

VD:s anförande vid Årsstämman 3 april 2008

Bästa aktieägare, herr ordförande, mina damer och herrar!

Det är glädjande att så många kommit till Chalmers för att vara med på vår årsstämma.

Säkerhetskonzernen Gunnebo är som många av er redan vet baserat på ett 40-tal företagsförvärv gjorda mellan 1993 och 2005. Idag har koncernen en omsättning på 7 miljarder kronor . Gunnebo har cirka 6700 medarbetare och dotterbolag i 25 länder. Sedan 2006 har alla förvärv integrerats till en enhetlig säkerhetskonzern med en klar strategi och ett gemensamt, övergripande varumärke, nämligen Gunnebo.

Gunnebos säkerhetslösningar kan förebygga eller lindra effekterna av terrorism, rån och sabotage och därför arbetar vi under mottot ”Gunnebo- for a safer world”.

Gunnebo erbjuder skydd mot intrång genom fysiska barriärer och elektronisk säkerhet. Vi är specialiserade på att kombinera säkerhet och kontroll i de fall där många människor och fordon måste passera ut eller in från anläggningar.

Gunnebo erbjuder också säkra och effektiva sätt att hantera och förvara kontanter och värdeföremål för främst banker och detaljhandeln.

Gunnebo är ett kundfokuserat företag. Vi utvecklar och anpassar våra säkerhetslösningar till några få men betydande kundgrupper: Banker, Detaljhandel, och till anläggningar i behov av extra högt säkerhetsskydd, som ambassader, datacentraler, flygplatser, fängelser, hamnar, kemiföretag, kraftverk, logistikcentraler, militärbaser och uppräkningscentraler för sedlar och mynt. Vår sammanfattande benämning av detta kundsegment är Områdesskydd.

Vad gäller kassaskåp säljer vi också sådan till andra kundgrupper än banker och butiker.

Gunnebos kundfokuserade organisation är uppbyggd kring ett Kundcenter i varje land, som ansvarar för marknadsföring och försäljning, leverans, installation och eftermarknadsservice. Alla Kundcenter har en affärsenhet per kundgrupp. Därutöver finns det en enhet som ansvarar för eftermarknadsservice.

Kundcentren supporteras av sex centrala Kompetenscenter, som ansvarar för forskning, utveckling, produktion och inköp av de säkerhetsprodukter och lösningar som Kundcentren säljer.

Organisationen innebär att alla kunder nu har EN kontakt in i Gunnebo. En av de stora fördelarna är att det nu är möjligt att "kopiera" framgångsrika affärskoncept från en marknad till en annan – att göra vår affär mer repetitiv och professionell och på så sätt öka lönsamheten och minska kostnaderna.

Organisationen byggdes upp under 2006 och 2007. Under denna förändring fick 3 000 medarbetare nya jobb, nya chefer, nya kunder och/eller nya kontor. 100 bolag 2005 har nu blivit 60.

Gunnebos försäljning utgörs till 60 procent av produkter och system, samtidigt som hela 40 procent utgörs av Installation och Eftermarknadsservice – tjänster alltså. Detta är en viktig del av vår affär.

Jag har nu förklarat vilka kunder som Gunnebo vänder sig. Låt mig nu visa litet mer i detalj vilka produkter och säkerhetslösningar vi kan erbjuda dessa kunder.

Vår affär kan delas in i fem produktgrupper: Störst är Säker Förvaring, det vill säga kassaskåp, bankfack, valvdörrar med mera, som utgör en tredjedel av vår försäljning och nästan två tredjedelar av vår vinst 2007. På andra och tredje plats återfinns system för Tillträdeskontroll och Elektroniska Säkerhetslösningar, vardera med cirka 20 procent av vår försäljning och drygt 10 procent av Gunnebos årsvinst. Vårt minsta produktområde är Säker Kontanthantering, som dock har den största tillväxtpotentialen. Därtill har vi Specialaffärer, som bland annat innefattar elektroniska varularm och system för brandsäkerhet i Indien och Indonesien, vägsäkerhetsprodukter i Norden samt Gunnebo Troax nätpaneler för inre områdesskydd,.

