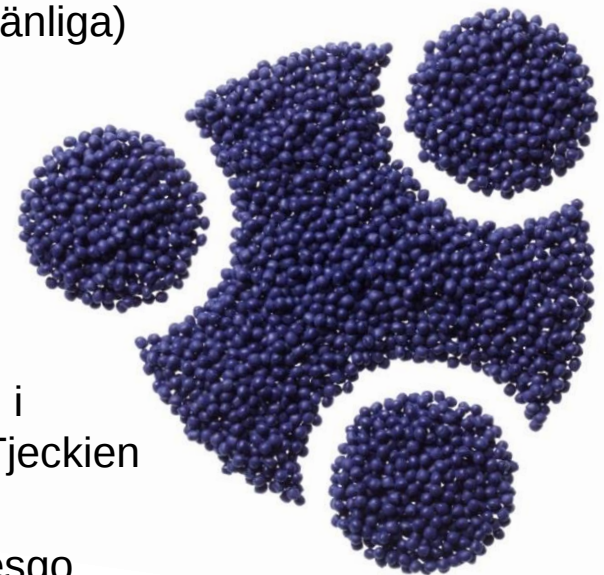
” Vi är värdeskapande för våra kunder genom spetskunskap inom polymera material och gediget applikationskunnande.

Det tillsammans med bästa servicen på marknaden, hjälper våra kunder att stärka konkurrenskraften på sina marknader”.

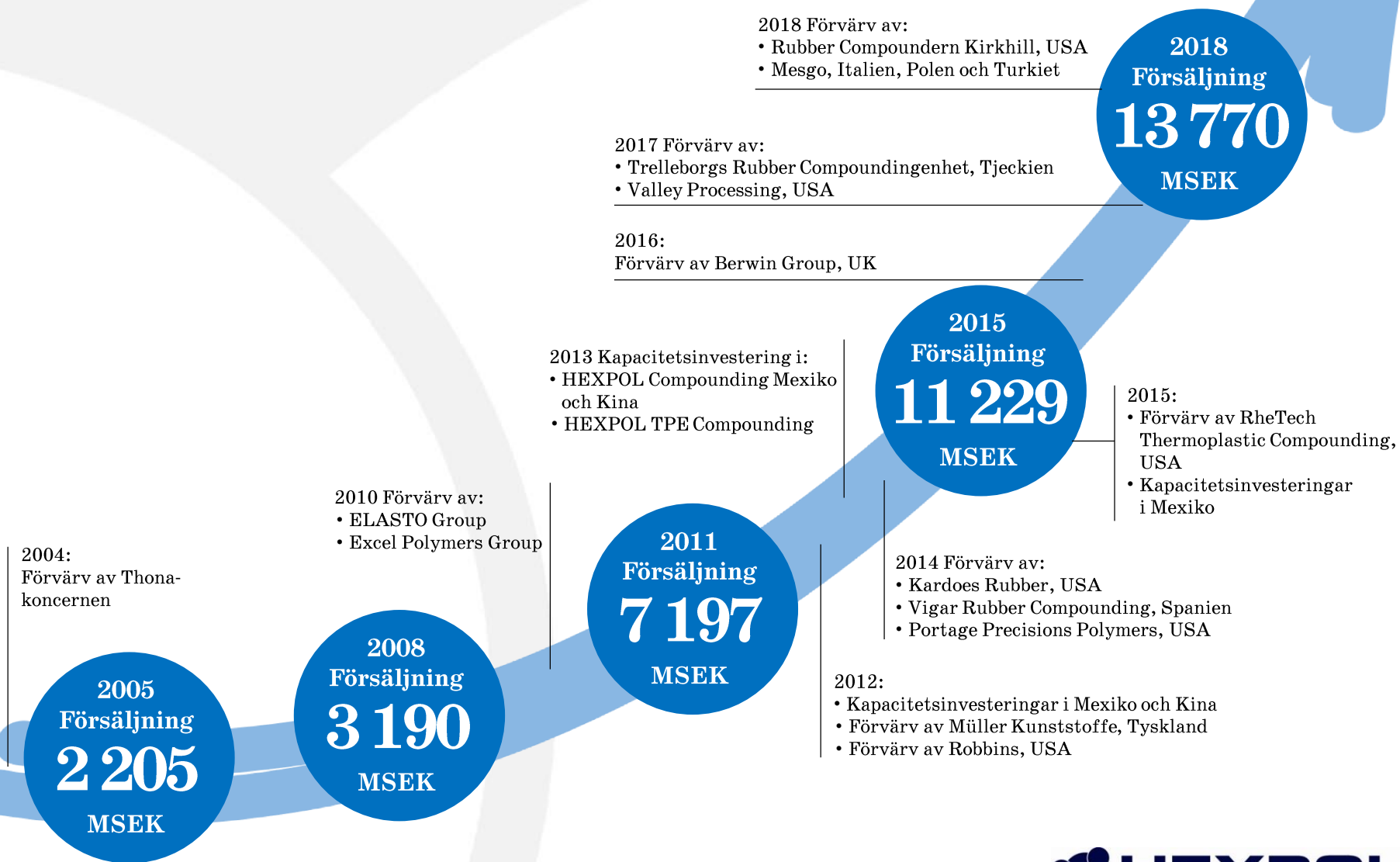


HEXPOL:s tillväxtstrategi

- Produktutveckling
 - Nya segment (t.ex. brandsäkra material)
 - Nya produkter inom existerande segment (t.ex. miljövänliga)
 - Applikationsorienterad
- Ökade marknadsandelar
- Förvärv inom Polymer Compounding
 - Befintliga geografiska marknader (Kardoes, Portage Precision och Valley Processing i USA, Berwin Group i Storbritannien, Trelleborg Material & Mixing Lesina i Tjeckien samt Kirkhill Rubber i USA)
 - Nya geografiska marknader (Vigar i Spanien samt Mesgo Group i Italien, Polen och Turkiet)
 - Nya material (Portage Precision/ Silikon Compounding, RheTech/TP Compounding, Mesgo Group/Silikon och Fluorgummi)
 - Nya slutanvändarsegment
 - Befintliga slutanvändarsegment
- Kapacitetsinvesteringar inom TPE Compounding

