



Årsstämma 2017

Håkan Jeppsson
VD och koncernchef

INWIDO
Great Windows & Doors

[illegible][illegible]

Företaget och marknaden



Europas största fönsterkoncern på en fragmenterad marknad

Kort om Inwido

- Största fönsterkoncernen i Europa
- Nettoomsättning R12: 6 miljarder kronor
- Operationell EBITA marginal, R12: 12,0%,
- Cirka 4,200 anställda
- Huvudkontor i Malmö



Marknadsledare på fönster i Norden

- Ledande position
- Närvaro och tillväxt



INWIDO
Great Windows & Doors

Vision och mission för en konsumentdriven strategi

Vision

Att, genom fokus på konsumentens behov, vara den ledande förebilden i Europa inom fönster och dörrar med tillbehör.

Mission

Ett bättre liv hemma.



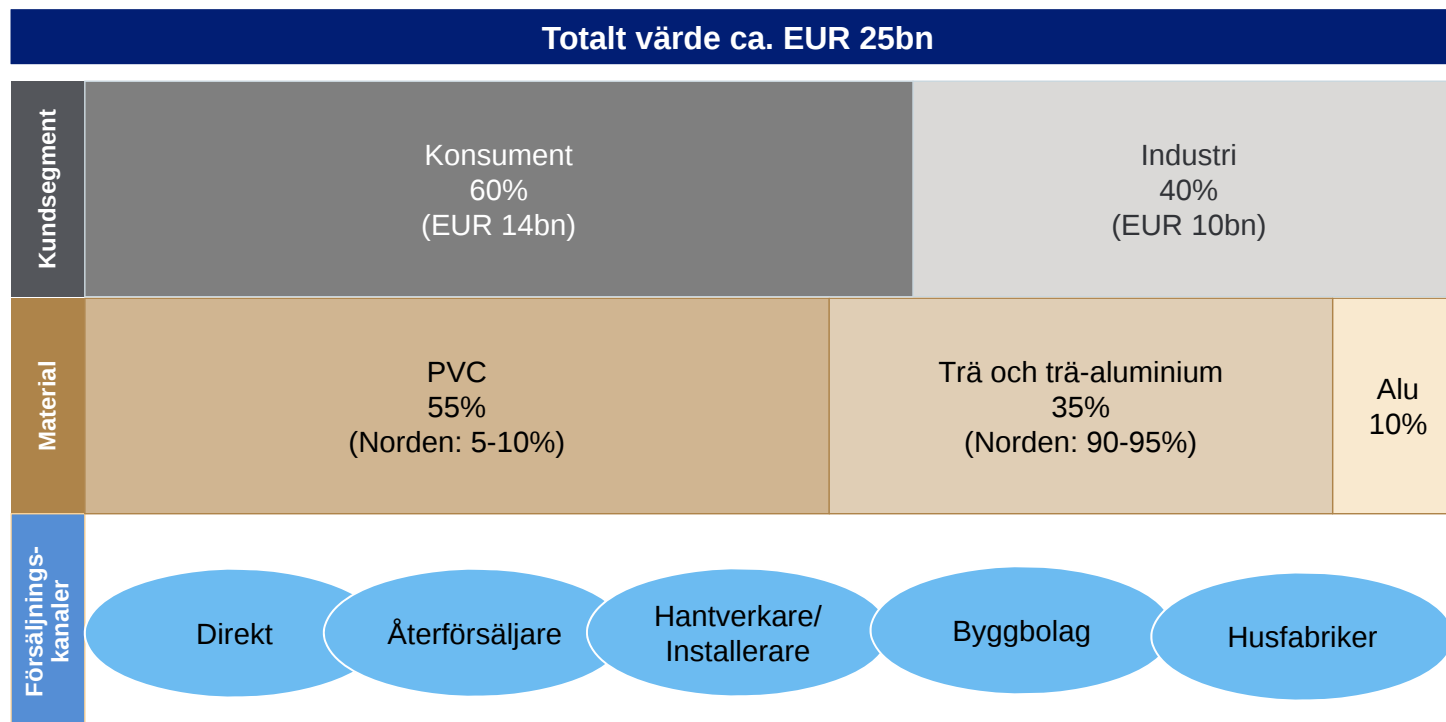
**Vi vill förändra fönster- och
dörrmarknaden i Europa:**

