

Årsstämma 2016

Håkan Jeppsson
VD och koncernchef

INWIDO
Great Windows & Doors

Europas största fönsterkoncern på en fragmenterad marknad

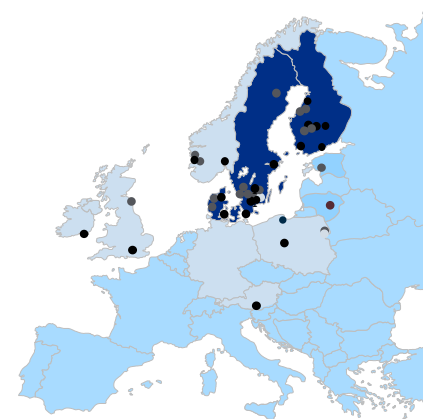
Kort om Inwido

- Största fönsterkoncernen i Europa
- Marknadsledare i Norden
- >20 varumärken
- Nettoomsättning 2015: SEK 5,2 miljarder
- Operationell EBITA-marginal 2015: 11,3%
- 3 400 anställda
- Huvudkontor i Malmö

Här finns vi

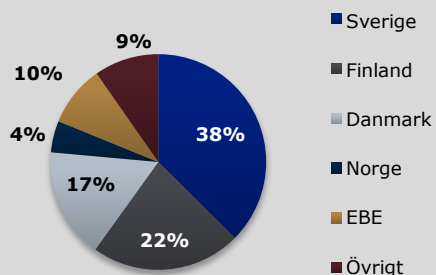
- Produktion ●
- Glasproduktion ●
- Intern komponentleverantör ●
- Större säljkontor ●
- Säljsupport ●
- Ledande position ■
- Tillväxtmarknad ■

Totalt 23 produktionsanläggningar

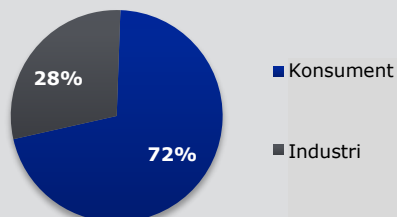


2015- års försäljning nedbruten

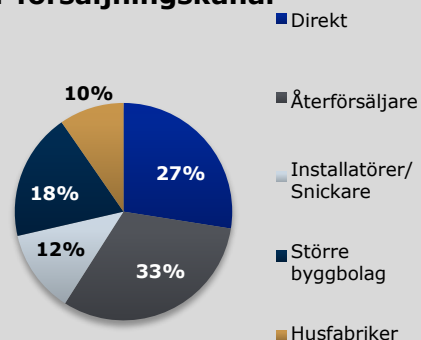
Per Segment



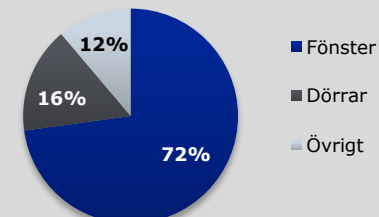
Per kundsegment



Per försäljningskanal



Per produkt



Vision och mission

Vision

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

Mission

“Ett bättre liv hemma”

En bred varumärksportfölj för att matcha lokala marknadsbehov

- För att matcha lokala byggstandarder, designkrav och traditioner
- Kompletteras med innovativa produktlanseringar som t ex IQ konceptet



Marknadsledare i Norden



#1

INWIDO
Great Windows & Doors

INWIDO
Great Windows & Doors

Dovista

NorDan

#2

Dovista

Skaala

INWIDO
Great Windows & Doors

Dovista

#3

NorDan

Domus

Idealcombi

Gilje

#5

INWIDO
Great Windows & Doors

Den europeiska fönster- och dörrbranschen



Den europeiska fönster- och dörrbranschen (1/2)

Karaktärsdrag:

- Mycket fragmenterad marknad, ca 100 000 producenter
- Lokala produkter, försäljning, produktion och distribution
- Små steg mot konsolidering och internationalisering
- Stark underliggande efterfrågan
- Otillräcklig lönsamhet generellt



Den europeiska fönster- och dörrbranschen (2/2)