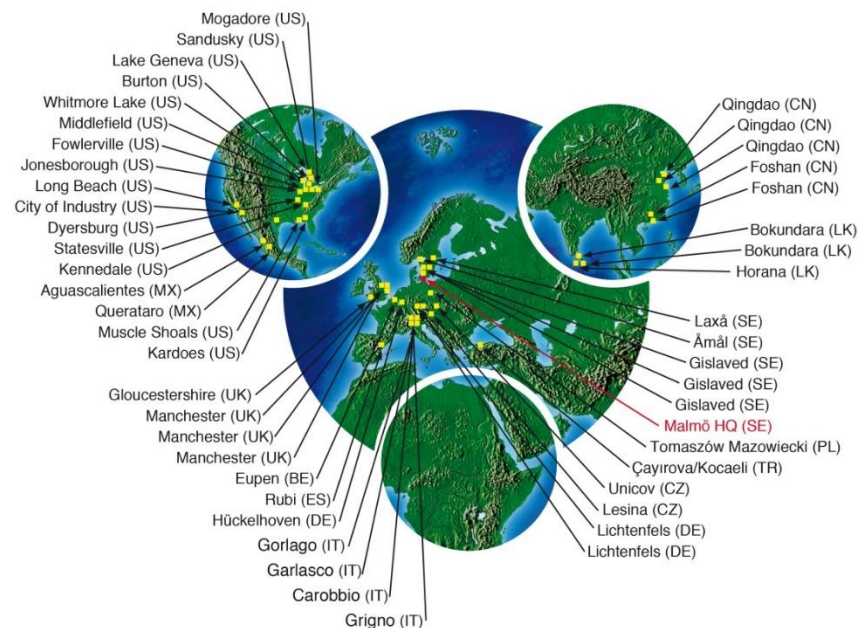


HEXPOL – Stark tillväxt med starka marginaler



HEXPOL – En välpositionerad koncern

- Stark global närvaro
- Historiskt stark försäljningstillväxt och bra lönsamhet
- Välinvesterat med starkt kassaflöde
- Lång historia inom industrin med mycket erfaren och dedikerade ledningsgrupper och styrelse
- Förvärvsorienterad – större förvärv inom Polymer Compounding
- Förvärvat 35 enheter med försäljning, utveckling och produktion sedan 2010



Kirkhill Rubber, Kalifornien, USA

Förvärvat september 2018

- Genom förvärvet av Kirkhill etablerade HEXPOL en betydande närvaro på den amerikanska västkusten
- Toppmodern anläggning i Long Beach, USA
- Närvaro inom flyg-, fordons- och medicinteknikindustrin samt andra krävande industrisegment
- Omfattande kunskap inom högpresterande elastomerer
- Omsättning: cirka 50 MUSD



80% av Mesgo Group

Förvärvat i början av oktober 2018

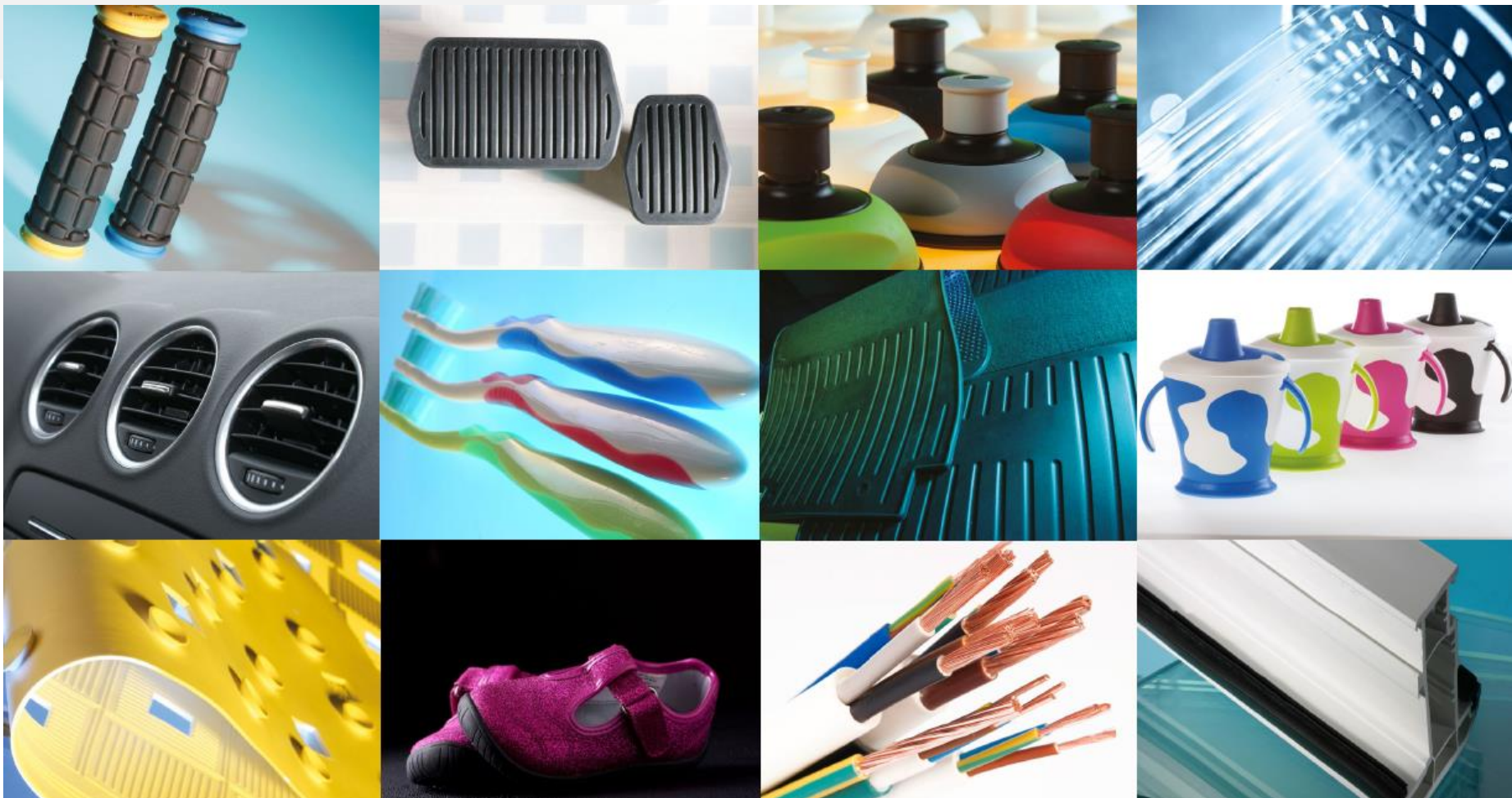
- Ledande aktör inom högpresterande elastomerer – fluorgummi och silikon – till industri, konsumentprodukter, transport och fordon
- Även specialister inom konventionella rubber compounds och termoplaster
- Toppmoderna anläggningar i Carobbio och Gorlago i Italien, samt anläggningar i Polen respektive Turkiet
- Anläggningar som specialiserar sig på termoplaster och masterbatcher i Garlasco och Grigno i Italien.
- Innovationscenter i Gorlago, Italien
- Omsättning cirka 100 MEUR och 190 anställda