För att ge er en riktigt bra uppfattning om vilka produkter och system som ryms inom de olika produktområdena ska jag nu visa er ett bildspel.

Ja, nu har ni säkert en ganska bra uppfattning om vad vi håller på med. Hur skiljer sig då Gunnebo från andra säkerhetsföretag? Till skillnad från de flesta av våra konkurrenter koncentrerar vi våra säkerhetslösningar till våra valda kundsegment och anpassar dem till just de kunderna.

Våra konkurrenter är oftast baserade på en säkerhetsteknik som erbjuds till alla tänkbara kunder på marknaden. Gunnebo kan erbjuda likformiga lösningar till alla kundens anläggningar i hela landet, ja vid behov i många länder eller en hel världsdel. De flesta av våra konkurrenter är lokala företag som oftast inte ens är rikstäckande.

De globala aktörerna arbetar oftast inom EN teknologi och ETT produktområde och sällan med likformiga lösningar i alla länder.

Inom Säker Förvaring har vi ett verkligt heltäckande produktutbud. Alla våra produkter är testade och certifierade.

Vi finns i stort sett över hela världen och har en väl utvecklad eftermarknadsservice.

Vi har i vår ägo de allra mest kända varumärkena för Säker Förvaring, Chubb safes, Rosengrens och Fichet-Bauche, som alla har sina rötter från 1800 talet.

Också inom området Tillträdeskontroll är det viktigt att ha produkter och system som är testade och certifierade av erkända certifieringsorgan. Det har Gunnebo. I bildspelet framgick det hur man med lastbil gör krocktester av vägblockerare. Vi har ett stort nätverk av kunder, många referensinstallationer och bra kontakter med integratörer av stora system för till exempel flygplatser och tunnelbanor.

Vi är specialiserade på skräddarsydda lösningar till de anläggningar vi fokuserar på, och som jag räknat upp förut, nämligen ambassader, datacentraler, flygplatser och så vidare. Till skillnad från många konkurrenter klarar vi av att serva kunder med många anläggningar, vilket även inkluderar kundernas anläggningar utanför hemlandet.

Vi börjar med flygplatserna. Gunnebo har ett brett utbud av produkter för säkerhetslösningar på flygplatser. Vid flygplatserna vill man öka säkerheten för högriskområden i byggnaden genom att reglera flödet av människor, fordon och gods. Man förstärker även skyddet mot stölder, skadegörelse och sabotage.

Det är en väldig tillväxt inom trafikflyget. 2007 fanns det ett 30-tal superstora flygplatser och 250 andra stora internationella flygplatser i världen. Under den kommande 10-årsperioden kommer antalet superstora flygplatser att växa till 50 stycken. De flesta flygplatser förväntas investera i olika typer av säkerhetsgater.

Flygplanen blir större. Det jättestora planet Airbus 380 tar som minst 500 passagerare och som mest 850 passagerare. Nya flygdestinationer kommer till, särskilt på tillväxtmarknader. Säkerhetshoten är konstanta eller till och med växande och föder reglering, kontroller och behov av utrustning. Teknik och teknologi förändras på många områden. Ja, sammantaget ger detta många möjligheter för Gunnebo!

ImmSec är en automatisk lösning för immigrationskontroll, det vill säga en obemannad passkontroll. För att gaten ska fungera måste passen innehålla så kallad biometrisk identifiering i form av ansiktskontur, ögonidentifiering eller fingeravtryck. Biometrisk identifiering införs numera i nya pass, men tyvärr verkar det vara svårt att skapa enighet i världen om vilken av de tre identifieringsmetoderna man bör använda.