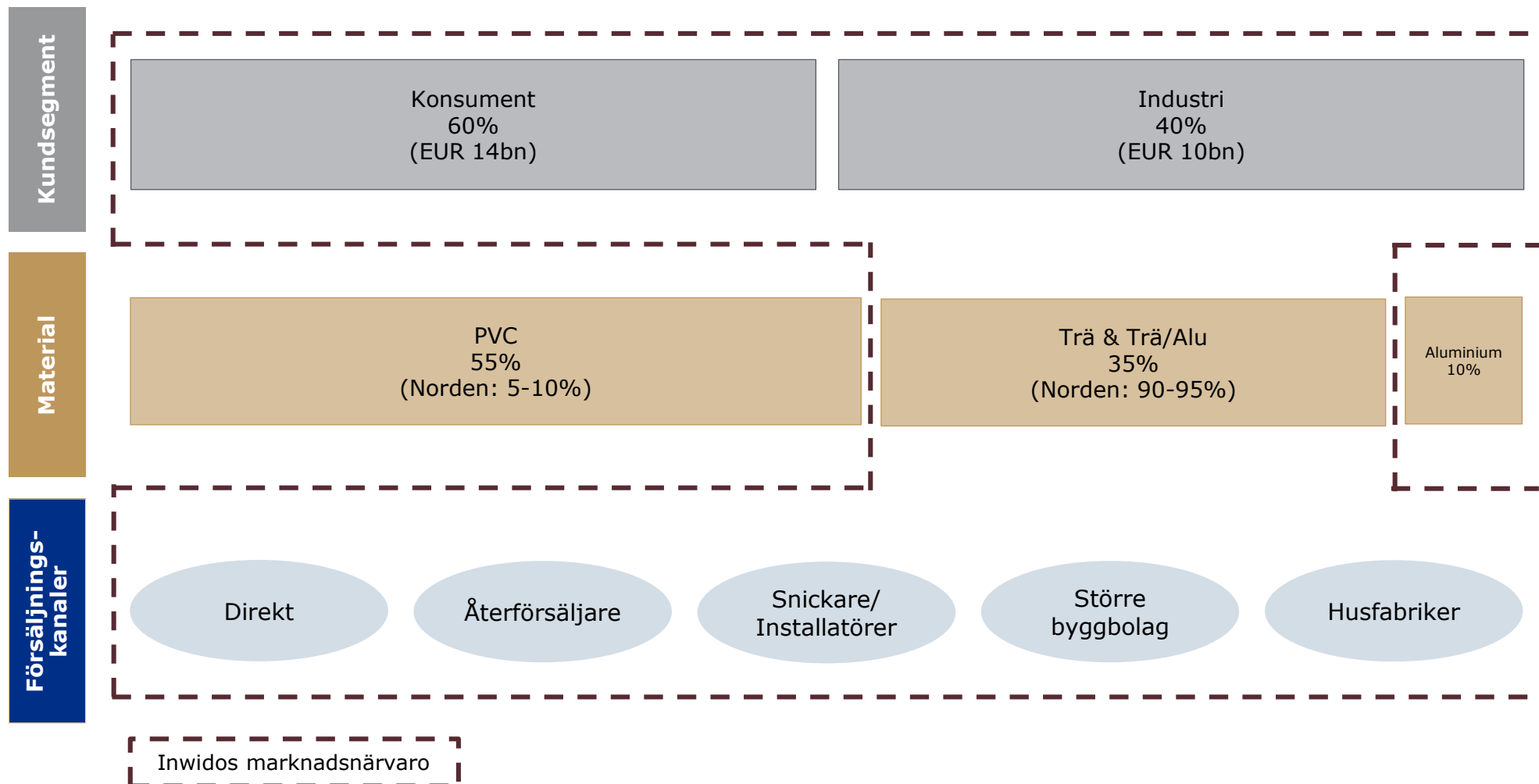
Karaktärsdrag:

- UK förväntas vara största marknaden 2018
- PVC ökar något i Centraleuropa
- Polska PVC producenter är aggressiva
- Energieffektivitet inte lika högt på agendan idag
- Kundanpassade order dominerar kraftigt
- Generellt en trögrörlig bransch



