



# Billerud

Bolagstämman 2004

Stockholm 5 maj



Bert Östlund, CEO

# Fem utmaningar 2001

- Skapa ett sammanhållet bolag av tre bruk
- Ta tillvara synergier
- Etablera organisationen
- Generera bra resultat och kassaflöden
- Skapa värden för aktieägarna

# Vår vision

Billeruds sätt att driva och utveckla verksamheter inom massa och förpackningspapper gör oss till den mest respekterade nischaktören i branschen

Vi skapar värde genom  
kvalitet, pålitlighet och nytänkande

# Resultateffekt av synergiprogrammet

- Mål: Minst MSEK 200, vid utgången av 2003
- Totala samordningseffekter MSEK 230
  - Kostnadssynergier MSEK 30
  - Logistik MSEK 27
  - Kapacitetsökning MSEK 174

# Kapacitetsökning 2000 - 2003

Tillväxtprodukter +15 %

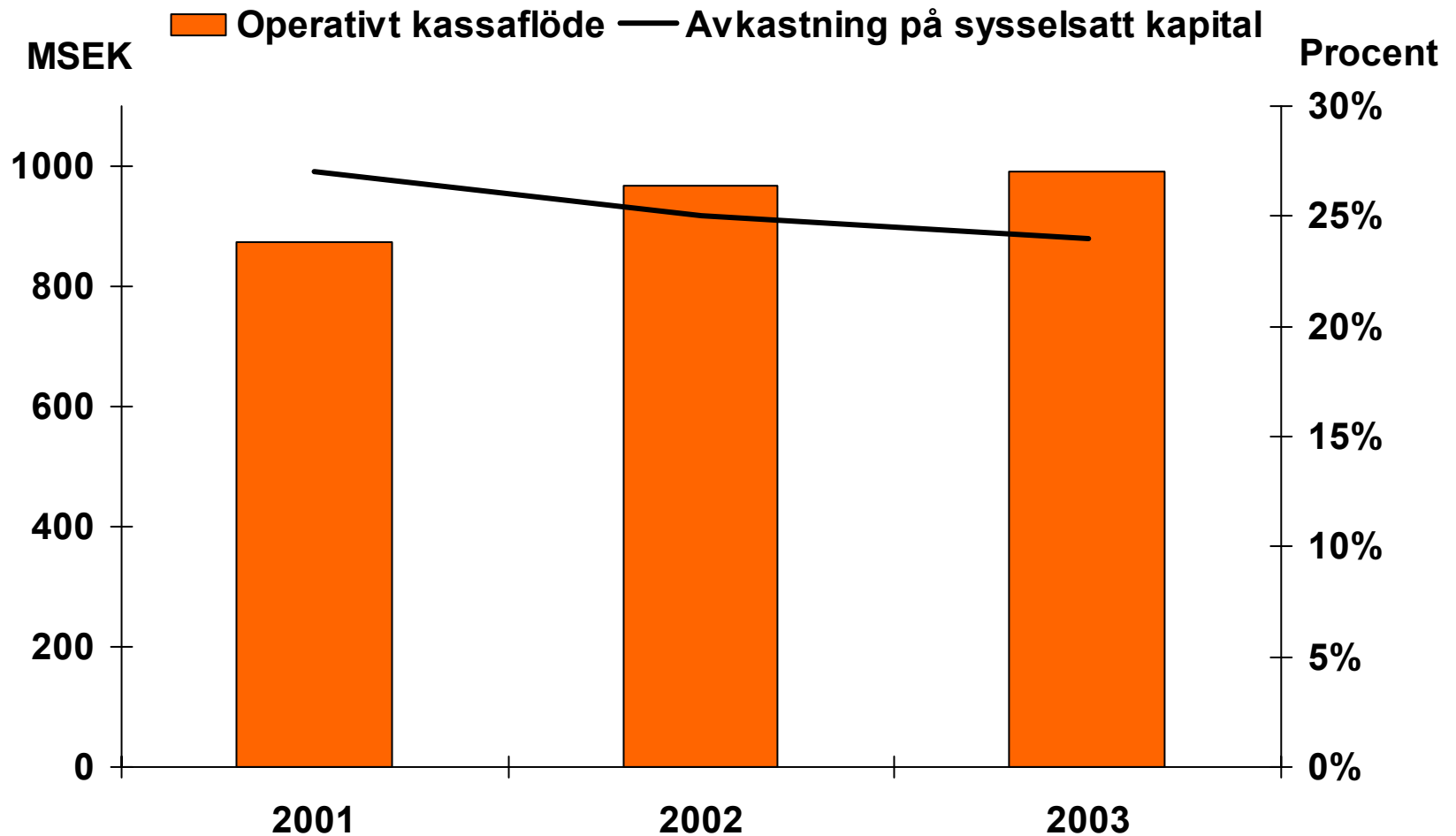
Kassaflödesprodukter -5 %

Avsalumassa +5 %

---

**Totalt +10 %**

# Starka kassaflöden och god avkastning



# Aktiekursutveckling



# Värdeutveckling per aktie

## (november 2001 – april 2004)

- Kursutveckling sedan börsnoteringen
  - SEK 121,50 – 55 = 66,50 eller 121 %
- Utdelning SEK 10/aktie (exkl. årets utdelning)
- Totalavkastningen uppgår till 139 %
- Årlig avkastning 38 %

# Hur ser vår marknad ut?

- 80 % av leveranserna till Europa
- Stabil men låg tillväxt
- Små men attraktiva segment
- Få fokuserade konkurrenter

