



Mina damer och herrar, aktieägare och anställda,

Fjärde året i rad med förbättrat rörelseresultat

Under 2007 höjde styrelsen för Alfa Laval målet för rörelsemarginalen (EBITA) till 15 procent över en konjunkturcykel. Målet för avkastning på sysselsatt kapital höjdes till minst 25 procent. Höjningarna grundar styrelsen på företagets förbättrade produktmix, produktivitetsförbättringar samt en strukturell ökning av efterfrågan från energirelaterad industri.

Vi kunde för fjärde året i rad redovisa ett bättre rörelseresultat, som 2007 uppgick till nästan fem miljarder kronor, vilket är lika mycket som det sammanlagda resultatet åren 2003-2005.

Kraftigt förbättrad lönsamhet

Rörelsemarginalen som framgår av den röda kurvan har successivt förbättrats under de tre senaste åren och uppgick helåret 2007 till 20 procent.

Orsakerna till förbättringen är:

- En gynnsam produktmix. Vi har levererat ett flertal stora order som innehåller en mycket hög andel av Alfa Laval's kärnprodukter.
- Ett mycket bra kapacitetsutnyttjande i våra produktionsanläggningar. Den goda hävstångseffekten på resultatet visar att våra produktionsprocesser fungerar effektivt.
- Fokus på lönsamhet. Dessutom arbetar vi med att vidareutveckla vår förmåga att förbättra kund- och produktmix.

Mycket stark orderingång

Orderingången under 2007, som framgår av den heldragna gula linjen, ökade med hela 18 procent till drygt 27,5 miljarder kronor. Den starkaste tillväxten uppnåddes i Latinamerika och Asien. I Brasilien ökade orderingången med 49 procent i en solid och bred uppgång och i Kina var ökningen 57 procent främst drivet av en stark efterfrågan från varvsindustrin.

Alfa Laval fick under året 15 order var och en större än fem miljoner euro till ett totalt värde av 1,2 miljarder kronor. Order som fördelade sig jämnt mellan olika applikationsområden och länder, vilket väl speglar Alfa Laval's bredd och ger en bra

riskspridning.

Orderingången från den viktiga eftermarknaden växte med cirka 20 procent.

Högre andel nya produkter

För att stärka våra ledande marknadspositioner utvecklar vi kontinuerligt våra produkter. Alfa Laval satte under 2007 upp som mål att öka den andel av försäljningen som kommer från nya produkter med 50 procent. Samtidigt ska tiden från idé till uppnått säljmål minska med 25 procent. Detta är grunden för lönsam tillväxt och positiv prisutveckling.

De tre senaste åren har vi ökat våra investeringar i forskning och utveckling med 50 procent. Samtidigt har vi skapat bättre organisatoriska förutsättningar för att snabbare nå ut med produkterna på marknaden och nå uppsatta försäljningsmål. De största satsningarna har gjorts inom energi och energirelaterade applikationsområden. Under 2008 kommer 30 procent fler produkter att introduceras jämfört med 2007.

Avbrott för produktvisning

Alfa Lavals största bidrag till en bättre miljö är otvivelaktigt genom våra produkter, men vi har under 2007 kvantifierat vår egen miljöpåverkan för att kunna sätta upp mål för att minska CO₂-utsläppen. Analysen visar att Alfa Lavals totala påverkan motsvarar vad ett genomsnittligt raffinaderi minskar sina CO₂-utsläpp med genom att sätta in våra värmeväxlare istället. Det visar omfattningen av vårt bidrag. Analysen visar att utsläppen av växthusgaser från transporter – såväl transport av produkter som tjänsteresor – är väsentligt större än från våra anläggningar.

Vi utvärderar våra transportörer utifrån deras aktiviteter för att reducera utsläppen.

Vi arbetar också för att styra över från flyg till land- och sjöbaserade transporter som orsakar väsentligt mindre utsläpp.

Vi har ca 1500 tjänstebilar i 56 länder och där byter vi successivt till bilar med lägre utsläpp i samband med att leasingavtalen förnyas.

Målet är att minska utsläppen av koldioxid med 15 procent mellan 2007 och 2011.

Förvärv stärker vår strategiska position och tillväxt

Under 2007 förvärvade vi företag som adderar fyra procents tillväxt till omsättningen, vilket också är genomsnittet för Alfa Laval's förvärvade tillväxt de senaste tre åren.

Från mars 2007 ingår holländska Helpman i Alfa Laval. Förvärvet breddar produktsortimentet och synergier med Alfa Laval's säljorganisation är uppenbara. Helpmans kunder finns inom industriell kylning av jordbruksprodukter, frukt och kött. Försäljningen under 2007 uppgick till cirka 200 miljoner kronor och företaget har 130 anställda.

I november förvärvades finländska Fincoil. Förvärvet kompletterar produktsortimentet och synergier med Alfa Laval är avsevärda. Vi ser stora möjligheter att vidareutveckla företaget. Fincoil har en världsledande position inom kylning av dieselkraftanläggningar med kunder som Wärtsilä och MAN. Försäljningen 2007 uppgick till 350 miljoner kronor med 150 anställda.

Förvärven av Helpman och Fincoil är två exempel på produktmässig komplettering inom området luftkylda värmeväxlare. Med förvärven har vi kompletterat vår italienska enhet och blivit en av de ledande i Europa med en sammanlagd försäljning på över en miljard kronor.

Genom förvärven av DSO Fluid Handling och AGC Engineering stärker Alfa Laval sin position på den sanitära marknaden i USA. Företagen omsätter tillsammans 120 miljoner kronor och adderar nya försäljningskanaler till eftermarknaden för mejeri- och livsmedelsindustri.

