



☆☆☆
SWEDISH MATCH

Lars Dahlgren
VD och koncernchef

Summering av 2011

Ännu ett stabilt år med ökat fokus på att expandera verksamheten

■ Ett starkt resultat

- Jämförbar nettoomsättning* ökade med 8% i lokala valutor
- Jämförbart rörelseresultat* ökade med 11% i lokala valutor
- Resultat per aktie uppgick till 12:14 SEK

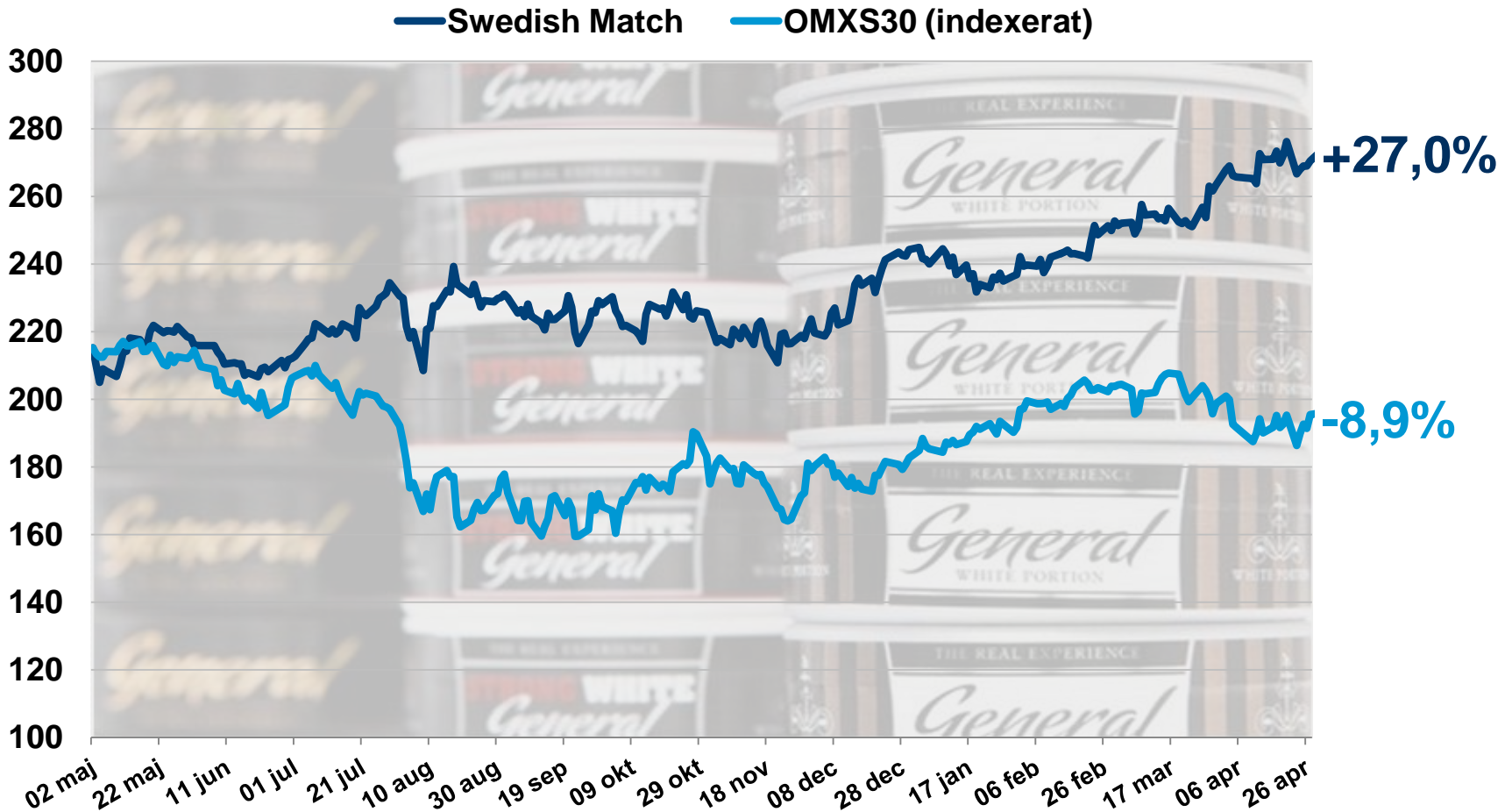
■ Expansion av verksamheten

- Stark tillväxt för snus på den svenska marknaden
- Fortsatt tillväxt för snus på den norska marknaden
- Stora framsteg för General snus i USA
- Försäljning av snus i Taiwan, Kanada och Ryssland genom SMPM International
- Rekordvinst och kraftig tillväxt för massmarknadscigarrer
- Stark tillväxt för tändare i Asien

