

Anförande vid Munters AB:s bolagsstämma den 22:a april 2008

Lars Engström, verkställande direktör

Herr Ordförande, aktieägare och övriga stämmodeltagare:

Jag heter Lars Engström och är VD och koncernchef i Munters sedan hösten 2006. Min presentation idag kommer först att behandla verksamhetsåret 2007 för att sedan ge en bild av det pågående effektiviseringsprogrammet MEP2. Jag kommer att diskutera de globala trender som gynnar Munters tillväxt samt ge några exempel på resultat av vår fokusering inom produktutvecklingen och avslutningsvis kommer jag att kort presentera vårt kvartalsresultat som vi publicerat idag.

För helår 2007 kan vi konstatera att vi hade det högsta operativa resultatet någonsin för såväl helår som det fjärde kvartalet. Vi hade en mycket stark utveckling i våra tillverkande divisioner, Dehumidification och HumiCool, och båda dessa divisioner förvärvade varsitt bolag under året. Inom MCS attackerade vi vår kostnadsstruktur under andra halvåret och sänkte den planerligt. Vi delade ut totalt 8,93 kr per aktie till våra aktieägare via normal utdelning plus vårt inlösenprogram. Föreslagen utdelning till årets stämma är 2,50 kr per aktie att jämföra med förra årets 2,25 kr.

Inom division Dehumidification förvärvade vi Des Champs Technologies i april och lade därmed en solid plattform gällande produkter, teknologier och säljkanaler för att fortsätta att utveckla vår framgångsrika Commercial affär. Vår utbyggda fabrik i Beijing stod klar i fjärde kvartalet och utökar nu vår tillverkningskapacitet både för Dehumidification och för HumiCool i Kina. Divisionens närvaro i Asien stärktes under året med bl a etablering av ett säljbolag i Indien. Globala produktplattformar har nu introducerats för en rad produkter i samtliga regioner. Divisionen växte 18 %, ökade operativa resultatet från 194 Mkr till 234 Mkr innebärande att operativa marginalen klättrade från 11,9% till rekordhög 12,1%. Avkastningen på operativt kapital ökade till utmärkta 52 %.

MCS divisionen påverkades negativt första halvåret av, för divisionen, icke gynnsamt väder medan andra halvåret innehöll ökad marknadsaktivitet med mycket regn i norra och centrala Europa, många av oss minns säkerligen förra sommarens svåra översvämningar i Storbritannien. Divisionen ökade sina marknadsandelar i stora delar av Europa. MCS resultat belastades av oförutsedda kostnader om 23 Mkr under året och detta gav ett otillfredsställande operativt resultat. För att stärka lönsamheten och effektivisera verksamheten har en omorganisation skett och ett effektiviseringsprogram lanserats. Jag kommer att beröra detta senare i min presentation. Orderingången ökade 4 % medan försäljningen låg kvar på samma nivå som 2006. Operativa resultatet sjönk från 159 Mkr till 129 Mkr, en marginalutveckling från 6,1 % till 4,9 %. Avkastningen på operativt kapital sjönk till 16 %.

Division HumiCool redovisade en god tillväxt inom samtliga affärsområden. AgHort hade en stark utveckling under det andra halvåret och breddade sitt utbud genom att förvärva det danska företaget Turbovent. Turbovent kompletterar AgHorts produktsortiment på ett utmärkt sätt och ger Munters påtagligt förbättrade säljkanaler in i östra Europa. Divisionens operativa resultat var det högsta någonsin 2007 och det avslutande kvartalet var också på rekordnivå. HumiCools försäljning växte 17 % under året och det operativa resultatet blev 251 Mkr – mot 213 Mkr 2006, en knapp marginalökning till starka 14,2 %. Avkastningen på operativt kapital var 52 %, snäppet bättre än 2006.