Från byggmateriel

⇒ liv och boende



Den totala europeiska bostadsfönstermarknaden



Den europeiska fönster- och dörrbranschen

Karaktäriseras av:

- Mycket fragmenterad marknad, ca 100 000 producenter
- Lokala produkter, försäljning, produktion och distribution
- Små steg mot konsolidering och internationalisering
- Stabil underliggande efterfrågan
- Otillräcklig lönsamhet generellt
- England förväntas vara största marknaden 2018
- PVC ökar något totalt i Europa
- Kundanpassade order dominerar kraftigt
- Historiskt långsam utveckling och förändring



Vårt sätt att arbeta

1. >75% av försäljningen från konsumentsegmentet
2. Lönsamhet före volym
3. Differentiering, inte lägsta pris
4. Producera nära den lokala marknaden
5. Pragmatiskt utnyttjande av gemensamma resurser
6. Decentraliserad beslutsprocess - lokalt resultatansvar
7. Det lokala ledarskapet är avgörande





Våra mål och ambitioner

Våra finansiella mål

Oförändrade

	Mål
Lönsamhet	Operationell EBITA 12%
Tillväxt	Mer än marknaden totalt och via förvärv
Kapitalstruktur	Nettoskuld i förhållande till operationell EBITDA <2.5
Utdelning	50% av nettovinsten



Ny finansiell ambition

Introducerad 2017





Tre viktiga delar för
att nå våra mål

INWIDO
Great Windows & Doors

1. Vår förvärvsstrategi

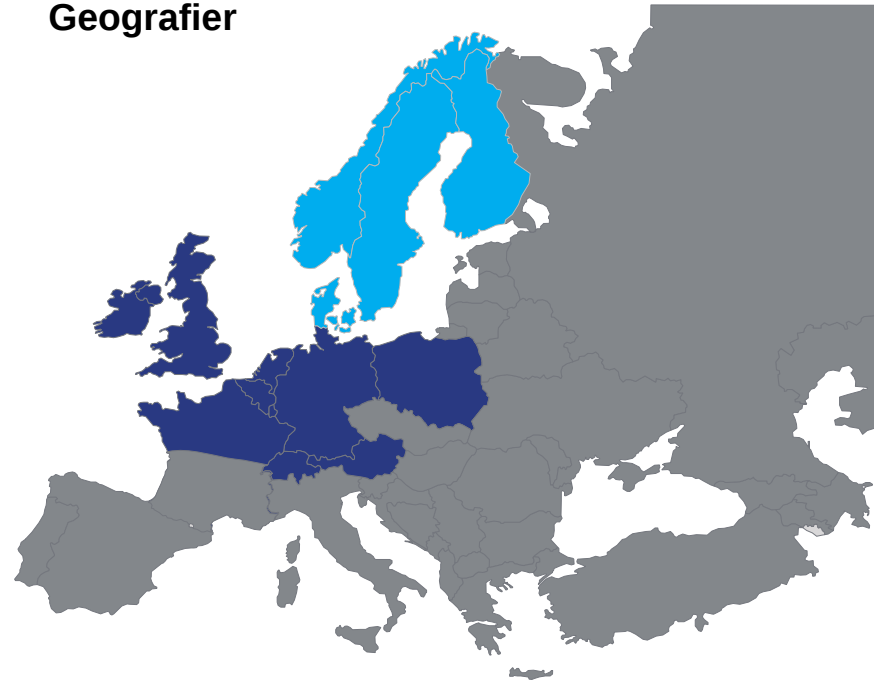
Företag

- Plattform för organisk tillväxt
- Ledning
- Position $\Rightarrow$ kanal, segment, varumärke/n
- Försäljning och installation $\Rightarrow$ integration framåt
- Produkter och teknologi
- Tillbehör
- SEK >200m
- *Inte produktionskapacitet*

Material

- Träbaserat
- PVC
- Aluminium
- Fiberbaserat

Geografier



1. Våra senaste förvärv ⇒ >SEK 900 m totalt

Jack Brunsdon & son – UK

- Ett premiumvarumärke som säljer och installerar fönster och dörrar direkt till slutkonsumenten.
- Showrooms i 10 av Londons fashionabla förorter,
- Omsätter ca SEK 100 miljoner med ca 50 anställda.