* Exklusive verksamheter som överförts till STG

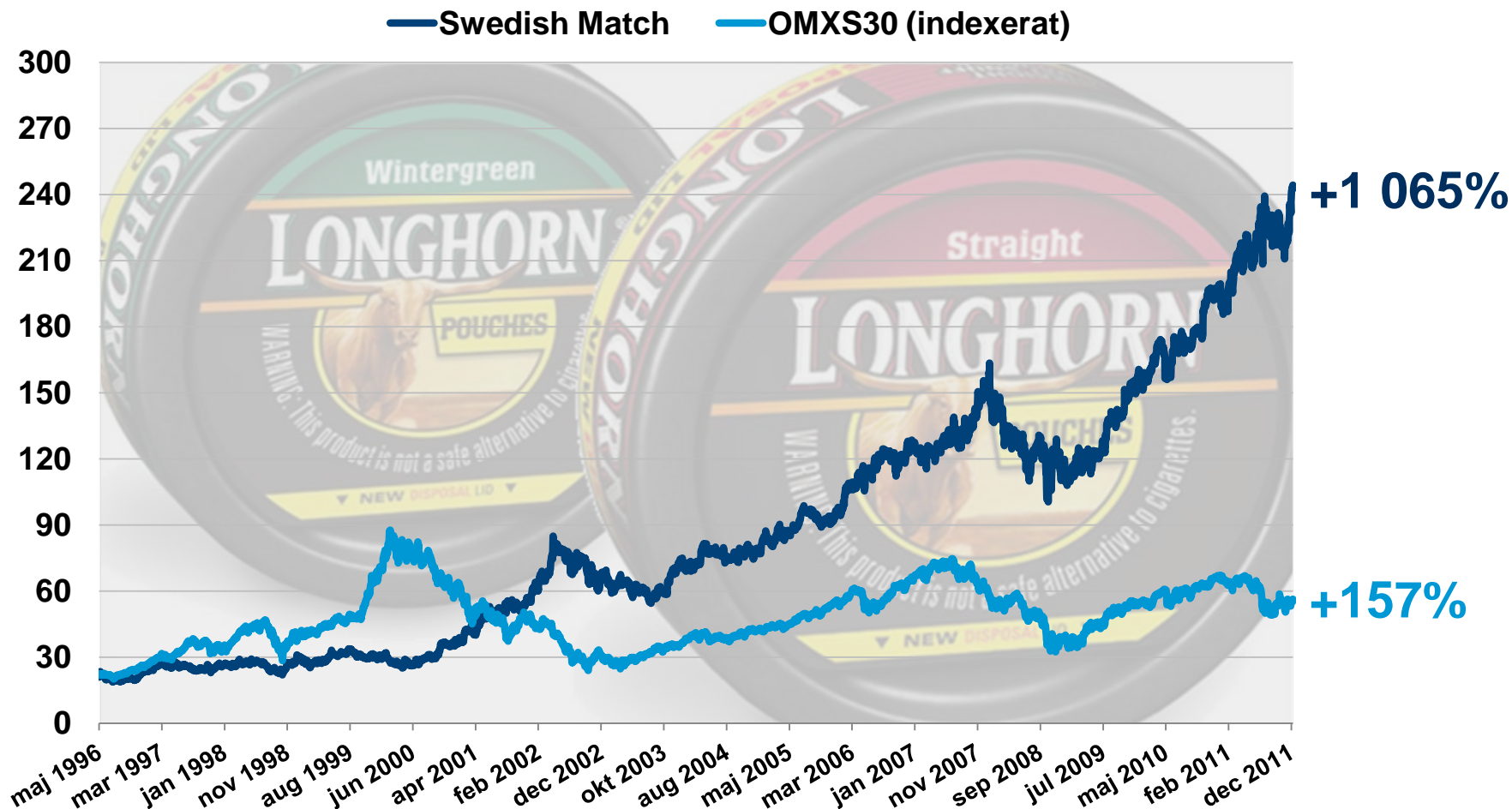
Aktiens utveckling

Aktiens utveckling jämfört med storbolagsindex