

NEFAB

PRESSMEDDELANDE

Årsstämma i Nefab AB (publ)

Årsstämma har avhållits med aktieägarna i Nefab AB den 24 maj 2007.

Räkenskaper

Årsstämman fastställde resultat- och balansräkning samt koncernresultat- och balansräkning för 2006. Styrelsen och verkställande direktören beviljades ansvarsfrihet för räkenskapsåret.

Utdelning

Årsstämman beslöt, i enlighet med styrelsens förslag, att till aktieägarna dela ut en ordinarie utdelning om 1,20 kr per aktie samt en extra utdelning om 1,20 kr per aktie, summa utdelning 2,40 kr per aktie. Utdelningen uppgick föregående år till en ordinarie utdelning om 1,00 kr per aktie. Avstämningsdagen för årets utdelning fastställdes till den 29 maj 2007. Utdelningen beräknas utsändas genom VPC den 1 juni 2007.

Styrelse

Till styrelseledamöter för det kommande verksamhetsåret omvaldes Ing-Marie Nordgren, Jochum Pihl, Björn Svedberg, Hans Nilsson, Reinhold Geijer, Cecilia Daun-Wennborg, Sune Karlsson och Lars-Åke Rydh. Till styrelsens ordförande valdes Björn Svedberg. Arvodet till styrelsen för kommande verksamhetsår fastställdes till totalt 1.500.000 kr, varav 500.000 kr till styrelsens ordförande, 100.000 kr vardera till huvudägarrepresentanterna samt 200.000 kr till övriga ledamöter förutom VD som inte erhåller styrelsearvode.

Revisorer

Auktoriserade revisorn Bertel Enlund, Ernst & Young valdes till revisor och auktoriserade revisorn Anders Johansson, Ernst & Young valdes till revisorssuppleant för räkenskapsåren 2007-2010.

Nomineringsförfarande

Årsstämman fattade beslut om nomineringsförfarande vid val av styrelseledamöter och revisorer. Förslaget innebär att valberedningen årligen formeras med ägandet per 31 maj som grund. De tre största ägarna i bolaget väljer var sin ledamot i valberedningen. En avstämmning sker per 30 september för att tillse att valberedningen fortfarande utgörs av representanter för de tre största ägarna. Eventuell förändring i valberedningens sammansättning görs om så är erforderligt. Mandatperioden för valberedning gäller till dess ny valberedning formerats.

Bemyndigande för styrelsen att fatta beslut om nyemission i samband med företagsförvärv

Årsstämman beslutade att bemyndiga styrelsen att för tiden fram till nästkommande årsstämma fatta beslut om nyemission, med avvikelse från aktieägarnas företrädesrätt, av högst 2.700.000 aktier av serie B. Bemyndigandet avser nyemission i samband med företagsförvärv och skall ske på marknadsmässiga villkor.

Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Årsstämman fastställde riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare i enlighet med material i kallelsen. Riktlinjerna återfinns i bilaga till detta pressmeddelande.

NEFAB

Ekonomisk information

Delårsrapport januari – juni 2007

16 augusti 2007

Delårsrapport januari – september 2007

30 oktober 2007

Bokslutskommuniké 2007

13 februari 2008

För ytterligare information, kontakta VD Lars-Åke Rydh, tel 070-592 45 70, e-mail lars-ake.rydh@nefab.se eller finans- och ekonomidirektör Anna Stålenbring, tel 070-814 23 44, e-mail anna.stalenbring@nefab.se

Alfta 2007-05-24

Lars-Åke Rydh
VD och Koncernchef

Bilaga: VDs tal till årsstämman
Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare

Fakta om Nefab

Nefab levererar kompletta förpackningslösningar till internationella industrikoncerner, inom främst teleutrustnings- och fordonsindustrin. Nefab har egna bolag i Europa, Nord- och Sydamerika samt i Asien. Faktureringen uppgick 2006 till cirka ,19 miljarder kr. Nefab-aktien är noterad OMX Nordiska Börs, i kategorin Mid Cap.

