

VD:s anförande

3 maj 2007

Per Lindberg
VD & koncernchef



Billerud 2006

- Resultatutvecklingen har vänt
- Stark marknad under hela 2006
- Fortsatt kostnadsökning
- Prisökningar > ökning av rörliga kostnader
- Besparingarna har minskat de fasta kostnaderna
- EBIT MSEK 552, en ökning på 176% (7% EBIT marginal)
- Avkastning på sysselsatt kapital: 11%
- Avkastning på eget kapital: 12%



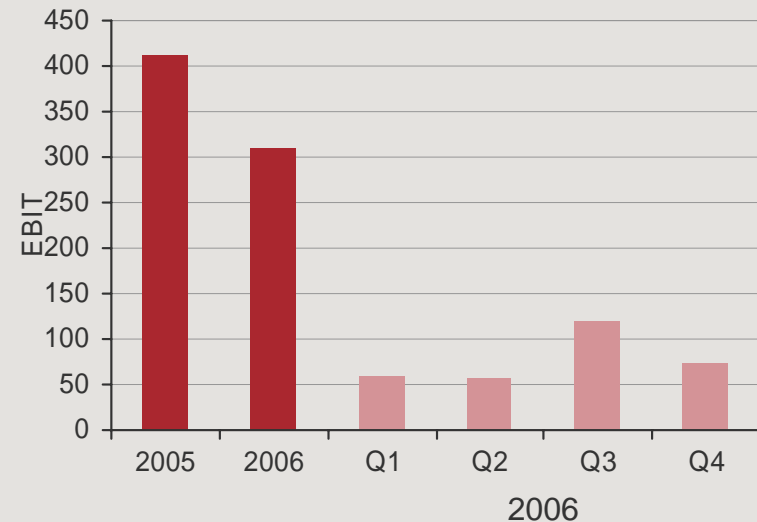
Nyckeltal

2006 vs 2005

	2006	2005	Förändring
Leveranser ('000 ton)	1 364	1 351	+1 %
Nettoomsättning, MSEK	7 369	6 823	+8 %
Rörelseresultat, MSEK	552	-200	+752
Rörelsemarginal	7%	-3 %	+10 %
Vinst/aktie, SEK	6,08	-3,56	+9,64
Nettoskuldsättningsgrad	0,94	0,99	-0,05

Packaging & Speciality Paper

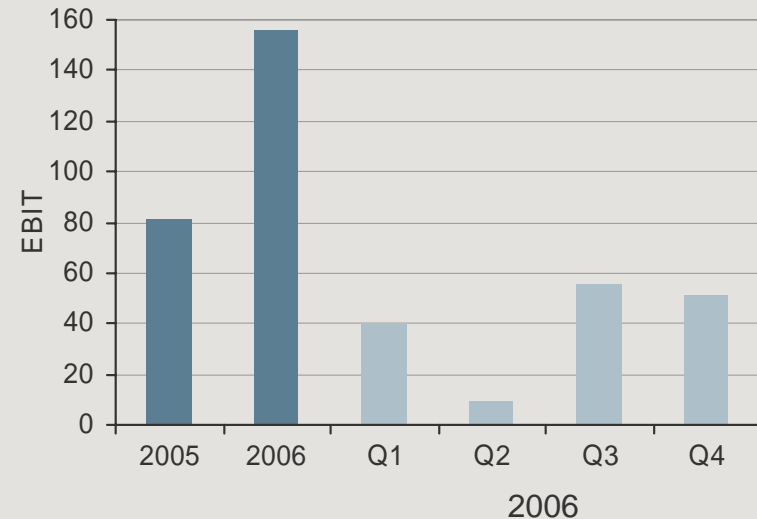
- God men varierande efterfrågan, stark konkurrens
- Kostnadsökningar
- Leveranser +/- 0% 2006 vs. 2005
- Priser + 3% under 2006 (lokal valuta)



	2005	2006
Nettoomsättning, MSEK	3 751	3 709
Rörelseresultat, MSEK	411	309
Rörelsemarginal, %	11	8

