



PRESSMEDDELANDE

Lund, den 19 november 2013

Alfa Laval Group
Box 73
SE-221 00 Lund
Sweden
Visit: Rudeboksvägen 1

Tel: +46 46 36 65 00
Fax: +46 46 32 35 79
www.alfalaval.com

Sammanfattning från Alfa Lavals kapitalmarknadsdag

Alfa Lavals kapitalmarknadsdag, som hålls på tisdagen i Lund, inleddes med en presentation av Lars Renström, VD och koncernchef. Han talade om den resa Alfa Laval har gjort över den senaste tioårsperioden, med fördubblad orderingång och avsevärd tillväxt i flera regioner.

Både Nordamerika och Asien har visat god tillväxt och "vi tror att de kommer att växa snabbare än övriga marknader framöver," sade Lars Renström.

Han gjorde en djupdykning avseende USA och talade om den tillväxtpotential som finns inom livsmedel, olja & gas samt vattenrening. Inom livsmedel stödjer till exempel landets demografiska utveckling efterfrågan på mat i allmänhet och hälsosamma och etniska livsmedelsalternativ i synnerhet.

Olja och gas är ett annat intressant område i USA. Sett över perioden 2010-2013 kommer Alfa Laval inte bara ha fördubblat orderingången organiskt, men därtill ska läggas de senaste årens förvärv som bidragit till att lyfta den totala orderingången från 36 miljoner dollar till omkring 150 miljoner.

Inom vattenrening betyder förvärvet av Ashbrook Simon-Hartley, med dess alternativa teknologier, att Alfa Laval nu har en oslagbar produktportfölj, riktad till både medelstora och stora vattenreningsanläggningar.

Vidare talade Lars Renström om anledningen till varför Parts & Service bytt namn till Service. Förändringen ska inte ses som minskat fokus på reservdelar, utan snarare en ökad uppmärksamhet avseende service. "Vår främsta fokus är att öka marknadsandelarna för vår egen installerade bas," sade han. Han betonade att detta är ett långsiktigt åtagande som bland annat kommer att innebära fler serviceförsäljare och serviceingenjörer, liksom ett fortsatt arbete med att utveckla både kompetens och erbjudande.

Divisionscheferna talade om sina respektive områden, inklusive affärsmodeller, trender och initiativ.

"Equipmentdivisionen fokuserar på det repetitiva och transaktionsbaserade och säljer miljoner standardkomponenter varje år", sade **Susanne Pahlén Åklundh, chef för divisionen**. Vi når marknaden via kanaler och därför är utvecklingen av vårt globala nätverk av distributörer och andra kanaler en avgörande framgångsfaktor. Det är viktigt att det är lätt att göra affärer med oss, tillade hon. "Den nya e-handelsplattformen är nu på plats i flera länder och utrullningen kommer att fortsätta. Det skapar värde för våra partners

och är ett kostnadseffektivt sätt för oss att förbättra vår globala täckning.” En annan viktig faktor för framgång är prishantering, med specialiserade prischefer i både de centrala enheterna och även lokalt, i säljbolagen.

I sin presentation sammanfattade **Svante Karlsson, chef för Process Technologydivisionen**, utvecklingen under de första nio månaderna för de individuella segmenten. I samband med att han talade om Energy & Environment, utvecklade han olja- och gasaffären och beskrev Alfa Lavals erbjudande för utvinning, förädling och transport. Alfa Lavals exponering mot dessa områden, på 12 månaders rullande basis, uppgår till cirka EUR 280 miljoner, vilket delvis inkluderar de förvärvade bolagen ACE och Niagara Blower, verksamma inom förädling och transport. När han talade om Process Industrisegmentet beskrev han erbjudandet som riktar sig till raffinader och petrokemi, ett område som nu har nått en nivå om ytterligare cirka EUR 270 million.

Peter Leifland, chef för Marine & Dieseldivisionen, talade om utvecklingen på den marina marknaden och lyfte fram att orderingången för energi- såväl som miljörelaterade produkter, stod för en tredjedel av den marina orderingången för nya produkter, under årets första nio månader. Beträffande ballastvattenrening är det ”positivt att 50 procent av alla nya fartyg nu installerar denna typ av system.” Han adderade att Alfa Lavals orderingång för ballastvattenrening steg mer än 30 procent under årets första nio månader. ”Produkten har en ledande position på marknaden och vi har totalt vunnit order för cirka 500 system.” Han upprepade den guidning som gavs i fjol avseende den långsiktiga marknadspotentialen, inklusive den för Alfa Laval PureSO_x.

Thomas Thuresson, Alfa Lavals ekonomi- och finansdirektör, informerade om hur den kommande förändringen av IFRS kommer att påverka rapporteringen av samriskbolag, vilket påverkar såväl resultat- som balansräkning. ”Detta kommer att påverka Alfa Laval genom samriskbolaget Alfdex och, i ett senare skede, eventuellt även AlfaWall”, sade han. ”Den förväntade effekten på order och omsättning från Alfdex, kommer att bli negativ och i storleksordningen 200 miljoner kronor under 2014.” Vidare gav han en uppdatering avseende riktvärden och upprepade en skattesats på 28 procent på resultat efter finansnetto samt capex i relation till omsättning på upp till 2 procent. Riktvärdet avseende forskning och utveckling, i relation till omsättning, förblir 2.5 procent och avskrivningen på övervärden blir cirka SEK 140 miljoner kronor per kvartal.

Samtliga presentationer kan laddas ner från www.alfalaval.com – “Investors”.

www.alfalaval.com

Om Alfa Laval

Alfa Laval är en ledande, global leverantör av specialprodukter och processtekniska lösningar, baserade på nyckelteknologierna värmeöverföring, separering och flödeshantering. Företagets utrustning, system och tjänster bidrar till att förbättra prestanda i kunders processer. De används för att värma, kyla, separera och transportera produkter i industrier som framställer livsmedel och drycker, kemikalier, läkemedel, stärkelse, socker och etanol.

Alfa Laval's lösningar används också i kraftverk, ombord på fartyg, i verkstadssektorn, i gruvindustrin, för hantering av slam och avloppsvatten, för komfortklimat samt i kylsystem.

Alfa Laval's världsomspännande organisation arbetar nära kunderna i nästan 100 länder och hjälper dem att ligga i frontlinjen. Alfa Laval, som är noterat på Nasdaq OMX, hade 2012 en omsättning på cirka 29,8 miljarder kronor och 16 400 anställda.

www.alfalaval.com

För mer information kontakta:

Peter Torstensson
Senior Vice President, Communications
Alfa Laval
Tel: + 46 46 36 72 31
Mobil: +46 709 33 72 31

Gabriella Grotte
Investor Relations Manager
Alfa Laval
Tel: +46 46 36 74 82
Mobil: +46 709 78 74 82