Sammantaget för Gruppen kan vi konstatera att vi växte med 11 % på orderingångssidan och fakturerade 10 % mer än under 2006, trots en negativ valutapåverkan på 3 % under 2007. Vi

infriade alltså vårt långsiktiga finansiella mål att växa 10 % per år för året. Rörelsemarginalen stannade på 9,0 % - en procentenhet under vårt finansiella mål och även kapitalomsättnings-hastigheten på 2,7 ggr var lägre än målet som är 3,0 ggr, den senare givetvis påverkad av gjorda förvärv. Den så viktiga bruttomarginalen låg oförändrad kvar på 28,1 % dock med negativ trend under andra halvåret. Bruttomarginalen är av största betydelse för Munters då den innehåller nästan 80 % av våra kostnader och dess ökning är viktig för att nå vårt finansiella mål på 10 % rörelsemarginal samt för att finansiera tillväxtinitiativ. I syfte att förbättra bruttomarginalen och öka kapitalomsättningshastigheten har vi lanserat ett effektiviseringsprogram, som vi kallar MEP2, i februari i år.

MEP2 har som huvudmål att minska våra kostnader, i huvudsak inom bruttomarginalen, och reducera vårt operativa kapital. Inom MCS har vi genomfört en omorganisation som resulterat i tre geografiska regioner med dedikerad regionsledning. Divisionen är i fullt arbete med att rulla ut vår Field Link lösning som bygger på att fukttekniker utrustas med bärbara datorer. Detta ökar teknikerns kapacitet och möjliggör en effektivisering och centralisering av support funktioner. Affärsmodellen lägger också grunden för reducering av kapitalbindning. Vi kompletterar detta arbete inom MCS med ett globalt projekt som fokuserar på att kraftigt förbättra våra processer relaterade till kundfordringar, dvs. att få betalt snabbare. Vår målsättning är att reducera MCS' operativa kapital med c:a 20%, eller 170 Mkr, när full effekt uppnåts. Inom våra produktionsdivisioner har vi lanserat förbättringsprojekt för sju av våra fabriker. Här handlar det om att förbättra produktionsflöden, fabriksplanering och – ledning, investera i effektivare produktionsrustning, som tex. automatisering av vissa arbetsmoment, samt att flytta viss produktion till länder med konkurrenskraftigare kostnadsbild – Kina och Mexico. MEP2 kommer att ge 75 Mkr i lägre kostnader för Gruppen och innebära en kapitalreduktion i MCS om 170 Mkr.

Den här bilden visar nettoeffekten av våra aktiviteter inom MEP2. Innevarande år kommer att belastas med en negativ nettoeffekt på 50 Mkr i resultat och ge en kapitalreduktion för MCS med 100 Mkr. År 2009 uppnås en positiv nettoeffekt på det operativa resultatet med 50 Mkr och en ytterliggare kapitalreduktion för MCS om 50 Mkr. Full effekt av effektiviseringen uppnås 2010 då en förbättring av det operativa resultatet med 75 Mkr erhålls och de resterande 20 Mkr i kapitalreduktion för MCS levereras.

Jag byter nu ämne och kommer att kort prata om de globala trender som på kort, men framförallt på lång sikt gynnar Munters. Munters affär är till cirka 25-30% direkt beroende av den allmän ekonomiska cykeln. Många av våra affärer drivs av dessa långsiktiga trender som jag kommer att belysa och är inte alls, eller ringa, påverkade av konjunkturläget i världen.

De globala trenderna som gynnar Munters är: 1) Ett ökat behov och krav på energieffektiva och miljövänliga lösningar. 2) Ökade krav på luftkvalitet inomhus. 3) Konsolideringen inom försäkringsindustrin. 4) Konsolidering och reglering av mat produktion och distribution. 5) Den ekonomiska expansionen i Asien.

