

Ärade aktieägare.

Det är mycket trevligt att åter ha möjligheten att träffa er på riktigt. Alternativa stämμοformer i all ära – men ingenting slår att träffas ansikte mot ansikte. Jag hoppas därför att ni känner er varmt välkomna igen här hos oss på Bjäre.

Jag kan dock samtidigt inte sticka under stol med att omvärldsklimatet ännu inte alls är som vi önskar det. Världsläget är fortsatt utmanande, med den ena krisen efter den andra. Vi håller fortfarande på att hantera effekterna av pandemin och, som ni kunde läsa i vår rapport för första kvartalet tidigare idag, påverkas vi nu även av följderna av kriget i Ukraina.

Nolato har inga egna fabriker vare sig i Ukraina, Ryssland eller Belarus, men vi påverkas ändå. Inte bara av den accelererande bristen på komponenter, som har tvingat en del av våra kunder att stänga eller reducera sin produktion. Även brist på vissa råmaterial liksom på arbetskraft påverkar oss.

Från den här talarstolen har jag och mina företrädare länge pratat om vikten av att vara ett starkt företag. Inte bara finansiellt utan även när det gäller kundorienterade resurser och erbjudanden. Helt enkelt att man under goda tider måste förbereda sig för sämre tider, så att man har krafter kvar att fortsätta att utvecklas. Vi ser det varje gång världen krisar – må det vara under finanskrisen 2008 eller de senaste årens pandemi – det är de företag, i likhet med Nolato, som har förmåga och resurser att utvecklas även under dåliga tider, som kommer ut som vinnare.

För trots ett fortsatt utmanande omvärldsklimat levererade vi under verksamhetsåret 2021 en stark omsättnings- och resultatutveckling. Det blev faktiskt det bästa helårsresultatet hittills under våra 83 år.

Det här har vi uppnått genom nära samarbete, såväl externt med våra kunder som internt mellan affärsområden och bolag. Ett samarbete som innebär att vi fortsatt har kunnat utveckla, bredda och stärka kunderbjudandet. Resultatet är att vi under året ytterligare har

kunnat bredda kundbasen, stärka vårt globala erbjudande och flyttat fram våra marknadspositioner inom samtliga affärsområden.

Idag är vi en strategisk partner till många av våra kunder, med resurser och kompetens att stödja dem från koncept till leverans av färdiga produkter. Vi har utveckling och produktion i över trettiofem enheter i Europa, Nordamerika och Asien och breddar kontinuerligt vårt erbjudande för att möta kundernas behov.

Nolatos affär bygger på ett nära samarbete med ledande, globalt framgångsrika, större företag med kontinuerlig utveckling och höga krav på precision, kvalitet och leveranssäkerhet. Vi stöttar dem genom att vara experter på utveckling och storskalig produktion av komplexa produkter i framförallt plast.

Vår filosofi är att arbeta med utvalda *kunder*, inte med utvalda *branscher*. Det innebär att vi arbetar med kunder i många olika branscher och att alla våra kunder kan dra ömsesidig nytta av den korsbefruktnings som uppstår när vi löser och influeras av utmaningar inom andra områden.

Vi kan till exempel hjälpa kunderna inom affärsområde Medical Solutions att integrera elektronik i sina produkter genom att dra nytta av affärsområde Integrated Solutions mer än tjugo års långa erfarenhet av mobiltelefoner och annan konsumentelektronik.

Målsättningen är alltid att ge en kundupplevelse som står för kvalitet i alla led, så att kunden ser Nolato som sitt första val som samarbetspartner. Vi strävar efter långsiktiga samarbeten och värnar om en transparent och nära relation.

Samma målsättning genomsyrar även vår syn på ansvarstagande och hållbar utveckling. Nolato har en lång tradition av ansvarsfullt företagande, där omsorg om människor och miljö alltid har varit en naturlig del av vår verksamhet. Ursprunget går tillbaka till förnyelsen av de legala kraven kring arbetsmiljö och miljö på sjuttioalet, som Nolatos ledning tidigt ansåg var viktiga områden att arbeta systematiskt och framåtriktat inom. Under 1990-talet togs flera viktiga steg. Vi var till exempel tidigt ut med att införa miljöledningssystemet ISO14001. Under 2000-talet utvecklades och fördjupades våra åtaganden inom många områden och vi

mejslade fram en allt tydligare strategi för hållbar utveckling. Bland annat stödjer vi sedan dess principerna i FN Global Compact och har kopplat våra hållbarhetsmål till FN:s globala mål för hållbar utveckling. Och naturligtvis redovisar vi vårt hållbarhetsarbete transparent enligt GRI – Global Reporting Initiative.

Idag är vår strategi för hållbar utveckling – alltså mål och aktiviteter inom socialt ansvar, affärsetik, ekonomiskt ansvar och miljö – inriktad på att lösa utmaningar i närtid och samtidigt skapa beredskap för framtida förväntningar och krav.