Den totala europeiska bostadsfönstermarknaden

Fördelningen av den europeiska bostadsfönstermarknaden i värde (totalt värde ca EUR 24bn)



Viktiga marknadstrender

Urbanisering och bostadsbrist

Miljö- och hållbarhetsfokus

Krav på lägre energikostnader

Säkerhet

Boendet allt viktigare

Design i centrum

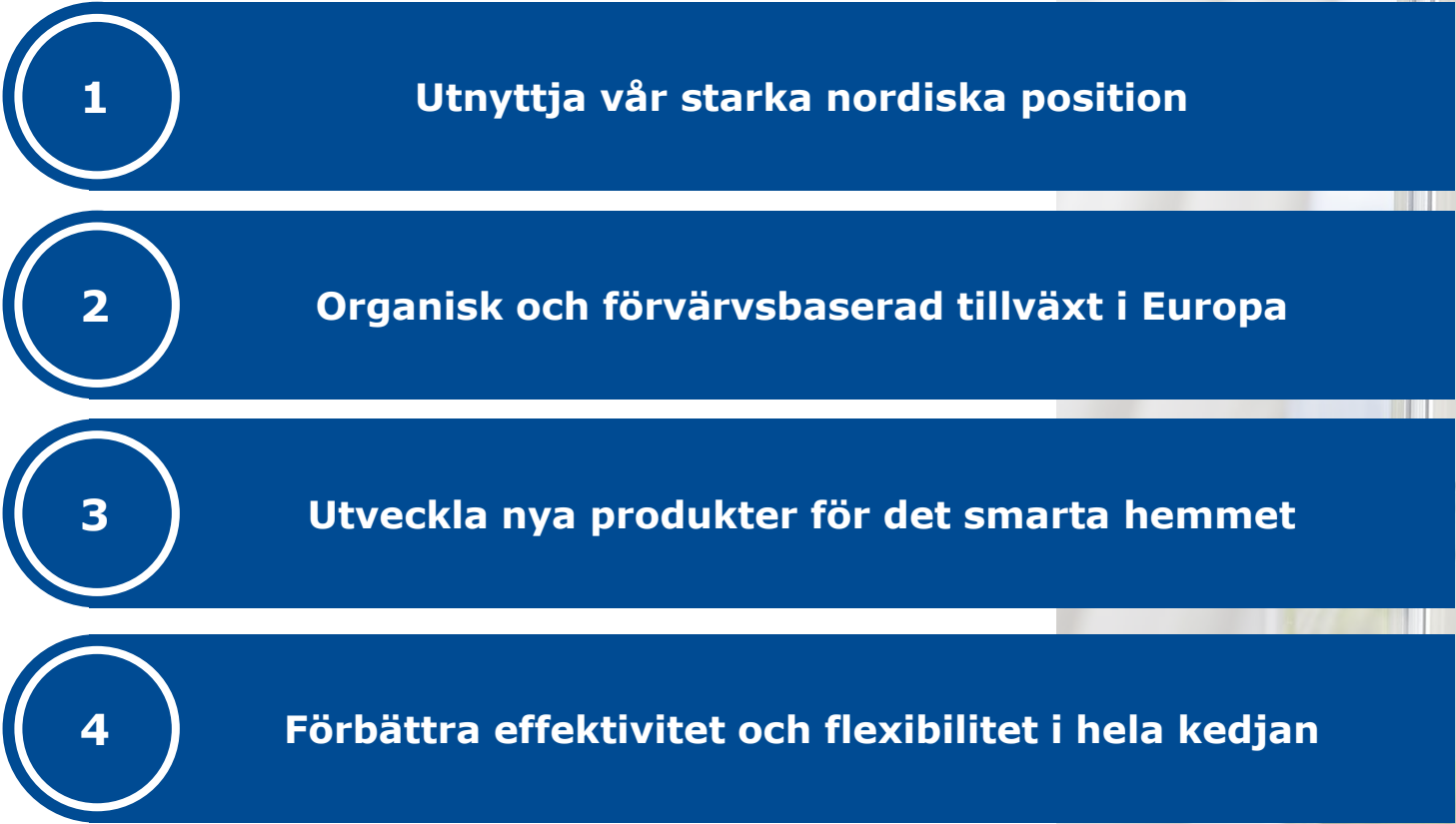
Internet of Things

Tillväxt

Inwidos strategi



Strategi för vinsttillväxt under de kommande 3-5 åren



1

Utnyttja vår starka nordiska position

2

Organisk och förvärvsbaserad tillväxt i Europa

3

Utveckla nya produkter för det smarta hemmet

4

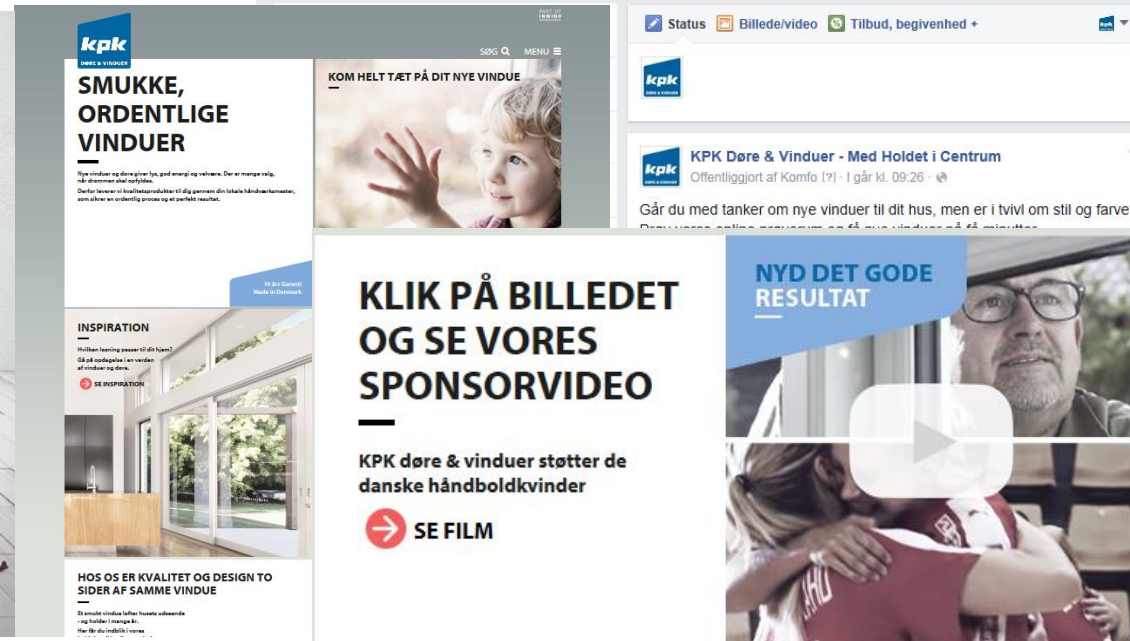
Förbättra effektivitet och flexibilitet i hela kedjan

1. Utnyttja vår starka nordiska position

KPK – i samarbete med ett folkligt landslag

Under VM 2015:

- Ny hemsida – ökade antalet besökare med 43%
- På Facebook – Över 1 miljon besökare
- Ny KPK film – över 50,000 visningar
- Ta en bild med landslaget – 10,000 gjorde detta



Potentiella förvärvsobjekt i Europa

Nyckelkriterier vid urval

Bidra till lönsamhetsmålet

Siktar mot ledarskap i utvalda segment

Erbjuder en kompletterande produktportfölj

Stark i geografier där vi inte är starka

Stark i prioriterade segment där vi inte är starka

Välkänt varumärke/n med en stark position

Kostnads- och volymsynergier

A light blue map of Europe is shown. A large, dark grey arrow points from the left towards the center of the map. Overlaid on the map is a white rectangular box with a black border. Inside the box, the text '>150 företag i Europa analyseras' is written in bold black font.

>150 företag i Europa analyseras

Våra senaste förvärv

- Ett premiumvarumärke som säljer och installerar fönster och dörrar direkt till slutkonsumenten.
- Showrooms i 10 av Londons fashionabla förorter, 3 öppnades i april i år.
- Omsätter ca SEK 100 miljoner med ca 50 anställda.