CWG Choices Ltd – UK

- Säljer fönster och dörrar direkt till snickare/mindre byggare som sedan tar hand om installationer
- Två fabriker som tillverkar i PVC och aluminium
- Omsätter ca SEK 275m med ca 180 anställda



INWIDO
Great Windows & Doors

1. Våra senaste förvärv ⇒ >SEK 900 m totalt

Outrup – Danmark

- Fokuserar på energieffektiva och moderna fönster och dörrar som säljs via snickare/installatörer.
- Produktion vid en fabrik i Outrup, Mors.
- Omsätter ca SEK 225m med ca 150 anställda



Lämpölux – Finland

- Ett ungt, välkänt varumärke som säljer och installerar fönster, dörrar och garagedörrar direkt till slutkonsumenten.
- 18 säljkontor över hela Finland
- Omsätter ca SEK 325 miljoner med ca 200 anställda



1. Rykande färskt - kommunicerat idag!

Bøjsø Døre & Vinduer – Danmark

- Fokuserar på kopplade fönster och dörrar till historiska, exklusiva byggnader
- Produktion vid en fabrik i Billund, Danmark
- Omsätter ca SEK 65 m med ca 40 anställda

BØJSØ
døre & vinduer a/s



Villa i Kolding



Amalienborg Christian IX's palats



Strandhotellet Skagen

INWIDO
Great Windows & Doors

2. Produkt- och marknads lanseringar

Hemmafönster - det första smarta fönstret på den svenska marknaden

Lansering och första avtryck

- Försiktig lansering november 2016
- Fullskalig lansering kvartal 1 2017
- Hittills har vi sålt:
 - Ca 1500 smarta fönster
 - Ca 270 hushåll är uppkopplade
- Lärdomar hittills:
 - Kunden pratar funktion och mervärde, inte pris
 - Leveranser går smidigare, kunden vill bli uppkopplad snarare än att leta fel på produkterna

Något av marknads materialet

Hej.
Ja, du stängde fönstret i köket.
Koppla av nu.

NYHET

Byt till smarta fönster nu, utan extra kostnad!

Smarta fönster ger dig koll på vad som händer där hemma, oavsett var du befinner dig. De kan kommunicera med dig och gör det möjligt för dig att se om fönster och dörrar är öppna eller stängda. Dessutom får du koll på inomhusklimatet och en mängd andra saker direkt i din app. Helt Hemmafönster. Allt det här gör livet enklare och bekvämare. På köpet blir hemmet lite trevligare. Den smarta tekniken ingår bara under begränsad tid, så handra inte för länge på fönsterbytet.

Boka hembesök och läs allt om det smarta fönsterbytet på hemmafönster.se

HEMMAFÖNSTER
Såklart smartare

020-530 530

NYHET!
INGÅR JUST NU
UTAN EXTRA
KOSTNAD!

Smarta fönster
talar om när du
glömt dem öppna.
Bland annat.

Boka ett gratis hembesök idag.
www.hemmafönster.se | 020-530 530

Fönsterbyte från Hemmafönster.

Det smartaste och tryggaste fönsterbytet, någonsin. Fönster är inget du byter så ofta, så det är smart att du ska välja smarta fönster redan denna gång.

Just nu ingår den smarta tekniken i produktfamiljen Smart. Du får också smartbussen som länkar samman dina fönster och dörrar med vår app och en extra dörrsensor till din ytterdörr.

