

Aktionærmagasin 2015



BioMar s. 14
Fibertex Personal Care s. 18
Fibertex Nonwovens s. 22
Hydra-Grene s. 26
Kramp s. 30

schouw+co

schouw+co

I lighed med tidligere år har Schouw & Co. valgt ikke at trykke og udsende en traditionel årsrapport.

Den egentlige årsrapport suppleres med dette aktionærmagasin, der kun indeholder regnskabsinformation og ledelsesberetning på et meget overordnet niveau, og aktionærmagasinet og årsrapporten skal derfor ses i sammenhæng. Årsrapporten for 2015 er tilgængelig elektronisk på www.schouw.dk.



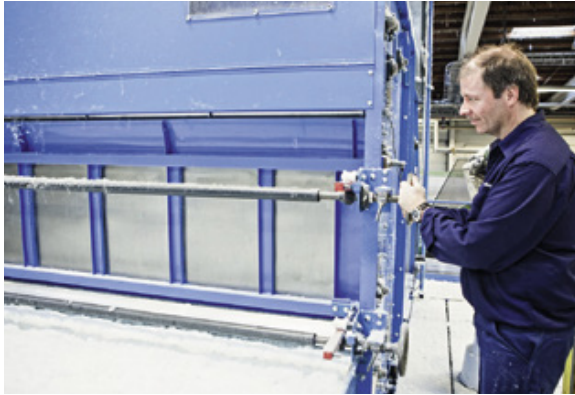
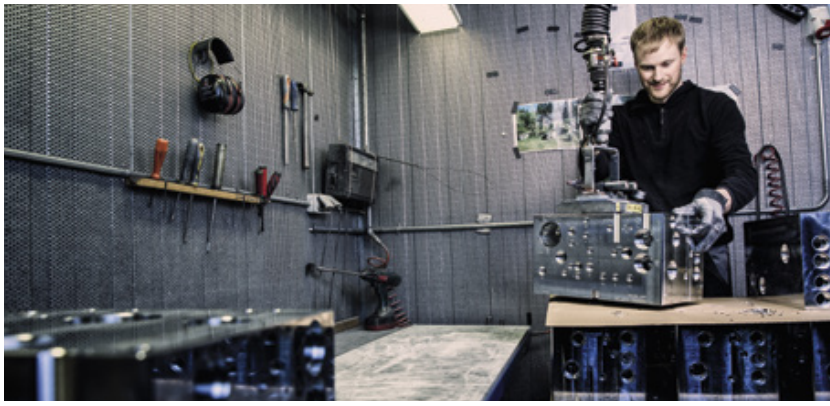
Hoved- og nøgletal (mio. kr)

RESULTATOPGØRELSE OG BALANCE

	2015	2014	2013	2012	2011
Omsætning	12.566	11.784	11.645	12.478	11.929
Resultat af primær drift før afskrivninger (EBITDA)	1.214	1.070	1.039	1.163	1.049
Resultat af primær drift (EBIT)	831	708	685	772	646
Resultat efter skat fra ass. virksomheder og joint ventures	86	28	-21	-5	-26
Værdiregulering af børsnoterede værdipapirer	0	0	499	-68	-556
Øvrig nettofinans	-46	-35	-53	-86	-107
Resultat før skat	871	701	1.109	613	-41
Resultat af fortsættende aktiviteter	645	428	860	469	-72
Resultat af ophørende aktiviteter	0	0	508	29	0
Årets resultat	645	428	1.368	498	-72
Balancesum	10.516	9.882	9.696	10.381	9.901
Netto rentebærende gæld (NIBD)	-511	44	-23	2.023	2.745
Egenkapital i alt	6.677	6.074	5.746	4.627	4.230

NØGLETAL

	2015	2014	2013	2012	2011
EBITDA-margin	9,7%	9,1%	8,9%	9,3%	8,8%
EBIT-margin	6,6%	6,0%	5,9%	6,2%	5,4%
ROIC ekskl. goodwill	18,3%	16,9%	16,1%	15,2%	13,8%
ROIC inkl. goodwill	15,1%	14,0%	13,3%	12,9%	11,8%
NIBD/EBITDA ratio	-0,4	0,0	0,0	1,7	2,6
Gennemsnitligt antal medarbejdere	2.382	2.139	2.052	2.873	3.287
Udbytte i kr. pr. aktie (a 10 kr.)	10	8	6	5	4
Indre værdi i kr. pr. aktie (a 10 kr.)	282,10	258,44	240,49	196,25	178,62
Ultimokurs pr. aktie (a 10 kr.)	387,00	290,00	222,50	149,00	92,50
Kurs/indre værdi	1,37	1,12	0,93	0,76	0,52



Fortsat værdiskabelse og fremtidssikring

Der har i Schouw & Co.'s snart 140-årige historie været mange gode år, og 2015 hører til blandt de absolut bedste. Vi skabte et resultat af primær drift på 831 mio. kr. og derigennem basis for en pengestrøm fra driften på næsten 1,2 mia. kr. Både driftsindtjening og cash flow fra drift er det bedste, vi nogen sinde har leveret, og betydeligt bedre end vi turde håbe på, da vi gik ind i året.

De meget solide resultater bygger på det fundament, vi har etableret over de seneste år. Vi fokuserer løbende på at fremtidssikre vores virksomheder gennem prioritering af udvikling, innovation og langsigtede investeringer.

I årets aktionærmagasin fortæller vi lidt om nogle af de tiltag, der er vigtige for den langsigtede værdiskabelse i vores virksomheder. Det er gennemgående for alle vores virksomheder, at der, på trods af en travl hverdag med et højt aktivitetsniveau og udfordrende markedsvilkår, overalt er vilje og lyst til at tænke visionært, nyt og langsigtet. Det er en kultur, vi værdsætter meget højt i Schouw & Co.

De seneste måneder i Schouw & Co. har været præget af høj aktivitet på opkøbsfronten, og er vi meget tilfredse med købene af Specma og GPV.

Med købet af svenske Specma har Hydra-Grene taget et meget betydende skridt imod at blive Nordens førende leverandør af hydraulik-løsninger til såvel lokale producenter

som store globale industrivirksomheder. Det er en transformation, som vi i mange år har ønsket for virksomheden.

Vi ser også meget frem til at kunne udvide vores portefølje med en ny aktivitet, når købet af GPV formentlig inden længe endeligt gennemføres. Vi har ikke købt et 'nyt ben' til Schouw & Co. i 10 år, og vi har store forventninger til vores eksponering mod den internationale elektronikbranche. Vi er overbeviste om, at vi med aktivt ejerskab har mulighed for at accelerere væksten og løfte virksomheden til et nyt og stærkere niveau, sådan som vi også har gjort det med vores øvrige virksomheder.

I 2016 vil vi fokusere på at sikre, at vores store og stærke virksomheder bliver endnu bedre klædt på til at imødekomme de udfordringer og muligheder, der måtte opstå.

Vi har til stadighed opmærksomheden rettet mod vigtigheden af enøren og sammen med et løbende fokus på margin management, vil det være fundamentet for også at kunne skabe et attraktivt cash flow de kommende år. Vi vil prioritere langsigtede investeringer i innovation og udvikling af værdiskabende produkter og services til fremtidssikring af vores strategiske platform

Adm. direktør Jens Bjerg Sørensen

4. marts 2016

Bedste drift i Schouw & Co.'s historie

Den økonomiske udvikling

2015 blev endnu et godt år for virksomhederne i Schouw & Co. koncernen. Forventningerne var ellers afdæmpede fra årets start, hvor udsigterne for 2015 tegnede udfordrende med mange usikkerheder, men henover året kunne forventningerne ad flere omgange hæves, godt hjulpet af en gunstig udvikling i 4. kvartal blandt andet grundet positiv effekt fra råvarepriser og valutakurser.

Koncernens virksomheder øgede omsætningen med 7% fra 11.784 mio. kr. i 2014 til 12.566 mio. kr. i 2015. Omsætningsudviklingen hidrører fra flere modsatrettede forhold, herunder ændrede råvarepriser, valutakurser og afsatte mængder, men alle de konsoliderede virksomheder har haft omsætningsfremgang.

Årets resultat af primær drift (EBIT) steg fra 708 mio. kr. i 2014 til 831 mio. kr. i 2015. Den driftsmæssige fremgang på 17% hidrører først og fremmest fra Fibertex Personal Care, men også BioMar, Fibertex Nonwovens og Hydra-Grene har bidraget til fremgangen.

Den store associerede virksomhed Kramp realiserede den forventede fremgang i resultat af primær drift. I Schouw & Co. koncernens regnskab indregnes Kramp som en associeret virksomhed med en resultatandel på 20%, der opgøres efter skat. Den indregnede resultatandel i 2015 udgjorde 71 mio. kr. mod 22 mio. kr. i 2014. Ved sammenligning skal det dog bemærkes, at den indregnede resultatandel i de første fire måneder af 2014 var belastet af reguleringer på 36 mio. kr., væsentligst som følge af den regnskabsmæssige købesumsfordeling, der blev udarbejdet i forbindelse med sammenlægningen af Kramp og Grene i 2013.

Xergi, der indregnes som et joint venture,

17,5%

↑ Vækst i EBIT

”Både driftsindtjening og cash flow fra drift er det bedste, vi nogen sinde har leveret, og betydeligt bedre end vi turde håbe på, da vi gik ind i året.”

JENS BJERG SØRENSEN,
ADM. DIREKTØR, SCHOUW & CO.



har realiseret den forventede væsentlige fremgang i omsætning og resultat, således at der i 2015 kan indregnes en resultatandel på 9 mio. kr. i resultat efter skat fra joint ventures, mod en resultatandel på 5 mio. kr. i 2014.

Koncernens nettofinansiering udgjorde i 2015 en omkostning på 46 mio. kr. mod en omkostning på 35 mio. kr. i 2014. Omkostningen i 2015 hidrører væsentligst fra en nedskrivning på 43 mio. kr. af værdipapirer i BioMar som følge af den anstrengte økonomiske situation for opdrætsindustrien i Chile. Øvrige finansielle omkostninger blev delvist modvirket af valutakursreguleringer.

Likviditet og kapitalforhold

Schouw & Co. koncernens driftsaktiviteter frembragte i 2015 en positiv pengestrøm på 1.171 mio. kr. mod 628 mio. kr. i 2014. Til investeringer blev der i 2015 netto anvendt 569 mio. kr., hvor der i 2014 tilsvarende blev anvendt 355 mio. kr.

Ved udgangen af 2014 var koncernens netto rentebærende gæld på beskedne 44 mio. kr., og med årets positive cash flow blev den netto rentebærende gæld således ved udgangen af 2015 ændret til et netto indestående på 511 mio. kr.