En viktig komponent i strategin är att genom ett systematiskt angreppssätt utveckla resurseffektiva produktionsmetoder och produkter med låg klimatpåverkan. Vi är här en viktig länk mellan leverantörerna av material och våra kunder, vilket ger oss en strategisk roll i kundens omställning till en hållbar utveckling. Genom aktiv påverkan, både på leverantörerna och kunderna, har vi kunnat öka takten i utbytet av fossila plaster mot biobaserade och återvunna plastråvaror. Vi hjälper också våra kunder att redan från början anpassa och konstruera produkterna för återvinning och cirkulära flöden.

Kunderna är mycket intresserade av att vara med i den här växlingen. Tröskeln är lite högre inom segment som är starkt reglerade, som medicinteknik, men även här börjar vi se öppningar på grund av det aktiva arbete vi bedriver med såväl kunder som leverantörer.

Under 2020 uppdaterade vi Nolatos hållbarhetsmål och antog då ett ambitiöst klimatmål som ett led i vår strävan att bli ett klimatneutralt företag. Det nya klimatmålet ska resultera i en minskning av koncernens koldioxidutsläpp med 80 procent fram till 2025.

Ett viktigt steg togs 2021 då Nolato tecknade ett avtal om ursprungsmärkt, fossilfri el för våra produktionsenheter i Kina. Åtgärden kommer att minska vårt koldioxidavtryck i Kina med hela 75 procent och totalt sett minskar koncernens globala utsläpp med 30 procent genom denna åtgärd. Under året tecknade vi också ett tio-årigt avtal om att köpa sol-el från en ny solcellspark i södra Sverige. Den ska stå klar nu i höst och kommer att minska vår miljöpåverkan ytterligare, samtidigt som vi också får sänkt elkostnad och ett skydd mot volatiliteten på elmarknaden.

Så jag tycker att vi har en bra grund att stå på när det gäller vår verksamhets påverkan på miljö och människor. I det dagliga arbetet ute i produktionen och vid samtalen med våra kunder tar vi alltid hänsyn till miljöaspekterna. Även i styrelsens långsiktiga arbete ingår alltid miljökonsekvenserna som en viktig del i diskussioner och beslutsunderlag. Styrelsen har därför utpekat en särskild ledamot, Erik Lynge-Jorlén, som följer koncernens arbete med hållbar utveckling och har nära kontakt med oss i ledningen i dessa frågor. Och i koncernledningen ingår sen en tid Glenn Svedberg, tidigare vd i Nolato Cerbo, som hållbarhetschef. Hans uppgifter är bland annat att på ett konkret sätt integrera hållbarhetsfrågorna i våra beslut och affärer samt att vara koncernledningens näsa, ögon och öron vad gäller ny teknik, trender och lagstiftning.

Det ligger alltså djupt i vår företagskultur att arbeta systematiskt, ansvarsfullt och med fullt fokus på kundnytta, affärsmässighet och omsorg om miljö och människor. Våra grundbultar – Affärsmässiga, Välorganiserade och Ansvarstagande – tecknades första gången ner för trettio år sedan, men har långt dessförinnan styrt vår verksamhet.

Denna företagskultur, som med rötterna här på Bjäre präglar hela vår verksamhet – oavsett om vi är i Sverige, Kina, USA, Ungern, Storbritannien, Schweiz, Irland, Malaysia, Mexiko, Polen eller Rumänien – har vi haft stort stöd i nu när vi växer. Det känns att vi de senaste åren har blivit ett betydligt större företag och uppnått en ny nivå i förhållande till våra olika intressenter.

Styrkan i vår decentraliserade affärsmodell, med produktion och beslutsfattande nära kunderna, har underlättat tillväxten. Det decentraliserade beslutsfattandet, i kombination med den starka företagskulturen, gör det möjligt för oss att vara flexibla, effektiva och snabbfotade. Det här har inte minst märkts när det gäller integrationen av verksamheten i GW Plastics, som Nolato förvärvade hösten 2020. Trots effekterna av pandemin, med bland annat begränsat resande, har integrationsarbetet gått enligt plan, då vår organisation gjorde det möjligt att till stor del genomföra arbetet lokalt och regionalt.

Jag börjar komma till slutet på mitt anförande och här förväntar ni er sannolikt ett uttalande om framtiden. Men jag vill istället vända tillbaka till vad jag sa i inledningen: Det är osäkra tider och vi påverkas alla av en turbulent omvärld. Nolato har dock en stark finansiell

ställning och är en trygg samarbetspartner, vilket båda delar uppskattas av våra kunder. Vi fortsätter att investera i utveckling och innovation, samtidigt som vi kontinuerligt utvärderar potentiella förvärv som stämmer överens med vår företagskultur, kompletterar vår kundbas och breddar vårt erbjudande ytterligare.

Som jag sa i inledningen: Det är de företag som har förmåga och resurser att utvecklas även under turbulenta tider, som kommer ut som vinnare.

Tack!