Den automatiska immigrationsgaten måste, förutom att korrekt identifiera personen, få kontakt med immigrationsmyndighetens databas för att avgöra om personen är välkommen in i landet. Slutligen måste gaten vara konstruerad så att den enbart tillåter en person i taget att passera. Gunnebo har utvecklat teknik som gör det svårt eller omöjligt att ta en "fripassagerare" genom gaten.

Att kontrollera boardingkort och identitet vid ombordstigning på flygplan påminner om passkontrollen. Ni har säker precis som jag upplevt att proceduren vid "boarding" av flygplan idag oftast är lätt kaotisk och långsam och därtill otillförlitlig vad gäller att fastställa passagerarnas identitet. Vi har därför utvecklat en gate för att automatisera ombordstigningskontrollen med ImmSec-gaten som

förebild. Snygg design, handikappanpassad, kontroll att endast en person i taget går igenom gaten, automatisk biljettkontroll och id-kontroll gör att boarding ska kunna bli en enkel och friktionsfri process. Tyvärr måste också biljettsystem och gater byggas om och anpassas för att möjliggöra ”automatisk boarding”, så våra första pilotinstallationer görs på helt nybyggda flygplatser.

Om passkontroll och boarding kan automatiseras som jag skisserat ovan skapas en marknad för Gunnebo på flera hundra miljoner kronor per år. Innevarande år räknar vi dock inte med att sälja mer än några tiotal sådana gater till ett sammanlagt värde av kanske 10 miljoner kronor.

En annan innovativ lösning från Gunnebo är bankfacksautomaten SafeStore Auto. Denna produkt råkar vara utförligt beskriven i boken DaVinci koden, som var en bästsäljare för några år sedan. Jag tänkte förklara vad SafeStore Auto är genom att visa en kort film.

Så här kan det se ut när SafeStore Auto är installerad i en banklokal. Bankfacksutrymmet är mycket komprimerat och tar liten plats. Det kan ligga i källaren men lika gärna i entréplanet så slipper man bygga källare. Gunnebo kan leverera skyddsväggarna runt bankfacken i form av ett modulärt valv. Bankens kostnader för en bankfacksautomatlösning är endast obetydligt högre än för ett konventionellt bankfack, främst beroende på att bankfacksautomaten tar mindre plats och därmed lägre byggnadskostnader än ett vanligt valv med bankfack.

SafeStore Auto har utvecklats av två tyska företag som köptes av Gunnebo för några år sedan. Idag finns cirka 800 installationer, varav de flesta i Tyskland. Men trots det stora antalet installationer är bankfacksautomater fortfarande relativt okänt i Tyskland. Utanför Tyskland och Schweiz är bankfacksautomater alltigenom en nyhet!

Vi tror att det finns goda möjligheter att ersätta konventionella bankfack med bankfacksautomater i ombyggda och nybyggda bankkontor. Om man beaktar alla sådana bankkontor i Europa och på de marknader i Asien där Gunnebo är närvarande handlar det om minst 2000 bankkontor per år. Skulle alla förses med SafeStore Auto skapas en marknad på ca 4 miljarder kronor per år. Så bra lär det väl inte bli, men jag räknar med att vi ska vara med och skapa en högst betydande marknad.

Med SafeStore Auto erbjuder vi våra bankkunder en möjlighet att vända förlustaffären med de traditionella bankfacken till en vinstaffär. Kostnaderna för utrymme och personal minskas, och tack vare självbetjäning blir vinsterna högre. Eftersom bankfacksautomaten är lämpad att installera i anslutning till bankens självbetjäningsutrymmen kan den vara tillgänglig sju dagar i veckan och varje dag på året. En ny tjänst som kan ge nya kunder för banken.

Gunnebo har utarbetade relationer med de flesta banker och stor trovärdighet vad gäller säker förvaring och bankfack. Med SafeStore Auto erbjuder vi en beprövad och väl fungerande lösning, som vi är i stort sett ensamma om.

Vi har själva inte tidigare insett potentialen i den här produkten och det är egentligen först nu som vi gör en riktigt kraftig lansering av SafeStora Auto.