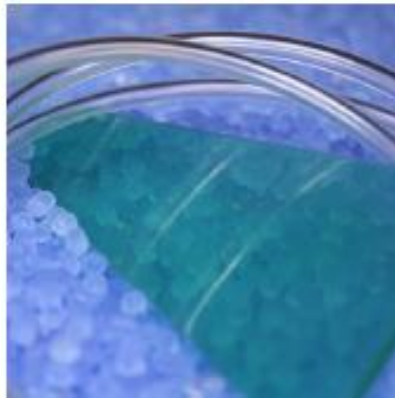
Exempel på Rubber Compounding applikationer



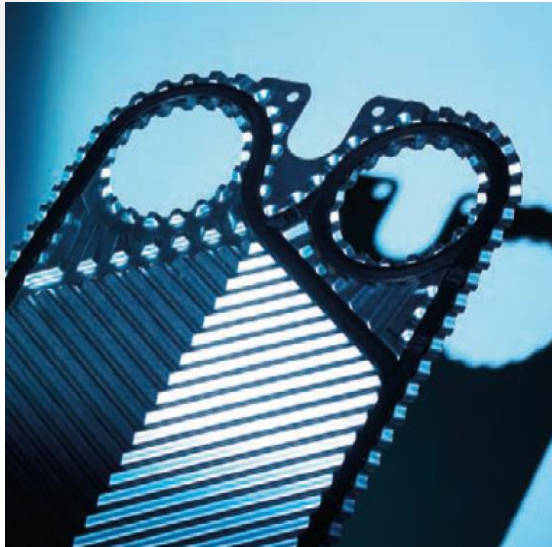
Exempel på TPE applikationer – Dryflex



Exempel på TPE applikationer - Mediprene

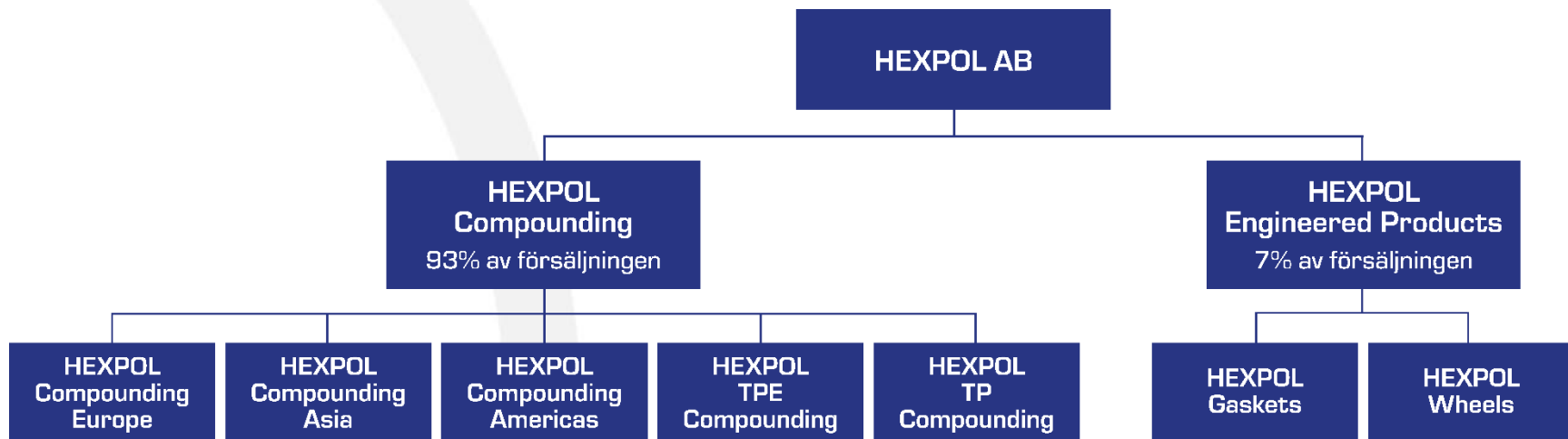


Exempel på Engineered Products applikationer

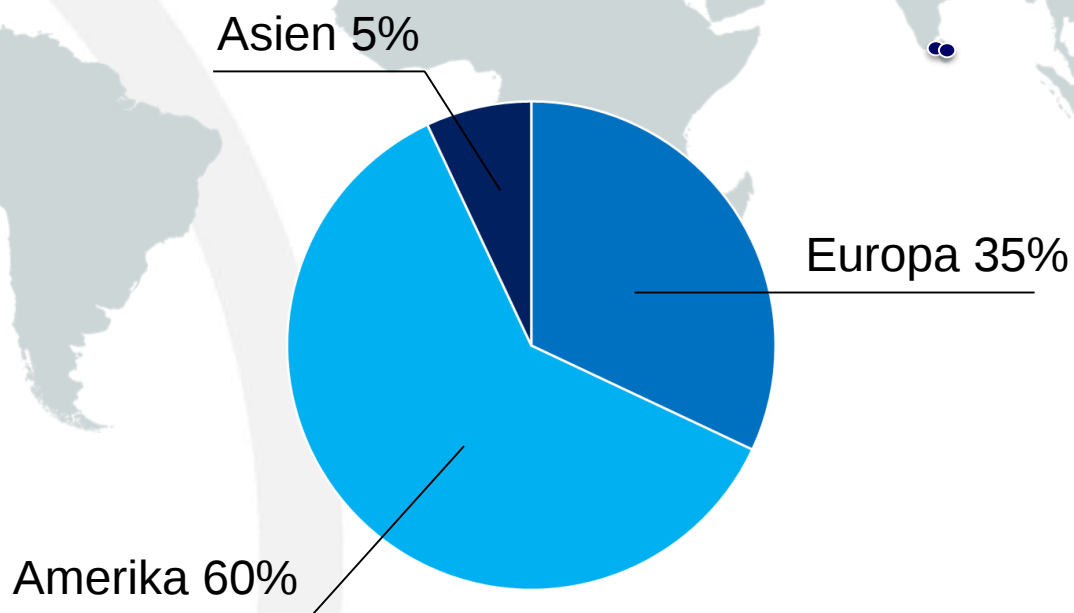


HEXPOL – En väl positionerad koncern

- Stabil organisation – 4 600 medarbetare i 14 länder
- Två affärsområden:
 - Hexpol Compounding – 93% av försäljningen