sedan förra årets årsstämma



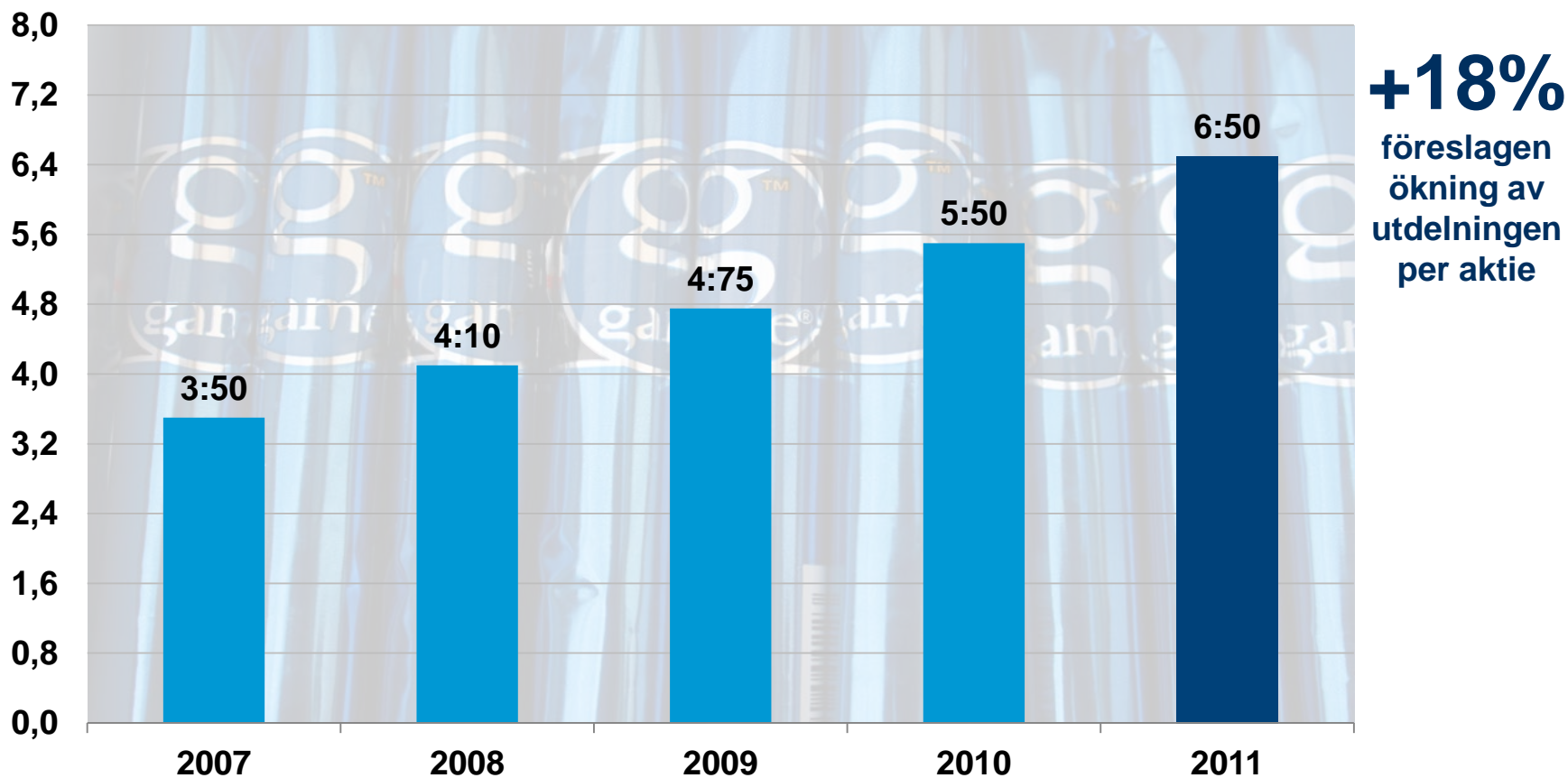
Aktiens utveckling

Aktiens utveckling jämfört med storbolagsindex sedan introduktionen 1996