# Hur skapa tillväxt?

- Skapa ökad efterfrågan på nya och befintliga marknader
- Genom förvärv

# Förvärvet av Henry Cooke

- Förvärvet av Henry Cooke slutfördes den 27 februari 2004, konsoliderat från och med den 1 mars 2004
- Företaget namnändrat till Billerud Beetham
- Korta fakta (helårssiffror)
  - Kapacitet 45 000 ton tekniskt kraftpapper
  - Omsättning MSEK 400
  - Antal anställda 180

# Billerud Beetham

- Passar in i Billeruds segmentsstrategi
  - Fokus mot medicinska förpackningar, ett prioriterat segment
- Skapar nya samordningsmöjligheter
- Ökar massintegrationen
- Uppfyller avkastningskravet

# Hur skapa efterfrågan?

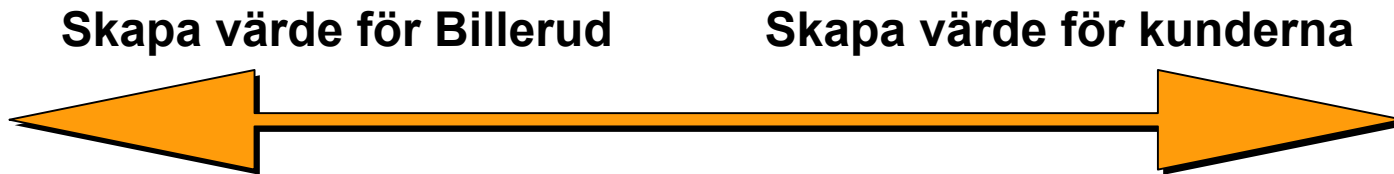
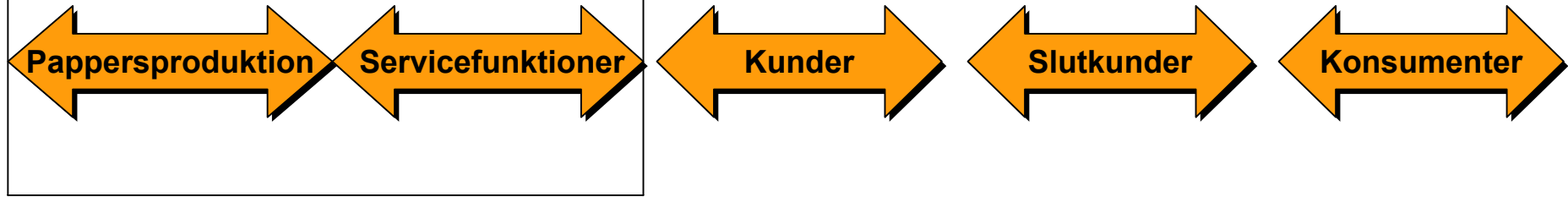
- Genom aktiv dialog med slutkunderna påverka valet av förpackningslösning
  - Gediget kunnande om värdekedjan både ur kommersiell och teknisk synvinkel
  - Segmentsinriktad organisation

# Quick Fill Plus



# Värdekedjan

  
BILLERUD



# Utvecklingen 2003

- **Förpackningspapper:** Gradvis försämrad marknadssituation från andra kvartalet med prissänkningar
- **Avsalumassa:** Relativt god efterfrågan, prisökningar under året
- Gradvis ökad kapacitet under året
- Leveranserna uppgick till 1 288 000 ton, oförändrat jämfört med 2002
- Synergimålet på MSEK 200 överträffades

# Nyckeltal 2003

	2003	vs 2002
Nettoomsättning, MSEK	6 992	- 1 %
Rörelseresultat, MSEK	1 118	- 8 %
Rörelsemarginal	16%	-1
Operativt kassaflöde, MSEK	992	+2 %
Vinst/aktie, SEK	13,13	- 1 %

# Finansiella mål

	Mål	Uppnått 2003
Avkastning på sysselsatt kapital	$\geq 15\%$ <sup>1)</sup>	24 %
Skuldsättningsgrad	0,6-0,9	0,38 <sup>2)</sup>
Investeringar	i nivå med avskrivningarna	Ja
Utdelningsandel	50 % <sup>1)</sup>	50%

1) Genomsnittligt över en konjunkturcykel

2) Balansdagen

# Första kvartalet 2004

- Förbättrad efterfrågan och orderingång
- Fullt kapacitetsutnyttjande, inga underhållsstopp
- Leveranser 357 000 ton, +9 % vs. Q4 -03
- Rörelseresultatet MSEK 225, -12 % vs. Q4 -03
  - Lägre priser på förpackningspapper, negativ valutaeffekt
  - Ökade leveransvolym, höjda massapriser
- Avkastningen på sysselsatt kapital 23 % (12 månader), 12 % exklusive valutakontrakt
- Förvärv av Henry Cooke Ltd, numera Billerud Beetham

# Utsikter

- Leveranserna 2004 bedöms kunna öka jämfört med 2003
- Prisnivån för Billeruds förpackningspapper har ökat från första kvartalets genomsnittsnivå och ökningen väntas fortsätta
- Massapriset bedöms stiga ytterligare under året
- Förändrade valutakurser kommer påverka rörelseresultatet negativt med cirka MSEK 250 jämfört med 2003
- Prognosen som angavs i samband med bokslutskommunikén i januari ligger fast
  - Billerud bedömer att de ökade leveranserna och förväntade prisförändringarna inte fullt ut kommer att kunna kompensera den negativa effekten av förändrade valutakurser under 2004.

# Fokus under 2004

- Utveckla kund- och segmentsinriktningen
- Integrera Billerud Beetham
- Fokus på den dagliga verksamheten

# Billeruds styrkor

- Starka marknadspositioner inom attraktiva segment
- Konkurrenskraftig produktion
- Ska leda till värdetillväxt för aktieägarna



# Billerud

Bolagstämman 2004

Stockholm 5 maj



Bert Östlund, CEO