Koncernens samlede binding i arbejdskapital faldt fra 1.775 mio. kr. ved udgangen af 2014 til 1.598 mio. kr. ved udgangen af 2015, først og fremmest grundet reduktion i BioMar.

Koncernens udvikling

Virksomhederne i Schouw & Co. koncernen oplevede i 2015 gennemgående god aktivitet

på de fleste af de markeder, hvor de er aktive, men alle steder opleves der samtidig en skærpet international konkurrence. Overalt er kampen om markedsandele hård, og kunderne har høje forventninger til konkurrencedygtige priser og vilkår. Koncernens virksomheder må derfor til stadighed investere i at sikre konkurrenceevnen, ligesom virksomhederne fra tid til anden må tage strategiske positioner for at sikre nødvendige markedsandele.

2015 blev kendetegnet ved en række væsentlige ændringer i råvarepriser og valutakurser, som samlet set har været til fordel for årets resultat – specielt i årets sidste del.

Til forretningsudviklingen i de enkelte virksomheder i 2015 kan der kort knyttes følgende kommentarer:

BioMar har samlet afsat lavere mængder end året før, men har alligevel øget omsætningen med 6%, væsentligst som følge af højere gennemsnitlige råvarepriser og ændrede valutakurser. Resultatet af primær drift blev ligeledes forbedret i forhold til året før.

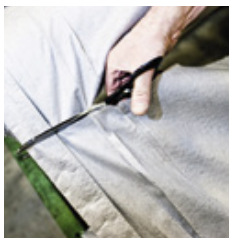
BioMar arbejder intenst på at udvide aktiviteterne gennem udvikling af foder til nye fiskearter og etablering på nye geografiske markeder. Aktuelt arbejder BioMar på etablering af produktion i Tyrkiet i samarbejde med tyrkiske Sagun Group samt etablering af produktion i Kina i samarbejde med den store kinesiske foderproducent, Tongwei. På det etablerede marked i Norge udvides kapaciteten med opførelsen af en ny produktionslinje på fabrikken i Karmøy.

Fibertex Personal Care har realiseret meget beskeden omsætningsmæssig fremgang. Årets resultat af primær drift blev derimod væsentligt forbedret, hvilket altovervejende var foranlediget af det markante fald i råvarepriserne i slutningen af året samt en usædvanlig stor positiv valutakurseffekt i 2. halvår 2015.

Fibertex Personal Care har i starten af 2015 udvidet aktiviteten i den tyske printvirksomhed Innowo Print med etablering af en tredje produktionslinje, der udvider virksomhedens kapacitet til direkte print på nonwovens med ca. 30%.

Fibertex Nonwovens har pr. 1. marts 2015 øget ejerandelen i Fibertex South Africa fra 26% til 74%, og den sydafrikanske virksomhed indgår fra dette tidspunkt i konsolideringen. I november 2015 overtog Fibertex Nonwovens endvidere den tyrkiske producent Ribateks nonwovens-aktiviteter.

Fibertex Nonwovens har realiseret en væsentlig omsætningsmæssig fremgang, der kan



”I 2016 vil vi fokusere på, at vores store og stærke virksomheder bliver endnu bedre klædt på til at imødekomme de udfordringer og muligheder, der måtte opstå.”

JENS BJERG SØRENSEN,
ADM. DIREKTØR, SCHOUW & CO.



18,3%

↑ Afkast på investeret kapital ekskl. goodwill

10 kr.

↑ Udbytte øget med 2 kr. pr. aktie til 10 kr.

høføres til helårseffekten fra købet af virksomheden i USA i oktober 2014 samt konsolidering af opkøbene i Sydafrika og Tyrkiet fra henholdsvis marts og november 2015. Årets resultat af primær drift blev forbedret, bl.a. som følge af øget andel af avancerede produkter til bilindustrien og andre specialiserede produkter samt effekt af købet i USA i 2014, hvorimod virksomheden i Sydafrika har bidraget med et negativt resultat.

Hydra-Grene har realiseret god omsætningsfremgang, primært grundet øget afsætning til vindmølleindustrien. Årets resultat af primær drift er ligeledes forøget i forhold til året før, hvor resultatet var belastet af betydelige omkostninger til implementering af nyt ERP-system.

I november 2015 blev der indgået aftale om køb af den svenske hydraulikvirksomhed Specma. Transaktionen, som næsten tredobler koncernens samlede hydraulikaktiviteter, blev endelig gennemført den 4. januar 2016.

Kramp, der indregnes som associeret virksomhed, har realiseret fremgang i omsætning med en positiv udvikling på de fleste markeder, hvor virksomheden opererer. Resultat af primær drift blev ligeledes forbedret i forhold til året før.

Xergi, der indregnes som et joint venture, har, efter de senere års investeringer i teknologiuudvikling og etablering af kunde- og produktportefølje, realiseret et højt aktivitetsniveau. Virksomhedens omsætning blev forøget med 32%, ligesom resultatet blev stærkt forbedret.

Efterfølgende begivenheder

Den 9. november 2015 indgik Schouw & Co. aftale om køb af den svenske hydraulikvirksomhed Specma AB. Transaktionen blev endelig gennemført den 4. januar 2016, og Specma indgår således i konsolideringen med virkning fra starten af 2016.

Den 29. januar 2016 indgik Schouw & Co. aftale om køb af den danske elektronikproducent GPV International A/S. Aftalen er indgået med forbehold for de relevante myndigheders godkendelse, så transaktionen kan forventes endelig gennemført omkring 1. april 2016.

Herudover er Schouw & Co. ikke bekendt med hændelser indtruffet efter den 31. december 2015, som forventes at have væsentlig betydning for koncernens finansielle stilling eller fremtidsudsigter ud over det, som fremgår af selskabets årsrapport. ■

Forventninger

Virksomhederne i Schouw & Co. koncernen er gennemgående godt rustet med en konkurrenceevne i international klasse, og koncernen råder over gode ressourcer, der muliggør de nødvendige forretningsmæssige tiltag.

De aktuelle markedsforhold er kendetegnet ved mange væsentlige usikkerheder. Europa er fortsat påvirket af svag økonomisk udvikling og geopolitiske spændinger, som har betydning for koncernens aktiviteter. Virksomhederne oplever dog god aktivitet i de fleste markedssegmenter, selv om der i nogle segmenter mærkes en vis afmatning. Alle steder er der kamp om ordrene, og skarpe krav til priser og vilkår.

BioMar forventer således udfordrende markedsforhold med begrænset vækst på de europæiske markeder og mængdemæssig tilbagegang i totalmarkedet i Chile. Virksomheden

forventer imidlertid at kunne øge de afsatte mængder og realisere en højere omsætning, men med et lidt lavere resultat af primær drift.

Fibertex Personal Care forventer at realisere en øget omsætning i 2016. Resultatet af primær drift forventes derimod reduceret betragteligt i forhold til 2015, hvor resultatet var ekstraordinært positivt som følge af et markant fald i råvarepriserne i slutningen af året samt af en usædvanlig stor positiv valutakurseffekt i 2. halvår 2015.

Fibertex Nonwovens forventer i 2016 at få glæde af de senest foretagne investeringer og opkøb. Virksomheden forventer på den baggrund fremgang i både omsætning og resultat af primær drift.

Hydraulikaktiviteterne udvides i 2016 med tilkøbet af Specma, men både Hydra-Grene og Specma har afdæmpede forventninger til

Udbytte

Bestyrelsen i Schouw & Co. indstiller til generalforsamlingen, at udbyttet for 2015 øges med 25% til 10,00 kr. pr. aktie, svarende til 2,6% af markedsværdien ved udgangen af 2015. Det medfører et samlet udbytte på 255 mio. kr., svarende til 40% af årets resultat.





Schouw & Co. beskæftiger godt 10 medarbejdere på hovedsædet på Chr. Filtenborgs Plads i Aarhus.

markedsudviklingen i 2016. Omsætningen forventes fastholdt på samme niveau, som de to virksomheder realiserede i 2015, men med et lidt lavere resultat af primær drift, opgjort før reguleringer som følge af den regnskabsmæssige købesumfordeling.

Den associerede virksomhed Kramp forventer fortsat fremgang i omsætning og et resultat af primær drift på niveau med 2015. Xergi, der indregnes som joint venture, forventer i 2016 at kunne fastholde et højt aktivitetsniveau, men med et lavere resultat end i 2015.

Sammenfattende forventer Schouw & Co. at realisere en konsolideret omsætning i 2016 i størrelsesordenen 14,2 mia. kr. I flere af virksomhederne er omsætningen dog meget afhængig af råvarepriserne, hvor udsving kan give væsentlige ændringer i omsætningen uden nødvendigvis nogen større resultateffekt.

Schouw & Co. opererer med et interval for resultatforventningerne i de enkelte virksomheder, og en sammenlægning af disse intervaller medfører, at den samlede koncern i 2016 forventer et EBIT i intervallet 760-850 mio. kr.

Hertil kommer virkningen fra købet af GPV, som forventes endeligt gennemført omkring 1. april 2016. Hvis transaktionen gennemføres som planlagt, forventes GPV for ni-måneders perioden i 2016 at bidrage til konsolideringen med en omsætning på 600-650 mio. kr., og med et EBIT i størrelsesordenen 40 mio. kr. opgjort før reguleringer som følge af den regnskabsmæssige købesumfordeling, der skal udarbejdet i forbindelse med købet.

Associerede virksomheder og joint ventures, der indregnes med resultatandel efter skat, forventes i 2016 at bidrage med et resultat i intervallet 75-85 mio. kr., hvoraf hovedparten udgøres af resultatandelen fra Kramp. Koncernens samlede finansielle poster forventes i 2016 at udgøre en omkostning i størrelsesordenen 35 mio. kr. ■

Blandt opgaverne i Schouw & Co. er udarbejdelse af koncernregnskab, finansiering, IR og forretningsudvikling.



OMSÆTNING (mio. kr.)	2016 forventet	2015 realiseret	2014 realiseret
BioMar	ca. 9.200	8.974	8.451
Fibertex Personal Care	ca. 1.900	1.797	1.787
Fibertex Nonwovens	ca. 1.400	1.222	1.048
Hydra/Specma	ca. 1.700	603	566
Øvrige/elimineringer	-	-30	-68
Omsætning i alt	ca. 14,2 mia.	12.566	11.784
Kramp (100%)	ca. 5.400	5.126	4.905

EBIT (mio. kr.)	2016 forventet	2015 realiseret	2014 realiseret
BioMar	410-450	447	434
Fibertex Personal Care	200-220	253	171
Fibertex Nonwovens	80-90	76	62
Hydra/Specma	*90-110	78	60
Øvrige	ca. -20	-23	-20
EBIT i alt	760-850	831	708
Associerede m.v.	75-85	86	28
Øvrige finansielle poster	ca. -35	-46	-35
Resultat før skat	800-900	871	701
Kramp EBIT (100%)	460-485	474	405

*Efter fradrag af ca. 25 mio. kr. som følge af købesumfordeling.

