



PRESSMEDDELANDE

- Fortsatt god faktureringsstillväxt.
- Ny fabriksanläggning etableras i Estland.
- Utökning av anläggningarna i Nordamerika och Kina.
- Utdelningen fastställd till 1,40 kr per aktie.

Ordinarie bolagsstämma i Nefab AB (publ)

Ordinarie bolagsstämma har avhållits med aktieägarna i Nefab AB den 27 maj 2000.

Rapport från VD's anförande till bolagsstämman

Kapacitetsförstärkningar

Nefab har den senaste tiden haft en god ökning i såväl orderingång som fakturering. Första kvartalet 2000 uppgick faktureringsökningen till 26% i jämförelse med 1999. Beslut har fattats om ett antal kapacitetsförstärkningar, innebärande investeringar om sammantaget cirka 100 Mkr.

Ny fabriksanläggning i Estland

Nefabs styrelse har fattat ett principbeslut om etablering av en produktionsanläggning i Estland. Anläggningen är avsedd som en kapacitetsförstärkning för marknaderna i Europa. Fullt utbyggd motsvarar kapaciteten en utfakturering om cirka 100 Mkr.

Utökning av kapaciteten i Kina och Nordamerika

Efterfrågan från kunder på den asiatiska marknaden är stor och den under 1998 nystartade produktionsanläggningen har redan nått full kapacitet. Verksamheten flyttas därför till större, förhyrda lokaler. Produktionskapaciteten i Kina beräknas därefter uppgå till drygt 100 Mkr. Den nya anläggningen tas i drift under september 2000.

Bolagen i Nordamerika har under ett flertal år uppvisat en god faktureringsutveckling. Den genomsnittliga tillväxten de senaste fem åren uppgår till cirka 30%. Beslut har därför fattats om utökning av kapaciteten genom tilläggsinvesteringar i Peterborough, Kanada. Produktionskapaciteten för den nordamerikanska marknaden förstärks därmed till cirka 300 Mkr. Anläggningen beräknas tas i drift vid årsskiftet 2000 – 2001.



Utdelning

Bolagsstämman beslöt, i enlighet med styrelsens förslag, att till aktieägarna dela ut 1,40 kr per aktie, vilket är oförändrat jämfört med föregående år. Avstämningsdagen fastställdes till den 31 maj 2000. Utdelningen beräknas utsändas genom VPC den 6 juni 2000.

Styrelse

Till styrelseledamöter för det kommande verksamhetsåret omvaldes Ing-Marie Nordgren, Jochum Pihl, Björn Svedberg, Hans Nilsson och Lars-Åke Rydh. Till styrelseledamot nyvaldes Reinhold Geijer.

Ekonomisk information

Delårsrapport januari – juni 2000

16 augusti 2000

Delårsrapport januari – september 2000

7 november 2000

För ytterligare information, kontakta VD Lars-Åke Rydh, tel 070-592 45 70,
e-mail lars-ake.rydh@nefab.se eller IR-ansvarig Anna Stålenbring, tel 070-814 23 44,
e-mail anna.stalenbring@nefab.se

Alfta 2000-05-27

Lars-Åke Rydh
Verkställande Direktör

Bilaga
VD's tal till bolagsstämman

Fakta om Nefab

Nefab levererar kompletta förpackningslösningar till internationella industrikoncerner, inom främst teleutrustnings- och fordonsindustrin. Verksamheten organiseras i två affärsområden – NEFAB ExPak (exportförpackningar) och NEFAB RePak (returförpackningar). Nefab har egna bolag i Europa, Nord- och Sydamerika samt i Asien. Faktureringen uppgår till cirka 1 miljard kr. Nefab-aktien är noterad på OM Stockholmsbörsen.

Nefab AB (publ)

Östra Storgatan 20 . P O Box 2184 . SE-550 02 Jönköping . Sweden
Telephone +46(0)36-345050 . Telefax +46(0)36-150444 . Organization No. 556226-8143
Homepage: www.nefab.com . E-mail: info@nefab.se
The registered office of the board of directors is in Ovanåker, Sweden



VD-tal vid Bolagsstämman Nefab 2000

Herr ordförande, aktieägare och stämmodeltagare !

Det är i dag femte gången som Nefab har bolagsstämman sedan börsintroduktionen 1996. Samtliga stämmor har ägt rum här i Alfta. Vi har under denna period utvecklats till att bli ett allt mer internationellt företag, men det är ändå här i Hälsingland som vi har vårt centrum.

Vår vision är att vara en global partner för kompletta förpackningslösningar. Jag skall presentera hur långt vi idag har kommit när det gäller att uppfylla visionen.

Om jag börjar med begreppet "*global*" kan vi konstatera att Nefabs produkter säljs i ett 30-tal länder. Vi har egna bolag i 16 länder varav 9 har produktion. Vi har verksamhet i Europa, Nordamerika, Asien och Sydamerika. Av vår fakturering går ca 60% till kunder utanför Sverige. Av våra ca 1000 anställda finns drygt hälften i bolag utanför Sverige.