Packaging Boards

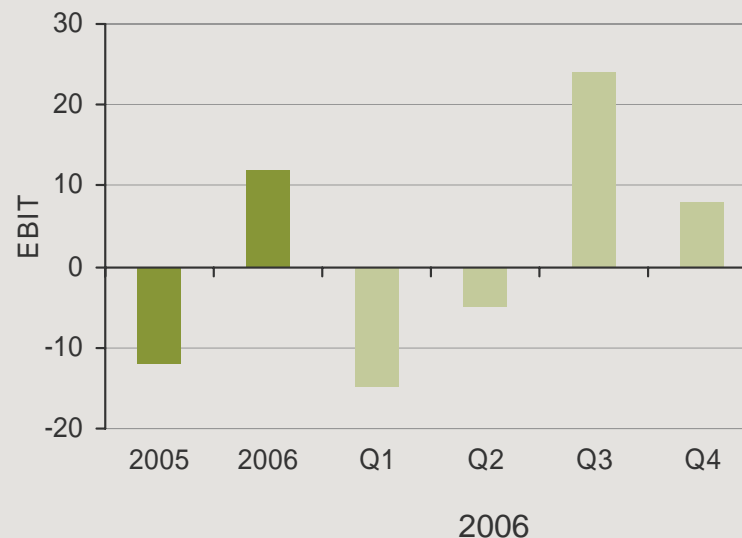
- Stark efterfrågan, god prisbild
- Kostnadsökningar
- Leveranser +/-0% 2006 vs. 2005
- Priser + 13% under 2006 (lokal valuta)



	2005	2006
Nettoomsättning, MSEK	2 058	2 169
Rörelseresultat, MSEK	81	156
Rörelsemarginal, %	4	7

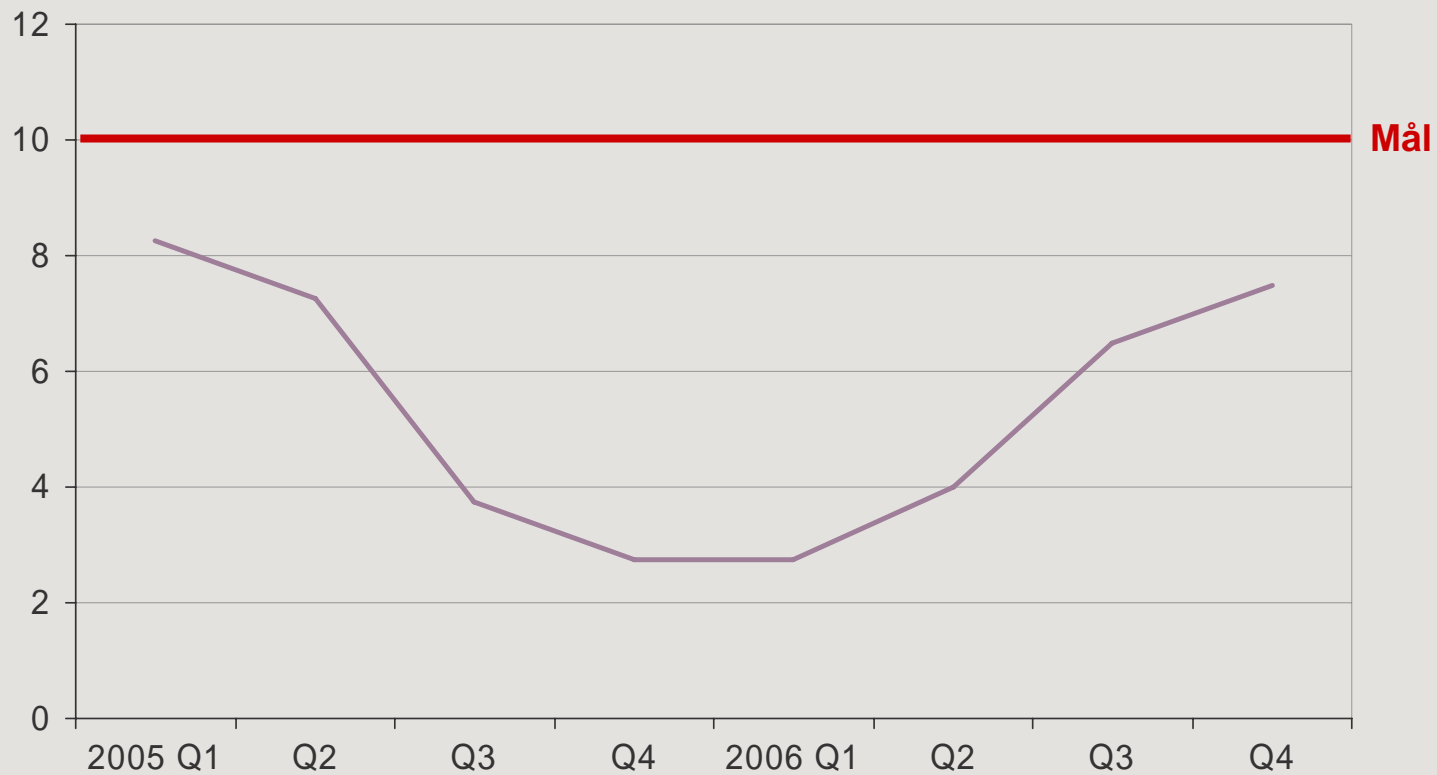
Market Pulp

- Stark marknad
- Kostnadsökning och hög valutapåverkan
- Leveranser +5% 2006 vs. 2005
- Priser + 20% under 2006 (USD)