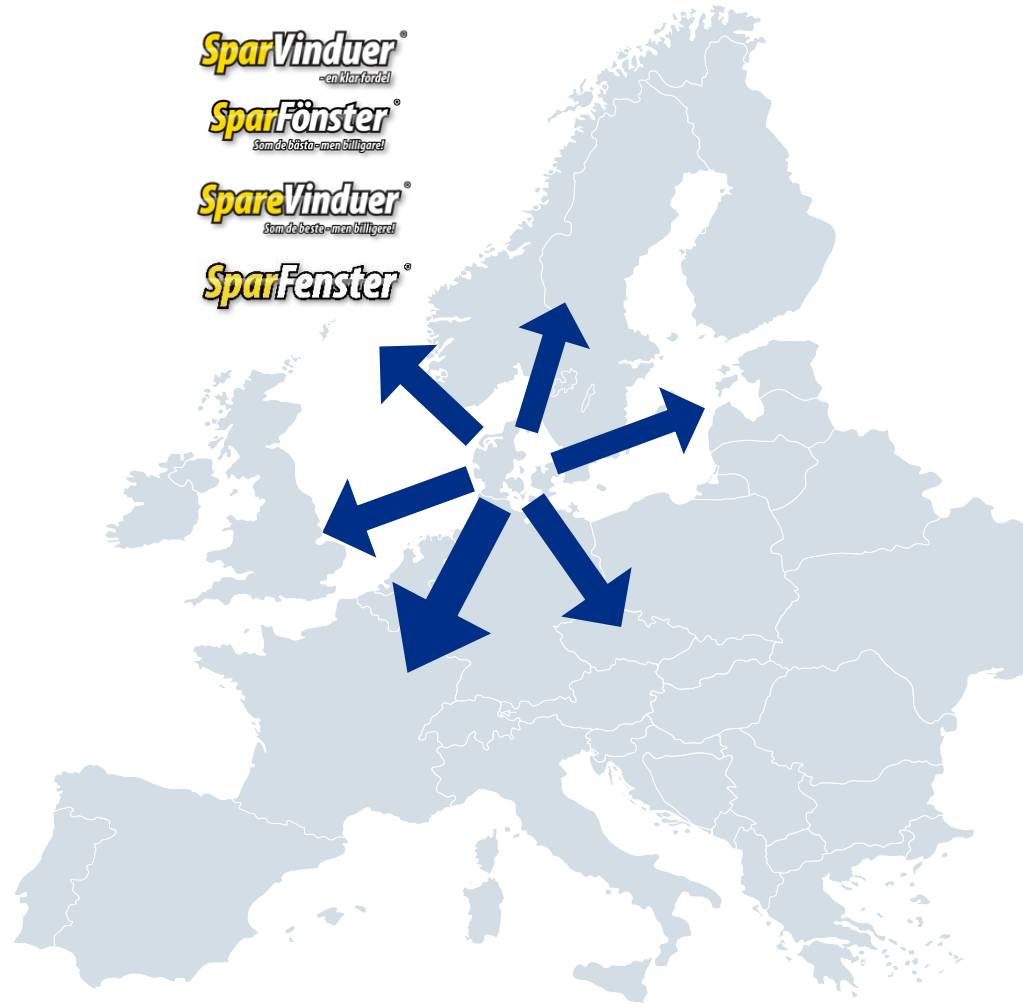
- Fokuserar på energieffektiva och moderna fönster och dörrar som säljs via snickare/installatörer. Produktion vid en fabrik i Outrup, Mors.
- Omsätter ca MDKK 180 med ca 150 anställda
- Förvärvar 25% av aktierna i år. Övriga aktier förvärvas i januari 2018 (65%) och 2019 (10%).
- Kräver godkännande av konkurrensmyndigheterna

- Ett ungt men välkänt varumärke som säljer och installerar fönster, dörrar och garagedörrar direkt till slutkonsumenten.
- 18 säljkontor över hela Finland
- Omsätter EUR 30 miljoner med ca 200 anställda
- Kräver godkännande av konkurrensmyndigheterna



