

SKAKO A/S - generalforsamling den 28. april 2014



BESTYRELSENS BERETNING OM SELSKABETS VIRKSOMHED



Billede 3 – SKAKO generalforsamling – 28. april 2014

SKAKO A/S

Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i regnskabsåret 2013

Velkommen.

Det glæder bestyrelsen og den nye direktion, at en del SKAKO aktionærer er kommet til Faaborg for at deltage i årets generalforsamling.

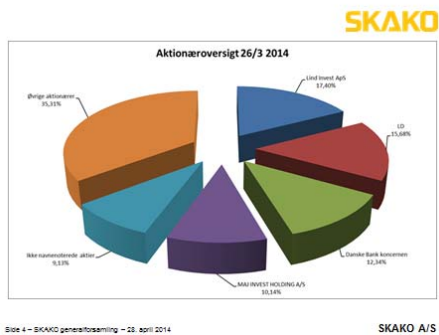
Samlet for koncernen blev omsætningen 345 mio. kr. – en nedgang på 2 % og et underskud efter skat på -8,5 mio. kr. mod et overskud på 7,7 mio. kr. i 2012.

Vibrationssegmentet har fuldt ud levet op til planerne, både omsætnings- og resultatmæssigt, mens betonsegmentet påvirkedes negativt af lav omsætning og tab på et stort projekt. Dertil kom under ophørende aktiviteter et tab på 2,7 mio. kr., da vi valgte at realisere det tilbageblivende lift reservedelslager.

Der er udgiftsført skat på 1,5 mio. kr. som en konsekvens af, at skatteprocenten i Danmark nedsættes fra 25 % til 22 % i 2016, samt udgiftsført skat på 1,9 mio. kr. henhørende til nedskrivning af skatteaktiv i SKAKO Concretes franske selskab.

Vores rentebærende gæld i året blev reduceret med 15,9 mio. kr.

Resultatet af primær drift (EBIT) på -0,6 mio. kr. er i overensstemmelse med tidligere udmeldte forventninger om et nul-resultatet. Bestyrelsen betragter årets samlede resultat som klart utilfredsstillende.



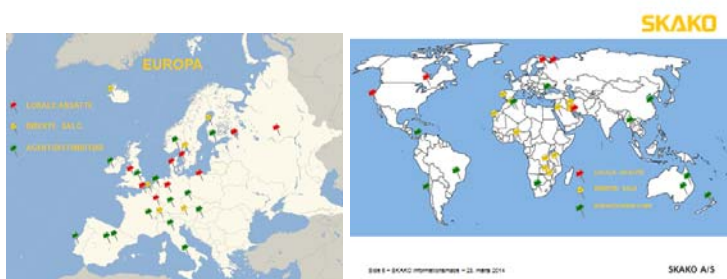
SKAKO's aktie er ikke særlig likvid, men interessen for aktien har dog været stigende. Vi har i dag ca. 1.150 aktionærer.

I november valgte alle 4 långivere glædeligvis at konvertere deres konvertible obligationer udstedt af SKAKO A/S til aktier. De nye aktier svarede til 27,51 % af den registrerede aktiekapital før udvidelsen. Som det fremgår, er bestyrelsesmedlem Henrik Lind nu største aktionær, og SKAKO fik samtidig Maj Invest A/S som ny storaktionær.

Kursen på SKAKO A/S var primo 2013 30,6 og ultimo 27,7.

Bestyrelsen foreslår, at der ikke udbetales udbytte.

Bestyrelsens honorarer forbliver uændrede.



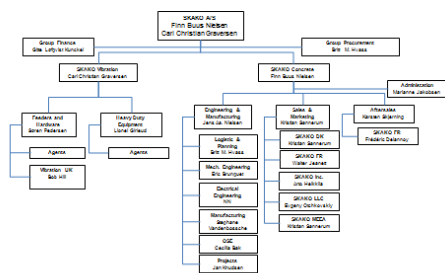
SKAKO's samlede eksportandel udgjorde 93 % svarende til 321 mio. kr. Heraf omsattes 45 % uden for Europa – en andel, vi konstant søger udvidet gennem systematisk øget salgsindsats i specielt Mellemøsten, Afrika, USA og Rusland.

Antallet af beskæftigede var ved årets udgang faldet fra 191 til 184.

Jeg vil med dirigentens tilladelse bede økonomidirektør Carl Christian Graversen i umiddelbar tilslutning til min beretning om at gennemgå selve regnskabet og under dagsordenens sidste punkt "Eventuelt" bede adm. direktør Finn Buus Nielsen om at knytte nogle bemærkninger til koncernens aktiviteter.