Energipriserna har ökat kraftigt. Den här grafen visar hur priset på naturgas utvecklats. Gas används ofta för uppvärmning inom HVAC lösningar, där av exemplet. Priset har legat konstant högt de tre senaste åren och detta innebär givetvis att driftskostnaderna ökar och spelar en allt större roll i kundernas beslutsprocess för val av lösning. Munters är den mest energieffektiva leverantören för klimatlösningar inom de områden vi är verksamma, ofta med patenterade lösningar.

Kolkraften kommer enligt långsiktiga prognoser att dubblas som energikälla från 2004 till 2030. Munters droppavskiljare för svavelrening av avgaserna från kolkraftverk är världsledande och kraven på reningsgrad kommer givetvis att eskalera. Detta gynnar Munters.

Den här bilden visar en schematisk bild över ventilationsmarknaden. I takt med högre komfortkrav på inomhusmiljön, skärpta regler och ett varmare klimat så växer marknaden som helhet. Vi är verksamma inom luftbehandlingsdon för tilluft och för att ge bättre inomhusmiljö kommer den delen av marknaden att expandera snabbt. Höga energipriser gör att de energiledande lösningar som Munters erbjuder kommer att ta en större del av tilluftsmarknaden. Vi växer alltså i tre dimensioner.

Konsolideringen inom försäkringsindustrin innebär att kunderna blir större och väljer i större utsträckning att arbeta med färre leverantörer som täcker hela länder, eller ett antal länder. Detta ger högre volymer således tillväxt. Detta lägger grunden för en effektivare affärsmodell och möjliggör påtagliga effektiviseringar av verksamheten. Ingen annan skadesanerare är så väl positionerad för att dra fördel av konsolideringen som Munters är genom vårt globala nätverk bestående av cirka 320 depåer.

Inom livsmedelsindustrin sker också en konsolidering mot skalfördelar. Denna graf visar svinproduktion i USA. Produktionen ökar cirka 4 % per år men med ett minskat antal farmer. Konsolideringen av farmer är givetvis lukrativ för Munters då storskalighet ställer höga krav på effektiva klimatlösningar och oftast innebär nya anläggningar. Denna trend är global och Munters är mycket väl positionerat för tillväxt med våra ledande klimatlösningar till denna industri.

I Asien finns mer än 60 % av världens befolkning. Den snabba ekonomiska tillväxten ger en allt större population som har västerländsk standard. Konsumtionsmönstret ändras och detta ger en allt större efterfrågan på produkter som i sin tur produceras i miljöer där Munters lösningar figurerar.

Det här är vår så kallade diamant som beskriver vår strategiska inriktning. Vi fokuserar på lönsam tillväxt genom att positionera oss för de globala trenderna som jag just beskrivit. För att öka vår lönsamhet och dessutom skapa utrymme för de investeringar i tillväxtinitiativ som vi ska göra fokuserar vi kraftigt på att öka vår bruttomarginal. Vi satsar hårt på tillväxt i Asien och på en ökad produktutveckling. Vi investerade 35 % mer inom produktutveckling under 2007 än föregående år. Från vår kärna fokuserar vi på att bredda vårt erbjudande genom mer kompletta lösningar för kunden. Förvärv är ett sätt att bredda erbjudandet. Ackvisitioner är, och kommer att vara, ett viktigt inslag i vår tillväxtstrategi.

Jag kommer nu att kort beröra några framgångsrika lanseringar av vår produktutveckling.

DryCool ERV är en produkt inom Dehumidification som kombinerar traditionell luftkonditionering med rotor baserad avfuktning och energiåtervinning. Produkten ger tilluft till kommersiella lokaler med en halverad energiåtgång jämfört med de vanligaste konkurrentprodukterna. Produkten har utvecklats som ett direkt resultat av Des Champs förvärvet.