I januari 2007 förvärvade Tranter sin distributör i Kina. Distributörens försäljning uppgår till 100 miljoner kronor och har 100 anställda inom montering, försäljning och service. Förvärvet är ett led i att stärka närvaron i Kina. Under 2007 hade Tranter en omsättning på 1,5 miljarder kronor och 800 anställda över hela världen.

Strukturella förändringar ger fortsatt goda tillväxtpotentialer

Inom ett antal områden förutser Alfa Laval fortsatt goda möjligheter för tillväxt, baserat på en strukturell förändring av efterfrågan.

40 procent av orderingsgången inom energi

Efterfrågan från energi- och energirelaterad industri utgör drygt 40 procent av

koncernens orderingång. Höga energipriser, miljöaspekter och förändringar av den globala energipolitiska kartan öppnar många möjligheter för Alfa Laval. Inom områden som olje- och gasutvinning, raffinaderi, petrokemi, förnyelsebara drivmedel, kraftgenerering, flytande naturgas (LNG) och tjärsand sker omfattande investeringar i både nya anläggningar och uppgradering av befintliga anläggningar. Dessutom växer fjärrkyla snabbt genom att länderna på de heta breddgraderna i rask takt ökar levnadsstandarden. Generellt finns det ett stort intresse att minska energikonsumtionen, vilket ökar efterfrågan på plattvärmeväxlare.

Rena teknologier sparar miljön och sänker kostnader

Miljöfrågorna tar allt större plats – såväl på politikernas dagordning som i samtal mellan människor. Den största frågan just nu är växthuseffekten och de ständigt ökande utsläppen av koldioxid.

Cirka 2/3 av Alfa Lavals försäljning går till miljöförbättrande användningsområden i vid bemärkelse, vilket få företag kan uppvisa. Drygt 50% går till värmeöverföring, dvs energieffektivisering/besparing. Knappt 25% går till separation som innebär rening av vätskor och gaser, där en stor andel är direkt miljöförbättrande. Även inom det minsta området flödesprodukter har vi till exempel tankrengöringsutrustning som minimerar vattenförbrukningen.

En av Alfa Lavals största applikationer när det gäller att minska kundernas miljöstörande utsläpp är produkter och system för att återvinna värme. Ett raffinaderi i Schweiz installerade våra värmeväxlare i sin process och gjorde bränslebesparingar på 32 miljoner kronor och minskade kostnaderna för utsläppsrätter med 8 miljoner kronor redan det första året. Återbetalningstiden för investeringen var cirka fem månader. Totalt har Alfa Laval installerat cirka 5000 värmeväxlare av typen Compabloc för återvinning av värme. De bidrar totalt med att minska utsläppen av koldioxid med cirka 12 miljoner ton, vilket motsvarar utsläppen från all personbilstrafik i Sverige under ett år.

Potentialen för denna applikation är stor, vilket ni ser på nästa bild, där de blå apparaterna visar hur liten andel av alla befintliga anläggningar som hittills bytts ut. De grå symboliserar befintliga installationer med gamla ineffektiva värmeväxlare.

Starka positioner på snabbt växande marknader

Närmare 50% av orderingången kom från Östeuropa, Asien och Latinamerika, där de flesta länder är tillväxtmarknader. Det är en av de högsta andelarna något

företag har inom svensk verkstadsindustri. Detta ger fortsatt goda möjligheter för tillväxt och bra motvikt vid en eventuell avmattning i Nordamerika och Västeuropa.

Stark lokal närvaro är Alfa Lavalns kännetecken, vilket väl exemplifieras av Ryssland. Av denna bild framgår att vi har 15 lokala säljkontor i Ryssland, varav ett flertal på andra sidan av Uralbergen. Vi har haft en bred solid uppgång i försäljningen, vilket vi förväntar oss skall fortsätta.

Globaliseringen ökar behovet av transporter till sjöss

Globaliseringen ökar behovet av sjötransporter, vilket är gynnsamt för vårt marinsegment. År 2007 var femte året i rad med stark efterfrågan från varvsindustrin och orderstocken sträcker sig ända in i 2010.

Alfa Laval aktien

Den översta blå grafen visar Alfa Laval-aktiens kursutveckling under 2007 då den steg med 18 procent, samtidigt som Stockholmsbörsen som helhet sjönk med sex procent. Den gröna grafen visar att det industriindex som Alfa Laval jämförs med steg med sju procent.

Det är mycket glädjande att notera att antalet aktieägare sedan förra stämman ökat med närmare 50 procent till 19 000 st.

Låt mig slutligen rikta ett stort tack till samtliga medarbetare i Alfa Laval-koncernen för mycket goda arbetsinsatser under 2007.

För några timmar sedan släppte vi rapporten för de tre första månaderna 2008. Rapporten visar att Alfa Laval gjort en strålande start på året både vad gäller ordergång och rörelseresultat.

Vår höga exponering mot snabbväxande marknader kompenserade väl för avmattningen i USA, vilket resulterade i en organisk tillväxt på 6 procent. Östeuropa, Asien och Latinamerika, här markerade i rött, utgjorde tillsammans 51% av koncernens ordergång.

Ordergången uppgick i absoluta tal till 7,4 miljarder kronor, det bästa kvartalet

någonsin.

Rörelseresultatet steg med 69% till 1,4 miljarder kronor.

Det innebär att rörelsemarginalen ökat från 16,2 procent under det första kvartalet 2007 till 22,5 i år.

Avslutningsvis våra utsikter för den närmaste framtiden.

"Vi förväntar att efterfrågan kommer att ligga kvar på nuvarande höga nivå."

TACK!