I tillæg til ovenstående kommer forventet bidrag fra GPV.

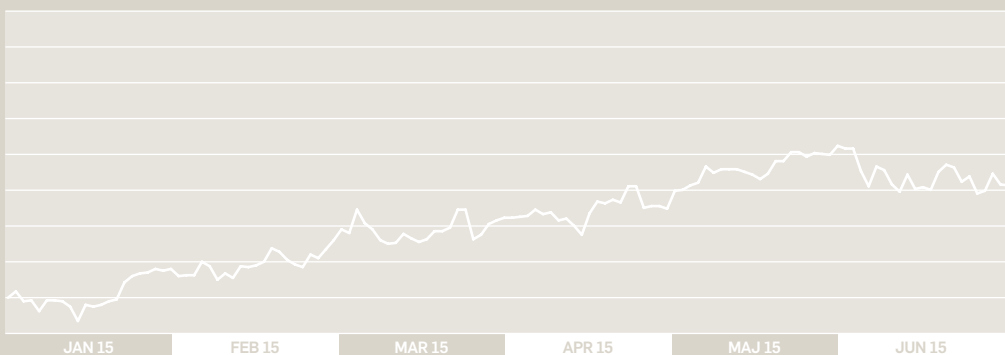
33%

↑ Kursstigning i 2015

SCHOUW+CO

Aktiekurs i kr. 450

430
410
390
370
350
330
310
290
270



JAN 15

FEB 15

MAR 15

APR 15

MAJ 15

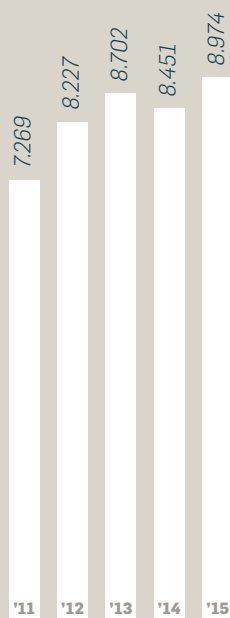
JUN 15

BIOMAR

FIBERTEX
PERSONAL CARE

5,4%

Gennemsnitlig årlig vækst 2011-2015

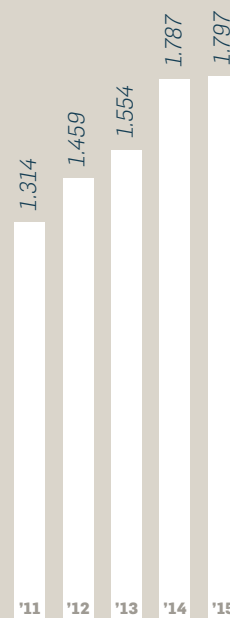


Omsætning (mio. kr.)

Mio. kr.	2015	2014
Omsætning	8.974	8.451
Resultat af primær drift (EBIT)	447	434
EBIT-margin	5,0%	5,1%
Resultat før skat	399	398
Gns. antal medarbejdere	897	904
Balancesum	4.833	4.841
Egenkapital	2.128	1.902
Netto rentebærende gæld	69	386
ROIC ekskl. goodwill	22,7%	22,9%

8,1%

Gennemsnitlig årlig vækst 2011-2015



Omsætning (mio. kr.)

Mio. kr.	2015	2014
Omsætning	1.797	1.787
Resultat af primær drift (EBIT)	253	171
EBIT-margin	14,1%	9,6%
Resultat før skat	247	169
Gns. antal medarbejdere	514	447
Balancesum	1.704	1.882
Egenkapital	786	730
Netto rentebærende gæld	482	688
ROIC ekskl. goodwill	20,7%	14,4%

BioMar er verdens tredjestørste producent af kvalitetsfoder til industrialiseret fiskeopdræt. Hovedområderne er foder til laks og ørred samt til guldbars (havaborre), havbars og tilapia.

Fibertex Personal Care er blandt verdens største producenter af spunbond/spunmelt-nonwovens-tekstiler til hygiejneindustrien, primært babybleer, hygiejnebind og inkontinensprodukter.

Fibertex Nonwovens er blandt Europas førende producenter af nonwovens, dvs. ikke-vævede tekstiler, der anvendes inden for en lang række industrielle produktområder.

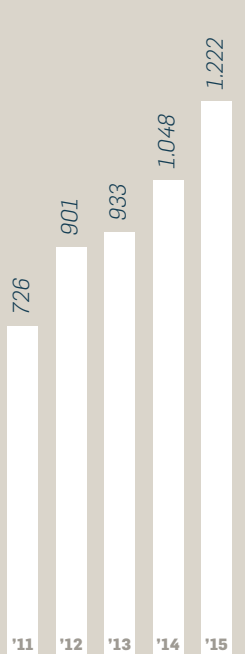
Hydra-Grene og **Specma** er specialiserede handels- og ingeniørvirksomheder med kerneområderne handel, produktion og knowhow inden for hydrauliske komponenter og systemer til industrien.

Kramp er Europas førende logistik- og handelsvirksomhed inden for salg af reservedele og tilbehør til landbrug.



**FIBERTEX
NONWOVENS**

13,9%
Gennemsnitlig årlig vækst 2011-2015

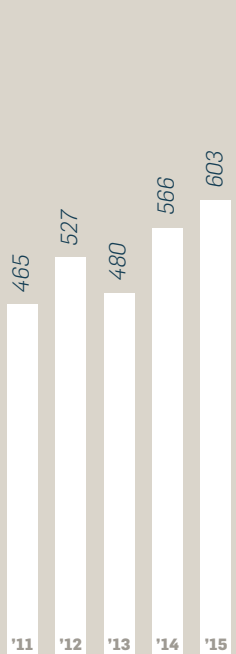


Omsætning (mio. kr.)

Mio. kr.	2015	2014
Omsætning	1.222	1.048
Resultat af primær drift (EBIT)	76	62
EBIT-margin	6,2%	5,9%
Resultat før skat	64	50
Gns. antal medarbejdere	719	547
Balancesum	1.503	1.178
Egenkapital	460	385
Netto rentebærende gæld	730	522
ROIC ekskl. goodwill	7,8%	8,4%

HYDRA-GRENE

6,7%
Gennemsnitlig årlig vækst 2011-2015

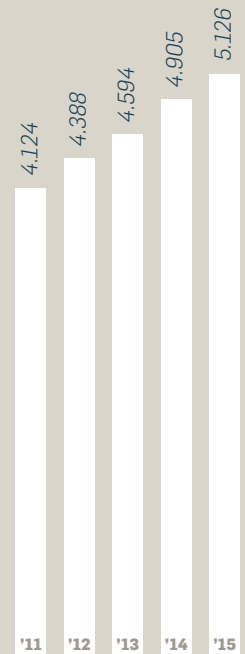


Omsætning (mio. kr.)

Mio. kr.	2015	2014
Omsætning	603	566
Resultat af primær drift (EBIT)	78	60
EBIT-margin	12,9%	10,6%
Resultat før skat	78	61
Gns. antal medarbejdere	241	230
Balancesum	409	391
Egenkapital	212	188
Netto rentebærende gæld	77	96
ROIC ekskl. goodwill	28,9%	22,6%

KRAMP

5,6%
Gennemsnitlig årlig vækst 2011-2015



Omsætning (mio. kr.)

Mio. kr.	2015	2014
Omsætning	5.126	4.905
Resultat af primær drift (EBIT)	474	405
EBIT-margin	9,2%	8,3%
Resultat før skat	427	346
Gns. antal medarbejdere	2.574	2.604
Balancesum	2.926	2.787
Egenkapital	1.130	1.063
Netto rentebærende gæld	1.419	1.371



bringer
viden
videre

Stærkere virksomheder i porteføljen

*Forsidebilledet og dette
billede af medarbejdere
i Schouw & Co. er taget i
Navitas på Aarhus Havn,
hvor Incuba driver forsker-
park med fokus på energi
og cleantech.*

I 2015 er både omsætning og indtjening i alle virksomhederne i Schouw & Co.'s portefølje forbedret i forhold til året før. Det er resultatet af flere års langsigtet investering i fremtidssikring af virksomhedernes strategiske platform. Også i 2016 vil fokus være rettet på lønsom vækst, effektiv kapitalanvendelse og fremtidssikring.

Jens Bjerg Sørensen har som adm. direktør stået i spidsen for Schouw & Co. siden 2000, og har i sin tid som topchef i det snart 140-årige industrikonglomerat arbejdet for at gøre Schouw & Co. større og stærkere.

"Ved indgangen til 2015 havde Schouw & Co. en unik og stærk position for fremtidig udvikling. Koncernen havde stort set ingen rentebærende gæld og vi havde en række store og perspektivrige investeringer i pipeline. Det er derfor meget tilfredsstillende at se tilbage på året, hvor vi netop har formået at udnytte vores stærke platform og det betydelige cash flow til at styrke virksomhedernes fundament for fremtidig vækst og indtjening," siger Jens Bjerg Sørensen.

Virksomhederne i Schouw & Co. har alle øget både omsætning og indtjening i 2015 i forhold til året før, og samlet set har koncernen leveret den højeste indtjening fra driften nogen sinde. Der er skabt en pengestrøm fra driften på næsten 1,2 mia. kr., så selv med et højt investeringsniveau er den netto rentebærende gæld ved årets udgang konverteret til et indestående på over en halv mia. kr. Flere af de større investeringer får dog først likviditetsmæssig effekt i 2016, når opkøbene af Specma og GPV på samlet set mere end 1 mia. kr. gennemføres endeligt.

"Vi har i 2015 vist vilje til vækst og investering, og har lagt grundstenene til et niveauskifte i flere af vores virksomheder. Eksempelvis er BioMar netop nu både i gang med at udvide foderkapaciteten i Norge med 30% og har indgået et joint venture med Tongwei, der er Kinas største og mest toneangivne producent af fiskefoder. Hvor BioMar producerer et yderst effektivt foder af meget høj kvalitet med fuld sporbarhed i råvarer og fokus på bæredygtighed i hele værdikæden, er situationen generelt en anden i Kina i dag, og det er vi overbeviste om, at BioMar kan være med til at ændre på. Både udvidelsen i Norge og etableringen i Kina har et langt sigte og er med til at positionere BioMar som en af de absolut stærkeste i industrien," fortæller direktøren.

Stærkere virksomheder

Netop det, at positionere virksomhederne så de står endnu stærkere i forhold til både kunder, leverandører og konkurrenter samt at generere en stærk fremtidig indtjening, har været et fokusområde for Schouw & Co. den seneste tid og vil få endnu mere opmærksomhed i 2016.

