

Thomas Oldérs VD-ord vid Svedalas bolagsstämma 11 april 2000

- Orderingångsökning med 18 procent under första kvartalet 2000 jämfört med första kvartalet 1999.
- Rationaliseringsprogrammet löper enligt plan.
- Starkt kassaflöde att vänta under 2000.
- Svedala har en stark position för fortsatt tillväxt och god lönsamhet.
- Svedala har goda förutsättningar att ta marknadsandelar inom service och delar.
- Lansering av svedalahus.com under året.

Inledning

Mina damer och herrar

I år är det tio år sedan Svedala noterades på Stockholmsbörsen. Jag tänkte därför börja med en kort historisk tillbakablick för att underlätta förståelsen för Svedalas position inför framtiden. Efter tillbakablickten tänkte jag se framåt på det närmaste året. Vidare ska jag beröra koncernens finansiella utveckling och nämna några ord om hur året inletts. Eftersom jag under våren slutar min anställning i bolaget vill jag avslutningsvis ge min syn på utsikterna för Svedala i ett längre perspektiv.

Nuvarande position:

Uppbyggnaden av Svedala

Det har hänt mycket under de tretton år som gått sedan Svedala grundades. Vår omsättning har ökat från 500 Mkr till 14 Mdr kr. Vi har gått från att ha varit ett slitdelsföretag till ett bolag med resurser för helhetslösningar på den globala marknaden.

Mycket har således förändrats, men grundtanken i Svedala är precis den samma nu som då. I verksamhetens fokus är service och delar och visionen har ända sedan grundandet varit att bygga ett komplett service- och kunskapsföretag.

Vår strategi för att nå målen har genomförts i flera parallella steg. Två faktorer har varit av extra stor betydelse; För det första förvärven av olika tillverkare av utrustning. För det andra utbyggnaden av Svedala Hus-konceptet.

Det börjar med berget

Svedala har sedan 1987 genomfört ett stort antal förvärv med hundratalet enheter. I ett första steg var ambitionen med förvärven att nå ett komplett sortiment av utrustning för bearbetning av mineraler. Det nådde vi i princip redan genom förvärvet av Allis Chalmers 1988.

För Svedala innebär ett komplett sortiment att vi har produkter för samtliga steg för bearbetningen av mineral. Mineralbearbetning börjar med borrar i berget som förberedelse för sprängning. Därefter reduceras storleken på stenblocken med krossar och siktar. För anläggningsindustrin fortsätter arbetet med kompakteringsutrustning och asfaltsläggare vid byggande av exempelvis vägar och flygplatser. Inom den mineralbearbetande industrin reduceras storleken på stenen ytterligare. Arbetet sker genom malning i stora kvarnar, varefter anrikning och uppgradering sker. I ett sista steg tar vår materialhanteringsutrustning vid för transport av materialet för vidare förädling inom industrin.

Komplett sortiment

Vid en jämförelse med konkurrenter ser vi att Svedala är ensamt om ett komplett sortiment. Svedala har utrustning för borrar, krossning/sortering, kompaktering, asfaltsutläggning, malning, anrikning/uppgradering, pumpning, bulkhantering och slitageskydd. Kunderna kan därför erhålla hela kedjan av produkter och tjänster från en och samma leverantör medan våra konkurrenter bara kan lösa delar av det totala behovet.

Starka marknadspositioner

Steg två i vår förvärvsstrategi var att bygga upp starka positioner inom respektive produktområde. Svedala har en världsledande ställning eller är ett av de ledande företagen inom samtliga våra segment. Det vill säga inom krossar, kvarnar, kompakteringsutrustning, asfaltsläggare, pumpar, pyro- och bulkutrustning samt slitageskydd.

Svedala - ett serviceföretag

Tillsammans med förvärven har uppbyggnaden av marknadsorganisationen varit av stor betydelse för koncernens utveckling. Svedala Husen är kanske det mest kännetecknande för företaget och utgör basen för vår satsning på service och delar. Idag finns omkring 50 Svedala Hus och 200 Svedala Service-hus runt om i världen. Konceptet har gjort oss globala, vilket gör att vi kan tillgodose efterfrågan från världsomspännande kunder. Att ha en egen säljorganisation gör samtidigt att vi kommer närmare kunderna. Vår satsning på eftermarknaden har gjort att mer än 40 procent av Svedalas fakturering kom från service, slit- och reservdelar under 1999.

Helhetslösningar

Svedala har således ett komplett sortiment av utrustning och marknadens bästa och mest utbyggda erbjudande för service och delar. Denna kombination ger oss möjligheten att som

enda företag på marknaden erbjuda kunderna helhetslösningar. Det gör att vi har en mycket stark plattform inför framtiden.

