

Årsstämma 2012

Mina damer och herrar, aktieägare och medarbetare,

2011 var ett förändringarnas år

2011 inledde starkt med växande efterfrågan, i takt med att återhämtningen i världsekonomin tog ytterligare fart. Under det tredje kvartalet nåddes en ny rekordnivå för orderingången på 8,0 miljarder kronor, att jämföra med den tidigare toppnivån på 7,4 miljarder kronor från 2008. Den tilltagande makroekonomiska osäkerhet, som präglade såväl Europa som USA under sommaren, började emellertid få genomslag under hösten och medförde att vissa kunder intog en avvaktande hållning till nyinvesteringar. Under det tredje kvartalet började denna utveckling påverka Sanitary och OEM, Alfa Laval's mest snabbväxande affärer, och under det fjärde kvartalet fick den ett bredare genomslag. Detta ledde till anpassningar i produktionstakt och kapacitet inom en del verksamheter.

Samtliga regioner visade stark tillväxt på helåret, där Asien, Latinamerika och Östeuropa hade bäst utveckling. Tillsammans stod de för 50 procent av Alfa Laval's orderingång. Listan över våra största marknader toppas av USA, Kina och Norden. Samtidigt avancerade Sydkorea till att bli koncernens fjärde största marknad, baserat på den koreanska varvsindustrins världsledande position och framgångarna för koreanska entreprenadföretag. Vi har en stark tro på en fortsatt god utveckling i världens snabbväxande regioner. Därför fortsatte vi under 2011 att i oförminskad takt investera i en ökad närvaro i BRIK-länderna.

Trots en begynnande avmattning blev 2011 ett mycket bra år och orderingången summerades till 28,7 miljarder kronor, en ökning med 20 procent jämfört med 2010. Intäkterna ökade i snabb takt och nådde för helåret 28,6 miljarder kronor, en uppgång med 16 procent. Rörelseresultatet ökade väsentligt i absoluta tal och rörelsemarginalen uppgick till 18,5 procent.

Flervarumärkesstrategi

Inom områden där vi har en ledande position har vi över flera år förvärvat konkurrenter. De fortsätter som separata organisationer och erbjuder sina egna produkter och service under eget varumärke. Därigenom kan vi, via separata marknadskanaler, betjäna marknaden med alternativa erbjudanden. Under de senaste fem åren har andelen från dessa alternativa, konkurrerande varumärken vuxit från att utgöra 1 procent av koncernens omsättning till 12 procent. Långsiktigt kommer cirka 10 procent att komma från denna del av verksamheten.

Stärkt position på eftermarknaden

Eftermarknadsaffären är en annan viktig del av Alfa Laval's verksamhet. Den har god lönsamhet och är mindre konjunkturkänslig. Koncernen har idag ett väl utbyggt nätverk, med cirka 100 serviceverkstäder runt om i världen. Antalet har ökat med 50 procent under de senaste fem

åren, drivet såväl av organisk expansion som genom förvärv. Även framöver är detta ett klart prioriterat område.

Reviderat tillväxtmål

Mot bakgrund av de förutsättningar och möjligheter vi ser långsiktigt i vår omvärld, justerade vi upp vårt tillväxtmål till i genomsnitt minst 8 procent per år över en konjunkturcykel, där förvärv ska stå för 3–4 procentenheter. Basen är emellertid fortfarande den organiska tillväxten, vilken stöds av för bolaget gynnsamma teknikskiften. Till detta ska läggas strukturella förändringar i världen som bidrar till att öka efterfrågan på Alfa Laval's produkter.

Betydande förvärv genomfördes under året

Förvärv är en viktig del av värdeskapandet i Alfa Laval och ett snabbt och effektivt sätt att bygga nya positioner på marknaden. Fjolåret var framgångsrikt då förvärv genomfördes som totalt adderade 12 procents årlig försäljning, motsvarande 3,4 miljarder kronor i årstakt. Störst var Aalborg Industries, ett förvärv som adderar 3,2 miljarder kronor i årstakt. Förvärvet stärker Alfa Laval's position inom såväl värmeöverföring som marin och dieselmotors samt olja- och gasindustrin.

Aalborg är världsledande inom ångpannor ombord på fartyg och Alfa Laval har motsvarande position inom höghastighetsseparatorer. Vidare stärks vår redan breda eftermarknadstäckning, då Aalborg även tillför ett globalt servicenätverk. Konsolideringen ger synergier både på intäkts- och kostnadssidan som totalt beräknas uppgå till 100 miljoner kronor från senare delen av 2013.

Ny affärsdivision

Med satsningar på både organisk tillväxt och förvärv har Alfa Laval fördubblats i storlek under de senaste tio åren. För att skapa ett mer fokuserat och transparent bolag infördes därför en ny struktur och antalet affärsdivisioner växte från två till tre. Den nya divisionen Marine & Diesel står för cirka 25 procent av koncernens omsättning. Den bildades genom att kombinera Alfa Laval's befintliga marina affär med det nyligen förvärvade Aalborg Industries.

