

För ytterligare information:

Media Hotline: +46 31 337 2400

Press Relations: Theo Kjellberg, +46 31 337 6576; +46 725 776 576; theo.kjellberg@skf.com

Investor Relations: Marita Björk, +46 31 337 1994; +46 705 181 994; marita.bjork@skf.com

SKFs kapitalmarknadsdag – ger djupare kunskap om SKFs verksamhet

Göteborg, 11 september, 2014: Syftet med SKFs kapitalmarknadsdag i London den 10 september var att ge investerare och analytiker en möjlighet till djupare förståelse av SKFs verksamhet.

Tom Johnstone, SKFs vd och koncernchef sammanfattade dagen: "Det har varit en dynamisk och intensiv kapitalmarknadsdag. Vi tog tillfället att fördjupa oss inom en rad olika områden av verksamheten och då speciellt i hur vi optimerar våra kunders maskinutrustningar över hela livscykeln. Vi tittade även närmare på de prioriteringar och åtgärder vi genomför för att nå våra finansiella mål. Jag vill tacka alla för det stora intresset som ni visat för SKF."

SKF gav olika exempel på hur kunder kan dra nytta av SKFs sätt att arbeta med livscykelhantering. Ett av exemplen kom från cementindustrin, där en slutanvändare hade problem med vibrationer i en maskin. Efter att ha lokaliserat grundorsaken till problemet, konstruerade SKF en kundanpassad lösning. Lösningen implementerades sedan hos tillverkaren, vilket senare också bidrog till ytterligare affärer för SKF.

En av SKFs kunder, gruvföretaget RWE Power, var på plats och berättade varför de har valt SKF som strategisk samarbetspartner. Dr.-Ing. Bruno van den Heuvel: "SKF har inte bara produkter, servicenivåer och leveranser av hög kvalitet utan även stor kunskap inom lagersystem och djup kunskap om våra maskiner och specifika driftsförhållanden."

I enlighet med företagets strategin om att utöka serviceverksamheten såväl organiskt som med hjälp av förvärv, meddelade SKF förvärv av två nya företag. Det är svenska teknikföretaget GLOi och nordamerikanska Hofmann Engineering North America, specialist inom ingenjörstjänster, som ligger i Kanada.

SKFs utveckling inom marknaden för förnybar energi presenterades. Fokus var på vindkraftsindustrin och dess växande eftermarknad. SKF är en trendsättare genom sin utveckling av tillståndsovervakning, SKF WindCon, lager för huvudaxlar, SKF Nautilus, och kvalitetsstandard ,SKF Wind Industry Quality Standard, som säkerställer gemensamma standarder och spårbarhet hos kritiska komponenter. SKF förser även den växande eftermarknaden med reservdelar och har utvecklat en stark position på marknaden. Inom smörjsystem låg fokus på automatiska system där det finns en stor affärs- och miljömässig potential. Automatiska smörjsystem använder 30% mindre fett än de med manuella system och eftersom endast 20 % av alla smörjningspunkter idag är automatiserade, finns det stora miljöfördelar och affärsmöjligheter.

SKFs positiva utveckling i Asien lyftes, då speciellt Kina där SKF har en stark produktportfölj och en ledande position i utvalda marknadssegment. Vi talade även om SKFs starka tillväxt och växande globala täckning vad gäller företagets sekundära varumärken.

Under förra årets kapitalmarknadsdag pratade vi om de många order vi fått från fordonskunder. Leveranserna till några av dessa har nu påbörjats. Ett antal kundutlåtanden visades under dagen från bland annat Volvo Cars, Geely, Great Wall, Dongfeng och Hyundai. SKF har utvecklat en rad strategiska partnerskap på fordonsmarknaden, ett exempel är Great Wall i Kina. Avtalet kommer att ge SKF möjlighet att, som huvudleverantör, vara involverad tidigt i utvecklingsfasen. Detta ger SKF möjlighet till långsiktiga affärsöverenskommelser gällande nya plattformar.

SKF bekräftade sina långsiktiga finansiella mål och visade en bro med de komponenter som kan leda företaget till en rörelsemarginal på nivån 15%. Det visades även hur avkastningen på sysselsatt kapital på 27 % kan uppnås till 2017. Detta skulle frigöra kapital på ca 3 miljarder kronor.

SKFs program för att minska företagets årliga kostnader med 3 miljarder kronor till slutet av 2015 diskuterades och olika exempel på genomförda kostnadsbesparingar presenterades. Betydande minskningar av inköpskostnaderna har genomförts genom en central inköpsorganisation, konsolidering av leverantörsbasen och genom att införa bästa möjliga inköpsrutiner så som t.ex. strategiska inköp och integrerade kostnadsreduceringsprogram. Antalet leverantörer av direkt material har minskat från 6 000 under 2012 till runt 4 000 under 2014 med målet att nå runt 2 000 under 2016. Vi visade även hur totalkostnaden för smörjmedel har minskat med 15% och kostnaden för plast- och wellpappförpackningar med 10%.

Utställning

Ett flertal utställningsområden fanns tillgängliga under dagen för att ge besökarna tillfälle att fördjupa sig i SKF som företag. Huvudfokus låg på SKFs lösningar inom anläggningsoptimering. Utställningen innehöll en rad lösningar inom tillståndsovervakning, inklusive SKFs online- och offline lösningar och tjänster för fjärrdiagnostik samt de senaste mobila lösningarna. En av utställningens höjdpunkter var SKFs senaste banbrytande teknologi SKF Insight®. Även produkter och lösningar till vindkraftsindustrin, smörjsystem och fordonseftermarknaden presenterades.

Dagen filmades i sin helhet och kommer att finnas tillgänglig på SKFs hemsida.

Aktiebolaget SKF
(publ)

SKF är en av världens ledande leverantörer av rullningslager, tätningar, mekatronik, service och smörjsystem. Serviceerbjudandet omfattar tjänster såsom teknisk support, underhållsservice, tillståndsovervakning, tekniska konsulttjänster och utbildning. SKF är representerat i fler än 130 länder och har återförsäljare på cirka 15 000 platser världen över. Försäljningen 2013 uppgick till 63 597 miljoner kronor och antalet anställda var 48 401. www.skf.com

® SKF är ett registrerat varumärke som ägs av SKF-koncernen.