 - Hexpol Engineered Products – 7% av försäljningen



HEXPOL – försäljning globalt



HEXPOL – En välpositionerad koncern

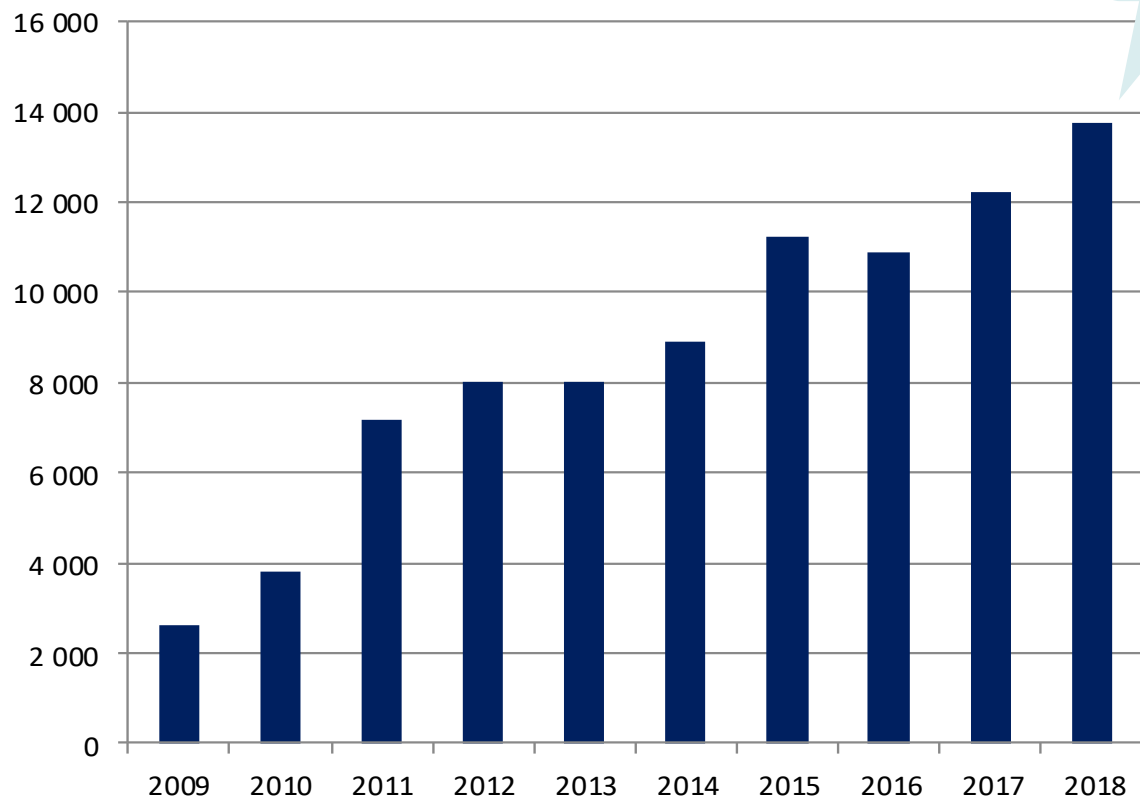
Huvudsakliga kundsegment:

- Fordonsindustri
 - Koncernens försäljning till fordonsindustrin uppgår till cirka 36% 2018
- Verkstadsindustri
- Bygg- och anläggningsindustrin
- Transportindustrin
- Konsumentindustrin
- Energi-, olje- och gassektorn
- Kabelindustrin
- Medicinteknik
- Tillverkare av plattvärmeväxlare
- Tillverkare av truckar och länkhjul