NEFAB AB (PUBL)
SLOTTSGATAN 14 . P O BOX 2184 . SE-550 02 JÖNKÖPING . SWEDEN
TELEPHONE +46(0)771-590000 . TELEFAX +46(0)36-150444 . ORGANIZATION NO. 556226-8143
E-MAIL info@nefab.se . www.nefab.com
THE REGISTERED OFFICE OF THE BOARD OF DIRECTORS IN IN OVANÅKER SWEDEN

NEFAB

VD:s tal vid Nefabs Årsstämma 2007

Herr ordförande, aktieägare och stämmodeltagare:

Ett år går fort och idag träffas vi för att återigen sammanfatta ett verksamhetsår för Nefab. Förra året inledde jag min presentation med en kort historik om Nefabaktiens positiva utveckling sedan noteringen 1996 – för 11 år sedan. Jag är idag stolt över att kunna addera ytterligare ett starkt år. Sedan noteringen har faktureringen ökat från en halv till nästan 2 miljarder kronor, vilket motsvarar en årlig tillväxt på cirka 13 %. Under det gångna året var tillväxten 27 % och genererades såväl organiskt som via förvärv. Första kvartalet i år var tillväxten 15 %.

Denna tillväxt har också genererat ett resultat som räknat i vinst per aktie ökat från 1,27 1996 till 4,61 år 2006. För aktieägarna har det inneburit en värdestegring från introduktionskursen på 10,25 till dagens cirka 80 kr.

Vad är det då som gjort att vi uppnått dessa resultat? Basen är den vision vi tidigt enades om, nämligen: *Den globala partnern för kompletta förpackningslösningar*. Denna vision har gjort att vi målmedvetet, år efter år byggt global närvaro, partnerskap och ett komplett produkterbjudande.

Tillväxt på rekordnivå

Under 2006 ökade Nefabs fakturering alltså med 27 %. Den starka världskonjunkturen och framgångar för många av våra stora kunder, inte minst inom teletrustningsindustrin, bidrog till denna framgång. När året nu summeras kan man också konstatera att vi tagit marknadsandelar, såväl organiskt som via förvärv.

Året har präglats av god efterfrågan men också av stora prisrörelser i råvaruledet. De träbaserade insatsvarornas priser har fortsatt att stiga kraftigt under inledningen av 2007. Huvudanledningen är den goda efterfrågan men också vädret har påverkat. Vi anskaffar stora volymer från Ryssland och under den senaste vintern – eller snarare avsaknad av vinter – var avverkningsförhållanden ogynnsamma. Man behöver frusen mark för att kunna transportera virket ut ur skogen. Detta innebär att det kommer att finnas en obalans mellan utbud och efterfrågan i alla fall fram till årsskiftet.

Det finns sedan länge en stor tveksamhet bland kunderna att absorbera denna typ av kostnadsökningar. I detta läge är prishöjningarna emellertid så påtagliga att vi, liksom andra underleverantörer, är tvingade till justeringar. Vi är idag mitt uppe i diskussioner med viktiga kunder. Vår ambition är att kompensera oss fullt ut. Vi tror emellertid att det blir svårt att göra detta lika snabbt som prisökningarna på insatsvarorna slår igenom.

Avkastningen bättre än det finansiella målet

Vi har under året gjort investeringar i såväl förvärv som i ny tillverkningskapacitet i befintliga anläggningar. Investeringarna är finansierade med eget kassaflöde och vår nettoskuld är återigen nästan noll. Genom att fokusera på rörelsekapitalet har vi kunnat hålla det sysselsatta kapitalet på en nivå som inneburit en bra avkastning. Det övergripande målet att generera 15 procents avkastning på det egna kapitalet har överträffats.