Vi är idag ett av världens mest internationella företag inom transportförpackningssektorn. Om vi jämför oss med andra underleverantörer till teletrustningsindustrin, oavsett vad de specialiserat sig på, så är det faktiskt bara ett fåtal som har en internationell struktur som är starkare än vår. Gör vi en jämförelse med våra direktkonkurrenter, alltså de som på ett eller annat sätt levererar produkter som efterliknar Nefabs, så finns det ingen som är ens i närheten av vår position.

Genom vår globala struktur har vi möjlighet att leva upp till det vi i vår vision kallar "*partnerskap*". Vi fokuserar våra marknadsaktiviteter mot utvalda marknadssegment, främst teletrustnings- och fordonsindustrin. Företagen inom dessa segment är mycket internationella. Genom att finnas på samma marknader kan vi ge dem en bra service.

Men partnerskapet innebär inte bara att kunna leverera en bra produkt lokalt på varje marknad. För att verkligen bli en bra partner måste vi kunna erbjuda kunderna "*en komplett lösning*". Vi har därför successivt breddat vårt erbjudande till marknaden. Idag erbjuder vi kunderna att ta på oss hela processen, förstudien rörande företagets distribution, analys av vilken förpackningstyp som är lämpligast. Vi konstruerar förpackningen inklusive innerförpackningsmaterial, från underleverantörer köper vi in kompletterande förpackningsmaterial och levererar sedan hela lösningen till kund. Vi erbjuder också logistikservice, i egen regi eller tillsammans med partner. Det kan röra sig om uthyrning av ett returförpackningssystem eller den fysiska packningen av kundens produkt.

Som framgår av den här beskrivningen blir vi successivt mer och mer ett kunskaps- och serviceföretag. Vi måste forfarande vara en bra producent men servicesidan blir allt viktigare.

Beviset på att vi verkligen nått en bra bit på vägen i uppfyllandet av vår vision var när vi för ett par månader sedan tecknade ett utvidgat samarbetsavtal med Ericsson Segment Operators. Genom detta avtal blir vi global leverantör av den totala transportförpackningslösningen till Ericsson. Avtalet innebär att vi förutom vår egen förpackning förser Ericsson med allt annat förpackningsmaterial som krävs för att skydda produkten.

Avtalet innebär också att vi som konsulter tar över rollen som Ericssons förpackningsspecialist. Vi kommer att i nära samarbete med kundens organisation utveckla lämpliga produktskydd i samband med att nya telekomprodukter tas fram.

Det här avtalet är en av de absolut viktigaste händelserna i Nefabs historia. Kontraktet innebär ökad försäljning, men det viktigaste är att vi kompetensmässigt utvecklas som företag och på så sätt skapar en bas för fortsatt lönsam tillväxt.

Ericsson är vår största kund med ca en fjärdedel av faktureringen, men vi levererar också till merparten av de övriga aktörerna på marknaden. Nortel är en av de kunder som växt snabbast under senare tid. Andra viktiga kunder inom segmentet är Alcatel och Nokia. Totalt utgör branschen ca 43% av vår fakturering.

NEFAB

Tillsammans med mekanikföretag, plastföretag, elektronikföretag och mjukvaruföretag, utgör vi en viktig del av den värdekedja som i slutänden innebär att någon enskild konsument kan använda telefonen. Nefabs tillväxt var under den senaste 12-månadersperioden (april – mars) 32%.

Vår bedömning är att vi har ungefär 10% av den totala potentialen som vi uppskattar till cirka 5 miljarder kr.

Vi kommer att fortsätta att fokusera på telekomindustrin. Vi gör bedömningen att fraktvolymerna växer med ca 15% årligen. Vår ambition är att ta marknadsandelar och växa snabbare än marknaden. Detta i kombination med att vi har tillväxtpotential genom att erbjuda kunden mer service och en komplettare lösning, gör att vår faktureringsstillväxt till detta segment bör överstiga 15% de kommande åren.

Det är främst affärsområde NEFAB ExPak (exportförpackningar) som gynnas av framgångarna inom teleutrustningsindustrin. Följaktligen uppvisar detta affärsområde en mycket fin utveckling. Lönsamheten för affärsområdet är god.

Det andra affärsområdet NEFAB RePak (returförpackningar) har haft en period med lägre tillväxt men vi kan nu konstatera att försäljningen tar fart igen. Affärsområdet uppvisar sedan hösten –99 återigen lönsamhet.

Affärsområdets viktigaste segment är bilindustrin. Idag representerar segmentet en blygsam del av vår totala fakturering, men vi gör bedömningen att det finns goda tillväxtmöjligheter. Vi har under senaste året bearbetat olika nischmarknader inom fordonsindustrin och jag är övertygad om att detta kommer att ge resultat.

Anledningen till min optimism beträffande bilindustrin är att returförpackningar ofta är det bästa valet sett ur såväl företagsekonomisk som miljömässig synvinkel.