Oasis EPX är en produkt som använder direkt/indirekt evaporativ kylning i luftbehandlingsdon. Denna teknik kan stå för tilluftsbehovet själv eller seriekopplas med traditionell luftkonditionering för kraftigt reducerad energiförbrukning i jämförelse med traditionella lösningar. Produkten kommer också ur Des Champs förvärvet. Teknologin

kommer att användas av både Dehumidification och Humicool och ger stor kundnytta genom ett kraftigt reducerat energibehov.

Mobila IT lösningen, Field Link, som vi nu rullar ut inom MCS är ett mycket bra exempel på hur service produkter kan utvecklas. Som jag tidigare berört så lägger denna lösning grunden för en effektivare affärsmodell inom MCS och skapar en betydande konkurrensfördel genom ökad kundnytta.

Jag övergår därmed till en kort redogörelse för kvartalet 1 2008, vars resultat vi publicerat tidigare idag.

Orderingången i första kvartalet ökade med 4 %. Flera av våra affärer utvecklades mycket väl men Walmarts lägre expansionstakt beträffande nya varuhus och kapacitetsbristen inom byggnation av kolkraftverk i USA låg bakom den blygsamma orderingångsökningen. Faktureringen ökade starkt med 10 % i svenska kronor, justerat med 7 %. Även på faktureringsidan påverkades vi av Walmart och den milda vintern i Europa gav en lägre värmarförsäljning. Vår EBITA hamnade på 131 Mkr före MEP2 kostnaderna, att jämföra med 128 Mkr i kvartal 1 2007. Detta motsvarar en marginal före MEP2 kostnader på 8,5 % mot 9,1 % förra året. MEP2 programmet har utvecklats planenligt i kvartalet och resulterade i kostnader på 21 Mkr. Vinst per aktie blev 0,78 kr för kvartalet mot 1,04 kr föregående år, påverkat av effektiviseringsprogrammet MEP2 och räntenettet.

Inom division Dehumidification ökade orderingången med 10 % och faktureringen med 17 % genom god organisk tillväxt och förvärvet av Des Champs, som gjordes i april 2007. Den låga aktiviteten mot Walmart gav upphov till viss underabsorption av kostnader i vår fabrik i Texas och därmed en negativ påverkan på divisionens marginal i kvartalet. Det operativa resultatet före MEP2 kostnader var 37 Mkr motsvarande en marginal på 8,5 % att jämföra med förra årets starka 10,2%. MEP2 kostnaderna i kvartalet uppgick till 4 Mkr. Avkastningen på operativt kapital låg på starka 48 %.

Division MCS såg goda volymer i kvartalet trots den milda vintern. Orderingången ökade med 6 % och faktureringen med goda 5 %. 2007 års kostnadsreduktionsprogram har sänkt kostnadsstrukturen framförallt i Tyskland och Storbritannien. Operativa resultatet ökade till 41 Mkr exklusive MEP2 kostnader, motsvarande en marginal på 6,1 % mot 6,2 % förra året. MEP2 kostnaderna uppgick till 5 Mkr. Avkastningen på det operativa kapitalet var 15 %. Övrigt att notera är att Morten Andreassen tillträdde som Divisionschef första mars. Morten har en lång och framgångsrik erfarenhet inom serviceindustrin och det känns spännande att ha honom vid MCS-rodret. Välkommen Morten!

Som väntat påverkades HumiCools orderingång negativt av kapacitetsbristen i USA beträffande byggnation av kolkraftverk. Orderingången minskade 6 % medan faktureringen ökade med 5 %. Alla affärer visade god resultatutveckling med undantag för varmare där den milda vintern gav ett tidigt säsongsavslut. Den allt svagare dollarn påverkade divisionen negativt. Operativa resultatet före MEP2 kostnader blev 62 Mkr mot 59 Mkr året innan, motsvarande en marginal på 13,7 %. MEP2 kostnaderna i kvartalet var planenliga 11 Mkr. Avkastning på operativt kapital var fortsatt starkt med 49 %.

Detta konkluderar min presentation och jag tackar därmed för ordet.