	2005	2006
Nettoomsättning, MSEK	1 197	1 348
Rörelseresultat, MSEK	-12	12
Rörelsemarginal, %	-1	1

Billeruds resultatutveckling har vänt



Rullande 12 månader, exklusive engångskostnader 2005

Finansiella mål

	Mål	2002 - 2006	2006
Rörelsemarginal, %	10 ¹⁾	9,6	7
Nettoskuldsättningsgrad (årsgenomsnitt)	0,6 – 0,9	0,63	1,01
Utdelning % av årsvinst	50 ¹⁾	64	58 ²⁾

1) Genomsnittligt över en konjunkturcykel

2) Styrelsens förslag SEK 3,50 per aktie

Agendan för lönsamhet under 2006

- Kostnadseffektivitet
 - » Mer effektiv organisation - "Billerud 2007"
 - » Energieffektivisering

- Försäljningseffektivitet
 - » Ny affärsområdesorganisation



Program för kostnadseffektivitet

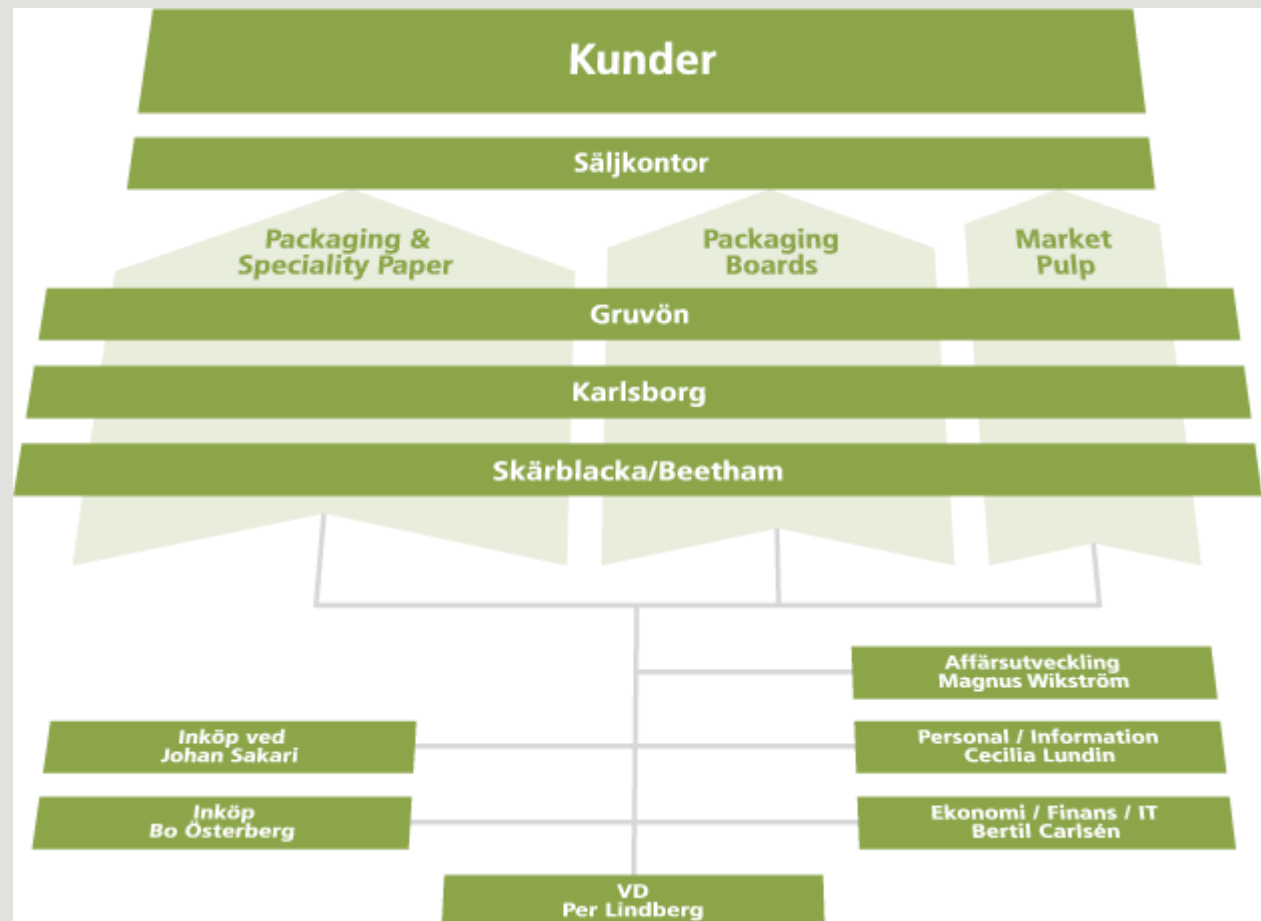
- Energiprogram
 - » Genomfört
 - » Investeringar 1 050 MSEK, total besparing mer än 250 MSEK
 - » Besparingar på 90 MSEK förväntas under 2007
 - » Ökade avskrivningar 50 MSEK