Mineraler i vardagslivet

Utsikterna vad gäller tillväxt i världsekonomin är goda. Faktum är att Svedalas utrustning är en viktig komponent för att möjliggöra denna tillväxt samt dessutom bidra till fortsatt teknisk utveckling. Förklaringen är att vår utrustning förädlar mineraler, vilka används överallt runt omkring oss i vardagslivet. Exempelvis är mineraler viktiga beståndsdelar i anläggningsprojekt som vägar, järnvägar och broar. Vidare är metaller oersättliga som komponenter inom verkstadsindustrin, exempelvis för bilindustrin. Kraftöverföring, datorer etc, kräver olika typer av mineraler liksom papper, plaster och gödningsämnen.

Framtid

Agenda för 2000

På agendan inför innevarande år står att ytterligare stärka vår ställning inom service och delar. Detta sker med fortsatta investeringar i marknadsorganisationen och genom lansering av våra nya servicepaket. Ett annat viktigt område är att fortsätta genomförandet av kostnads- och kapitalrationaliseringsprogrammen som presenterades under 1999.

Servicepaket

En viktig del i vår satsning på service och delar är lanseringen av Svedalas olika servicepaket. Här erbjuds kunderna ett antal paket med olika grader av åtaganden från Svedala.

- Tillgänglighetgaranti för reserv och slitedelar – Garanterad leverans av delar inom avtalade tidsramar.
- Inspektionspaket – Inspektioner av hela, eller delar av anläggningar.
- Förebyggande underhållsavtal där Svedalas team utför förebyggande underhåll.
- Underhålls- och reparationsavtal – Till en fast kostnad utför Svedala löpande underhåll och reparationer.
- Produktionskontrakt – Baserat på en fast kostnad per ton garanterar Svedala en viss produktionsvolym och produktkvalitet.

Målsättningen med servicepaketen är att öka valmöjligheterna för kunderna och sänka deras totala kostnader. Dessutom effektiviserar de vår egen marknadsorganisation.

Hög lönsamhet inom service och delar

En tydlig trend på marknaden är att kunderna lägger ut allt mer av service och underhåll på externa aktörer. Med vår starka marknads-organisation innebär det stora möjligheter till tillväxt. Svedalas processkunnande ger kunderna betydande effektivitetsvinster och därmed lägre totalkostnad.

Just att kunna ge kunden lägsta möjliga totalkostnad är förklaringen till den goda lönsamheten för Svedala inom service och delar. Detta område stod under 1999 för drygt 40 procent av koncernens omsättning och samtidigt för hela 80 procent av resultatet. En annan fördel med service och delar är att konjunktürkänsligheten är lägre än för utrustning och resultatet därför stabilare.

Stor potential inom service och delar

Potentialen för Svedala att växa inom service och delar är stor. Vår uppskattning är att värdet av marknaden för service och delar är fyra gånger större än marknaden för utrustning. Ändå står service och delar för >40 procent av vår omsättning. Det är en hög siffra jämfört med många andra verkstadsföretag, men långt ifrån den nivå som är möjlig att uppnå. Det är vår bedömning att vi kan, med nuvarande koncernstruktur, kraftigt öka vår försäljning kraftigt inom service och delar från dagens 6 Mdr kr. Flera faktorer talar för att vi kommer att ta marknadsandelar de närmaste åren:

1. Svedala har en stark marknadsorganisation genom Svedala Hus
2. Svedalas servicepaket ger kunderna ökad flexibilitet
3. Lanseringen av svedalahus.com, som jag återkommer till
4. Svedala har delar och utför service på andra tillverkares maskiner
5. Kunder söker globala leverantörer
6. Kunder söker leverantörer av helhetslösningar

Rationaliseringsprogram

Ett mycket viktigt arbete är att genomföra det rationaliseringsprogram som vi lanserade under 1999. Rationaliseringsarbetet innebär ökad effektivitet i hela Svedalas organisation, i såväl produktutveckling, produktion som marknadsorganisation.

Efter alla förvärv är programmet ett naturligt steg i Svedalas utveckling. Företagsförvärven gav oss flera modeller inom varje produktsegment. Genom produktutveckling har vi sammanställt de bästa egenskaperna från respektive modell och utvecklat nya och förbättrade versioner. Arbetet har resulterat i ett Svedala World Class Program, med i stort sett endast en modell för varje produktlinje. Detta ger möjligheter till betydligt rationellare produktion och lagerhållning.

Rationaliseringsprogrammet löper enligt plan och ska sänka vår kostnadsnivå med 425 Mkr på årsbasis, motsvarande 6 kr per aktie. Det ska ställas i relation till vårt resultat efter finansnetto på 651 Mkr för 1999. Vår målsättning är vidare att minska kapitalbindningen med mer än 1 000 Mkr jämfört med nivån vi hade efter första kvartalet 1999.