Organisations-
diagram

SKAKO



Side 7 - SKAKO generalforsamling - 21. april 2014

SKAKO A/S

SKAKO har to forretningssegmenter, der igen er delt i produktgrupper, der retter sig mod bestemte markeder. Begge segmenter sælger "highly engineered products" bestående af stålkonstruktioner, roterende maskiner og avancerede styrings- og kontrolsystemer.

Der er en del synergier, både teknologisk og i forhold til visse kundegrupper f.eks. mineindustrien, som vi konstant søger at udnytte bedst muligt. Stålarbejdet outsources for de fleste projekter, og kun den mest nødvendige egenproduktion fremstilles in-house og koncentrerer sig for Betonsegmentets vedkommende i den relativt nye fabrik i Lille og for Vibration primært til Faaborg fabrikken.

På salgssiden har vi endvidere valgt at udbygge organisationen på nye markeder, men også at øge indsatsen på de nære markeder.

SKAKO



Side 8 - SKAKO generalforsamling - 21. april 2014

SKAKO A/S

Vibrationssegmentet

SKAKO Vibrations planlagte markedsvækst har medført endnu et flot år med et højt aktivitetsniveau.

Omsætningen steg med 8 % til 152,1 mio. kr. i 2013 mod 141,2 mio. kr. i 2012. Heraf udgør omsætning med koncernforbundne selskaber (Beton) 4,2 %.

Resultat af primær drift (EBIT) steg med 30 % og blev et overskud på 19,6 mio. kr. mod 15,1 mio. kr. i 2012.



Side 9 – SKAKO generalforsamling – 23. april 2014

SKAKO A/S

Den i 2012 påbegyndte markedseksponering til nye markeder, ud over hovedmarkederne EU og Nordafrika, fortsatte i 2013, hvor salgsorganisationen er udvidet. Der er tale om en udvidelse af den eksterne salgsorganisation, udvidelse af forhandler- og agentnet samt styrkelse af de interne funktioner i både Strasbourg og Faaborg for at støtte det øgede aktivitetsniveau.

Markederne bearbejdes efter en nichestrategi, hvor de to hovedmålgrupper er virksomheder inden for industriel anvendelse af vibrationsudstyr f.eks. mining og udstyr til hardware-håndtering eksempelvis inden for bilindustrien, der har vist en stigende interesse, som forventes at fortsætte i de kommende år.

SKAKO Vibration underskrev i november 2013 en usædvanlig stor kontrakt med *Office Chérifien des Phosphates (OCP)* i Marokko på 64 mio. kr. til levering i perioden 2014 til 2016 til et havneprojekt i Jorf Harbour, hvor udskibningskapaciteten af fosfat skal øges til 4.000 t/time. Det er en kunde, som vi kender særdeles godt, og installationen løber, som nævnt, over 24 måneder.



Side 10 – SKAKO generalforsamling – 23. april 2014

SKAKO A/S

Betonsegmentet

Efter et lavt aktivitetsniveau i årets første tre kvartaler var der i fjerde kvartal et højere aktivitetsniveau i markedet. Især satsningen i Mellemøsten og Rusland gav resultat i form af nye ordrer.

Omsætningen viste en tilbagegang fra 221,6 mio. kr. i 2012 til 200,9 mio. kr. i 2013. Resultatet på den primære drift (EBIT) blev et utilfredsstillende underskud på 18,4 mio. kr. mod et underskud på 2,0 mio. kr. i 2012. Den lave omsætning og tab på en stor ordre har påvirket resultatet negativt. After Sales salg af reservedele og service bidrog positivt med både højere omsætning og øget indtjening.

Adm. direktør Finn Buus Nielsen tiltrådte 1. juli, og der blev i august udarbejdet en ny strategi, som tager udgangspunkt i, hvilke produkttyper SKAKO Concrete kan levere, hvilke primære markeder der skal arbejdes på, hvilke kompetencer der kræves, og hvilke finansielle resultater der skal opnås.

Med hensyn til produkter er disse delt i produktgrupperne:

- Komponenter og After Sales
- Anlæg
- Turnkey-løsninger

SKAKO



Billede 11 – SKAKO generalforsamling – 22. april 2014

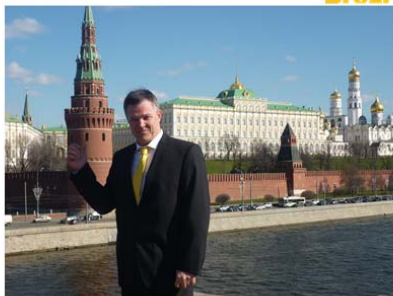
SKAKO A/S

Det var derfor glædeligt, at vi i december kunne indgå en stor turnkey-kontrakt på en totalleverance både indeholdende bløkkstens- og betonblandeanlæg til Qatar på ca. 36 mio. kr. Ordren er et resultat af den nye strategi, hvor der arbejdes målrettet med nye produkter på udvalgte markeder. Ordren er samtidig vigtig i bestræbelserne på at udbygge SKAKO Concretes engagement i den mellemøstlige region. Leverancen er netop påbegyndt og vil derfor bidrage positivt til indtjeningen i 2014.