"De foregående år har vi investeret kraftigt i at gøre vores virksomheder både større og stærkere. Tiden er kommet til at flytte vægten, så vi nu vil prioritere stærkere virksomheder højere end større virksomheder. Det skal ikke forstås således, at vi ikke har ambitioner og ønske om vækst, men vi vil sikre, at lønsomheden følger med. Vækst er og bliver dog fundamentet for udvikling, men timingen er vigtig."

Hydra-Grene, der har været en del af Schouw & Co. siden 1988, har med købet af den svenske hydraulikvirksomhed Specma, været den virksomhed i porteføljen, der vil opleve de mest markante ændringer. Omsætningsmæssigt har Hydra-Grene ligget et stykke under de øvrige kernevirksomheder i Schouw & Co., og det har igennem en årrække været ambitionen at udnytte Hydra-Grenes markante førerposition i Danmark til international ekspansion.

Med købet af Specma, der omsætter for næsten dobbelt så meget som Hydra-Grene, er hydraulik-aktiviteterne i Schouw & Co. både blevet markant større, men platformen for fremtidig vækst er også blevet betydelig stærkere. Specma har en mangeårig tradition for at følge de store svenske industrikoncerner ud i verden, og har i dag internationale aktiviteter i både USA, Brasilien, Kina, England og Polen. Denne internationale tilstedeværelse skal nu konsolideres, og opgaven de kommende år bliver at sikre lønsomhed på et fortsat attraktivt niveau.

Fornuftige udsigter for 2016

De løbende investeringer i alle virksomhederne og opkøbene i 2015 betyder, i kombination med en fortsat stærk finansiel platform, at udsigterne for 2016 for Schouw & Co. er fornuftige. Jens Bjerg Sørensen ser således forholdsvis positivt på 2016:

"Vi har kapacitet til vækst, og vi har vist vilje til at investere i at gøre vores virksomheder stærkere. Schouw & Co. står i en fortsat attraktiv position til langsigtet værdiskabende udvikling. Der vil altid være hård konkurrence på de markeder, hvor vores virksomheder opererer, men vi står godt rustet til at imødekomme en foranderlig fremtid. De nye aktiviteter, vi har erhvervet i løbet af 2015, vil give os et løft, og fremtiden tegner således ganske lys." ■



I begyndelsen af 2016 kunne Schouw & Co. offentliggøre aftale om køb af GPV. Købet forventes endelig gennemført omkring 1. april 2016.

GPV – et nyt ben i Schouw & Co.

For første gang siden erhvervelsen af BioMar i 2005 offentliggjorde Schouw & Co. i begyndelsen af 2016 købet af en ny aktivitet til porteføljen. GPV bliver det sjette ben i Schouw & Co. og der er ambitioner om, at et langsigtet ejerskab skal løfte GPV til et nyt og mere attraktivt niveau.

Der har i løbet af efteråret og vinteren været hektisk aktivitet i Schouw & Co. Først blev den svenske hydraulikvirksomhed Specma købt for 650 mio. kr. og kort tid herefter offentliggjorde Schouw & Co. at have indgået en aftale om for 400 mio. kr. at købe GPV International, der er Danmarks førende inden for EMS (Electronic Manufacturing Services). GPV, der i 2015 omsatte for ca. 850 mio. kr., beskæftiger godt 1.000 mand og har produktion i Tarm og Aars i Danmark samt i Bangkok i Thailand.

”GPV er førende i Danmark og en internationalt anerkendt elektronikvirksomhed. Virksom-

heden havde for 5-7 år siden nogle udfordrende år, men har været igennem en fokuseringsproces og er i løbet af de seneste år kommet godt tilbage på sporet,” siger adm. direktør Jens Bjerg Sørensen fra Schouw & Co. og fortsætter: ”Vi etablerer os inden for en industri, der er ny for os, men vi vil på samme måde som i vores øvrige virksomheder investere i lønsom vækst, effektiv kapitalanvendelse og fremtidssikring af virksomhedens strategiske platform.”

Det er mere end 10 år siden, at Schouw & Co. sidst etablerede et nyt forretningsområde. I perioden efter finanskrisen var etablering inden for nye forretningsområder ikke på agendaen,



GPV har produktion i Danmark og Thailand. Her ses indgangen til de nybyggede faciliteter i Bangkok, Thailand, hvor GPV har ca. 900 medarbejdere.

men i de seneste par år har Schouw & Co været på udkig efter et attraktivt nyt ben:

”Vi har brugt en del tid på at finde den rigtige nye virksomhed til Schouw & Co. Kombinationen af vækstpotentialer, muligheden for transformation gennem aktivt ejerskab samt en attraktiv værdisætning og forrentning af den investerede kapital betød, at GPV kom gennem nåleøjet. Vi har med købet af GPV skabt fundamentet for en langsigtet og forhåbentlig værdiskabende investering.”

GPV er specialiseret inden for både elektronik og avanceret mekanik og har derfor en konkurrencefordel sammenlignet med rene elektronikproducenter. Virksomheden producerer fortrinsvis specialløsninger i små serier og med en høj grad af fleksibilitet. Det kan være både elektroniske delløsninger og færdige produkter (box-build). I alt fremstiller GPV omkring 5.500 elektronikprodukter til omkring 300 internationale business-to-business kunder.

På kundelisten står såvel i dag som for 10 år siden nogle af de allerstørste internationale OEM-producenter inden for cleantech, instruments & industry, medico, marine & defence. De tætte og langvarige kundeforhold giver en solid position og mulighed for vækst, der blandt andet er drevet af, at flere og flere OEM-producenter indleder strategiske samarbejder med EMS-producenter om udvikling og produktion af elektroniske komponenter, der

GPVs kunder tæller nogle af verdens største internationale OEM-producenter. De tætte og langvarige kunderelationer giver en solid position og mulighed for vækst.

ikke er OEM-producenternes kerneforretning. Desuden skal flere og flere industriprodukter kunne indsamle forskellige former for information og kunne kommunikere over internettet, hvilket også giver GPV muligheder for vækst.

I dag er GPV repræsenteret i Europa og Asien, og ifølge Jens Bjerg Sørensen vil det være oplagt også at etablere sig på den anden side af Atlanten for at være tættere på det amerikanske marked:

”Vi har en ambitiøs vækstplan, der blandt andet involverer etablering af produktion i Mexico. GPV har igennem en årrække kunnet fastholde og udbygge samarbejdet med sine kunder, der er nogle af verdens dygtigste inden for deres felt, og i en stadig mere global verden er det nødvendigt at være etableret i de tre store tidszoner i verden.”

Som i de øvrige virksomheder i Schouw & Co. har GPV nu også mulighed for at udnytte, at virksomheden får en ejer, der har det finansielle råderum til at kunne drive branchekonsolidering. Derfor er opkøbet inden for EMS-industrien noget, der overvejes for at accelerere væksten:

”Med købet af GPV er det ikke længere specielt sandsynligt, at vi inden for den nærmeste fremtid etablerer et nyt ben til porteføljen. Vi vil fokusere vores opkøbskræfter på at styrke alle virksomhederne i porteføljen, herunder også GPV. Vi har dog ikke travlt med at købe virksomheder. Det er planen, at GPV skal være i vores portefølje i rigtig mange år, og derfor er det ikke så afgørende, om et opkøb kommer i de første par års ejerskab. Det er mere afgørende, at vi træffer de rigtige langsigtede beslutninger, så vi sikrer, at virksomheden både bliver stærkere og større.” ■



”BioMars DNA er at producere fiskefoder, der både er effektivt og bæredygtigt. Det er det, vi er dedikerede til, og det er her, at fremtiden ligger for den globale akvakultur.”

ADM. DIREKTØR CARLOS DIAZ

At fremme en effektiv og
bæredygtig global
akvakultur



BioMar indtager i stigende grad en førende rolle i udviklingen af den globale akvakultur. Som verdens 3. største producent af kvalitetsfoder til industrialiseret fiskeopdræt og en af branchens mest innovative står BioMar over for et gennembrud i Kina og Sydøstasien, hvor kvalitetsfisk i stigende grad efterspørges hos den voksende middelklasse.

BioMar har oplevet markant vækst de seneste 10 år. Aktivitetsniveauet er tredoblet, og BioMar udgør i dag omtrent to tredjedele af den samlede omsætning i Schouw & Co. BioMar har nu produktion i 8 lande, nemlig Danmark, Norge, Skotland, Frankrig, Spanien, Grækenland, Chile og Costa Rica og er i gang med at etablere produktion i Tyrkiet og Kina. Særligt Kina udgør et væsentligt vækstområde for BioMar i de kommende år.

Akvakultur kan være svaret på et af verdens store problemer

BioMar opererer inden for en branche, der har potentiale til at løse et af verdens største problemer. FN estimerede sidste år, at verdens befolkning vil runde 8,1 milliarder mennesker allerede i 2025 og 9,7 milliarder mennesker i

2050. Den heraf følgende fødevaremangel kan have uoverskuelige konsekvenser, men her kan akvakultur være et af svarene:

”Fiskeopdræt er under de ideelle betingelser den mest effektive og bæredygtige måde at producere fødevarer. Det skyldes flere forhold: Dels bruger fisken næsten al sin energi på at vokse, og derfor omdannes en meget stor andel af det foder, som tilføres, til fødevarer. Dels er der meget lidt af en fisk, der ikke kan spises, og endelig er fisk en af de mest proteinholdige og sunde fødevarer for mennesker overhovedet,” forklarer adm. direktør Carlos Diaz fra BioMar.

Det globale marked for akvakultur er enormt og forventes fortsat at vokse. BioMar producerer i omegnen af en million ton fiskefoder om året og har en markedsandel på omkring 25 procent på sine primære markeder. Men

BioMars knowhow og kunnen efterspørges i stigende grad i lande som Kina, hvor efterspørgslen efter kvalitetsfoder er stigende.

BIOMAR

	Omsætning +6,2%	EBIT +2,8%	Medarbejdere -0,8%	Egenkapital +11,9%
2015 (mio. kr.)				
Omsætning	8.974	447		
EBIT	399	897		
Resultat før skat		2.128		
Medarbejdere				
Egenkapital				

BioMar er verdens tredjestørste producent af kvalitetsfoder til industrialiseret fiskeopdræt. Hovedområderne er foder til laks og ørred samt til guldbars (havaborre), havbars og tilapia.
Adm. direktør: **Carlos Diaz**

- Carlos Diaz understreger, at akvakultur stadig er en forholdsvis ung branche, og at branchen agerer meget forskelligt fra region til region: ”Nogle brancher er meget strømlinede og hurtige til at implementere de nyeste forskningsresultater og produktionsmetoder. Sådan er det ikke i store dele af vores branche. Og derfor er det vigtigt at understrege, at potentialet for fiskeopdræt kun kan udfoldes under de ideelle betingelser – det vil sige ved anvendelse af de nyeste recepter og moderne produktionsmetoder,” fortsætter han.

