

SKAKO A/S - generalforsamling den 18. april 2017



Bestyrelsens beretning om selskabets virksomhed i regnskabsåret 2016

Velkommen til den årlige generalforsamling i SKAKO-koncernen.

Det glæder bestyrelsen, at vi "endelig" kan præsentere de fremmødte aktionærer for et ganske fornuftigt årsregnskab, idet 2016 blev ca. 3 mio. kr. bedre på bundlinjen end året før.

Derimod faldt koncernens omsætning, og det er vi selvfølgelig ikke så stolte af, men omvendt var det også en del af vores turnaround strategi for SKAKO Concrete, at vi midlertidigt fravalgte store komplicerede projekter langt fra de hjemlige strande, indtil vi igen havde orden i eget hus.

Bestyrelsen henleder aktionærernes opmærksomhed på, at organisationen samlet har arbejdet mere effektivt, og det kan bl.a. aflæses på, at SKAKO's overskudsgrad fra 2015 til 2016 steg med 0,2 % til 5,3 %.

Samlet for koncernen blev omsætningen 308 mio. kr. og årets resultat 16,5 mio. kr. Bestyrelsen betragter årets samlede resultat som tilfredsstillende.

Bestyrelsen foreslår, at der ikke udbetales udbytte.

Koncernen har en målsætning om en langsigtet egenkapitalandel på minimum 35%. Ved udgangen af 2016 var egenkapitalandelen på 41,8%.

Vi er i proces med at undersøge, hvordan vi bedst allokerer vores kapital. Vi undersøger muligheden for investering i nye aktiviteter samt opkøb af virksomheder.

Hvis vi ikke finder investeringsmulighederne attraktive, vil vi i 2017 vurdere, om aktionærernes interesser bedst tilgodeses i form af udbyttebetaling, tilbagekøb af egne aktier eller som en kombination heraf.

Jeg vil med dirigentens tilladelse i forlængelse af bestyrelsens mundtlige beretning bede økonomi-direktør Jakob Have gennemgå årsrapportens talmateriale.

Aktionærforhold



Bestyrelsesmedlemmerne Christian Herskind Jørgensen og Jens Wittrup Willumsen besidder og kontrollerer direkte og indirekte samlet 1.015.783 stk. aktier svarende til 32,70 %.

Danica ejer 10,11 %.

Maj Invest Holding A/S ejer 9,98 %.

Samlet ejer bestyrelse og direktion 1.253.884 stk. aktier svarende til 40,4 %.

Interessen for aktien har været stigende. Vi har i dag godt 1.700 aktionærer.

Kursen på SKAKO A/S var primo 2016 44,8 og ultimo 92,5, hvilket svarer til en markedsværdi på 287,3 mio. kr.

Organisation

Der er sket en række organisatoriske ændringer i årets løb.

Direktionen bestod af 3 sidestillede direktører, hver med deres særlige kompetencer:



Divisionsdirektør & adm. direktør Lionel Girieud,
SKAKO Vibration A/S.
Er indtrådt i direktionen i 2016.



Divisionsdirektør & adm. direktør Søren Pedersen,
SKAKO Concrete A/S.



Koncernøkonomidirektør Jakob Have,
Tiltrådt i 2016.

Bestyrelsens sammensætning

Som det fremgår af indkaldelsen til denne generalforsamling vil bestyrelsen foreslå, at der sker en fornyelse i bestyrelsens sammensætning til i alt 5 medlemmer.

Interessant nok skal der 3 til at afløse Lind og mig.

Bestyrelses- og revisionsudvalgshonoraret foreslås samlet set uændret 1,1 mkr

- Fremadrettet struktur
 - Formand 400.000
 - Næstformand 200.000
 - Menigt medlem 150.000
- Revisionsvalg
 - Formand 50.000
 - Bestyrelsesformand, som menigt medlem ingen honorering

