

Kära aktieägare,

Det är med både stolthet och genuin ödmjukhet jag står här idag – i ett mycket speciellt år. För samtidigt som vi summerar det starkaste året i Munters historia, så firar vi också att det är 70 år sedan bolaget grundades.

1955 började vår resa, driven av nyfikenhet, innovation och en vilja att lösa riktiga problem. 70 år senare står vi här, med samma driv – men i en helt annan värld.

Det ger perspektiv. Att vara ett bolag som inte bara överlever, utan utvecklas och växer genom flera generationer – det kräver något särskilt. Det kräver förmågan att se förändring som en möjlighet. Det kräver en stark kultur och riktning – och människor som kontinuerligt utvecklas och tar nästa steg.

Det kräver den viktiga kombinationen av:

- uthållighet
- mod att satsa på nytt
- och göra val.

Just därför är jag så stolt över vad vi har åstadkommit under 2024, och början av 2025. För det har varit en tid full av utmaningar. En global omvärld där marknader svängt, förutsättningar förändrats och nya krav har ställts. Men också ett år där vi levererat vårt bästa resultat någonsin.

Att vi har nått hit är ett resultat av långsiktigt arbete som pågått under flera år, där vi successivt byggt upp ett starkare, mer fokuserat och mer motståndskraftigt Munters. Och allra viktigast – det är ett resultat av det otroliga engagemang som våra medarbetare visar, varje dag, över hela världen. Just därför vill jag börja med att rikta ett stort, varmt tack till alla våra medarbetare.

Vi verkar i en tid där mycket förändras snabbt. Det makroekonomiska läget har varit fortsatt osäkert. Mitt i detta har vi stått stadigt. Och det beror på flera saker.

För det första har vi ett tydligt strategiskt fokus. Vi vet vilka områden vi ska vara bäst på. Vi vet var vi gör störst skillnad för våra kunder. Och vi vet hur vi ska skapa värde – inte bara på kort sikt, utan över tid.

För det andra har vi investerat. Vi har vågat ta steg framåt även när omvärlden varit skakig. Under 2024 har vi förvärvat flera bolag som stärker oss inom våra prioriterade teknikområden – Airprotech, Geoclima, Hotraco, AEI, samt några strategiska minoritetsposter. Under början av 2025 förvärvade vi även kvarvarande del av MTech. Vi har samtidigt renodlat vår portfölj och sålt av det som inte längre tillhör kärnan – erbjudandet Equipment inom FoodTech, det jag kallar ointelligent utrustning.

Det är ett tydligt uttryck för hur vi arbetar med aktiv portföljhantering. Vi bygger ett bolag som är relevant i framtiden – inte genom att växa i alla riktningar, utan genom att fokusera och vara snabbfotade.

Vi har också strategiskt byggt ut vår globala närvaro. Nya och utvidgade fabriker i Amesbury, Virginia, Cork och Tobo är nu på plats eller under uppbyggnad. Det här är investeringar som gör att vi kan möta efterfrågan snabbare, närmare kunden och med högre kvalitet. De stärker vår globala, men samtidigt regionala närvaro med produktion i regionen, för regionen, vilket ger oss robusthet i tider då leveranskedjor och den globala handeln sätts på prov. I våra största marknader är ca 90% av försäljningen producerad i regionen. Det är resultatet av en långsiktig strategi som vi haft i många år och som stärker vår motståndskraft, minskar ledtider och förbättrar leveransförmågan. Med regional produktion – t.ex. 90 % i USA och 95 % i Europa – står vi starkt i en tid av ökad osäkerhet och handelstullar.

Samtidigt har vi fortsatt att utveckla hur vi jobbar med Lean, automation och datadrivna förbättringar – och vi har tagit flera viktiga steg inom digitalisering av våra processer. Resultatet? Förbättrad effektivitet, högre leveransprecision och starkare lönsamhet.

Innovation är en annan grundbult vi jobbar vidare med. Vi fortsätter att investera i utveckling, både internt och genom partnerskap – ett exempel är samarbetet med Zutacore inom vätskebaserad kylteknik i DCT. Vi mäter delvis vår innovationskraft genom vårt så kallade vitality index – hur stor andel av vår försäljning som kommer från nya produkter, och för året landade siffran på runt 40%. Ett tydligt tecken på att vi utvecklas i takt med – och ibland även före – våra kunders behov.

Om vi tittar på våra tre affärsområden så ser vi stark utveckling men med olika typer av utmaningar.