BioMar er eksponent for effektiv og bæredygtig produktion

Det er netop her, at BioMar finder sin eksistensberettigelse. Virksomheden er grundlagt i 1962 og har fra start været medskaber af den dansk/norske akvakultur, der er anerkendt over hele verden for at være førende inden for netop effektiv og bæredygtig produktion.

BioMar producerer i dag specialudviklet foder til flere end 25 forskellige fiskearter – lige fra koldtvandsarterne laks og ørred, der blandt andet er dominerende i Nordsøområdet og det sydlige Chile, til varmtvandsarter som havaborre, havbars og tilapia, der blandt andet er dominerende i Middelhavsområdet og Latinamerika.

BioMars recepter er udviklet gennem mere end 50 år og er udtryk for et meget højt forsknings- og udviklingsniveau. Og receptoptimeringen handler ikke bare om at få fiskene til at

BioMar producerer i dag specialudviklet foder til flere end 25 forskellige fiskearter.



vokse sig store og sunde på kort tid. Den handler også om at begrænse brugen af de knappe ressourcer, der typisk anvendes som råstoffer i produktionen:

”BioMars DNA er at producere fiskefoder, der både er effektiv og bæredygtig. Det er det, vi er dedikerede til, og det er her, at fremtiden ligger for den globale akvakultur,” understreger Carlos Diaz videre.

BioMar har et særligt potentiale i Kina og Asien

I 2015 indledte BioMar et opsigtsvækkende joint venture med kinesiske Tongwei. Tongwei har aktiviteter i Kina og Sydøstasien og har en årlig produktion på 2,5 millioner ton højvolumen low-end fiskefoder.





”Potentialet for fiskeopdræt kan kun udfoldes ved anvendelse af moderne produktionsmetoder og de nyeste recepter.”

ADM. DIREKTØR CARLOS DIAZ

Den kinesiske akvakultur bygger på mere end 2.000 år gamle traditioner og er således langt ældre end eksempelvis den europæiske, hvor industrien er under 50 år gammel. Dette til trods er kinesisk akvakultur, hvor Tongwei er førende, ikke udviklet i nær samme grad. Fokus i Kina har nemlig gennem alle årene været på at producere så billigt som muligt, da forbrugerne ikke har kunnet betale for kvalitetsfisk. Men det ændrer sig med høj hast netop nu:

”Efterspørgslen efter fisk af højere kvalitet vokser eksplosivt i Kina og Sydøstasien i disse år. Den voksende middelklasse vil ikke længere spise fisk, der eksempelvis indeholder tungmetaller, eller fisk, der er opdrættet under ikke-bæredygtige forhold,” forklarer Niels Alsted, der er Vice President for Asia and Business Relations hos BioMar.

Niels Alsted har været hos BioMar siden 1987 og har i en årrække haft ansvaret for BioMars globale indkøb. I august 2015 blev han udnævnt til ansvarlig for BioMars Asien-aktiviteter og er i dag bosiddende i den kinesiske storby Chengdu. Han er blandt andet ansvarlig for at optimere det nye joint venture med Tongwei, og ifølge Niels Alsted er potentialet enormt:

Fra venstre: Adm. direktør Carlos Diaz og Niels Alsted, der er Vice President for Asia and Business Relations, på BioMars hovedsæde i Værkmestergade i Aarhus.

”Tongwei kan alt det i Kina, som vi ikke kan. Tongwei har fabrikker, distributionsnetværk, relationer, kunder og naturligvis mangeårig erfaring med at drive forretning i Kina. Vi har til gengæld world class viden om, hvordan du producerer de kvalitetsfisk, som Tongweis kunder i stigende grad efterspørger. På den måde ser jeg Tongwei og BioMar som det perfekte match.”

Det nye joint venture indebærer blandt andet etablering af en ny fælles fabrik uden for Shanghai med en årlig kapacitet på op til 100.000 ton fiskefoder. Planlægningen af fabrikken er i fuld gang og forventes at stå klar i midten af 2017. I mellemtiden udnytter BioMar en del af kapaciteten hos nogle af Tongweis eksisterende 55 fabrikker, ligesom foder fra BioMars produktion andre steder i verden kan eksporteres til Kina. Herved opbygges markedet for afsætning af produkter fra den kommende fabrik.

Tilbage på kontoret i hovedsædet i Aarhus kan Carlos Diaz således konstatere, at BioMars vision om at deltage i udviklingen af en effektiv og bæredygtig global akvakultur i høj grad er ved at blive realiseret:

”Vi er i den enestående situation, at vi vores ejere har råd til at investere i fremtiden. Dermed kan vi både have fokus på at generere omsætning og indtjening på den korte bane, og på at støbe fundamentet til fremtidens BioMar på den lange bane. Her kommer vi til at spille en afgørende rolle i skabelsen af de ideelle betingelser for den globale akvakultur,” slutter han. ■



At sætte nye
standarder for
kvalitet og
service

”Det er værdier som ordentlighed, kvalitet og service til fingerspidserne, der gør, at vi adskiller os fra konkurrenterne. Og det har altid været en fremtrædende del af vores danske kultur og DNA.”

ADM. DIREKTØR MIKAEL STAAL AXELSEN

Fibertex Personal Care fortsætter sin ekspansion og tager del i væksten på nye markeder. En kombination af ordentlighed og en vidtgående og konsekvent tilgang til kvalitet og service er blevet virksomhedens varemærke i den globale hygiejneindustri.

Fibertex Personal Care er verdens 5. største producent af ikke-vævede tekstiler, der anvendes som hovedbestanddel i bleer, hygiejnebind- og inkontinensprodukter. Virksomhedens hovedmarkeder er Europa og Asien, og kundelisten tæller nogle af verdens største koncerner som Procter & Gamble, Ontex, Kimberly-Clark og SCA.

Fibertex Personal Care har i dag syv produktionslinjer i Danmark og Malaysia, der hvert år producerer 120.000 ton spunmelt-nonwovenstekstiler, svarende til 10 procent af verdens forbrug til hygiejneanvendelser. Arealet af den årlige produktion er på ikke mindre end 10.000 kvadratkilometer, og det vil sige, at materialerne kan dække både Fyn og Sjælland en gang

om året. Senest er det besluttet at investere 400 mio. kr. i et nyt site og endnu en produktionslinje i Malaysia. Det vil med virkning fra midten af 2017 øge den årlige kapacitet med 18.000 ton.

Danske værdier gør en afgørende forskel i Asien

Fibertex Personal Care var i starten af 00'erne en af de første vestlige producenter, der etablerede produktion af spunmelttekstiler i Sydøstasien. Det skete ved opbygning af et produktionssite ikke langt fra den malaysiske hovedstad Kuala Lumpur i 2003, og det blev et afgørende vendepunkt for virksomheden. →

Fra venstre: Quality Assurance and Sustainability Director Mette Due og adm. direktør Mikael Staal Axelsen ser høj kvalitet som et af virksomhedens vigtigste konkurrenceparametre.

FIBERTEX PERSONAL CARE	Omsætning	EBIT	Medarbejdere	Egenkapital
	+0,5%	+47,4%	+15,0%	+7,7%
2015 (mio. kr.)				
Omsætning	1.797			
EBIT	253			
Resultat før skat	247			
Medarbejdere	514			
Egenkapital	786			

Fibertex Personal Care er blandt verdens største producenter af spunbond/spunmelt nonwovens til hygiejneindustrien, primært babybleer, hygiejnebind og inkontinensprodukter.

Adm. direktør: **Mikael Staal Axelsen**

- For mens forbruget af hygiejneprodukter i den vestlige verden i en årrække har været stagnerende eller svagt stigende, ser det helt anderledes ud på flere af de asiatiske markeder. Her er eksempelvis anvendelse af engangsbleer i de private husholdninger for mange stadig et nyt fænomen, og derfor vokser det asiatiske marked hvert år med mere end 10%. Det er denne vækst, som Fibertex Personal Care har taget og fortsat tager del i.

Fibertex Personal Care er i dag én blandt tre store producenter i regionen og er eksempelvis den største eksportør af nonwovens til Japan. Som mange danske virksomheder vil vide, kommer man ikke let til succes i Asien – hverken i højtudviklede lande som Japan eller i vækstlande som Kina og Indien. Men det har Fibertex Personal Care formået, og det skyldes i høj grad virksomhedens danske ophav:

”Det kan være meget svært at sætte ord på, hvorfor vi ofte ender som den foretrukne leverandør. Spørger vi vores kunder, er det værdier som ordentlighed, kvalitet og service til fingerspidserne, der gør, at vi adskiller os fra



”Vi skal helst se kundernes ønsker og behov, inden de selv gør det. Når vi gør det, så kan det for alvor imponere – ikke mindst på de asiatiske markeder.”

QUALITY ASSURANCE AND SUSTAINABILITY DIRECTOR METTE DUE



Fibertex Personal Care producerer hvert år mere end 10.000 kvadratkilometer af de fine ikke-vævede tekstiler.

konkurrenterne. Og det har altid været en fremtrædende del af vores danske kultur og DNA,” forklarer adm. direktør Mikael Staal Axelsen.

Vi skal kendes for markedets bedste kvalitet og service

Men langt fra alle medarbejdere hos Fibertex Personal Care er danske, og derfor kræver det en meget stærk virksomhedskultur at implementere virksomhedens værdier under fremmede himmelstrøg. Her spiller Quality Assurance and Sustainability Director Mette Due en afgørende rolle. Hun er sparringspartner for virksomhedens kvalitetsansvarlige, og for hende er kvalitet ikke et spørgsmål om til- og fravalg:

”Kvalitet er et absolut must og et konkurrenceparameter på lige fod med pris og leveringssikkerhed. Vi skal have markedets højeste kvalitetsstandarder. Så kort kan det siges, og så ambitiøst skal det gøres,” siger hun og fortsætter:



Der er travlt på lageret hos Fibertex Personal Care i Aalborg. Et stort antal lastbiler afhenter hver dag nye ruller med materialer.

”Forestil dig eksempelvis, at en ble fra en af vores store kunder ender hos en forbruger med en metalgenstand, der kan spores tilbage til vores produktion. En sådan historie vil i værste fald gå verden rundt til stor skade for vores kundes brand, og er der noget, som kunderne kerer sig om, er det deres omdømme.”

Men Mette Due understreger, at kvalitet ikke kun handler om at minimere risici. Det handler i høj grad også om at spille med, når kunderne stiller nye krav, og at forudsige morgendagens behov:

”Vi skal helst se kundernes ønsker og behov, inden de selv gør det, og det er noget, der for alvor kan imponere – ikke mindst på de asiatiske markeder. Her er det min fornemste opgave at skabe involvering og at have ja-hatten på, når vi ser en udvikling i en bestemt retning,” fortsætter hun.