Nefabs position på marknaden för transportförpackningar är god ur miljösynvinkel. Det gäller alltså inte enbart retur- utan också exportförpackningarna.

Under 1999 växte vår försäljning i Nordamerika mycket snabbt. Under den senaste femårsperioden har faktureringen ökat med i genomsnitt 30% per år. Nordamerika utgör nu ca 15% av vår totala fakturering och är alltså en mycket viktig marknad. Vi tror på en fortsatt positiv utveckling och kommer därför att investera i mer produktionskapacitet vid anläggningen i Peterborough i Kanada. Kapaciteten i Nordamerika uppgår då till totalt cirka 300 Mkr.

För drygt två år sedan startade vi anläggningen i Kina. Enheten har under dessa två år utvecklats på ett mycket positivt sätt. Volymerna till främst teleutrustningsindustrin växer snabbt och enheten är nu vinstgivande. Vi har höga förväntningar på framtiden och planerar därför för en kapacitetsutbyggnad även i Kina. En ny anläggning beräknas stå klar under september i år. Kapaciteten beräknas sedan vara drygt 100 Mkr.

Verksamheten i Europa har fortsatt att utvecklas väl. Vi har en mycket stark marknadsposition på ett flertal marknader och förväntar oss att kunna växa med viktiga kunder de kommande åren.

Kapacitetsutnyttjandet i Europa är relativt högt och vi kommer därför att starta en ny produktionsanläggning i Estland. Estland är en lämplig lokalisering ur logistiksynvinkel. Med en stor del av råvaran inköpt i Ryssland kan vi försörja de europeiska marknaderna på ett kostnadseffektivt sätt. Investeringen kommer att tillföra koncernen en kapacitet på cirka 100 Mkr.

De tre projekt som styrelsen nu fattat beslut om innebär en investering på cirka 100 Mkr.

Brasilien, som är vårt senaste större projekt, har inneburit en hel del bekymmer. Vi kan emellertid nu se att volymerna sakta men säkert ökar och jag är optimistisk om att vi under detta året skall notera vår första verksamhetsmånad med positivt resultat. Under våren har vi förvärvat minoritetsposten i bolaget som numera är helägt av Nefab.

NEFAB

Vinsten har påverkats kraftigt av de marknadssatsningar som genomförts i Nordamerika, Kina och Brasilien. Under åtta kvartal har belastningen varit påtaglig.

När vi nu börjar få bidrag från dessa nya marknader blir det en mycket positiv effekt på koncernens vinst. 1999 visade ett resultat efter finansiella poster på 36 Mkr, vilket är en väsentlig förbättring i förhållande till 1998. Av dessa 36 Mkr tjänade vi 27 under det andra halvåret.

Den positiva trenden fortsatte alltså under första kvartalet 2000, som var koncernens bästa någonsin. Tillväxten var 26% och resultatet efter finansiella poster uppgick till 21 Mkr. Detta innebär en nettomarginal i nivå med koncernens långsiktiga mål som är 9%. Avkastningen på sysselsatt kapital uppgick till 24%. Räknat på rullande 12 månader har vi ett resultat på 57 Mkr.

Eftersom skattebelastningen nu är tillbaka på mer normala nivåer har vinsten per aktie ökat kraftigt, och utgjorde första kvartalet 2,51 kr.

Jag gör alltså bedömningen att faktureringen skall fortsätta att öka. 1994 satte vi målet 1 miljard kr i fakturering år 2000. Miljardmålet innebär en tillväxt på 15% per år. Vi kommer inte att vara långt från att nå detta mål i år. Det är framförallt segment teletrustningsindustrin som ligger bakom tillväxten. Även den mer projektorienterade försäljningen inom affärsområdet NEFAB RePak bedöms utvecklas positivt under året, tack vare affärer med kunder inom fordonsindustrin.

Sammantaget förväntas helårets resultat efter finansiella poster att innebära en fördubbling jämfört med 1999.

Jag är alltså mycket positiv till Nefabs möjligheter under de kommande åren. Vi har en stark marknadsposition och vårt viktigaste kundsegment, teletrustningsindustrin, kommer med all säkerhet fortsätta att växa.

Jag har i min presentation nämnt ett antal kapacitetsinvesteringar. Man kan då undra om vi är på väg in i en ny period av aktiviteter som tynger vårt resultat. Dessa investeringar är emellertid av en helt annorlunda karaktär jämfört med uppstartsprojekten i Kina och Brasilien. Nu expanderar vi från redan etablerade plattformar vilket är en väsentligt behagligare resa. Jag gör alltså bedömningen att dessa projekt inte tillnärmelsevis kommer att få samma resultatpåverkan som de tidigare genomförda aktiviteterna.

Aktieägare, därmed avslutar jag min presentation av Nefab-koncernens verksamhet 1999. Tack för er uppmärksamhet.

Lars-Åke Rydh
VD