- Billerud 2007
 - » Under genomförande 2006
 - » Total besparing 250 MSEK (vs. 2004)
 - » Delvis förseningar i Gruvön och Beetham
 - » Full effekt kvartal 4, 2007

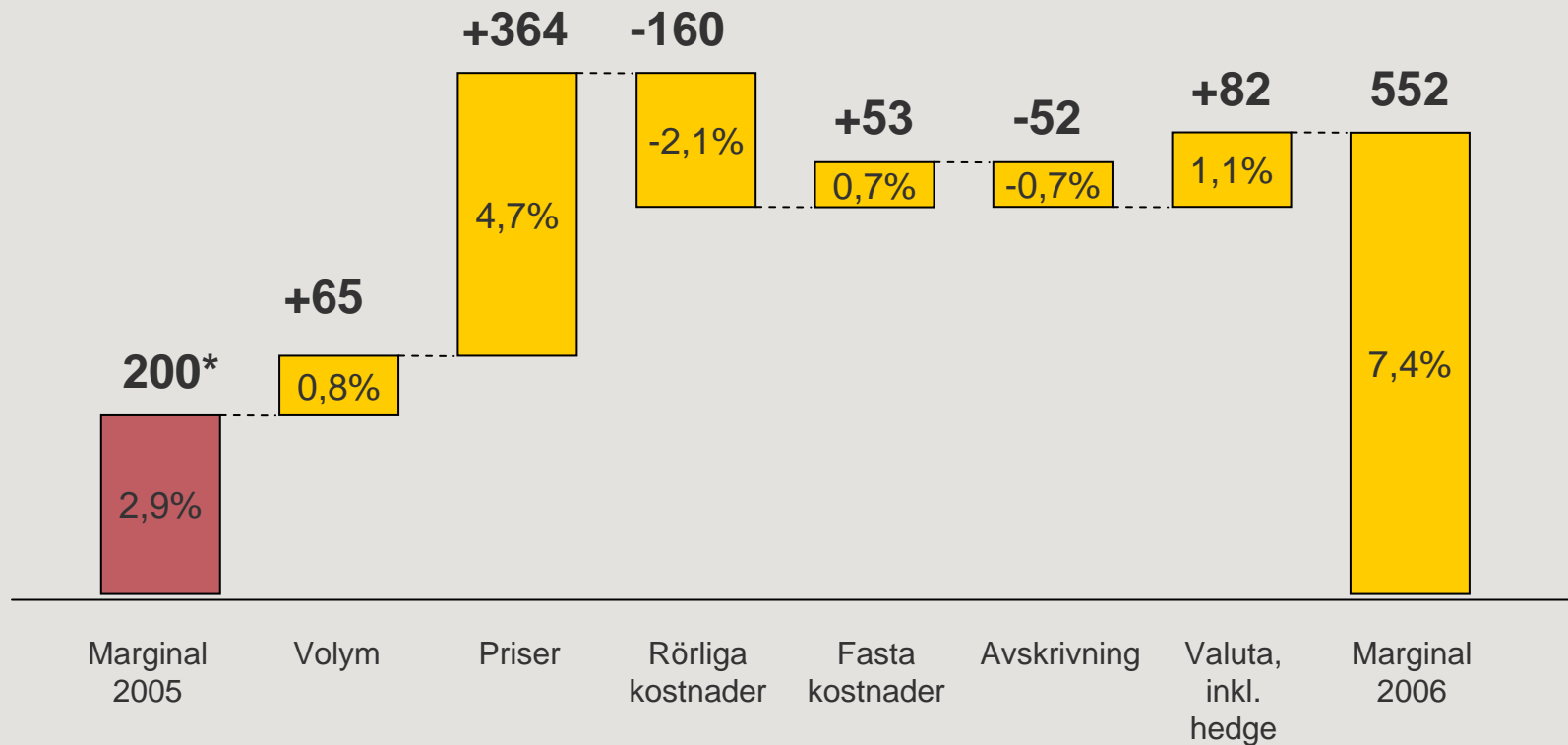


Ny affärsområdesorganisation 2006

- Ökat fokus på kunder och kundsegment
- Tydligare fokus på affärsutveckling
- Förbättrad styrning av lönsamheten