HEXPOL – Stark tillväxt

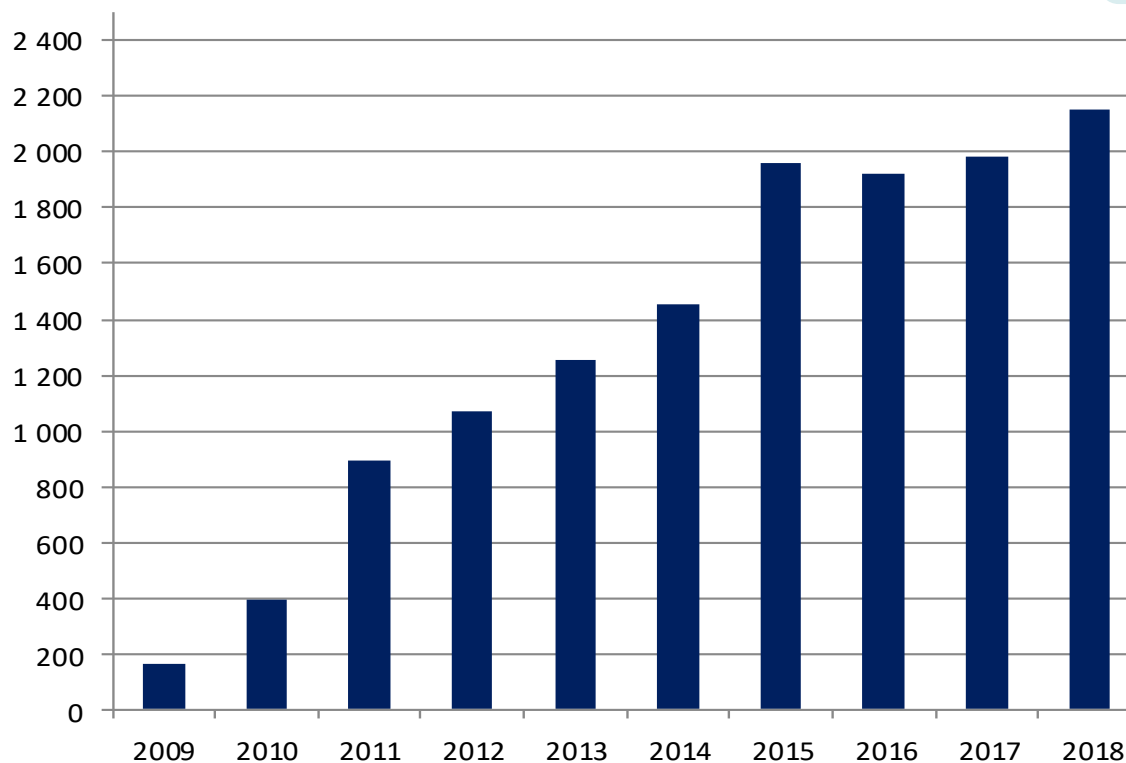
Försäljning, MSEK



+13%

HEXPOL – Förbättrat rörelseresultat