Kinaverksamheten fortsätter att utvecklas väl

De flesta geografiska marknaderna har visat bra tillväxt och resultat. Speciellt nöjd är jag med den viktiga Kinaverksamheten som fortsätter att utvecklas väl. Vår största enhet har vi i Wuxi. Där invigde vi förra året en ny fabrik. Detta firades med traditionsenlig lejondans och genom att familjen Nordgren/Pihl

NEFAB

klippte banden. För den som av någon anledning fått intrycket att alla kinesiska industrier är stökiga och med dålig arbetsmiljö vill jag visa er några interiörer. Detta är entrén till Wuxi fabriken. Visst känner man sig välkommen! Ni ser vidare en bild på det kontorslandskap där våra ordermottagare arbetar. I samma byggnad har vi vårt tekniska centrum med bl.a. utställningsrum där vi i trivsamt miljö kan ta emot våra kunder. I anslutning till detta utställningsrum har vi ett frekvent utnyttjat lab. Här utför vi prover och tester tillsammans med kunderna. Vandrar man runt i fabriken slås man av den febrila aktiviteten. Produktiviteten är mycket bra. En annan sak som ger intryck på mig är hur duktiga man är att skapa ett bra flöde i fabriken. Trots extremt hög beläggning är det aldrig fullbelamrat med material i fabriken – något man ofta ser i Europa.

Eterfrågan är alltså mycket god. Vårt viktigaste kundsegment är telekomindustrin. På de följande bilderna ser ni ett axplock av kundapplikationer från detta segment. Slutkund är i dessa fall Ericsson, Alcatel och Nokia. Eftersom vi slagit i kapacitetstaket pågår två större investeringsprogram. I norra Kina, inte långt från Peking, bygger vi en ny anläggning som skall stå klar i sommar. I Kina går det snabbt att bygga. Det är bara ett par månader sedan betongbilarna pumpade ut betongen. Idag är byggnaden klar och de första maskinerna håller på att monteras. Snart blir det lejonans igen!

Nu förflyttar vi oss söderut till Dong Guan. Vi har även där vuxit ur kostymen och i oktober räknar vi med att denna byggnad skall tas i drift. Fram på senhösten blir det alltså lejonans igen!

Det är inte bara Kinas ekonomi som utvecklas snabbt. Samma sak sker i bl. a Indien. Under det gångna året har vi därför fattat beslut om att starta produktion i detta spännande land. Marknaden växer snabbt och många av våra globala kunder finns redan på plats. Det är vår grundtro att man skall vara med tidigt i tillväxtskedet för att kunna skapa en bra position.

Verksamheten i Nordamerika är fortfarande blygsam och representerar ca 6 % av vår totala fakturering. Närvaron i Nordamerika är emellertid av största vikt när det gäller att etablera och följa de globala kunder som ofta har sin bas på denna kontinent. Inledningen av 2007 har varit gynnsam i Nordamerika och verksamheten bidrar alltmer till koncernens intjäning.

Europa fortsätter att gå bra, även om bilden varierar något mellan de olika länderna. Tyskland utvecklas bra och vår fokus på denna marknad ökar. Vi växer organiskt men också via förvärv. Under året har vi förvärvat tre enheter, i Spanien, Ungern och Sverige. Ytterligare ett antal förhandlingar har avslutats utan resultat. Säljarnas prisförväntningar är enligt vårt tycke väl optimistiska. Vi fortsätter emellertid att leta. Jag anser att vi idag har tillräcklig organisatorisk struktur och erfarenhet att ta oss an något större bolag än tidigare. Vår finansiella ställning utgör inte heller något hinder.

Teletrustningsindustrin svarar för en tredjedel av faktureringen

Dryga tredjedelen av Nefabs fakturering är relaterad till teletrustningsindustrin. Vi har inom området mobil infrastruktur positionen som global marknadsledare med mer än halva världsmarknaden. Viktiga kunder inom detta segment har under året utvecklats väl, vilket också genererat omfattande affärer för Nefab. Under 2006 har våra leveranser av förpackningar för mobiltelefoner ökat. Anledningen är att Nefabs egenproducerade ytterförpackningar utgör ett mycket bra alternativ vid leveranser till marknader där risken för stölder är påtaglig.

