

Tal till Årsstämman

Talare:

Magnus Lindquist, Styrelseordförande

Klas Forsström, VD och koncernchef

Ann-Sofi Jönsson, Chef Investor Relations och Enterprise Risk Management

Ann-Sofi: Välkommen till denna intervju med styrelseordföranden Magnus Lindquist och vår VD Klas Forsström, här på Munters. Jag heter Ann-Sofi Jönsson och är chef för Investor Relations. I år håller vi vår årsstämma genom poströstning på grund av pandemin som har pågått i två år. Det är därför vi spelar in den här intervjun nu för möjligheten att svara på de frågor som har kommit in från aktieägarna och även för att reflektera över vad som hänt på Munters under 2021 och första kvartalet i år.

Så med det skulle jag vilja börja med att ställa en fråga till Klas: Så när du tänker på förra året och vad som hände på Munters, vilka är de viktigaste höjdpunkterna eller prestationerna som du skulle vilja nämna?

Klas: Som du vet Ann-Sofi hände det mycket förra året. Men nummer ett är den mycket starka orderingången som drivs av transformativa segment, elektrifiering och datatrafik. Men ännu viktigare är det att vi är så väl positionerade gentemot de kundkategorierna och våra produkter och erbjudanden verkligen levererar det de letar efter. Denna tillväxt har även fortsatt under början av 2022.

Men för det andra, Ann-Sofi, tycker jag att det naturligtvis också är värt att nämna att våra utmaningar från pandemin fortsatte under året i och med prishöjningar av råvaror men naturligtvis också de kvardröjande effekterna av utmaningar i försörjningskedjan. Här måste jag säga att våra medarbetare har gjort det yttersta när det gäller att mildra dessa effekter. Det är också värt att nämna att vi under året kontinuerligt höjt priserna mot kunderna och det har vi fortsatt att göra under början av 2022. FoodTech hade ett utmanande år framför allt i Kina och det fortsatte i början av kvartalet. Jag är mycket stolt över att våra medarbetare har mildrat effekterna och arbetat extremt hårt under 2021.

Ann-Sofi: Tack Klas, så om jag frågar dig Magnus, om du skulle titta på 2021 och sista kvartalet – från styrelsens perspektiv, vilka skulle vara de viktigaste höjdpunkterna?

Magnus: Jag skulle nog låta som ett eko av Klas, vi har arbetat mycket för att stödja ledningen i det arbete de har gjort, särskilt när det gäller att hantera pandemin med störningarna i försörjningskedjan som Klas nämnde och prishöjningarna på råvaror och att kompensera kostnaderna. Andra delen är självklart transformationen av Munters som koncern när det kommer till tillverkningsstruktur, produktportfölj, organisation, decentralisering och samtidigt ha denna fantastiska organiska orderingång och försäljningstillväxt som Klas nämnde. Övergripande har fokus legat på det hållbarhetsarbete som ledningen och bolaget arbetat med som nu är en integrerad del av Munters strategi.

Ann-Sofi: Tack. Ja, vi gör mycket när det kommer till hållbarhetsfrågorna och att integrera hållbarhet som kärnan i egentligen alla våra processer. Självklart är det centralt i vad vi gör om vi tittar på våra produkter och vad vi levererar till våra kunder. Men Klas, vad skulle du säga är de största framgångarna på det här området?

Klas: Jag måste börja med våra medarbetare, och hur energiskt och professionellt våra medarbetare har arbetat med hållbarhetsfrågorna under året. Hållbarhet är allt från hur vi bedriver vår verksamhet, det miljöavtryck som vi lämnar efter oss men ännu mer vad vi levererar till våra kunder, och här är detta inte bara en hållbarhetsstrategi utan är helt sammanlänkat i vår övergripande strategi. Därmed integreras hållbarhet i allt vi gör och jag är verkligen stolt över att se att vi också har några starka faktiska leveranser under året. Konkret förra året satte vi ett mål när det gäller nollutsläpp av växthusgaser från vår verksamhet år 2030. Vi fortsatte också att arbeta med våra Global Compact mål, ett arbete som har gjorts i många år. Ännu mer sätter vi mål i FN:s Global Compact initiativ för jämställdhet och vi är engagerade i dessa framåt. Vi rapporterade i enlighet med EU-taxomin och vi nådde på 35 %, en mycket bra start för de kommande åren att bygga vidare på.

Ann-Sofi: Tack Klas, mycket intressant. Jag skulle vilja återkomma till tillväxten som vi har uppnått nyligen, vi presenterade precis ett första kvartal med en rekordhög orderingång på mer än 100% och vi hade också en stark tillväxt förra året. Kan du utveckla hur du ser på tillväxten framåt och även kapaciteten, hur kan vi säkerställa att vi levererar på denna tillväxt?