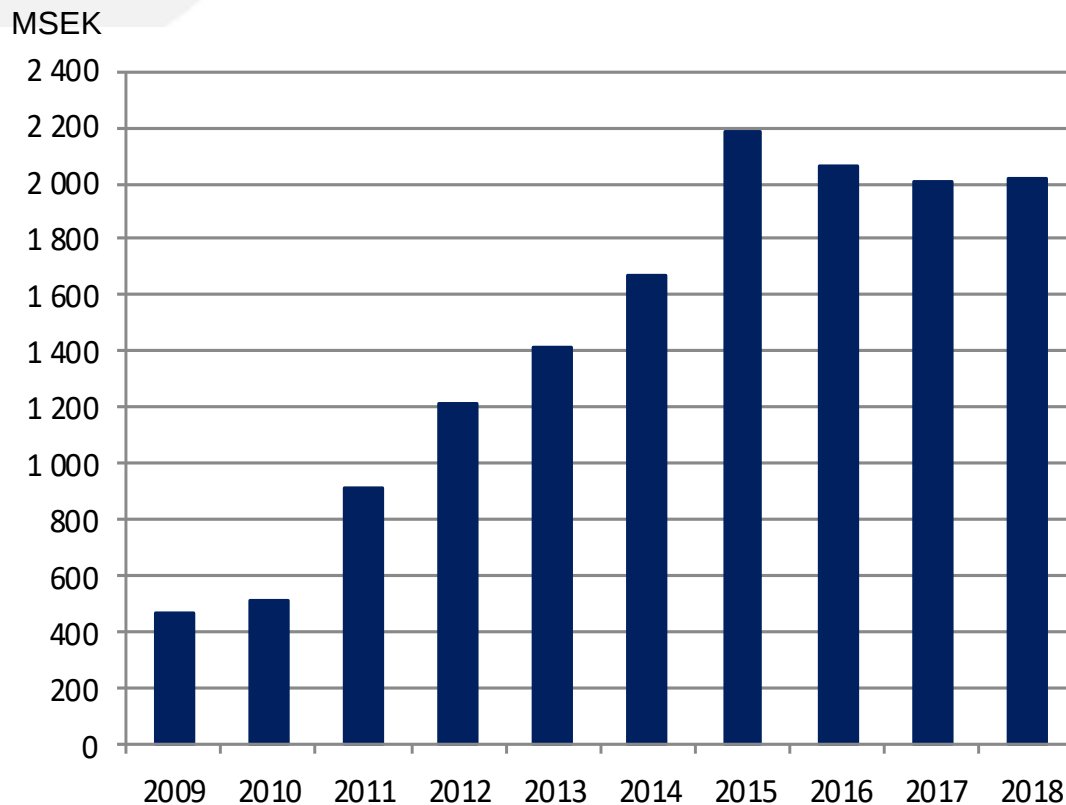
Rörelseresultat, MSEK



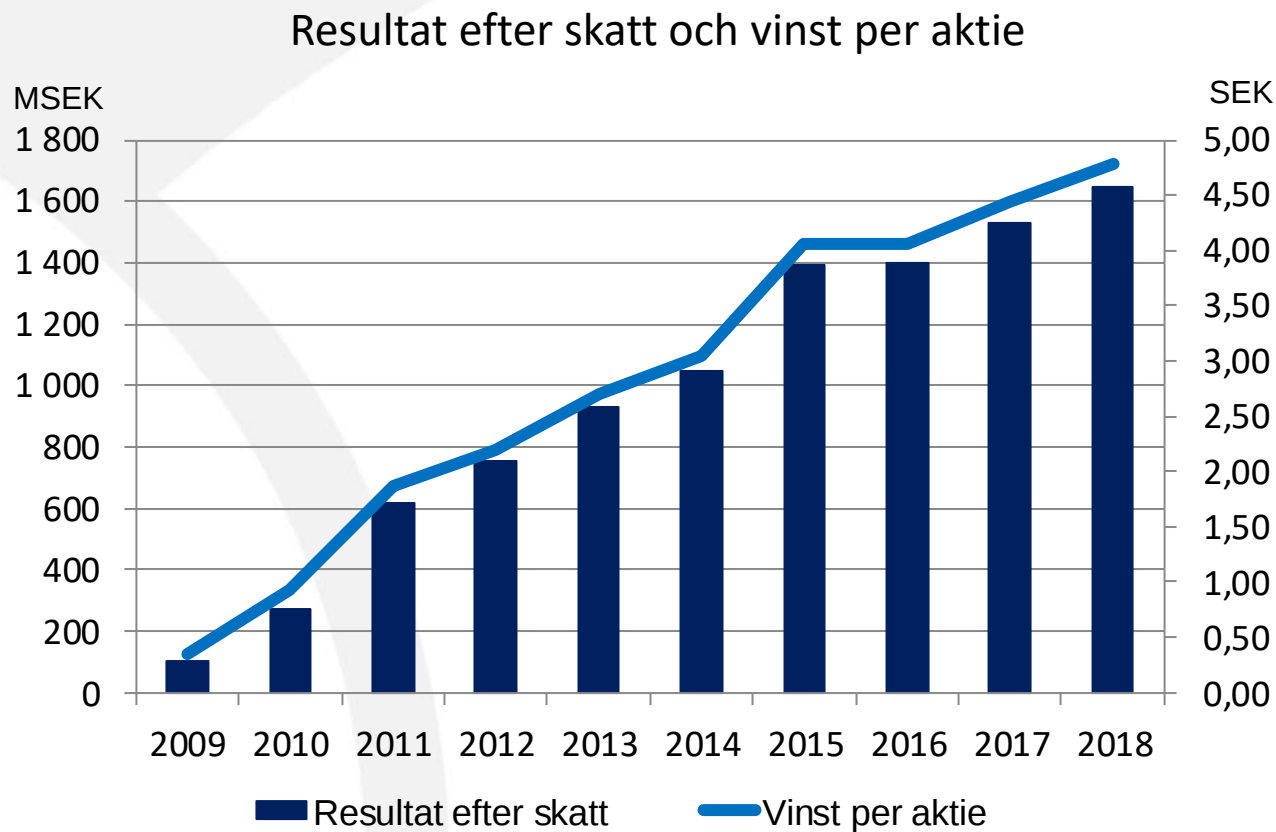
Bästa rörelseresultat
hittills, 2 150 MSEK.