Den tredje framtidslösningen jag vill presentera för er här idag är SafePay – Gunnebos system för sluten kontanthantering i detaljhandeln.

SafePay finns vid butikernas kassaplatser och består av en myntenhet, en sedelenhet, en deponeringsenhet för sedlar och en tömningsenhet och en mjukvara, SafePay Control, för att kontrollera kontanthanteringen i butiken.

Marknadspotentialen för SafePay är mycket stor. I Europa finns det uppskattningsvis tre miljoner kassaplatser, av vilka minst en tredjedel är lämpliga att utrustas med SafePay, främst hos dagligvaruaffärer, gör-det själv-butiker och bensinstationer. Om en miljon kassaplatser förses med sluten kontanthantering innebär det en försäljning på ca 130 miljarder kronor för Gunnebo och våra konkurrenter.

Bara i Norden finns det 200 000 kassaplatser, varav de tio största kedjorna har 50 000 kassaplatser. Marknadspotentialen i Norden är åtminstone 10 miljarder kronor om en tredjedel av alla kassaplatser förses med SafePay.

I dag finns det runt 12 000 system för sluten kontanthantering i Europa, varav de flesta, 11 000, har installerats i Sverige och Norge.

Störst är Cashguard med ca 10 000 system följt av Gunnebo med 2 000 installationer. Ett fåtal andra konkurrenter har gjort ett litet antal så kallade pilotinstallationer.

Under 2007 installerade vi 625 system och vi har ca 500 system i order, de flesta för installation i Danmark, där vi nu har fått ett betydande genombrott. SafePay har idag en bra driftssäkerhet, och alla installerade system håller på att uppdateras till vad vi kallar generation II.

Generation II innebär att kontanthantering är helt sluten. Det innebär att när väl sedlar matas in i sedelenheten, kommer ingen person åt pengarna förrän värdetransportväskan öppnas långt från butiken i en uppräkningscentral. Pengarna förvaras i kassetter eller väskor med bläckinfärgning, så att om kassetterna kommer på avvägar och någon försöker öppna dem så blir sedlarna rödfärgade.

En av de butikskedjor som valt att installera SafePay är COOP. Vi har gjort en intervju med säkerhetschefen Petrus Bolin.

SafePay är en av koncernens mest strategiska satsningar, och vi satsar stort på ett genombrott för SafePay. Gunnebo har marknadsnärvaro för försäljning, installation och service. SafePay baseras på en patenterad lösning för sedelhanteringen. Vi har egen utveckling av hela systemet. Sist men inte minst: Vi har efter flera års lärotid och utvecklingsarbete skapat ett tillförlitligt system som uppskattas av våra kunder.

Det var några ord om några av de produkter och system vi identifierat som Gunnebos framtidsprodukter. Nu några ord om året som gått.

Vid förra stämman berättade jag att vi hade vi ett stort förändringsår bakom oss, men också ett år av omstruktureringskostnader och förluster. 2007 har Gunnebo vänt. Orderingången växte med 3 procent och faktureringen med 5 procent till 7025 Mkr. Rörelseresultatet gick från minus 27 Mkr 2006 (inklusive omstruktureringskostnader) till en vinst på 349 Mkr 2007.

Vi nådde således vårt tillväxtmål på 5 procent . Avkastningen på sysselsatt kapital ökade från 7 procent till 12 procent , ett stort steg mot målet 15 procent . Också rörelsemarginalen ökade till 5 procent, men det är alltså en bit kvar till målet 7 procent .

Övriga finansiella mål är att uppnå en soliditet på 30 procent (idag 24 procent)

Resultatet efter skatt uppgick till 128 Mkr (-128) och resultatet per aktie blev 2:80 kronor (-2:90)

Det operativa kassaflödet exklusive strukturkostnader uppgick till 175 Mkr (196). Utdelningen föreslås bli 1:60 kr per aktie, det vill säga samma utdelning som förra året.