Vid slutet av 1999 hade lagret reducerats med knappt 600 Mkr. Arbetet med att reducera varulagret löper vidare och inom kort startar vi ytterligare ett projekt i syfte att rationalisera det totala rörelsekapitalet. Rationaliseringsprogrammen innebär att antalet anställda minskas med cirka 1100 personer. Vid årsskiftet hade knappt 500 lämnat koncernen.

Kostnaderna för att genomföra programmet uppgår under innevarande år till 145 Mkr, varav 20 Mkr är nedskrivningar av anläggningstillgångar.

Finansiell utveckling och aktien

Finansiell utveckling

Vår strategi har under de senaste åren resulterat i en positiv trend i såväl fakturering, resultat som avkastning. Undantaget är 1999 som istället visade en nedgång. Förklaringen till detta är främst svag efterfrågan. Utdelningen föreslås dock att höjas med 9 procent vilket ska ses som en signal om att vi ser positivt på Svedalas framtid.

Vår finansiella målsättning är att nå en avkastning på arbetande kapital på minst 18 procent över en konjunkturcykel. För 1999 blev utfallet 9 procent. Under den senaste femårsperioden har den genomsnittliga avkastningen legat på 15 procent. Rationaliseringsprogrammen vad avser såväl kostnader som kapitalanvändning i kombination med starkare marknadsefterfrågan kommer att bidra till att snabbt höja koncernens lönsamhet.

Sammanfattning 1999

Året som gått blev svagt för företag inom konjunktürkänsliga branscher. Gruvindustrin drabbades extra hårt av fallande metallpriser. Våra kunder minskade därför investeringarna i utrustning. Bland annat upphörde efterfrågan på stora projekt praktiskt taget helt. Samtidigt reducerade kunderna sina lager av delar.

Efterfrågan från anläggningsindustrin var stabil, med fortsatt god utveckling i framför allt Nordamerika.

Totalt sett minskade volymerna med 3 procent under 1999. Nedgången var betydande, speciellt i början av året. Svedalas resultat efter finansnetto uppgick till 651 Mkr, att jämföra med 821 Mkr 1998. Lägre volymer är den främsta förklaringen till det lägre resultatet.

Resultat efter finansnetto rullande tolv månader

Ett antal faktorer har påverkat vinsten i Svedala negativt de senaste åren. Under 1998 utbröt krisen i Asien. Det följdes av den finansiella kollapsen i Ryssland och den kraftiga

ekonomiska tillbakagången i Brasilien. Resultatet blev kraftigt fallande metallpriser och svag efterfrågan från gruvindustrin.

En annan faktor som påverkat lönsamheten negativt är våra strukturaffärer. Under 1997 och 1998 förvärvade vi företag med en årlig fakturering på 2 000 Mkr motsvarande ca 15% av koncernens omsättning. Vid förvärvstillfället hade företagen en mycket låg avkastning. Samtidigt avyttrade vi Componenta med en omsättning på 500 Mkr med en vinstmarginal på 10 procent. I det korta perspektivet har affärerna dragit ned koncernens lönsamhet, men de har samtidigt bidragit till att stärka vår marknadsposition, framför allt i Sydeuropa. Det är vår övertygelse att även dessa förvärv kommer att nå upp till koncernens lönsamhetsmål.

Relativt stabilt resultat

Vår bransch drabbades mycket hårt av försvagad efterfrågan under 1999. Faktum är att vi klarade oss bättre än många av våra konkurrenter. Exempelvis halverades resultaten för Caterpillar och Case. En viktig förklaring till att Svedala hållit resultatet relativt väl uppe är vår starka position inom service och delar.

Aktiekursens utveckling

Svedala-aktien inledde 1999 mycket starkt då intresset för konjunktürkänsliga aktier var stort. Under senare delen av året ökade intresset istället för telekom- och IT-aktier betydligt.

Generalindex steg under 1999 med 66 procent. Svedalas aktie gick under året upp med 32 procent. Inklusive utdelning blev avkastningen 37 procent. Mer relevant är att jämföra Svedalas aktie med ett branschindex. Enskildas nordiska verkstadsindex steg under året med 43 procent.

Sammanfattning och utsikter

Orderingång första kvartalet 2000

Konjunkturen för vår bransch bottnade oktober/november i fjol. Sedan dess har vi sett en kraftig ökning av efterfrågan. Perioden december – mars är orderingången >800 Mkr högre jämfört med motsvarande period i fjol. Såväl december som januari och mars är de bästa respektive månaderna i koncernens historia.