- Ny ledningsorganisation



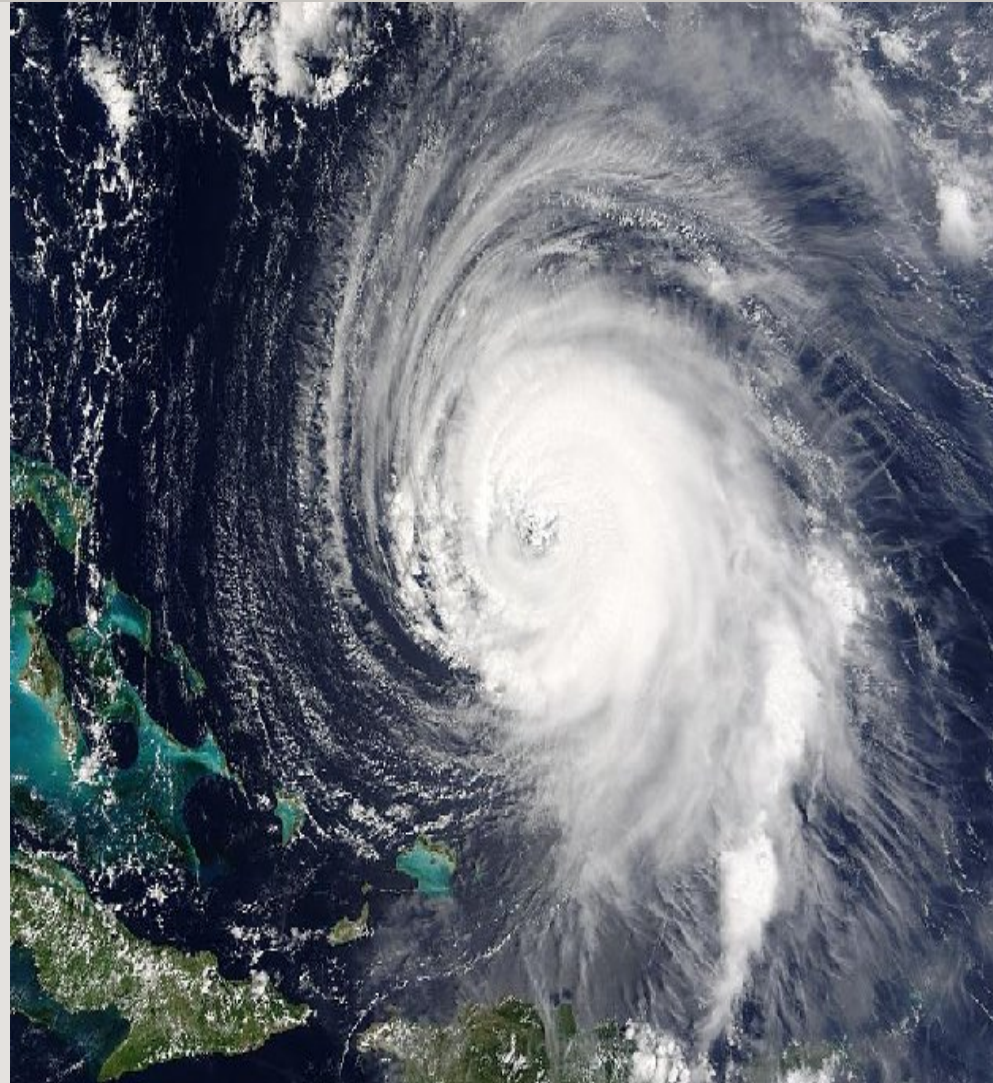
Åtgärderna gav resultat under 2006



* Justerat för engångskostnader om 400 MSEK

Våra framtida utmaningar

- Kostnadsökningar för ved, energi och transporter
- Hög valutaexponering
- Låg tillväxttakt i Europa
- Splittrad och svag industristruktur