Ungefär 35 procent av den nya divisionens omsättning kommer från den stabila eftermarknaden, med god lönsamhet, medan drygt 10 procent relaterar till landbaserade dieselmotorsstationer. Något mer än 50 procent genereras av nyförsäljning till varvsindustrin, omfattande traditionella produkter för installation ombord på fartyg, men med en ökande andel av olika nya miljörelaterade produkter. Specialfartyg för utvinning av olja och gas till havs ökar också i betydelse.

Underliggande är det globaliseringen som driver tillväxten av sjötransporter. Vi är övertygade om att den positiva utvecklingen långsiktigt kommer att fortsätta. Samtidigt lägger divisionens

höga andel eftermarknad och långa orderstock grunden för god och stabil lönsamhet över tiden, även om orderingången från nyförsäljningen är cyklisk till sin karaktär.

Förändringar i koncernledningen

Den nya divisionen leds av Peter Leifland som under många år ingått i koncernledningen, senast som ansvarig för region Västeuropa och Nordamerika. Peters breda och djupa erfarenhet av Alfa Laval är mycket värdefull vid integrationen av Aalborg. Nish Patel, som arbetat 28 år inom Alfa Laval, efterträdde Peter som regionchef. Nish tillför en solid erfarenhet från säljbolag då han varit chef för Alfa Laval i både Storbritannien och Indien.

Aktien och aktieägarna

Vid årsskiftet uppgick Alfa Laval's börsvärde till 55 miljarder kronor. Under senare delen av året ökade Alfa Laval's enskilt största ägare sitt innehav från 18,7 procent till 26,1 procent. Intresset för aktien fortsätter att öka och antalet aktieägare uppgick till drygt 36 000.

Miljöfrågor och hållbarhet

Ökat miljötänkande är något som generellt stöttar Alfa Laval. Inom allt fler områden kommer det dessutom lagar och regler ämnade att minska människans påverkan på miljön, vilket ytterligare stödjer efterfrågan på våra produkter. Som exempel kan nämnas att vi idag finns med och renar avloppsvatten i en stor mängd städer världen över. Vi har även lösningar för att rena såväl ballastvatten som avgaserna från ett fartyg, samt en rad andra produkter och lösningar som hanterar och begränsar effekterna på miljön.

Ett exempel är den stora order på över 200 miljoner kronor vi vann i USA under året. Ordern omfattar en värmeväxlare som skall användas vid lagring av energi i världens största anläggning för koncentrerad solkraft. Solenergin smälter salt som vid ett senare tillfälle får återgå till fast form och därmed avge energi. En förutsättning för processens funktion är värmeväxlaren med dess mycket höga energieffektivitet.

Även internt arbetar vi kontinuerligt för att säkerställa att vår organisation verkar för att minska effekterna på miljön. Dessutom arbetar vi för att leva upp till våra affärsprinciper, med allt vad det innebär av affärsetik, socialt ansvar och transparens. Våra affärsprinciper grundar sig på FN:s Global Compact initiativ, något vi även officiellt anmälde oss till mot slutet av fjolåret.

Mångfald

85 olika nationaliteter arbetar inom Alfa Laval (82), varav 19,2 procent är kvinnor (19,5). Bland chefer som rapporterar direkt till en person i koncernledningen finns 27 nationaliteter representerade (28), och även bland dem är den kvinnliga andelen 19,2 procent. Sett över samtliga

chefs nivåer är emellertid den kvinnliga andelen lägre. Vårt internationella mentorprogram för kvinnor är därför en aktivitet vi genomför för att öka andelen kvinnor på högre chefsnivåer. Här ser ni deltagarna i vårt andra program, som avslutades nyligen.

Efter det första programmet hade nio av tio deltagare blivit befordrade inom ett år och ingen hade slutat. Ett kvitto på deltagarnas lojalitet och programmets förmåga att få medarbetare att växa. Vi är övertygade om att när medarbetarna växer och utvecklas, då växer och utvecklas även företaget.

Forskning och utveckling betalar sig

Med nya och effektiva produkter samt en god geografisk närvaro, läggs grunden för fortsatt lönsam tillväxt. Vi ser oss själva som ett innovationsföretag och som en bekräftelse på våra satsningar på området utsågs Alfa Laval under året till ett av världens 100 mest innovativa företag av Thomson Reuters.

Paus för produktpresentation

Jag vill avsluta med att framföra ett stort och varmt tack till samtliga medarbetare i Alfa Laval-koncernen för ert bidrag till att bygga ett framgångsrikt företag.

För några timmar sedan släppte vi rapporten för de tre första månaderna 2012. Rapporten visar att Alfa Laval haft en fortsatt positiv utveckling. Orderingången uppgick i absoluta tal till 7,9 miljarder kronor, det näst bästa kvartalet någonsin och en ökning med 22 procent jämfört med förra året. Faktureringen nådde 6,8 miljarder kronor. Rörelseresultatet uppgick till 1,1 miljarder kronor, vilket motsvarar en rörelsemarginal på 16,5 procent.

Avslutningsvis våra framtidsutsikter:

”Vi förväntar att efterfrågan under det andra kvartalet 2012 kommer att vara på ungefär samma nivå som i första kvartalet, exklusive stora order.”

TACK!