För första kvartalet har orderingången ökat med inte mindre än 18 procent (15% valuta-korrigerat) jämfört med fjolåret. Ökningen fördelar sig i princip lika mellan å ena sidan utrustning och å andra sidan service och delar. Inga större projekt har bokats in under perioden, men vi märker att aktiviteten inom detta område har ökat betydligt. Ökningen i orderingång är framför allt hänförlig till anläggningsindustrin i Europa och Nordamerika samt utvecklingen av metalliska mineral i Nord- och Sydamerika.

Orderingången utgörs till mer än 45% av reservdelar och service. Svedala har en orderstock motsvarande ca 4 månaders försäljning. Det innebär att den ökning vi nu ser i orderingången kommer att synas i fakturering och resultat först efter första kvartalet.

Svedalas försäljning närmaste 12-18 månaderna

De ekonomiska utsikterna är positiva för i princip hela världen. Detta kommer att leda till ökande konsumtion av mineraler och ökande priser. Detta i kombination med stora behov av effektiviseringar talar för högre efterfrågan på Svedalas produkter från gruvindustrin.

Totalt sett är utsikterna goda. Vi räknar med högre volymer inom service och delar och dessutom med att ta marknadsandelar. Inom anläggningsindustrin väntas efterfrågan öka i Europa och stärkas ytterligare i Nordamerika. I Sydamerika såväl som i Asien räknar vi med starkare marknader efter ett svagt 1999.

1000-tals nya Svedalahus erbjuder kundnytta!

Vi står nu i begrepp att öppna vårt kanske viktigaste Svedala Hus någonsin – Svedalahus.com. Vi avser att etablera tusentals nya virtuella Svedala Hus där varje enhet är specifikt utformad för den enskilde kundens behov.

Idag är det vanligt att verkstadsföretag etablerar handelsplatser där standardiserade produkter säljs till förutbestämda priser. Kundnyttan består då av möjlighet till snabba och enkla beställningar.

Svedalahus.com är en mer kundanpassad lösning än vad andra företag inom vår bransch hittills har utvecklat. Svedalahus.com är en sälj- och serviceorganisation som skapar betydande värde för våra kunder. Här får den enskilde kunden en egen websida anpassad efter just sina krav och behov. Kunden erhåller information om hela Svedalas kunnande runt den specifika kundens produktionsprocesser, exempelvis manualer, flödesscheman och serviceavtal. Ett annat exempel på funktion är att kunden vid driftsstopp direkt kommer i kontakt med specialutbildad personal från Svedala via Internet.

Att som Svedala ha en egen marknadsorganisation är mycket värdefullt vid satsning på försäljning via Internet. Svedala har kontroll över hela kedjan från utveckling och tillverkning av produkterna samt distribution till kunderna genom vår egen säljorganisation. Många konkurrenter saknar denna heltäckande kedja, eftersom de arbetar med fristående distributörer. Med försäljning via Internet hamnar de därför ofta i direkt konkurrens- och konfliktsituation med sina distributörer.

Vi ser stor potential att växa och ta marknadsandelar genom Svedalahus.com. Dessutom ger de virtuella Svedala Husen möjlighet att nå en betydligt effektivare marknadsorganisation.

Goda utsikter för framtiden

Sammanfattningsvis vill jag betona att Svedala har en mycket stark plattform att bygga vidare på inför framtiden. Vi har goda möjligheter till tillväxt, framför allt genom att öka våra marknadsandelar inom service och delar. Nyckelordet är helhetslösningar. Med vårt kompletta sortiment av utrustning och marknadens bästa erbjudande för service och delar kan vi leverera en kundnytta utöver vad våra konkurrenter kan åstadkomma.

Totalt förväntas marknaden för anläggningsmaskiner att fram till år 2003 växa med hela 6% årligen.

Vi har goda förutsättningar att nå god lönsamhet. Ökade marknadsandelar och stigande efterfrågan ger högre volymer. Vårt rationaliseringsarbete reducerar kostnaderna avsevärt och minskar rörelsekapitalet. Dessa faktorer tillsammans med utbetalningen av pensionsmedel från SPP på drygt 100 Mkr gör att jag räknar med ett starkt kassaflöde under 2000. Svedala får därmed en betydande finansiell handlingsfrihet för framtiden. Den finansiella styrkan kan antingen användas till ytterligare förvärv eller för återköp av egna aktier.

Tack

På min sista bolagsstämma som verkställande direktör för Svedala är det givetvis många jag vill tacka för de år som varit och de insatser som gjorts för företaget. Först vill jag lyfta fram våra anställda. Utan Ert arbete hade Svedala inte varit i den position vi är idag. Jag vill även tacka våra aktieägare för det förtroende Ni har visat under åren. Det är min övertygelse att Svedala fortsatt kommer att generera en god avkastning till sina aktieägare. Avslutningsvis vill jag även rikta ett tack till styrelsen för åren som varit. Jag önskar Svedala och min efterträdare Alf Göransson lycka till.