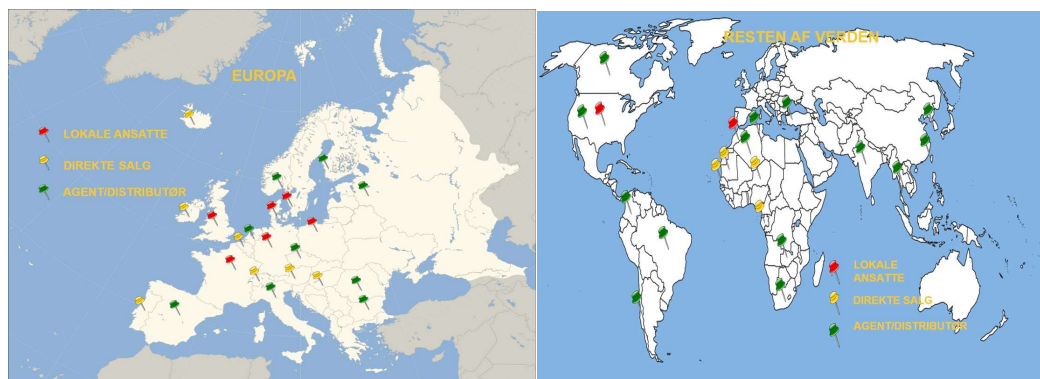
ERP

Bestyrelsen besluttede i 2015 at implementere et fælles Navision ERP-system i alle koncernens selskaber etapevis.

ERP-implementeringen forløber planmæssigt. Fra starten af 2016 har vi benyttet Navision i de danske og franske vibrationsenheder.

I slutningen af 2016 implementerede vi Navision i den danske del af Concrete, og vi har igangsat næste forløb med at implementere Navision i SKAKO Concrete's franske enhed med henblik på "Go live" i 2017.

Overgangen til nyt ERP-system er forløbet gnidningsfrit takket været en god planlægning, og der skal lyde en tak til projektledelsen og de mange involverede medarbejdere for den ekstra indsats.



SKAKO-koncernen er samlet set stærkest i EU landene og i Nordafrika. Vi satser, som det vil fremgå senere i beretningen, på at styrke vores markedsposition i USA.

Vi har en god position i Mellemøsten og satser på at stå stærkere i alle de nordiske lande og forstærke indsatsen i Afrika og Sydeuropa, hvor vores franske organisationer giver os gode muligheder både markedskendskabsmæssigt, kulturelt og sprogligt.

SKAKO Vibration

Europa

Europæisk stålindustri og byggesektoren i Frankrig og Belgien havde svære vilkår i 2016, hvilket har påvirket vores performance negativt.

Det tyske marked har været et stærkt og godt marked for SKAKO Vibration, især på hardware markedet, der som sædvanlig har nydt godt af den tyske automobilsektors gode form.



Skandinavien

Ordreindgangen fra Danmark er øget betydeligt sammenlignet med de seneste år.

Ordreindgangen fra Norge var ikke så høj som sidste år, men pipeline for Norge er høj, og vi har høje forventninger til 2017, da vores agent, Nordic Bulk, er meget aktiv.

Storbritannien og biomasse

Bob Hill, som har været direktør i SKAKO Vibration UK i over 15 år, stoppede med udgangen af første kvartal i 2017 og er blevet efterfulgt af Mark Webster, som har en baggrund som salgssingeniør.

På trods af denne ændring af organisationen og Englands forventelige udtræden af EU forbliver Storbritannien et rigtig godt marked for SKAKO Vibration og især med en indgået ordre (5,2 mio. kr.) på 54 vibrationsfødere til et britisk biogasanlæg.

Marokko og fosfatmineindustrien

Vi har styrket vores organisation i Marokko med et lokalt selskab (ansættelse af yderligere sales support og ingeniører).

Ordreindgangen i Marokko var meget høj igen i 2016 (over 38 mio. kr.), og vi fortsætter med fokus worldwide på fosfatmineindustrien, som har sit tyngdepunkt Nordafrika.



USA

Regional salgschef Jim Witucki, der blev ansat som sales manager for det nordamerikanske marked pr. 1. april 2016, er nu en effektiv del af SKAKO Vibration's salgsstyrke. Jim er især fokuseret på USA's automobilmarked i samarbejde med vores mangeårige amerikanske agent, PSI. Vores anstrengelser på det amerikanske marked har allerede båret frugt med diverse ordrer i 2016, og vores forventninger til 2017 på dette marked er høje.