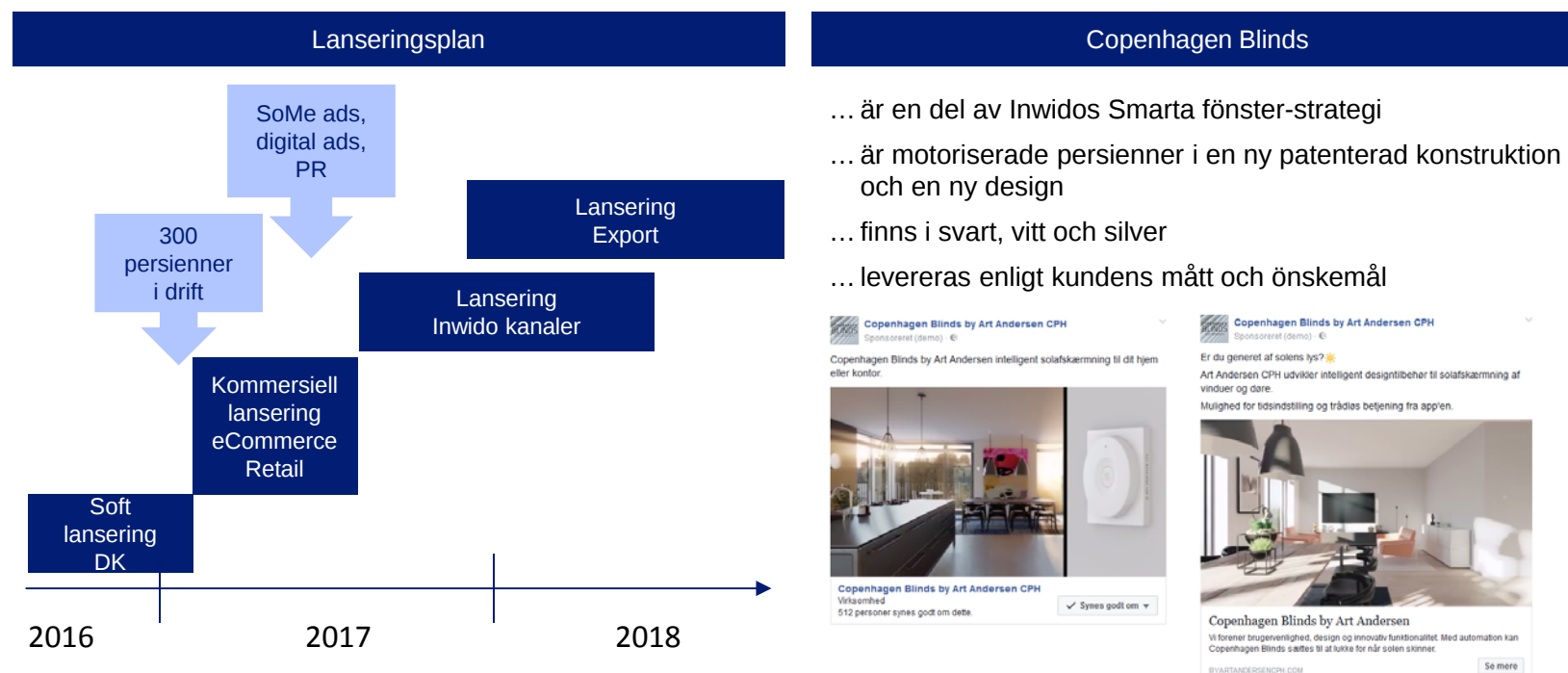
Boka ett gratis hembesök så hjälper vi dig byta fönster och dörrar.
www.hemmafönster.se | 020-530 530

HEMMAFÖNSTER
Såklart smartare

INWIDO
Great Windows & Doors

2. Produkt- och marknads lanseringer

Copenhagen Blinds by Art Andersen Cph – smart solskydd som styrs via telefon eller platta