AirTech har haft ett år där batterisegmentet varit svagt vilket vi förväntar oss kommer fortsätta även under 2025, men årets början visar tydligt styrkan i vår breda affär där vi ser en stabil utveckling inom andra segment. Åtgärder som initierades under slutet av 2024 för att stärka marginalen förväntas ge effekt under året. Vårt fokus ligger fortsatt på marginalförbättring samt att växa inom segment som Clean Technologies samt service, komponenter och det vi kallar "base" business.

DCT, vår datacenterverksamhet, har levererat exceptionellt. Hög tillväxt, starka marginaler och hög orderingång. Vi har rört oss från att vara en nischspelare till att idag vara en global teknologiledare inom energieffektiv kylning för datacenter. Även detta år har inletts starkt – med ett av de starkaste första kvartal någonsin sett till orderingång. Den stabila orderstocken och vår konkurrenskraftiga, breda portfölj gör att vi står väl rustade för fortsatt tillväxt inom en marknad med starkt strukturellt momentum. Här satsar vi än högre. Men som alltid tar vi det steg för steg .

FoodTech har transformerats. Från att tidigare ha varit ett ganska fragmenterat område, är vi idag en av världens största aktörer inom kontrollsystem för djurhållning och livsmedelsproduktion. Med mjukvara, AI och automationslösningar skapar vi förutsättningar för våra kunder att producera mer hållbart, mer effektivt och med högre kvalitet. Vi är unika i det vi gör – och vi är övertygade om att vi bara sett början. Det "nya" FoodTech har startat året starkt och flera nya kundavtal har tecknats vilket ytterligare stärker vår marknadsposition.

Vår serviceverksamhet är en annan viktig del i affären. Det handlar om att stötta våra kunder genom hela livscykeln – och samtidigt skapa stabila, återkommande intäkter. Vi

har satt en ambition att vi ska nå en nivå där mer än 1/3 av koncernens nettoomsättning ska utgöras av Service och komponenter. under första kvartalet låg denna andel på 25% (R12) – vi är inte där ännu men trenden är stabil.

Hållbarheten är en del av vår kärna. Vi är helt överens om detta i organisationen – hållbarhet och affär är inte två separata frågor. De är fullt integrerade. Vi vet att den största delen av vårt klimatavtryck – runt 99 procent – ligger hos våra kunder, dvs i hur våra produkter används. Därför är vår största möjlighet att bidra just där: genom att fortsätta utveckla lösningar som hjälper våra kunder att minska sina utsläpp, effektivisera sin drift och nå sina klimatmål.

Som ni hört har våra mål under början av 2025 validerats av Science Based Targets initiative. Vi arbetar i linje med CSRD, och vi utvecklar verktyg och processer för att rapportera mer transparent och mer värdeskapande. Vi är stolta över det vi har uppnått – men vi vet att mer behöver göras.

Vi är också övertygade om att långsiktigt värdeskapande kräver mer än bara starka produkter och finansiella resultat. På Munters är vår företagskultur en central del av vår framgång.

Det bygger på ett gemensamt engagemang för att göra rätt saker på rätt sätt – med höga krav på etik, transparens och ansvar. Vi tror på ett ledarskap som inspirerar och på samarbete som stärker – och vi strävar efter att vara ett föredöme i hur vi driver vår verksamhet med integritet och ansvar gentemot samhället, våra kunder, våra anställda och våra ägare.

Så var står vi idag?

Vi står starka. Vi har byggt en verksamhet som är relevant, lönsam och framtidssäkrad. Vi har en portfölj med teknologier som ligger helt rätt i tiden. Vi har investerat i kapacitet, i människor och i relationer. Och vi har visat att vi kan leverera och agera – också i ett svårt och svårförutsägbart läge.

När vi nu går in i fortsättningen av 2025 är vår inriktning tydlig, med fokus på att fullt ut integrera våra förvärv och driva vår transformation vidare mot ett ännu starkare, mer innovativt och mer hållbart Munters. Samtidigt gör vi det med medvetenhet om att omvärlden kommer att fortsätta förändras. Vår strategi ligger fast, men vi är lyhörda, snabbrikliga och beredda att vara flexibla när förutsättningarna kräver det. Hålla en stadig kurs men kontinuerligt göra anpassningar. Det stora, stabila kombinerat med det agila.

Till sist – tack. Tack till styrelsen för ert engagemang och ert förtroende. Tack till er aktieägare för ert långsiktiga stöd. Och tack till alla våra medarbetare – ni är hjärtat i Munters, och det är tillsammans vi bygger framtiden. Vi avser att fortsätta vara ett bolag som är bra att jobba hos, bra att jobba med samt bra att äga...

... eller som jag brukar säga Munters bästa dagar ligger framför oss!

Tack.