Vi har lagt en ny strategi under 2006

- Säkra långsiktig konkurrenskraft genom processeffektivitet och selektiva investeringar
- Fokusera på lönsamhet
- Utveckla ny kompetens och kunskap för lönsamhet och tillväxt
- Följa kunder till nya marknader för snabbare tillväxt
- Satsa på samarbeten och selektiva förvärv
- Ökat fokus på helhetslösningar

Vision och affärsidé

- Vision

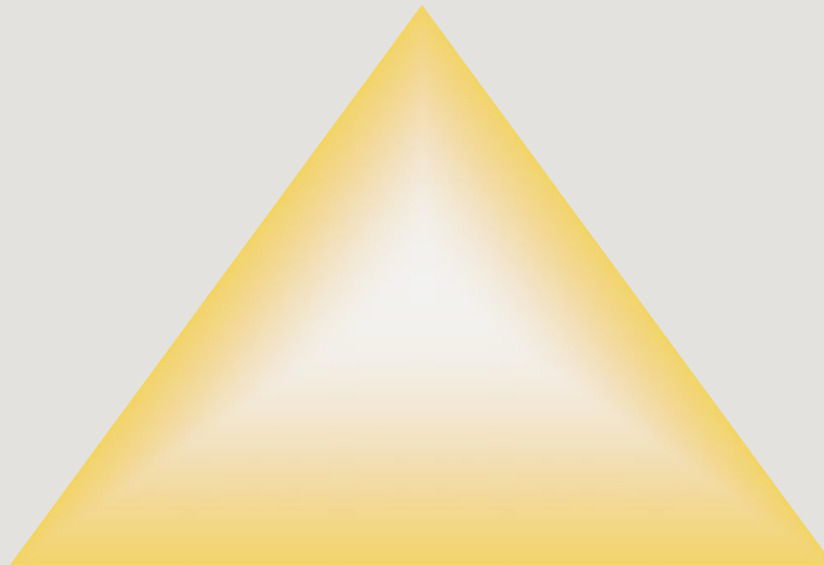
Billerud ska vara känt för att sätta högsta globala standard för förnyelsebara, skyddande och säljande förpackningslösningar

- Affärsidé

Billerud erbjuder krävande kunder förpackningsmaterial och lösningar som främjar och skyddar deras produkter – förpackningar som är attraktiva, starka och gjorda av förnyelsebara material



Strategins hörnpelare



**Processeffektivitet
i världsklass**

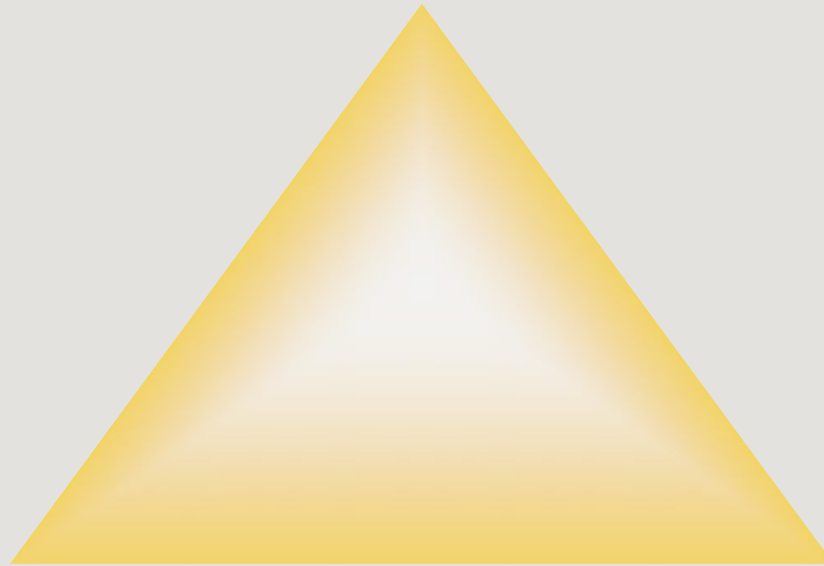
Processeffektivitet

Vi arbetar för världsklass

- Brett produktivitetsprogram för att öka kostnads- och energieffektivitet
- Selektiva investeringar för ökad konkurrenskraft
 - » 100 000 ton ökad pappersproduktion
- Inköp och logistik
- Hälsa och säkerhet
- Kostnads- och lönsamhetsstyrning