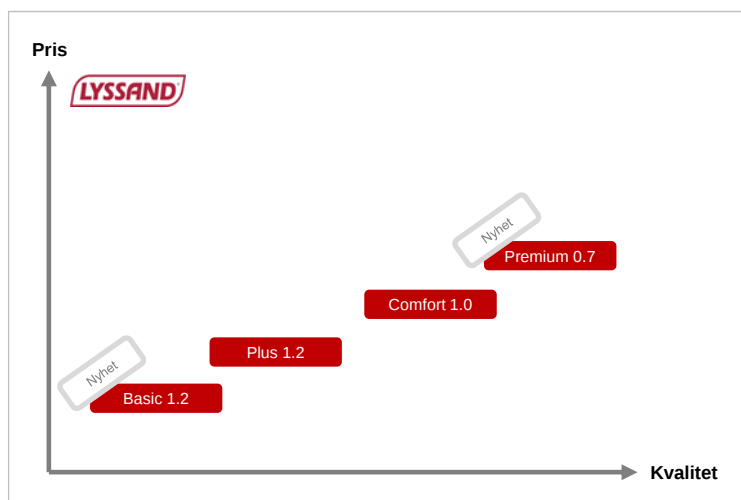
www.byArtAndersenCPH.com



INWIDO
Great Windows & Doors

2. Produkt- och marknads lanseringar

Lyssand Basic och Premium - differentiering i en odifferentierad marknad



- Kundanpassat komplement av produktportfölj:
 - *Lyssand Basic* som nedskalad prispressare och instegsmodell i projekt- och renoveringsmarknaden
 - *Lyssand Premium* med marknadens lägsta u-värde konformativt med 2017 års byggnadsföreskrifter till nybyggnationsmarknaden
- Marknadsdrivet utvecklingsprojekt genomfört på rekordtid:
 - Första produktidé i mars/april 2016
 - Första serieproducerade fönstret i september 2016
 - 72 % tillväxt av total Lyssandförsäljning i Q1-2017
 - 30 % av total Lyssandförsäljning från Lyssand Basic/Premium i Q1-2017

3. Kompetens och ledarskap

Starkt lokalt ledarskap avgörande

Ledarskap

- Ledarskapsträning
- Medarbetarundersökning
- Medarbetarsamtal
- Uppförandekod

Kompetens

- Utvärdering av ledare
- Successionsplaner
- Talangförsörjning
- Utveckling av medarbetare

Kultur

- Värderingar
- Introduktionsprogram
- Avgångsintervjuer
- Mål, prestation och ledning

Resultatutveckling



2016 blev ett bra år

Förbättringar och volatilitet karaktäriserade året

- Bra utveckling för våra nycketal:
 - Omsättningen ökade med 9% till SEK 5 672 miljoner
 - Operationell EBITA marginal 11.9% (11.3)
 - Orderbok +16%
 - Fem rekordmånader och två av de värsta = volatilitet
 - Bästa bruttomarginal och operationell effektivitet någonsin!
 - Fokus på förvärv och integration
 - Utdelningsförslag: SEK 3.50
-



Q1 2017 - marknadsutvecklingen

Generellt sett bra marknader genomgående

- Stabil eller förbättrad efterfrågan
 - Drivs av nybyggnation
 - Renoveringsmarknaden har förbättrats
 - Mild vinter är gynnsamt
- Konsumentförtroendet ökar
- Svenska konsumenter är mest tveksamma
- Inga tydliga Brexit-effekter
- Värdekedjorna utmanas av digitaliseringen



Q1 2017 – Vi har aldrig startat ett år bättre

Ett nytt rekordkvartal

- Bra tillväxt både inom försäljning, +30%, och order, +38%
 - Norden, övriga Europa and e-Commerce - alla växer
 - Organisk tillväxt = 15% (exkl. ProTec)
- Lösamhet = bästa Q1 någonsin med rekordmarginal
 - 12% operationell EBITA marginal R12
- Bra underliggande effektivitet men:
 - Vi har haft störningar i leverantörsledet vilket påverkat kostnader och resultat
- Att notera:
 - Q1 är normalt sett vårt minst kvartal
 - Vi har en positiv effekt av påsken i Q1 2017 jämfört med 2016

Status inför 2017

Bra efterfrågan och hög effektivitet skapar potential

- Det finns ett underliggande behov av våra produkter
- Marknaderna har stabiliserats eller förbättrats
- Den politiska och finansiella oron finns fortfarande och har kanske till och med ökat?
- Vi följer vår plan och fortsätter i linje med vår strategi att fokusera på:
 - Tillväxt: organisk- och förvärvsbaserad
 - Bra balans i segment- och kanalmix
 - Introduktion av nya koncept och produkter



Viktigast att fokusera på kortsiktigt är:

Planen ligger fast

1. Stabil och lönsam tillväxt i Sverige
2. Förvärvsmöjligheterna som vi utvärderar
3. Många produktlanseringar
4. Våra investeringar i effektivare processer
– IT i fokus
5. Utveckling av lokalt ledarskap och kompetens





Tack! Frågor?