De primære markeder, salgsorganisationen vil arbejde på, er: Europa, Nordamerika, Mellemøsten og Rusland.

Den øvrige del af verden vil blive betjent, hvis og når salgsmuligheder opstår, men der vil ikke være faste SKAKO Concrete salgsmedarbejdere i områderne.

SKAKO



Billede 12 – SKAKO generalforsamling – 22. april 2014

SKAKO A/S

Satsningen på det russiske marked med faste medarbejdere i St. Petersburg og Moskva gav sidst på året resultat ved indgåelse af de første direkte ordrer til russiske kunder. Vi har for nærværende flere lovende projekter i Rusland, men af gode grunde forholder alle sig afventende, da den russiske rubel er kraftigt devalueret, og vi udelukkende sælger i Euro og med sikker betalingsgaranti. Infrastrukturmarkedet i Rusland er enormt, og derfor var de første ordrer vigtige spydspidser.



Bild 13 - SKAKO generalforsamling - 28. april 2014

SKAKO A/S

Markedet har taget godt imod de nye produkter: Betonblanderen ROTOCONIX, betonfordelingssystemet DISTRIBETON og transportsystemet CONFLEX ECO. For produkterne gælder, at salget af de nye produkter er kommet godt fra start efter introduktionen på Bauma udstillingen i München, hvor jeg selv oplevede, at vores internationale salgsteam blev "bestormet" af interesserede, og derfor er forventningerne til øget salg af de nye produkter fremover gode.



Bild 14 - SKAKO generalforsamling - 28. april 2014

SKAKO A/S

Ledelsen har løbende arbejdet med udvikling af en ny SKAKO Concrete organisation, således at de krævede kompetencer er til stede for at understøtte den valgte strategi. Der er derfor sket en del udskiftninger på ledende poster inkl. ny adm. direktør og ansat nye medarbejdere med kompetencer, der matcher den nye strategi.

AI teknik, projektledelse, sourcing og produktion blev endegyldigt samlet med produktionen koncentreret på fabrikken i Lille under ledelse af teknisk direktør Jens Aalborg Nielsen. Gennemløbstiden på nøglekomponenter er reduceret og effektiviteten øget betydeligt.

For salgsorganisationen gælder det samme, at - uanset location - ledes salget fra Faaborg af vores nye salgsdirektør Kristian Sannerum.

På leverandørsiden udvælges faste, prækvalificerede leverandører på de primære geografiske områder, således at et højt vidensniveau kan fastholdes. Herved undgås førstegangsomkostninger og forsinkelser ved anvendelse nye leverandører, som det skete på et stort projekt i det forløbne år. Samtidig foretages systematisk designgennemgang, således at de enkelte komponenter til enhver tid kan fremstilles efter de nyeste fremstillingsmetoder.

SKAKO Concretes kapacitet vil som projektforetning uvægerligt svinge fra tid til anden, derfor er det en del af strategien at gøre så mange af de faste omkostninger variable, således at omkostningerne lettere tilpasses disse udsving.

De nye finansielle mål- og nøgletal er anvendt i forbindelse med udarbejdelse af budget for 2014.



Forventninger til 2014

De væsentligste forbedringer skal ske i betonsegmentet, hvor vi har satset hårdt med nye produkter og en "One Company" organisation.

Vibrationssegmentet øger fokus på salg til hardware-håndtering i industrien og fortsætter de nye markedstiltag inden for industriel anvendelse uden for Europa.

Vi forventer trods sidste års klart utilfredsstillende resultat i Betonsegmentet en pæn omsætningsstigning og en klar resultatforbedring for begge segmenter i 2014.

Afslutning

Som afslutning vil jeg gerne rette en tak til aktionærerne og alle medarbejdere i SKAKO-koncernen for opbakning i 2013 samt til mine kollegaer i bestyrelsen for et engageret og meget aktivt samarbejde.

Bestyrelsen og direktionen føler, at vi for alvor er på vej til at få fat i betonsegmentet igen, og vibrationssegmentet har en stærk og velfungerende markedsplatform med et stærkt udgangspunkt i den store industriordre fra Marokko.

Vi alle vil gøre vores yderste for at tilsikre SKAKO-koncernen et bedre resultat i 2014 og videre frem.

Jeg vil herefter med dirigentens tilladelse straks give ordet til økonomidirektør Carl Christian Graversen for gennemgang af hovedpunkterne i årets regnskabsresultat.

På bestyrelsens vegne
Kaare Vagner