Något mer än halva försäljningen går till segmentet Industri. Kundbasen är väl diversifierad och vi växer såväl organiskt som via förvärv. Ett delsegment inom Industri utgörs av medicin teknisk utrustning – en marknad som blir allt viktigare för oss.

NEFAB

Vår strategi att bredda vårt produktbjudande till att vara en komplett leverantör avspeglas tydligt i statistiken. Antalet nya produkter ökar och en allt större del av det totala kunderbjudandet köps in från underleverantörer. Att agera som en professionell representant för andra tillverkare är en kompetens som vi steg för steg utvecklar. Idag utgör vi en intressant kanal för viktiga leverantörer. När det gäller vissa specialprodukter går vi emellertid i den andra riktningen genom att till exempel tillverka allt mer stötdämpningsmaterial i våra egna fabriker.

Ökad satsning på produktionskoordinering

Under året har vi också arbetat intensivt med att förbättra det vi kallar Operations som är ett samlande namn för bland annat anskaffning av råmaterial, produktion och IT. Genom de senaste årens investeringar i tillverkningskapacitet i lågkostnadsländer möjliggörs en optimering av produktmixen i de olika fabriker. Vi investerar också i ett nytt koncerngemensamt affärssystem. Projektet har utvecklats väl och i idag har systemet implementerats, eller håller på att implementeras, i hälften av koncernens enheter.

Förväntningar på framtiden

Nefab verkar på en stor men fragmenterad marknad. Vår marknadsandel är liten men vår position är ändå unik. Idéer, produkter och koncept kan kopieras och efterhärmnas. Att bygga en internationell väl fungerande struktur är emellertid ett långsiktigt och tålmodigt arbete. Vi har målmedvetet byggt på denna struktur under mer än 35 år. Det är min absoluta övertygelse att vårt främsta konkurrensmedel i framtiden är vår förmåga att koordinera gränsöverskridande affärer. Den globala närvaron är vårt unikum! Då allt idag tyder på att den industriella globaliseringstrenden fortsätter innebär det goda möjligheter för Nefab.

Jag ser fram emot fler invigningsceremonier och lejondanser!

Aktieägare, därmed avslutar jag min presentation av Nefab koncernens verksamhet 2006.

Tack för er uppmärksamhet !



Riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare i Nefab

Ledande befattningshavare i Nefab utgörs av VD i Nefab AB jämte medlemmar i ledningsgruppen såsom den är definierad i bolagets årsredovisning. Ersättningsfrågor för ledande befattningshavare behandlas av ersättningskommittén som är ett utskott i Nefab ABs styrelse. Styrelsen och ersättningskommittén föreslår att årsstämman beslutar om riktlinjer för ersättning till ledande befattningshavare enligt följande:

- Ersättningar och villkor för ledande befattningshavare skall vara baserade på lokala marknadsmässiga villkor.
- De totala villkoren för ledande befattningshavare skall utgöras av en avvägd blandning av fast lön, rörlig ersättning, pensionsförmåner, övriga förmåner och villkor vid uppsägning.
- Kontant ersättning skall utgöras av fast lön och rörlig ersättning. Den rörliga ersättningen skall vara maximerad till 50% av årslönen. Den rörliga ersättningen skall vara baserad på en kombination av kvantitativa och kvalitativa mål.
- Pensionsförmåner skall vara premiebaserade. Pensionsålder skall vara 65 år.
- Andra förmåner än fast lön, rörlig ersättning och pensionsförmåner skall tillämpas med restriktivitet. Lönevaxling mot bilförmån eller pensionsförmån får förekomma.
- Uppsägningslön och avgångsvederlag för en befattningshavare skall sammantaget inte överstiga 24 månadslöner.

Styrelsen skall ha rätt att frångå riktlinjerna om det i ett enskilt fall finns särskilda skäl som motiverar det.