HEXPOL – Starka kassaflöden

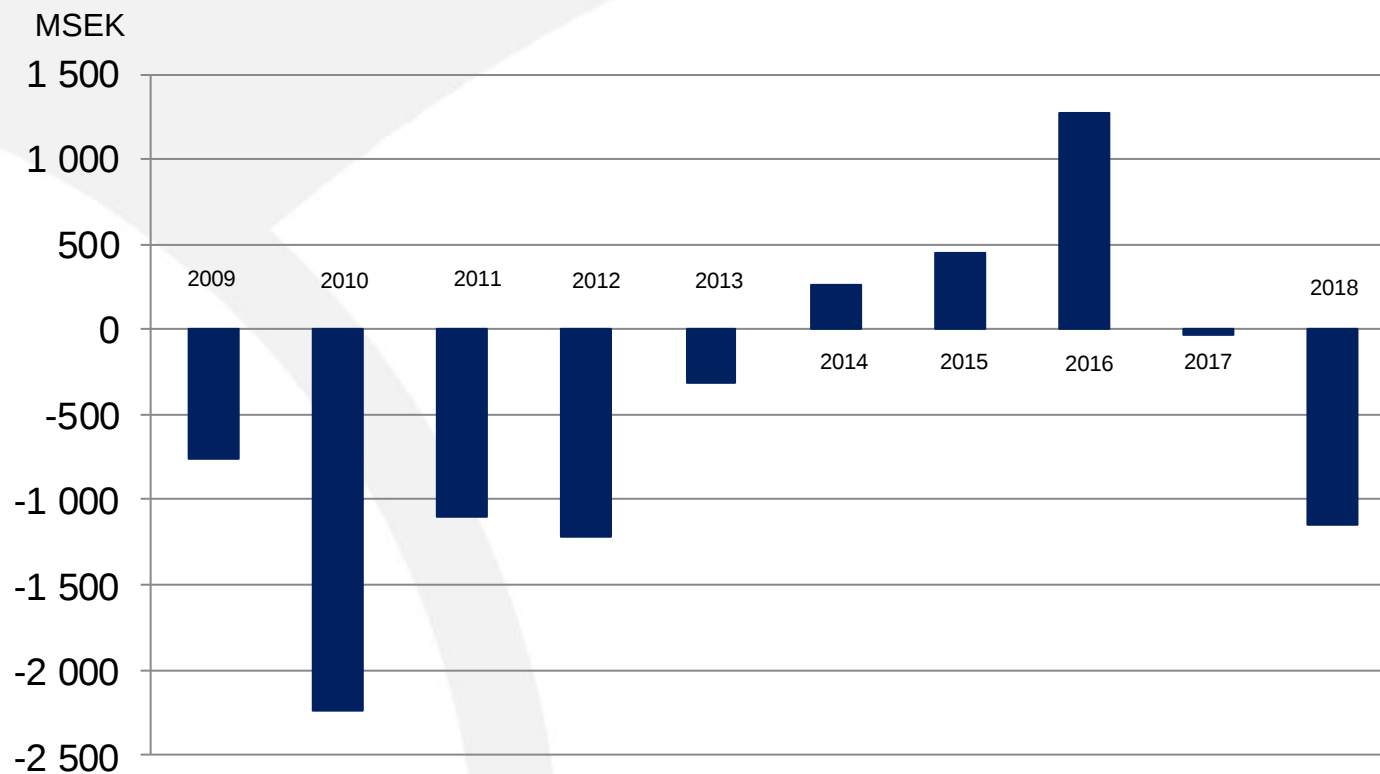
Operativt kassaflöde



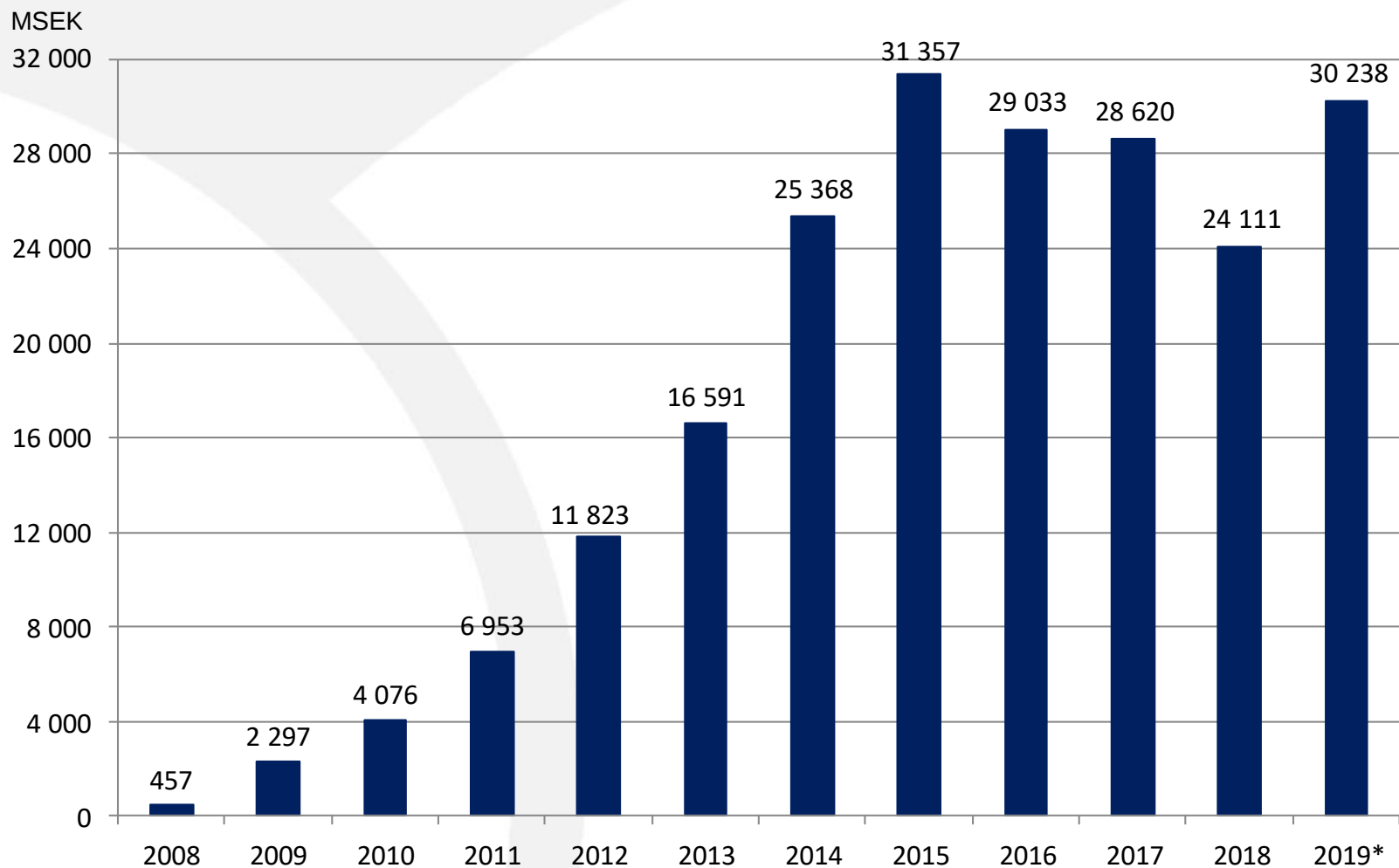
HEXPOL – vinst per aktie



HEXPOL – Nettokassa, stark balansräkning



Börsvärdets utveckling



* Per 23 april 2019

HEXPOL – Utdelningspolicy

HEXPOL:s resultatutveckling och soliditet avgör utdelningens storlek. HEXPOL:s utdelningspolicy innebär att 25–50 procent av årets resultat efter skatt avses användas för utdelning till HEXPOL:s aktieägare under förutsättning att koncernens finansiella ställning bedöms tillfredsställande.

HEXPOL – Utdelning

Vårt starka operativa kassaflöde ger utrymme för både fortsatt förvärvsdriven expansion samt en utdelning på 2,25 SEK/aktie.