Strategins hörnpelare



**Processeffektivitet
i världsklass**

**Försäljnings- och
affärsutveckling**

Försäljnings- och affärsutveckling

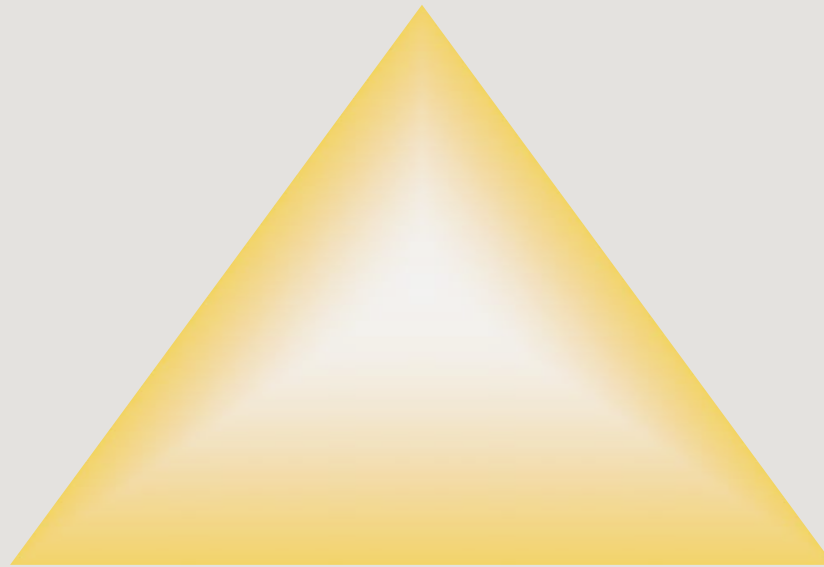
Lönsamhetsstyrning

- Fokus på lönsamma segment och produkter
- Prioritering av lönsamma marknader och tillväxtmarknader
- Ökad flexibilitet mellan marknader och produkter
- Stringent prispolitik
- Utveckling av nya affärsmodeller



Strategins hörnpelare

Tillväxt



**Processeffektivitet
i världsklass**

**Försäljnings- och
affärsutveckling**

Tillväxt genom affärsutveckling

- Slå mynt av slutkundernas behov av bättre helhetslösningar
- Bygga vidare på Billeruds etablerade varumärke och produkter
- Utveckla rollen som pappersleverantör – sälja kunskap
- Ta position som leverantör av helhetslösningar genom samarbeten med olika typer av leverantörer
- Organisk tillväxt samt selektiva förvärv