E-Commerce – en ny försäljningskanal

- En affär med höga marginaler – säljer direkt till slutkonsumenten
- Initierad i och med förväven av JNA och SPAR i Danmark 2014
- Lönsam tillväxt
- Produktion i Estland
 - Skandinaviska produkter, dansk design
- Framgångsfaktorer
 - Användarvänlig e-handelsplattform
 - Kostnadseffektiva processer
 - Konkurrentkraftiga priser – tydlig prissättning
 - “Örat mot rälsen” – konkurrens- och marknadsbevakning mycket viktigt

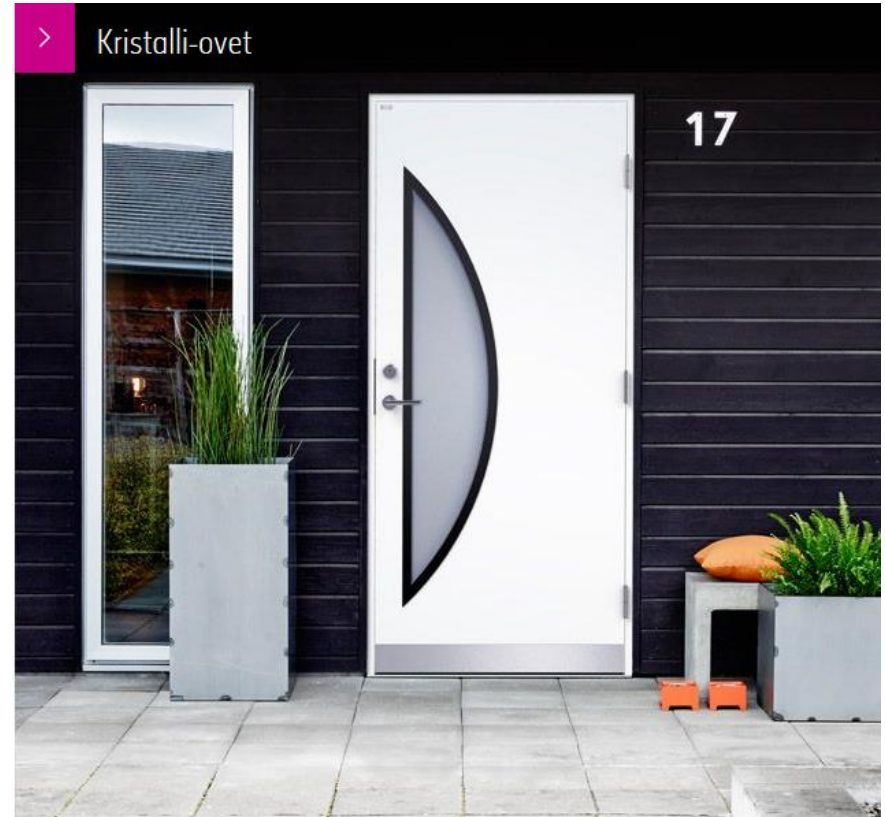


Tiivi Kristalli – nya fönster- och dörrlösningar

- Tydligare differentiering
 - Funktionalitet (säkerhet, komfort)
 - Design
- Ett komplett sortiment
 - Fönster
 - Skjutdörrar
 - Dörrar
- Position som innovatören i marknaden