Blødhed og lethed

Tendensen hos både de asiatiske og europæiske kunder går i retning af øget fokus på blødhed og lethed i materialerne. Og det hilses velkomment hos Fibertex Personal Care, der står særligt stærkt i udviklingen af nye typer produkter og materialer:

”Som dansk producent har vi jo altid haft fokus på added value og på at flytte fokus fra pris til kvalitet og unikke egenskaber. På de

mere udviklede markeder i Asien ser vi aktuelt, at fokus netop flyttes fra de billige bleprodukter til de mere komfortable, og herved flyttes omsætningen hos vores kunder stille og roligt fra low- til high-end. Det er til fordel for os,” pointerer Mikael Staal Axelsen videre.

Print kan blive fremtiden

Som et led i tilpasningen af virksomheden efter kundernes behov, overtog Fibertex Personal Care sidste år det fulde ejerskab af Innowo Print. Den tyske printspecialist har udviklet en særlig teknologi til farveprint direkte på nonwovens materialer, og Fibertex Personal Care kan eksempelvis nu tilbyde sine kunder blematerialer med påtrykte bamsemotiver. På den måde er Fibertex Personal Care medskaber af added value hos kunderne, og servicebegrebet udvides:

”Kundeservice er efterhånden et vidt begreb og noget, som stort set alle virksomheder sværger til. Men hos os er kundeservice ikke bare et spørgsmål om god kemi, venlighed og imødekommenhed. Hos os er servicebegrebet udvidet til at skabe merværdi hos kunderne, så vi ikke bare ses som en leverandør, men som en aktiv sparringspartner, der kan udvikle og sikre den fremtidige succes. Det er i dag vores største eksistensberettigelse,” slutter Mikael Staal Axelsen. ■

At flytte grænser for produktivitet og materialers egenskaber



Omsætning +16,6%	EBIT +22,9%	Medarbejdere +31,4%	Egenkapital +19,2%
---------------------	----------------	------------------------	-----------------------

2015 (mio. kr.)		Fibertex Nonwovens er blandt Europas førende producenter af nonwovens, dvs. ikke-vævede tekstiler, der anvendes inden for en lang række industrielle produktområder.	
Omsætning	1.222		
EBIT	76		
Resultat før skat	64		
Medarbejdere	719		
Egenkapital	460	Adm. direktør: Jørgen Bech Madsen	


FIBERTEX
NONWOVENS

2015 blev det bedste år nogensinde for Fibertex Nonwovens med en all-time-high top- og bundlinje kombineret med et rekordhøjt investeringsniveau. Men Fibertex Nonwovens har potentiale til meget mere. Den snart 50-årige danske industrivirksomhed står over for et betydeligt gennembrud i de kommende år – både produkt- og markedsmæssigt.

Fibertex Nonwovens er i dag en af verdens førende producenter af ikke-vævede tekstiler til industriel brug. Virksomheden er vidt og bredt repræsenteret og har i dag produktion i både Danmark, Frankrig, Tjekkiet, Tyrkiet, Sydafrika og USA. Omsætningen har for længst rundet en milliard kroner, og fokus på at følge kundernes vækst og tilpasning af produktionsplatformen herefter har givet et markant løft til virksomhedens lønsomhed.

En rejse påbegyndt i 2002

Fibertex Nonwovens er best-in-class, når det handler om stærke kunderelationer og dedi-



Fra venstre: Business Development Manager Nicolaj Klit, adm. direktør Jørgen Bech Madsen og Group R&D Manager Keld Lauridsen.

”Vores tostrengede strategi dels med fokus på øget lønsomhed på volumenprodukterne, dels udvikling af nye high-end produkter er lykket.”

ADM. DIREKTØR JØRGEN BECH MADSEN

keret produktudvikling. Samtidig har et højt løbende investeringsniveau sikret, at virksomheden har tilstrækkelig kapacitet til at følge væksten inden for de attraktive forretningssegmenter samtidig med, at virksomheden er anerkendt som markedets frontløber inden for innovation.

Nonwovens-branchen er nemlig fokuseret på både volumen- og high-end-produkter. De traditionelle volumenprodukter er eksempelvis geotekstiler til bygge- og anlægssektoren, hvor de ikke-vævede tekstiler anvendes til adskillelse af jord- og anlægslag. Her er konkurrencen hård, og kvalitet, kundeservice og pris er de mest

afgørende salgsparametre. Derfor er effektivitet og ressourceoptimering det, der sikrer lønsomheden, og herigennem har Fibertex Nonwovens blandt andet bevist, at knowhow kombineret med højteknologisk produktion er en stærk faktor i den internationale konkurrence.

Ved high-end-produkterne er der til gengæld fokus på added value gennem tilførsel af nye egenskaber til de ikke-vævede tekstiler, og også her har Fibertex Nonwovens formået at tage anførerbåndet:

”Vi har været på en tosporet rejse, hvor vi dels har haft fokus på at sikre lønsomheden af vores volumenprodukter og dels har flyt-





- tet os til i stigende grad at blive en high-end producent af nonwovens-materialer med nye egenskaber. Det har vist sig at være det helt rigtige at gøre,” forklarer adm. direktør Jørgen Bech Madsen og fortsætter:

”På rejsen har vi også lært, at det tager tid at modne et nyt marked, og at det er ekstremt vigtigt at time den rette kapacitet. For selvom vi har en langsigtet strategi, så skal vi også tjene penge til rejsen undervejs. Derfor har den løbende tilpasning af produktionsapparatet til rette tid og sted også været en helt afgørende faktor.”

Tilpasning af volumen og geografi

Fibertex Nonwovens’ indtog i automobilindustrien er et godt eksempel. På bare 10 år er

området vokset til at udgøre omkring 40% af omsætningen. Her er der netop tale om både volumenprodukter og high-end produkter med en høj grad af added value, og erfaringen er, at omsætning og indtjening kun følges ad, hvis den rette kapacitet er til stede på de rette markeder på det rette tidspunkt:

”Det er afgørende at være tæt på kunderne for at kunne forudsige, hvornår et gennembrud inden for et nyt produkt eller en ny branche kommer, og hvor stort det bliver. Vi skal være på plads med den nødvendige kapacitet på de nødvendige markeder til rette tidspunkt – også selvom det ofte er meget store volumener, der er tale om. Lykkes vi med det, sikrer vi både vækst, indtjening og troværdighed hos vores kunder,” forklarer Group R&D Manager Keld Lauridsen.

Han er en af nøglepersonerne i produktudviklingen og den geografiske ekspansion, og her kræves løbende betydelige investeringer. Alene de seneste år har Fibertex Nonwovens etableret sig på både det amerikanske marked med købet af en virksomhed i Ingleside ved Chicago i 2014 og på det tyrkiske marked med købet af Ribateks nonwovens aktiviteter i Cerkezkoj ved Istanbul. Samtidig investeres betydelige summer i udvidelse og tilpasning af kapaciteten i både Frankrig og Tjekkiet, og i Sydafrika udvides med endnu en produktionslinje i 2016:

”Vi har været dygtige til at følge vores kunders efterspørgsel, og det er en klar konkur-

”Det er afgørende at være tæt på kunderne for at kunne forudsige, hvornår et gennembrud inden for et nyt produkt eller en ny branche kommer, og hvor stort det bliver.”

GROUP R&D MANAGER KELD LAURIDSEN



I laboratoriet kontrolleres materialernes egenskaber løbende.

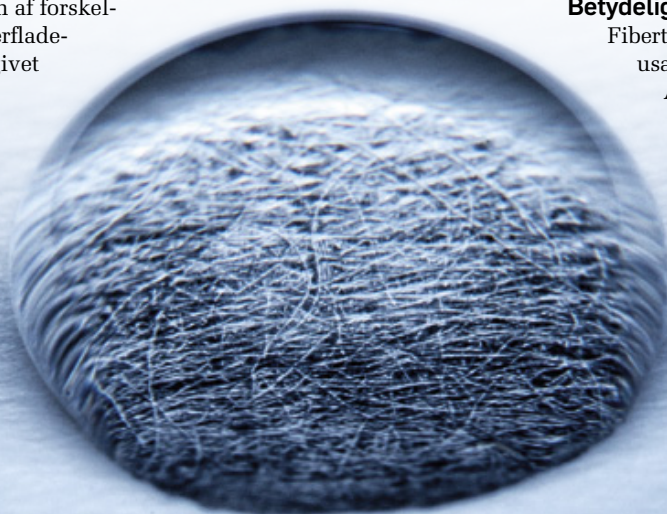
Innovation og produktion går hånd i hånd på hovedsædet i Aalborg.

rencefordel, at vi har den nødvendige kapital i ryggen til at foretage de nødvendige investeringer," fortsætter Keld Lauridsen.

Forandring kommer indefra

I afdelingen for Business Development er Manager Nicolaj Klit til gengæld en central person til at føde nye produkter, der kan åbne nye markeder. Han står i spidsen for afdelingen for Upstream Development, og som navnet antyder, har denne afdeling til formål at gå mod strømmen og at skabe forandring og innovation inden for egne rækker. Nicolaj Klit og hans team har gennem årene bidraget til at skabe en række nye produkter med unikke egenskaber ved kombination af forskellige råmaterialer og overfladebehandlinger. Det har givet Fibertex Nonwovens en markedsledende position inden for produkter til automobilindustrien og kompositindustrien samt nogle spændende fremadrettede vækstpotentialer inden for filtrering og membran-teknologi.

Fibre i de nye nanoprodukter er kun ca. 100 Nm tykke.



Og nu står virksomheden over for et nyt gennembrud med lanceringen af en række nanobaserede fiberprodukter:

"I slutningen af 00'erne kørte vi en række forskningsprojekter i samarbejde med universiteterne i Aalborg og Aarhus. På daværende tidspunkt var nanoteknologi på alles læber, men det er kun nogle få industrier, der efterfølgende har formået at skabe kommercielt bæredygtige produkter," forklarer Nicolaj Klit og fortsætter:

"Vi har dog gennem alle årene troet på, at nanoteknologi for alvor kan flytte bjerge inden for vores branche, og vi er nu klar med nogle nye produkter, der giver nonwovens nogle hidtil usete egenskaber."

Fibre i de nye produkter er kun ca. 100 Nm tykke. Normale fibre er ca. 100 gange så tykke, og det har stor betydning for blandt andet vægt, materialeforbrug og ikke mindst materialets evne til at filtrere:

"Efter snart 10 års udvikling er vi klar med nogle materialer, der er så fintmaskede, at de blandt andet kan filtrere bakterier, vira og pollen fra, mens andre og mindre småpartikler godt kan finde vej igennem. Disse produkter er i dag helt ukendte for markedet og kan efter vores vurdering skabe betydelige forandringer inden for en lang række brancher," siger Nicolaj Klit videre.

Betydeligt potentiale

Fibertex Nonwovens går således en usædvanlig spændende tid i møde.