Höjning av utdelning med 15%

Hållbar utveckling – en förutsättning

- Hållbar utveckling ingår i vårt strategiska arbete och är ett prioriterat område.
- Koncernövergripande mål för:
 - minskad energiförbrukning
 - minskade utsläpp av klimatpåverkande gaser
 - minskade risker med kemikalier
 - införande av miljöledningssystem
 - säker arbetsmiljö
- I vår Hållbarhetsredovisning 2018 finns detaljerad information om hur vi arbetar och resultatet av hållbarhetsarbetet

Hållbarhetsredovisningen finns tillgänglig på www.hexpol.com



Ansvarsfullt företagande

- Materializing Our Values
- Supplier Sustainability Guidance Managing Our Values



Hållbarhetsarbetet fortskrider – FN:s agenda 2030



Hållbarhetsarbetet fortskrider – FN:s agenda 2030

Objective	Sustainable Development Goals	Status	Trend
Energy consumption (GWh/net sales) is to be reduced continuously. The production units work within the framework of ISO 14001 and/or ISO 50001 with detailed targets for increased energy efficiency.		The installation of energy-efficient production equipment, LED lighting, infrastructure and energy monitoring equipment contributed to more efficient energy consumption. In a five-year perspective, energy efficiency has increased and the key performance indicator for energy consumption has decreased by about 25 percent since 2010.	
Emissions of carbon dioxide (tonnes/net sales) are to be reduced by 15 percent by the end of 2018 compared with the average for 2010–2011. This target pertains to carbon dioxide emissions resulting from the use of energy. There are various types of local targets and it is common for Group companies to have introduced a joint goal for climate and energy.		Currently, about 24 percent of energy use consists of fossil-free electricity and biofuels. Over a five-year perspective, the key performance indicator has developed in the right direction and the objective has been achieved with a good margin. A new objective will be presented in 2019.	
All facilities are to have certified environmental management systems (ISO 14001). Acquired companies must implement the environmental management system within a period of two years.		Two companies were certified in accordance with ISO 14001 during the year and 97 percent of the plants are now certified in accordance with ISO 14001. There are favorable opportunities to achieve the objective.	
The use of hazardous chemicals must be identified, controlled and, wherever possible, hazardous substances are to be phased out. HEXPOL should be viewed as a frontrunner in the polymer industry as a supplier of environmentally compatible products.	 	Work to limit the use of particularly hazardous substances is conducted continuously. During the year, approximately 15 substances were replaced, including several phthalates (plasticizers). The development of environmentally compatible products continued in 2018 (page 22-23). About 15 percent of the polymer raw materials consisted of recycled plastic and rubber.	
The vision is that no accidents will occur at our workplaces. The target is that the number of accidents will be reduced. Systems for reporting near misses are to be in place in all operations.		The number of accidents with absence and the number of lost working days decreased compared with the preceding year. The outcome was the lowest in the past five years. Systems for reporting near misses are in place in most of the units.	
Supplier Sustainability Guideline is to be applied in the supply chain.		During 2018, approximately 470 assessments were performed, of which approximately 35 were audits.	

Green: Objective already achieved; Blue: Positive trend, objective possible to achieve; Yellow: No change; Red: Negative trend, objective not achieved.

Innovativa lösningar som skapar grön tillväxt

- HexLite – möjliggör för bilindustrin att nå minskad bränsleförbrukning
- RheVision – förnyelsebar råvara ger betydligt mindre koldioxidavtryck
- Dryflex Green – baserat på förnyelsebar råvara
- Hex-Flame och DryflexFLAM – halogenfria flamskyddande material
- Egenutvecklat EPDM-gummi – minskar risken för korrosion



Foto: Emballator Lifestyle



Vägen framåt – prioriteringar för HEXPOL 2019

- Fortsatt satsning på tillväxt genom marknads- och utvecklingsinsatser
- Fortsatt förvärvsorientering och integrering
- Utnyttja vår starka plattform till mer cross-selling, och benchmarking mellan enheter för att öka effektiviteten
- Fortsätta vårt proaktiva hållbarhets- och sociala ansvarsarbete
- Förbättra våra digitala kanaler, för att öka vår marknadsbearbetning



HEXPOL Q1 2019



Kv1 2019 – Ökad försäljning och ökat resultat

- Försäljningen ökade med 15%
- Stabil volymutveckling inklusive förvärv
- Rörelseresultatet ökade med 9%
- Resultat per aktie ökade med 7%

	2019	2018	2018	
MSEK	Kv1	Kv1	Kv4	
Försäljning	3 805	3 309	3 557	
EBITA	607	547	533	+15%
EBITA, %	16,0	16,5	15,0	
Rörelseresultat, EBIT	586	540	522	+9%
Rörelsemarginal, %	15,4	16,3	14,7	
Resultat efter skatt	438	411	405	
Resultat per aktie	1,27	1,19	1,18	

Kv1 2019 – Ökad försäljning och ökat resultat

- **Försäljningen ökade med 15% till 3 805 MSEK (3 309)**
 - Stabil volymutveckling inklusive förvärv
 - Förvärv bidrog med 380 MSEK
 - Positiva valutaeffekter på 298 MSEK
- **Försäljningen i Amerika ökade med 8% (lägre i lokalvaluta)**
 - Lägre försäljning (i lokal valuta) till fordonsrelaterade kunder och till kunder inom bygg- och anläggningsindustrin samt verkstads- och allmän industri
 - Högre försäljning (i lokal valuta) till kunder inom kabelindustrin samt energi, olja och gassektorn
- **Försäljningen i Europa ökade med 31%**
 - Försäljningen ökade till fordonsrelaterade kunder och till kunder inom verkstads- och allmän industri
 - Försäljningen ökade även till kunder inom bygg- och anläggningsindustrin, samt kabelindustri
 - Exklusive förvärvade Mesgo Group var försäljningen lägre till fordonsrelaterade kunder och till kabelindustrin
- **Försäljningen i Asien minskade med 12%**
 - Lägre efterfrågan från fordonsrelaterade kunder i Kina
- **Rörelseresultatet ökade med 9% till 586 MSEK (540)**
 - Positiva valutaeffekter på 51 MSEK

- 2018 VÅRT BÄSTA RESULTAT HITTILLS
- FÖRSTA KVARTALET 2019
 - Ökad försäljning och ökat resultat