Aftersales

Aftersales har fortsat høj prioritet hos SKAKO Vibration, organisationen styrkes, og ordreindgangen på aftersales var i 2016 højere end året før trods en lav ordreindgang i første halvdel af året.

Nyt fra marketing og udvikling

Udvikling af SKAKOGAB færdiggøres.

Udvikling af en mini SKAKOGAB for at dække markedet af ikke-industriell produktion af gabions er igangsat.

Introduktion til markedet af et forbedret SKAKO pakkelinjesystem fandt sted på Wire udstilling i Tyskland april 2016.

Udvikling af ny serie af vibrationssigter "SKAKOMPACT" pågår.

Og til sidst skal nævnes udviklingen af hydraulisk tipvogn.

Efter en årrække uden væsentlig nyudvikling af komplementære produkter har SKAKO Vibration i 2016 opprioriteret nyudviklingsområdet.



Nettoomsætningen var 157 mio. kr. mod 150 mio. kr. i 2015.

Resultat af primær drift (EBIT) blev 13 mio. kr. mod 15 mio. kr. i 2015.

Antal ansatte var 85 mod 82 i 2015.

SKAKO Concrete

Markeder og salg

SKAKO Concrete har haft stor tilbudsaktivitet på både store og små betonanlæg, men når det kom til kontraktunderskrivning for de større anlæg, udskød kunderne købsbeslutningen, og først langt hen på året kom der aftaler i hus.



Vi er nu forstærket med nye sælgere i Tyskland og England, og især sidstnævnte marked har overrasket positivt, idet vi har set en stigende efterspørgsel til trods for Brexit og er blevet overbevist om fordelene ved egen repræsentation.

I USA har vi styrket vores repræsentation organisatorisk, idet vi har overflyttet vores erfarne salgschef Preben Rasmussen fra den danske salgsorganisation.

Vi overvejer fortsat udbygning af eget salgsnetværk på primære markeder.

Vi vurderer hele tiden nye markeder, men vil fortsat fokusere på et afgrænset antal primærmarkeder.

Aftersales

Aftersales udgør ca. 53 % af omsætningen, og organisationen er blevet styrket både i Danmark og Frankrig. Aftersales er udvidet med markedsføring af komponent- og retrofit-løsninger, der styrker vores position hos vores kunder.

Produkter og produktudvikling

Produktmæssigt er SKAKO Concrete fortsat teknologisk førende med hensyn til blandere, betontransport og styringer. Udviklingsarbejdet sker ud fra kendt produktplatform.



Vi fik således de 2 første store betonblandere, der kan levere 1 m³ beton i minuttet, sat i drift hos vores kunder i 2016.

Vi opnåede i 2016 patent på vores specialblander ROTOCONIX®, som er solgt og idriftsat rundt omkring i verden til meget forskellige produkter og til kundernes tilfredshed.



Sammen med vores leverandører optimerer og effektiviserer vi vores designløsninger og tilstræber dermed løbende at kunne reducere fremstillingspriserne og blive mere konkurrencedygtige.

Nettoomsætningen var 151 mio. kr. mod 169 mio. kr. i 2015.

Resultat af primær drift (EBIT) blev 5,8 mio. kr. mod 2,5 mio. kr. i 2015.

Antal ansatte var uændret 98 også i 2016.

Forventninger til 2017

Vi forventer et driftsresultat (EBIT) på DKK 15-20m.



Afslutning

Som afslutning vil jeg gerne rette en tak til aktionærerne, direktionen og alle medarbejderne i SKAKO-koncernen for opbakning i 2016 samt til mine kollegaer i bestyrelsen for et engageret og meget aktivt samarbejde.

Bestyrelsen og direktionen føler med de foretagne tilpasninger og stigende efterspørgsel, at forudsætningerne er til stede for, at SKAKO's nyeste produkter vil bringe os på den rette vej til en yderligere forbedring af resultaterne i de kommende år.

Jeg vil herefter med dirigentens tilladelse straks give ordet til økonomidirektør Jakob Have for gennemgang af hovedpunkterne i årets regnskabsresultat.

På bestyrelsens vegne Kaare Vagner