Arbejdet med at tilføje produkterne nye egenskaber og de løbende investeringer i optimering af den eksisterende produktion fortsætter. Det er her, at Fibertex Nonwovens for alvor har sin eksistensberettigelse på det globale marked for ikke-vævede tekstiler. De kommende år vil afsløre, hvor stor betydning de nye nanoprodukter kan få. ■



Alle medarbejdere hos Hydra-Grene og Specma har "hydraulik i blodet".

At skabe en ny international hydraulikleverandør

Med købet af svenske Specma i 2015 tog Hydra-Grene et syvmileskridt i retning af at blive en international spiller inden for hydraulik. Nu er fokus rettet mod hjemtagelse af synergier med afsæt i Specmas udprægede industri- og produktionskompetencer og Hydra-Grenes evne til at kombinere vestjysk købmandsskab med hydraulik-knowhow.

Hydra-Grene er førende i Danmark inden for hydraulik til industri og blandt de førende i verden inden for hydrauliske løsninger til vindindustrien. Virksomheden lagerfører mere end 40.000 hydraulikkomponenter – lige fra fittings og slanger til ventiler, pumper og motorer, og er udover Europa også repræsenteret i både USA og Asien. Hydra-Grene er anerkendt både som en stærk grossist med en udpræget evne til vestjysk købmandsskab og som en videnstung ingeniørvirksomhed, der ved alt om hydraulik og de slutprodukter, som skaber værdi hos kunderne.

Sidst i 2015 købte Hydra-Grene den svenske konkurrent og storebror Specma for 650 mio. kr.

Specma blev grundlagt i 1920 under navnet Specialmaskiner og har siden 1985 været ejet af den svenske industrikoncern Latour. Specma er specialiseret inden for produktion og salg af hydrauliksystemer og er specialist inden for slanger og rør til lokale og internationale industrikunder. Virksomheden havde i 2015 en omsætning på cirka 1,1 mia. kr.

Købet af Specma var den største enkeltstående investering fra Schouw & Co.'s side i 2015, og muligheden for at købe Specma er ifølge adm. direktør Erik Lodberg en once-in-a-lifetime opportunity:

”'Global size' er et must for Hydra-Grene og Schouw & Co. Det er det, der for alvor kan →

”Global size’ er strategisk vigtigt for både Hydra-Grene og Schouw & Co. Det er det, der for alvor kan positionere os til den fremtidige konkurrencesituation, og som kan hjælpe os, når vores kunder inviterer os med ud i verden”

ADM. DIREKTØR ERIK LODBERG

Fra venstre: Forretningsudviklingschef Morten Kjær Graakjær og adm. direktør Erik Lodberg.

HYDRA-GRENE

Omsætning +6,6% **EBIT** +30,0% **Medarbejdere** +4,8% **Egenkapital** +13,1%

2015 (mio. kr.)

Omsætning

603

EBIT

78

Resultat før skat

78

Medarbejdere

241

Egenkapital

212

Hydra-Grene er en specialiseret handels- og ingeniørvirksomhed med kerneområderne handel, produktion og knowhow inden for hydrauliske komponenter og systemer til industrien.

Adm. direktør: Erik Lodberg

→ positionere os til den fremtidige konkurrencesituation, og som kan hjælpe os, når vores kunder inviterer os med ud i verden,” siger han og fortsætter:

”Muligheden for at overtage aktiviteterne i Specma, der er blandt de største udbydere af hydraulikløsninger i Skandinavien, var af mange årsager helt unik. Specma er en ønske-

partner for os og giver os med ét mulighed for at blive en markant international spiller.

Styrke gennem kombination

Tilsammen får Hydra-Grene og Specma fra dag ét ca. 1.000 medarbejdere og en omsætning på ca. 1,7 mia. kr. Men Hydra-Grene og Specma er meget mere end blot at lægge to organisationer og omsætninger sammen. Der er nemlig tale om et særdeles godt match mellem to skandinaviske koncerner.

Hydra-Grene er først og fremmest dygtige til at kombinere viden om hydraulik med en kommerciel tilgang. Stort set alle virksomhedens medarbejdere har en udpræget viden om de hydrauliske løsninger og produkter, men har samtidig en udpræget evne til at sætte sig ind i kundernes kommercielle dagsorden:

”Vi er ikke bange for at sige, at vi er hydrauliknørder, og at det er vores primære DNA.”

FORRETNINGSUDVIKLINGSCHEF MORTEN KJÆR GRAAKJÆR

Hydraulik anvendes rigtig mange steder, og Hydra/Specma er især stærke inden for slanger og rør.



Hydra-Grene producerer selv de meget avancerede hydraulikblokke til forskellige industrikunder.

”Vi er ikke bange for at sige, at vi er hydrauliknørder, og at det er vores primære DNA. Men samtidig har vi en kultur, hvor vi først og fremmest tænker løsninger til fordel for kunderne i stedet for at sætte egne ønsker i højsædet. Det kan lyde lidt naivt, men sådan er det, og det virker tillidsvækkende hos mange kunder,” forklarer forretningsudviklingschef Morten Kjær Graakjær.

Morten Kjær Graakjær kom til Hydra-Grene for tre år siden og har været dybt involveret i opkøbet af Specma. Han ser også en lang række synergier mellem de to virksomheder:

”Hydra-Grene og Specma supplerer hinanden usædvanlig godt. Vi er naturligvis begge dedikerede til hydraulik og har en enorm viden om de forskellige anvendelsesmuligheder. Men når det kommer til selve forretningen, har vi til gengæld forskellige styrker. Hos Hydra-Grene kommer vi fra en handelstradition, mens Specma kommer fra en industri- og produktionskultur. Når vi får begge styrker implementeret hos hinanden, kan vi nå meget langt,” mener Morten Kjær Graakjær.

Globale aktiviteter skal udvides

Både Hydra-Grene og Specma har gjort sig nogle værdifulde erfaringer rundt omkring i verden. Det internationale afsæt er for begge virksomheders vedkommende sket i samarbejde med eksisterende kunder. Hydra-Grene har fulgt med vindmølleindustrien til USA, Kina og Indien, mens Specma tilsvarende har fulgt med blandt andre store kranproducenter ud i verden. Det har hos Hydra-Grene ført til etablering i mindre skala i Indien og Kina, mens det hos Specma har resulteret i fuldskala produktion i Kina med 100 medarbejdere, produktion i Polen med 35 medarbejdere samt mindre produktionsenheder i USA og Brasilien.

De samlede erfaringer skal ifølge Erik Lodberg blandt andet bruges til at nå ud til nye, globale OEM-kunder:

”Hidtil har vi hver især ikke været store nok til at gå ud og tilbyde vores produkter til nye, globale OEM-kunder. Specma har i mange år været leverandør til nogle af Sveriges største og



mest kendte industrivirksomheder og har nogle værdifulde referencer, men nu kan vi gå ud til helt nye brancher og markeder og tilbyde vores produkter,” forklarer han.

2016 med fokus på synergier

Arbejdet med at hjemtage synergier er allerede godt i gang og vil også få fuldt fokus i 2016. Samarbejdet mellem Skjern, hvor Hydra-Grene og koncernen har hovedsæde, og Göteborg, hvor Specma har hovedsæde, forløber i en både optimistisk og positiv ånd:

”Vi er blevet taget utroligt godt imod hos både medarbejdere og ledelse i Specma. Vi respekterer hinandens styrker, og jeg tror, at alle glæder sig til de forandringer, der kommer til at ske,” siger Erik Lodberg og fortsætter:

”Nu skal vi for alvor i gang med at lære hinanden at kende og at tænke synergier til fælles bedste. Eksempelvis kan vi allerede nu se, at Specma kan tilføre os produktionskompetencer inden for blandt andet produktion af slanger, rør og fittings, mens vi kan forbedre det samlede serviceniveau, rådgivning og salg. Blandt andet forventer vi et betydeligt krydssalg, hvor vores store produktsortiment på 40.000 varenumre kan komme Specmas kunder til gode, mens Specmas produktionskompetencer kan komme vores kunder til gode. På den måde kan vi også på den korte bane få to og to til at give mindst fem,” slutter Erik Lodberg. ■

Omsætning	EBIT	Medarbejdere	Egenkapital
-----------	------	--------------	-------------

+4,5%

+17,0%

-1,2%

+6,3%

2015 (mio. kr.)

Omsætning 5.126

EBIT 474

Resultat før skat 427

Medarbejdere 2.574

Egenkapital 1.130

Kramp er Europas førende logistik- og handelsvirksomhed, som opererer inden for salg af reservedele og tilbehør til landbrug.

Adm. direktør: **Eddie Perdok**

KRAMP

At gøre livet lettere for kunder og leverandører

Sammenlægningen af danske Grene og hollandske Kramp i 2013 har skabt forventede synergier og har på alle områder været en succes. I dag står Kramp som Europas største leverandør af tilbehør og reservedele til agromarkedet og er best-in-class, når det kommer til servicering af både kunder og leverandører på tværs af alle europæiske lande.

1 3.000 ordrer i døgnet eller knap 5 millioner ordrer om året. Så højt er aktivitetsniveauet hos Europas største leverandør af reservedele og tilbehør til landsbrugssektoren. Kramp, som i Danmark og Norden stadig markedsføres under navnet Grene, blev skabt i 2013 som en fusion mellem to samarbejdspartnere, og synergierne fra fusionen er ikke udeblevet. I dag spiller Kramp en betydelig rolle i alle 25 europæiske lande –

”Vi lever af at sælge reservedele og tilbehør. Men vores eksistensberettigelse består i at give kunden adgang til hurtigt og effektivt at få den rette reservedel eller rådgivning.”

ADM. DIREKTØR EDDIE PERDOK



Fra venstre: Direktionsmedlem Carsten Thygesen og adm. direktør Eddie Perdok i hovedsædet i Holland

enten som markedsleder eller som ny spiller med to- eller trecifrede vækstrater.

En forretningsmodel i fremgang

Den europæiske landbrugssektor har været under et betydeligt økonomisk pres de seneste år. Dels på grund af finanskrisen og den efterfølgende økonomiske krise, og dels på grund af et markant fald i priserne på mælk og animalske

produkter. I Danmark og flere andre europæiske lande slås landmændene tilmed med en alt for høj gæld, og landbrugssektoren kan dermed syne som en ikke-attraktiv sektor, der er svær at tjene penge i. Det er dog ikke tilfældet ifølge Kramps hollandske adm. direktør, Eddie Perdok:

”Der er ingen tvivl om, at mange af de europæiske landmænd og deres leverandører har været igennem nogle meget, meget hårde år. →



Kramp betjener kunder på ikke færre end 27 sprog, og det er unikt inden for branchen.