Klas: En väldigt bra fråga Ann-Sofi, och jag måste gå tillbaka till hur vi startade den här resan för ett par år sedan, det handlar mycket om att skapa stabilitet, börja jobba med lönsamhet och tillväxt. Jag är så glad att se att vi förra året, började visa goda framsteg och tillväxt vilket fortsatte under året.

Tillväxten består av två delar, den är organiskt och icke-organisk, och under förra året började vi att leverera bra på båda. När det kommer till den organiska tillväxten riktar vi återigen in oss på transformativa segment inom AirTech, det handlar om batteriproduktion, datatrafik men vi såg också starka framsteg inom livsmedelsproduktion, sist men inte minst även utvecklingen för Services visade stark tillväxt. Jag är också glad över att se att vi gjorde vårt första större förvärv i årsskiftet, Edpac, en solid stark tillverkare av datacenterutrustning i Europa, detta kommer att fungera som en mycket bra bas för vår framtida tillväxtresa i Europa.

Men också glädjande, om jag tittar på FoodTech, även om de hade utmaningar när det kommer till utrustningssegmentet, visade de en mycket intressant tillväxt på marknaden när det kommer till mjukvara som en tjänst (Software as a Service). Här har jag starka förhoppningar om framtiden, vi skapar faktiskt den marknaden själva. Under året har vi när det gäller leveransförmåga, investerat mer än någonsin tidigare i produktionskapacitet. En helt ny fabrik i Nordamerika för datacenterteknologi och en annan fabrik för batterisegmentet i Europa. Utöver det har vi fortsatt att investera i effektiviseringsprogram över hela världen men också investeringar i innovation och digitalisering. Det handlar om att skapa en plattform för fortsatt lönsam tillväxt.

Magnus: En förutsättning för den fantastiska organiska tillväxten och den tillverkningsatsning som Klas pratade om är givetvis att ha en stark balansräkning. Ledningen har gjort ett fantastiskt jobb med att i huvudsak bibehålla en låg belåningsgrad, det vill säga att skuldnivån har varit låg genom att arbeta med att minska varulager, ta hand om kundfordringar och även sedan leverantörsbetalningar på ett mycket effektivt sätt. Detta har lett till att vi har kapacitet att investera mer i företaget men också att göra ytterligare förvärv och vi har Edpac som ett exempel på det på ett framgångsrikt exempel hittills och förhoppningsvis fortsätter vi på den resan. Det har också lett till att vi som styrelse är stolta över att rekommendera årsstämman att besluta om en höjd utdelning till 85 öre per aktie. Ledningen har tagit upp ett lån med hållbarhetsrelaterade mål vilket är marknadsledande.

Ann-Sofi: Tack Magnus. Du har nu varit styrelsens ordförande i några år nu och vid kommande årsstämma har du valt att inte stå till förfogande för omval. Det skulle vara fantastiskt om du kunde ge oss dina höjdpunkter från dessa år där du varit styrelseordförande här.

Magnus: Höjdpunkterna har såklart varit att det är en ära att få jobba med Munters som är ett fantastiskt företag med enorm potential, och jag har varit väldigt tacksam över att ha varit ordförande under de senaste tre och ett halvt åren. Höjdpunkterna har varit att kunna bilda ett så bra team med Klas och dig för att leda verksamheten tillsammans med det övergripande teamet på Munters. Jag tror att det varit den största möjligheten och belöningen för mig personligen.

När det kommer till mer praktiskt för företaget skulle jag säga att vi verkligen har följt planen från dag ett och även som Klas sa om trestegsprogrammet, först och främst stabilisera verksamheten och decentralisering, göra företaget mycket mer kundcentrerad, mer affärsorienterad, och även då ha en bättre kostnadsstruktur och lägre skuldsättningsgrad. Det ligger till grund för den lönsamma tillväxt som Klas pratade om. Och att vi nu kan investera, ta emot nya beställningar och även göra förvärv framöver. Så att vi följt planen med det fantastiska teamet har varit en stor uppgift för mig att koordinera och jag är mycket tacksam för det.

Ann Sofi: Tack så mycket.

Klas: Tack Magnus och det har varit ett nöje att arbeta med dig och den nuvarande styrelsen. Detta är till er alla, kärnan i Munters våra anställda, jag vill rikta ett uppriktigt tack till allt ni har gjort. Det har varit ännu ett år med pandemi, med utmaningar i försörjningskedjan men i hög grad också en marknad som vi är så väl positionerade för att växa in i. Så med det, tack så mycket för ett framgångsrikt år.