

# Formandens indlæg på den ekstraordinære generalforsamling den 15. juni 2011

Selskabsmeddelelse nr. 204  
15. juni 2011

Jeg vil indlede med at give et kort tilbageblik på det forløbne år.

## Året 2010/11

Satair startede året med købet af Aero Hardware, en mindre virksomhed i Miami, som passer strategisk fint ind i Satairs udvide- de samarbejde med Eaton Aerospace. Vi startede med at tale med ejeren om dette køb tilbage i 2002, så det har været en lang proces, hvilket ofte er tilfældet med den slags virksomheder. Aero Hardware er nu fuldt integreret i Satair, og vi er fortsat tilfredse med købet.

Satair aflagde sin årsrapport den 14. september 2010 for 2009/10 med en omsætning på 406,5 mio. USD (samlet for både OEM- og Aftermarket-divisionerne), et resultat før skat på 25,7 mio. USD og en fri pengestrøm på 7,8 mio. USD. Vi tilkendegav samtidig forventninger, der var positive for 2010/11.

## Salg OEM-division

Den 25. oktober 2010 offentliggjorde vi salget af vores OEM-division, hvor vi solgte ca. 25% af Satairs eksisterende forretning. Salget skete til en købesum på 162 mio. USD, svarende til ca. 870 mio. DKK, hvilket gav en fortjeneste på ca. 65 mio. USD og medførte samtidig, at Satair kunne indfri al sin bankgæld og havde et positivt bankindestående.

Salget af OEM-divisionen var på flere måder skelsættende for Satair. For det første betød det, at vi kunne koncentrere os 100% om den øvrige del af forretningen – Aftermarket-divisionen – hvor vi nu rigtig kunne udnytte vores menneskelige ressourcer og de store investeringer i forretnings- og IT-udvikling foretaget gennem de seneste år. For det andet betød den ændrede finansielle situation – særligt i et hårdt finansielt marked – at Satair for første gang har finansielle midler og muskler til at gennemføre flere og større opkøb.

Satair er derfor efter salget klar til og har mulighed for selv at forme sin fremtid.

Effekten er da heller ikke udeblevet. Satair har været i stand til at udnytte det generelle opsving, der er inden for luftfart både på passager- og fragtsiden. Det har henover året medført en stadigt stigende omsætning måned for måned og en forbedret indtjeningsevne, samt en forbedret fri pengestrøm. Det har også medført, at Satair har opjusteret sine forventninger til omsætning og resultat to gange, senest den 10. maj 2011, hvor vi opjusterede omsætningen til 390-395 mio. USD (nu alene Aftermarket-divisionen) og et resultat før skat på 28-29 mio. USD. For at nå dette skal vi i sidste kvartal i gennemsnit løfte omsætningen med 26% i forhold til sidste år. Satair har ikke siden opjusteringen den 10. maj 2011 ændret sine forventninger til året.

Salget af OEM-divisionen og den unikke finansielle situation har tillige medført, at vi har været i stand til at gennemføre vores akkvisitionsstrategi. Den 8. april 2011 offentliggjorde vi købet af Aero Quality Sales (forkortet AQS) for 30 mio. USD. AQS er en distributør af batterier og dertil hørende services beliggende i USA og UK, som passer strategisk fint i vores forretning.

Lad mig i den forbindelse sige et par ord om Satairs akkvisitionsstrategi: Hver gang vi har lavet et opkøb, har der været kritiske bemærkninger fra dele af aktiemarkedet om, at det var vel lovligt dyrt. Men hver gang har Satair leveret de forventede synergier, ikke mindst grundet dygtige og erfarne medarbejdere, der evner integrationsprocesser og opnåelse af salgssynergier.

## År 2010/11

For at vende tilbage til regnskabsåret i år. Den 10. maj offentliggjorde vi 3. kvartal resultatet og opjusterede som tidligere nævnt de finansielle forventninger til regnskabsåret 2010/11.

## Strategiplan "Destination 2014"

Satairs hidtidige strategiplan "Delivering 500 +" udløb sidste sommer, og vi besluttede at afvente salget af OEM-divisionen, inden vi startede en ny strategiproces. En ting er at lave en strategi – noget andet er at have de dertil hørende handlingsplaner på plads og endelig at få strategien forankret hos dem, der skal leve med den i dagligdagen og gennemføre den.

Den 16. maj 2011 offentliggjorde vi den ny strategi "Destination 2014" i selskabsmeddelelsen nr. 203. Jeg skal ikke gennemgå strategien men henvise til Satairs hjemmeside, hvor hele præsentationen foreligger. Strategien forventer en årlig vækst de kommende 3-5 år på gennemsnitlig 15-17% før eventuelle opkøb, et EBITDA-niveau på 11% ved udløbet af perioden mod nu 9,7%, samt en fri pengestrøm før eventuelle opkøb på minimum 30 mio. USD ved udløbet af perioden.