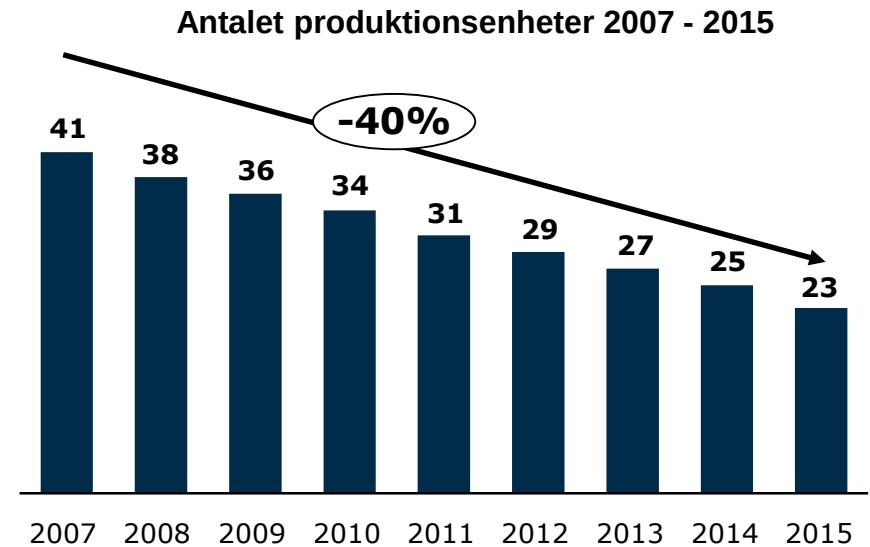
Bättre marginaler



Optimering av produktionsstrukturen

Nyckelinitiativ som tagits

- Ökad produktivitet i samtliga fabriker
- Kraftig konsolidering av antalet produktionsenheter -40%
- Införande av Lean inom koncernen
- Senast initierade strukturåtgärder:
 - Ugerlöse till Nyköping, Mors i Danmark
 - Bjurträsk till Vetlanda i Sverige
 - Holstebro delvis till Nyköping, Mors i Danmark



Sju affärsprinciper inom Inwido



1 Konsumentsegmentet/kanalerna >75% av försäljningen

2 Differentiering – inte pris

3 Lönsamhet före volym

4 Lokal produktion och distribution i första hand

5 Pragmatisk centralisering och utnyttjande av gemensamma resurser

6 Beslut på lägsta möjliga nivå ⇒ Lokalt resultatansvar

7 Det lokala ledarskapet är avgörande

Kompetens och ledarskap – förutsättningar för tillväxt

Ledarskap

- Ledarskapsträning
- Medarbetarundersökning
- Medarbetarsamtal
- Uppförandekod

Kompetens

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

Kultur

- Värderingar
- Introduktionsprogram
- Avgångsintervjuer
- Prestationsstyrning och ledning



Resultatutveckling



2015: Det bästa året hittills

Viktiga händelser under året

- Stark lönsamhet – alla segment utom Finland bidrog till lönsamhetsförbättringen
- Danmark, Sverige och Irland levererade mycket bra resultat
- e-Commerce ökade sin andel av den totala omsättningen till 4,7% (3,7)
- Viktigt förvärv i England
- Viktiga strukturåtgärder i Danmark, Finland och Sverige
- Ökad försäljning inom konsumentmarknaden

Q1: Lönsamheten fortsätter att förbättras

- Lönsamheten, operationell EBITA, ökade med nästan 30%
- Försäljningstillväxten avtog på grund av strukturåtgärderna i Danmark och Finland samt tidig påsk
- Sverige fortsätter att leverera både tillväxt och förbättrad lönsamhet
- Två viktiga förvärv