- ➔ Det gælder ikke mindst de mange maskinproducenter, der er ramt af et lavt investeringsniveau,” forklarer han og fortsætter: ”Men i vores tilbehørs- og reservedelsforretning er dette ikke af afgørende betydning. Det er det samme landbrugsareal, der skal dyrkes, og det samme antal munde, der skal mættes. Derfor er forretningsgrundlaget i princippet kun påvirket i mindre grad.

Eddie Perdok er 3. generation i en hollandsk landbrugskoncern, der blev stiftet af blandt andre Eddie Perdoks farfar i 1955 under navnet

E. J. Perdok, og som nu er en integreret del af Kramp. Her har værdier som entreprenørskab, engagement, samarbejde og ”kunden først” gennemsyret virksomhedskulturen fra første færd, og det er denne tradition, som fortsat giver Kramp en unik eksistensberettigelse.

It's that easy

Kramp er nemlig ikke bare en grossist. Kramp er specialist i at skabe added value for både kunder og leverandører. Det betyder, at virksomhedens eksistensberettigelse ikke er at finde blandt de 700.000 forskellige komponenter, som Kramp lagerfører og sælger til landsbrugssektoren:

”Vi lever af at sælge reservedele og tilbehør. Men vores eksistensberettigelse er snarere at give kunden adgang til hurtigt og effektivt at få den rette reservedel eller den rette rådgivning, så landmanden kan komme videre med sin drift. Det handler naturligvis om den rette pris, men det handler i høj grad også om logistik og at kende de lokale behov. Og her kan vi noget unikt,” forklarer Eddie Perdok og henviser til Kramps mangeårige slogan ”it's that easy”. Han fortsætter: ”Samtidig er det vigtigt at understrege, at vi som landbrugets foretrukne leverandør i hele Europa selvsagt står på en meget stærk og interessant platform for producenterne. Vores virksomhed er deres lette adgang til mersalg på eksisterende markeder og indtrængen i nye lande.”

Svær at komme udenom

Carsten Thygesen, der tidligere var adm. direktør i Grene, og som nu er direktionsmedlem i Kramp med ansvar for Supplier & Category Management, og som siden 2013 har været



Kramp færdiggjorde i 2015 udvidelse og modernisering af hovedkontoret i Varsseveld i Holland.



”Leverandørerne ser os i stigende grad som strategiske partnere, der kan sikre en langt bedre og mere effektiv adgang til slutkunderne gennem et fuldt udbygget forhandlernet.”

CARSTEN THYGESEN, DIREKTIONSMEDELMED MED ANSVAR FOR SUPPLIER & CATEGORY MANAGEMENT

ansvarlig for integrationen mellem Kramp og Grene, siger supplerende, at Kramp på den måde i mange tilfælde er svær at komme udenom for både landmænd og leverandører. Han nævner som eksempel danske Kongskilde Industries, der i slutningen af 2015 indgik en omfattende distributionsaftale med Kramp. Kongskilde producerer blandt andet maskiner til jordbearbejdning og plantepleje, og aftalen med Kramp indebærer, at Kongskilde nedlægger sit europæiske distributionsnetværk, og lader disse aktiviteter overgå til Kramp i stedet:

”Leverandørerne ser os i stigende grad som strategiske partnere, der kan sikre en langt bedre og mere effektiv adgang til slutkunderne gennem et fuldt udbygget forhandlernet. Vi kan være behjælpelige med både retail og e-handel på tværs af lande og kan således både booste omsætning for vores leverandører og samtidig nedbringe deres omkostninger til distributionsnetværk og markedsføringsplatform. Det er ganske enkelt fordyrende for visse producenter at bibeholde deres egen internationale distribution,” forklarer Carsten Thygesen og fortsætter:

”Vi har på det seneste indgået flere strategiske aftaler med leverandører og hver gang en aftale indgås, styrkes både vi og leverandøren.”

Det er blandt andet denne udvikling, der kan være med til at sikre, at Kramp tager yderligere markedsandele og når sit mål om 1 mia. euro i omsætning inden 2020. Foreløbig følges tidsplanen godt hjulpet på vej af et betydeligt investeringsprogram på knap 100 mio. kr. om året:

”Vi skal fortsat investere i at bevare og udbygge vores markedslederskab. Det handler om it-investeringer og udvikling af nye platforme, men det handler også fortsat om fysiske butikker, lagre og logistiknetværk. Eksempelvis har vi nu investeret i opbygningen af en lagerstruktur med 9 europæiske distributionscentre. Det er ikke nødvendigvis den billigste måde at drive vores forretning, men det er nødvendigt, hvis vi skal leve op til vores garanti om levering samme eller næste dag ved bestilling inden kl. 18. Og det er et afgørende konkurrenceparameter for os,” pointerer han videre.

Kramps e-handelsplatform findes i dag på ikke færre end 27 sprog, og det kan hverken konkurrenter eller leverandører matche. Det er en af årsagerne til, at Kramp igen i 2015 formåede at skabe tocifrede vækstrater på et etableret marked som Frankrig og konsoliderede sin markedsposition i en lang række andre europæiske lande. ■

Messedeltagelse er stadig en naturlig del af Kramps synliggørelse over for kunderne.



Øvrige investeringer

Xergi

Schouw & Co. har siden 2001 haft aktiviteter inden for biogas og har i dag sammen med Hedeselskabet et fifty/fifty-ejerskab af Xergi.

Xergi er en af Europas førende leverandører af nøglefærdige biogasanlæg, og kerneforretningen omfatter teknologiudvikling, design, installation samt drift og vedligeholdelse af de nøglefærdige anlæg. Virksomheden har hovedkontor i Støvring ved Aalborg og opererer primært på markederne i Europa og USA. Xergi indgår i Schouw & Co. koncernens regnskab som et joint venture.

Xergi afleverer i 2015/2016 tre store biogasanlæg i Danmark, hvor gassen opgraderes og leveres til det danske naturgasnet. I det forløbne år har Xergi endvidere bygget to biogasanlæg i Frankrig, hvoraf det ene aktuelt er Frankrigs største, to biogasanlæg i Storbritannien, til henholdsvis organisk affald og energiafgrøder, samt et biogasanlæg i Sverige, hvor kildesorteret husholdningsaffald omdannes til gas, der opgraderes til metan og anvendes i transportbranchen.

Xergi har i 2015 øget omsætningen med 32% til 411 mio. kr. med et stærkt positivt resultat, hvoraf en andel på 9 mio. kr. efter skat indregnes i Schouw & Co. koncernens regnskab. Xergi forventer i 2016 at realisere et højt aktivitetsniveau, men dog med et lavere resultat end i 2015.

Incuba Invest

Schouw & Co. ejer 49% af Incuba Invest, som er et udviklings- og ventureselskab, der understøtter iværksættermiljøer og medvirker til aktive investeringer i nye virksomheder. Incuba Invest er medejer af Incuba, som ejer en række ejendomme og driver tre forskerparker i Aarhus blandt andet i Navitas på Aarhus Havn.

Herudover har Incuba Invest et medejerskab i Capnova, der er et statsanerkendt innovationsmiljø, samt et medejerskab af venturevirksomheden Scandinavian Micro Biodevices, som udvikler og fremstiller point-of-care diagnostiske produkter til veterinært brug. Incuba Invest indgår i Schouw & Co. koncernens regnskab som en associeret virksomhed med et positivt resultat i 2015.

Ejendomme

Ud over porteføljevirkomhedernes egne driftsrelaterede ejendomme ejer Schouw & Co. få ejendomme. Aktuelt er det moderselskabets domicil i Aarhus samt en mindre ejendom hidrørende fra det tidligere Grene Industri-service, ligeledes beliggende i Aarhus. Endvidere har Schouw & Co. i forbindelse med salget af Martin Professional i februar 2013 overtaget ejerskabet af to fabriksejendomme i Frederikshavn, der begge søges afhændet.

Xergi har i 2015 haft sit bedste år nogen sinde og har bygget biogasanlæg i både Danmark, Frankrig, Storbritannien og Sverige.

Schouw & Co.'s hjemmeside rummer presse- og selskabsmeddelelser samt uddybende information om koncernen og giver mulighed for tilmelding til selskabets nyhedsservice.

WWW.SCHOUW.DK

Finanskalender

14. april 2016	Afholdelse af ordinær generalforsamling
19. april 2016	Forventet udbetaling af udbytte for 2015
3. maj 2016	Offentliggørelse af delårsrapport for 1. kvartal 2016
11. august 2016	Offentliggørelse af delårsrapport for 1. halvår 2016
10. november 2016	Offentliggørelse af delårsrapport for 3. kvartal 2016

Udgivet marts 2016 af Aktieselskabet Schouw & Co.
Fotos: Morten Faueryby, Montgomery ApS
Design, produktion og tryk: Datagraf Communications



Formand
Jørn Ankær Thomsen



Adm. direktør
Jens Bjerg Sørensen

Bestyrelse

Formand Jørn Ankær Thomsen
Næstformand Erling Eskildsen
Bestyrelsesmedlem Niels Kristian Agner
Bestyrelsesmedlem Erling Lindahl
Bestyrelsesmedlem Kjeld Johannesen
Bestyrelsesmedlem Jørgen Wisborg
Bestyrelsesmedlem Agnete Raaschou-Nielsen

Direktion

Adm. direktør Jens Bjerg Sørensen
Direktør Peter Kjær

Schouw & Co. aktien

Schouw & Co. har udstedt 25,5 mio. stk. aktier, der er noteret på Nasdaq Copenhagen under koden SCHO.

Ved udgangen af 2015 udgjorde selskabets beholdning af egne aktier 1.906.130 stk., svarende til 7,48% af aktiekapitalen. Markedsværdien af egne aktier svarede ved udgangen af 2015 til 738 mio. kr. Egne aktier er i balancen optaget til 0 kr.

Schouw & Co. aktien blev ved udgangen af 2015 noteret til en kurs på 387,00 kr. pr. aktie, og den samlede markedsværdi af selskabets noterede aktiekapital udgjorde således 9.869 mio. kr. Korrigeret for egne aktier udgjorde markedsværdien 9.131 mio. kr.

Aktionærsammensætning

Schouw & Co. har ca. 8.000 navnenoterede aktionærer. Heraf er følgende aktionærer registreret med ejerandele over 5%:

Givesco A/S	28,09%
Direktør Svend Hornsylds Legat	14,82%
Aktieselskabet Schouw & Co.	7,48%

De tre aktionærer Givesco A/S, Direktør Svend Hornsylds Legat og direktør Erling Eskildsen, som ejer 3,94%, betragtes i relation til værdipapirhandelslovens §31 som én aktionær i Schouw & Co. De tre aktionærer besidder tilsammen 46,85% af aktierne i selskabet.

Aktieselskabet Schouw & Co.

Chr. Filtenborgs Plads 1
DK-8000 Aarhus C
T +45 86 11 22 22
www.schouw.dk
schouw@schouw.dk