## Budget 2011/12

Satair har i denne uge stort set færdiggjort budgettet for 2011/12. De foreløbige tal viser en omsætning i niveauet 500 mio. USD, et resultat før skat på ca. 37 mio. USD, samt en fri pengestrøm på ca. 18 mio. USD. I budgettet er forudsat uændrede positive markedsforhold og en valutakurs USD/DKK på 525. Der er ikke indregnet eventuelle akkvisitioner i budgettet.

Satair står således ved indgangen til den nye strategiperiode og det nye regnskabsår med en veldokumenteret plan, en dygtig medarbejderstab, i en stærk finansiel situation og med fortsat gode markedsforhold.

### Aconto udbytte

Allerede på den ordinære generalforsamling i efteråret 2010 annoncerede Satairs bestyrelse, at salget af OEM-divisionen kunne medføre et yderligere udbytte til aktionæerne, men at dette bl.a. afhang af strategiplanen og meget andet.

Satair har nu konstateret, at med den nuværende situation, gældfri og med uudnyttede kreditfaciliteter på 150 mio. USD i dets banker, samt forventningerne til en solid fri pengestrøm fremover, vil det være rigtigst nu at foreslå et ekstraordinært udbytte til aktionæerne. Derfor forslaget om bemyndigelse til at foretage aconto udbytte. Hvis forslaget vedtages, vil bestyrelsen forventeligt beslutte udbyttebetalingen umiddelbart efter denne generalforsamling med forventet udbetaling 21. juni 2011.

Den generelle udbyttepolitik er uforandret ca. 30% af årets resultat. For regnskabsåret 2010/11 beregnes udbyttet af resultatet af de fortsættende aktiviteter.

### Uinviterede henvendelser

Midt i Satairs normale arbejde modtog bestyrelsen – mærkværdigvis næsten simultant – uinviterede henvendelser fra investorer, der uforbindende udtrykte interesse i Satair.

Bestyrelsen ønskede ikke, at der skulle skabes rygter i markedet, og at Satair skulle kunne kritiseres for ikke at have informeret aktionæerne tilstrækkeligt, hvorfor vi offentliggjorde disse henvendelser, også fordi vi mente, at selskabets udvikling og særligt fremtiden var meget positiv, og at præsentationen af tilkøb, opjustering og strategiplan ville få selskabets aktionærer til at forstå ikke blot risici, men også potentialet i virksomheden.

Efter at bestyrelsen vedtog og har offentliggjort strategiplanen, besluttede vi struktureret at undersøge den bedste fremtid for Satair og alle Satairs interessenter – og for derefter at give sin vurdering heraf – formentligt i september 2011 for også at høre selskabets nuværende aktionærer herom, indkaldte vi til denne generalforsamling med dette orienteringspunkt på dagsordenen.

### Ledelsens vederlæggelse

Et særligt forhold ønsker jeg at fremhæve, da det har været en væsentlig del af den sidste tids debat i Danmark: Ledelsens vederlæggelse i en situation som denne. Direktionen og ledelsesgruppen i Satair har alle en fast løn og en bonus som led i den årlige vederlæggelse. Herudover iværksatte Satair i 2007 et warrant-program, og der blev i regnskabsårene 2007/08 og 2008/09 tildelt warrants, mens omsætningsmålet ikke blev nået i regnskabsåret 2009/10, hvor der derfor ikke skete nogen tildeling. Hvis alle udestående warrants bliver udnyttet på et tidspunkt, hvor Satairs børskurs er som kursen i går vil det udløse et samlet netto-beløb før skat på 25,7 mio. DKK fordelt på 11 medarbejdere. Der er ikke særlige bonuser til direktionen eller ledergruppen ved salg af alle aktier i selskabet, men direktionen og visse ledende medarbejdere har en sædvanlig "change of control" klausul i deres ansættelseskontrakt.

### Afslutning

I en handelsvirksomhed uden egne produkter som Satair har medarbejderne og ledelsen tætte relationer til kunder og leverandører. Det er derfor væsentligt, at bestyrelsen og direktionen arbejder sammen i denne situation, og det gør vi.

Satair er i dag en unik virksomhed med et fokuseret koncept i en global og voksende industri af cyklisk karakter. Der er næsten altid en pris på en vare, hvor alle andre hensyn bør vige, herunder også på et selskabs samlede aktiekapital. Har aktionæerne nogen mening om, hvad der er bedst for dem som aktionærer og for Satair, så er det synspunkter, som bestyrelsen gerne vil høre.

Tak.



### Yderligere oplysninger

Bestyrelsesformand N.E. Nielsen, nen@lett.dk, +45 2526 3343

#### Om Satair

Satair er en af verdens førende virksomheder inden for salg og distribution af reservedele til flyvedligeholdelse og tilbyder en række serviceydelser til nedbringelse af omkostninger i forsyningskæden.

Satair har sit hovedkvarter i Danmark og servicerer sine kunder og leverandører verden over gennem salgs- og lagerlokationer i Europa, Nordamerika, Mellemøsten, Asien/Pacific og Kina.

Satair har på verdensplan omkring 360 ansatte og en forventet årlig omsætning på omkring 390-395 mio. USD.