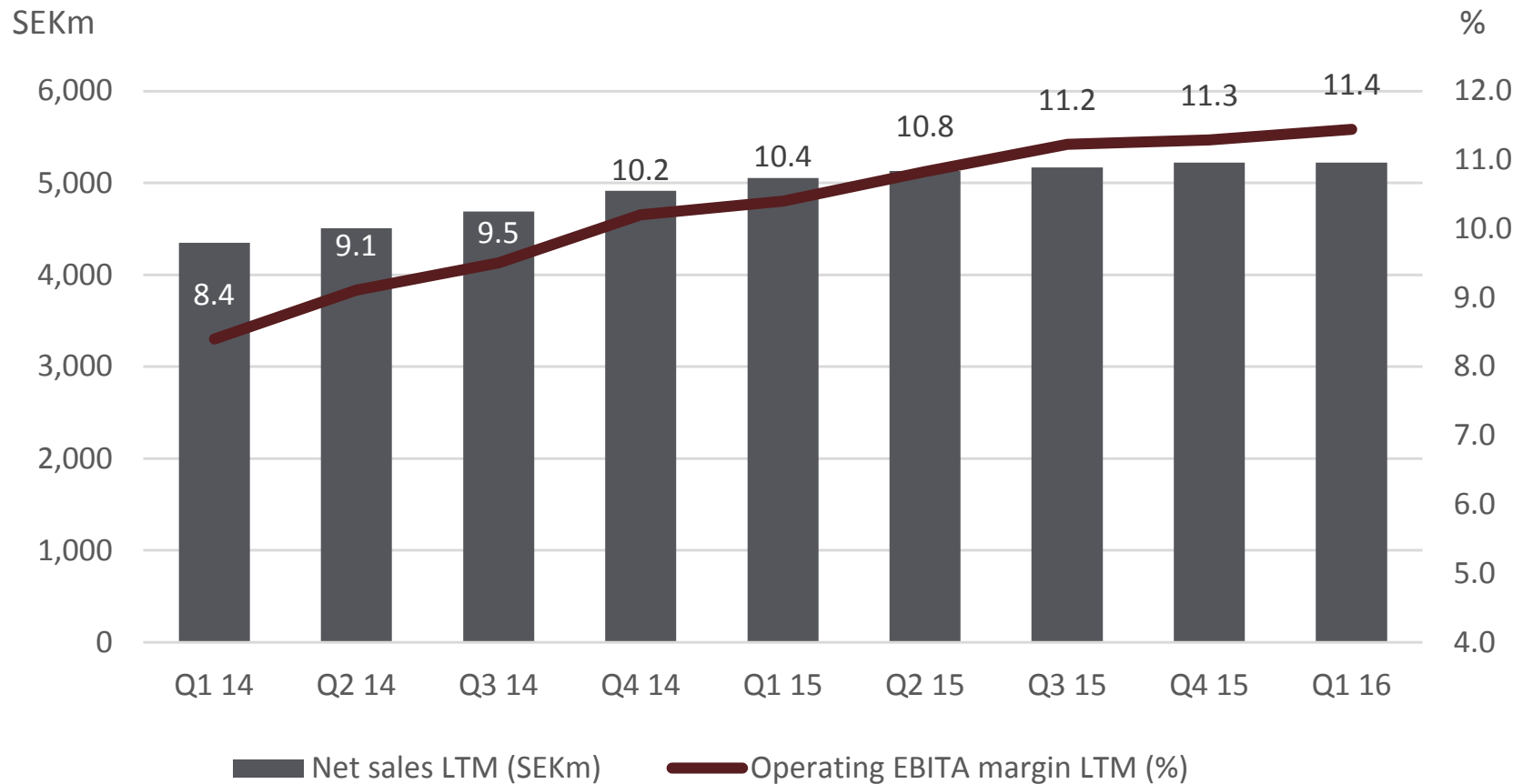
Q1

SEKm	2016	2015	Change	LTM
Net sales	1,048	1,047	-1%*	5,221
Gross margin, %	22.6	21.2	-	24.9
Operating EBITA	37	29	28%	597
Operating EBITA margin, %	3.5	2.7	-	11.4
EBITA	27	29	-7%	478
EBITA margin, %	2.5	2.7	-	9.2
Profit after tax	3	20	-87%	278
Earnings per share, SEK	0.04	0.34	-87%	4.80
Earnings per share (non-IFRS), SEK**	0.22	0.36	-39%	6.77

*Net sales is adjusted for comparable units and currency effects

**Adjusted for items affecting comparability and for impairment of goodwill as well as amortization and impairment of other intangible assets that arose in conjunction with company acquisitions

Den positiva marginalutvecklingen fortsätter



Svårförutsägbart i ryckiga marknader

- Den underliggande efterfrågan för våra produkter är generellt bra
- Politisk och finansiell osäkerhet kan komma att påverka oss
- Konsumentförtroendet i en nedåtgående trend i Norden
- Vår effektivitet och våra marginaler utvecklas i rätt riktning
- Vi fortsätter i linje med våra strategiska ambitioner
 - Strukturell hållbar tillväxt
 - Rätt försäljningskanaler och kundmix ⇒ konsumentdrivet
 - Förbättringar i Norge
 - Produkt- och teknikutveckling

Sammanfattning status Inwido maj 2016

1. Volatila och oförutsägbara marknader
2. Stark utveckling med högsta effektiviteten och marginalerna hittills
3. Ökat tempo i norskt förbättringsarbete
4. Strukturell och organisk tillväxt i fokus

Tack!
Frågor?