Bland viktiga händelser 2007 bör framhållas att integrationsprojektet Gunnebo One Company är färdigt inom budgeterad kostnadsram och planerade besparingar har uppnåtts.

Vi har skapat ett Europeiskt distributionscenter för produkter inom Säker Förvaring, som lokaliserats till Tyskland. Vi kan nu erbjuda våra kunder en förstklassig leveransservice och samtidigt minska kapitalbindningen för Gunnebo.

Vi har gjort de första installationerna av Gunnebos nya affärssystem (datasystem) på två enheter. Flertalet av Gunnebos ledande befattningshavare har köpt aktier och teckningsoptioner i företaget inom ramen för ett nytt incitamentsprogram.

Även om Gunnebos huvudmarknad är Europa – här gör vi drygt 80 procent av våra affärer – finns det ett antal andra marknader som är av stor betydelse för oss, och som under 2007 uppvisade en stark tillväxt. Vi har haft stora order från kunder i Mellanöstern. Bland viktiga order märks:

- En mycket stor bankorder till Afrika/Mellanöstern
- En stor order till Maldivernas centralbank
- Bankfacksautomater till Kanada och Kina
- Yttre områdesskydd till forskningsinstitut i Indonesien
- En stor order på kassaskåp till ett indiskt försäkringsbolag

Precis som alla andra företag påverkas Gunnebos verksamhet av förändringar i vår omvärld. Jag vill här passa på att kommentera några av förändringarna och hur de påverkar oss:

Den amerikanska kredit- och bankkrisen har ännu inte satt några spår i vår verksamhet. Vi har ingen försäljning till banker i USA och vår närvaro i USA är också på andra områden mycket blygsam. I dagsläget är detta ingen nackdel. Vissa europeiska banker har fått kreditförluster till följd av den amerikanska bolånekrisen. Kanske kan detta leda till att europeiska banker drar ned på, eller senarelägger, kontorsombyggnader och säkerhetsinstallationer, men vi har för närvarande inga konkreta exempel på det.

Dollarförsvagningen och förstärkningen av euron får inga omedelbara effekter på Gunnebo. Vi har mycket få konkurrenter som har tillverkningsbas i USA och som exporterar till Europa eller andra marknader där vi har närvaro.

Ökade råvarupriser, framför allt stålpriser, är något som påverkar Gunnebo eftersom flertalet av våra produkter är gjorda i stål. Vi har fått kännbara prisökningar på stål, men vi höjer också priserna på våra produkter och system. Alla tillverkare av kassaskåpsprodukter, staket, stålgrindar, vägspråror med mera kommer att behöva göra prisökningar och har i flera fall redan gjort så.

Mot bakgrund av genomförda struktur- och integrationsprogram och de affärsmöjligheter som Gunnebos kundbaserade organisation erbjuder förväntas resultatförbättringstakten fortsätta också under 2008 och 2009. Den här dagen är en märkesdag för Gunnebo då två personer som gjort mer för Gunnebo än de flesta andra idag kommer att lämna styrelsen. Jag tänker då på ordföranden Roger Holtback och tidigare koncernchefen Bjarne Holmqvist. Jag skulle också vilja inkludera tidigare styrelsemedlemmen och huvudägaren Nils-Olov Jönsson i mitt tack. Utan dessa tre personers vision, uthållighet och kreativitet skulle de många förvärven aldrig ha gjorts och ingen säkerhetskoncern ha skapats. Vi som nu har förmånen att arbeta vidare i Gunnebo tänker på deras insatser med tacksamhet. Vi får rikta ett särskilt och gemensamt tack till dem litet senare under stämman.

Avslutningsvis vill jag också tacka alla er aktieägare som kommer hit idag och visar ert intresse för Gunnebo. Gunnebo är ett fint företag som ska bli ännu bättre och därmed förtjäna ert fortsatta förtroende.

Göran Gezelius
VD och koncernchef