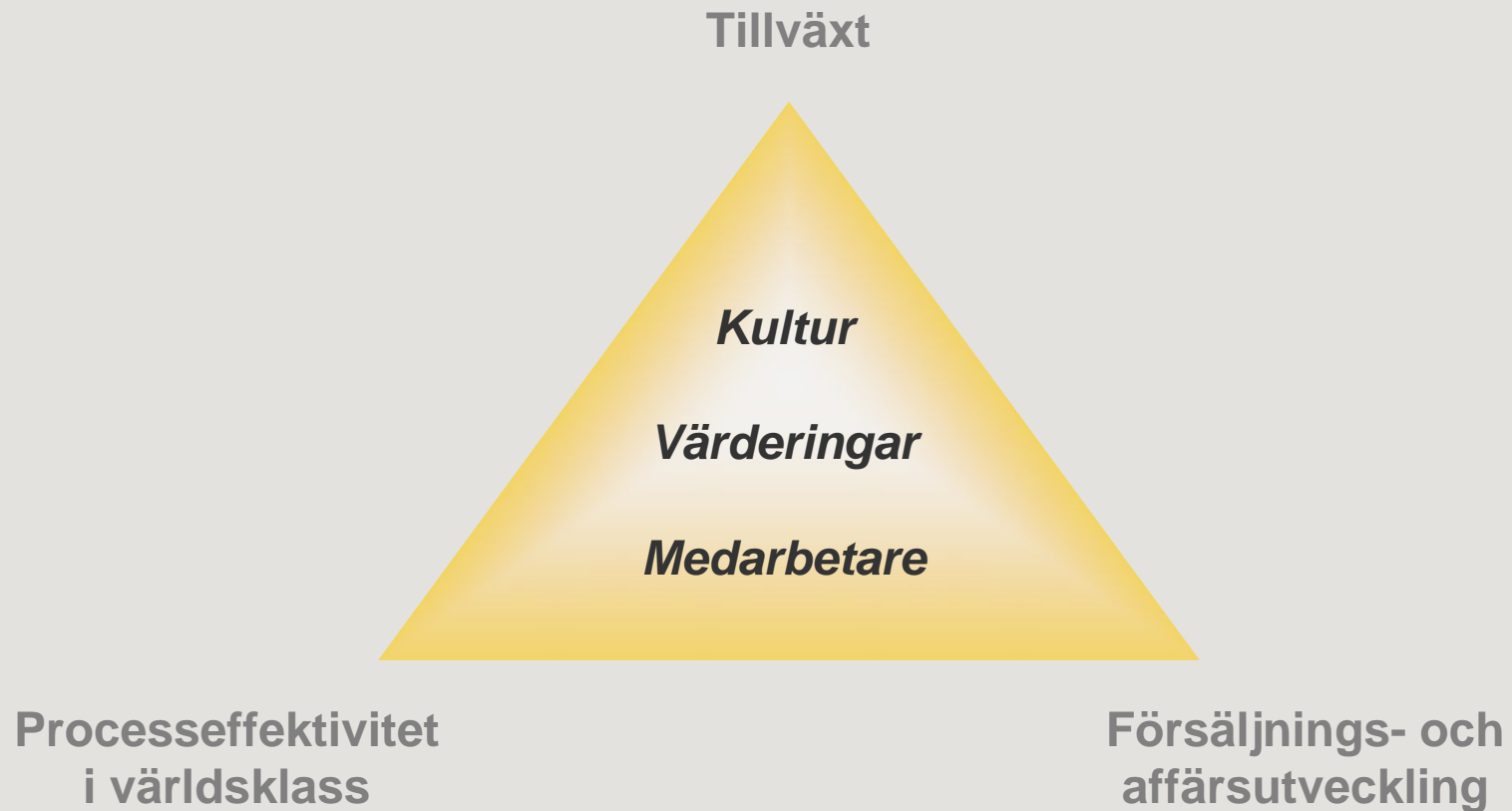
Exempel

Förbättring av leveranskedjor för Frukt & Grönt

- Billerud utvecklar lösningar som minskar förlusterna i leveranskedjan av Frukt & Grönt och därmed kostnaderna i hela kedjan
- Vårt erbjudande bygger på Billerud Flute®
 - » Analys av förluster och beskriva förbättringspotential
 - » Förbättra fruktlådan
 - » Översyn av leveranskedjan för att minimera påfrestningar på lådan och produkten
 - » Uppföljning och analys för att säkerställa förbättringar
- Samarbeten med konverterare, odlare, grossister, importörer



Strategins hörnpelare



Våra värderingar

Professionalism

Effektivitet

Kreativitet



Nya finansiella mål

- Ändrade mål
 - » Långsiktig organisk tillväxt med minst 3%
 - » En EBIT-marginal om 10 % som ett genomsnitt över en konjunkturcykel
 - » Investeringar ska ge en avkastning som överskrider WACC (vägda kostnader för företagets kapital)
- Oförändrade mål
 - » Nettoskuldsättningsgrad 0,6 – 0,9
 - » Aktieutdelning 50% av nettovinsten, över en konjunkturcykel

Första kvartalet 2007

- Nettoomsättningen ökade med 8% till MSEK 1 952 (1 785)
- Rörelseresultatet uppgick till MSEK 177 (64), en ökning med 177%
- Rörelsemarginalen uppgick till 9% (4%)
- Vedkostnader ökade med MSEK 46 jämfört med kvartal 4, 2006
- Fortsatt starkt marknadsläge



Ved

Råvarutillgång

- Svår försörjningssituation på grund av den varma vintern i början av 2007
- Ökad konkurrens på fiber
- Planerad exportskatt i Ryssland
- Billerud har beslutat att bygga upp en egen organisation för vedinköp
- Total konsumtion 5,4 miljoner m³fub
- Andel import - cirka 20-25 %
- Störst import från Lettland, Litauen, Estland, Finland and Norge



Utsikter 2007

- Fortsatt stark marknad med möjlighet till ytterligare prisökningar
- Vedpriserna förväntas vara höga resten av året
- Programmen för kostnadsreduktion kommer att ge fortsatt positiva effekter





Protecting your natural interests