Värdeöverföring till aktieägarna

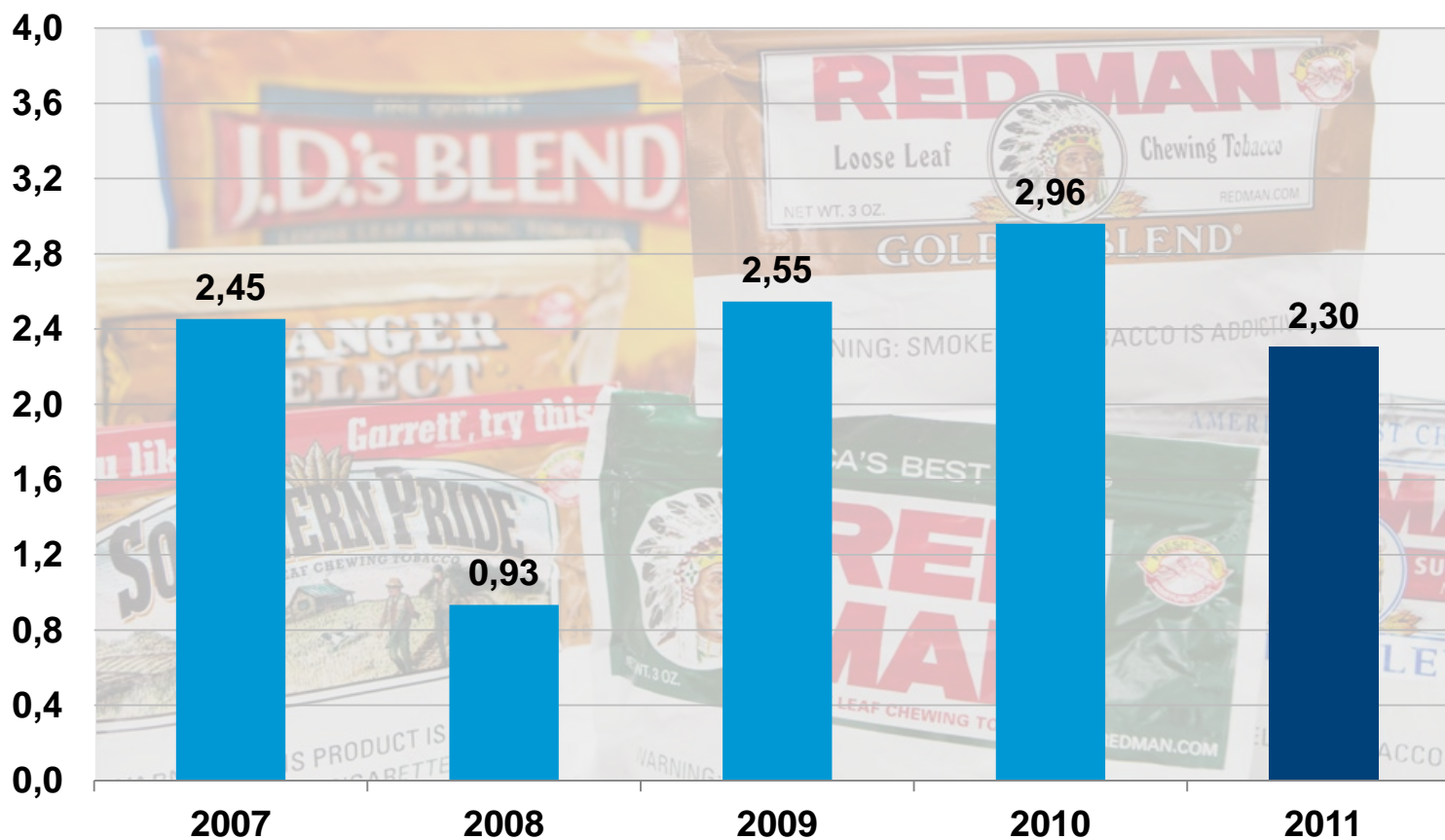
Styrelsen föreslår en höjd utdelning per aktie (SEK)



* Föreslagen utdelning

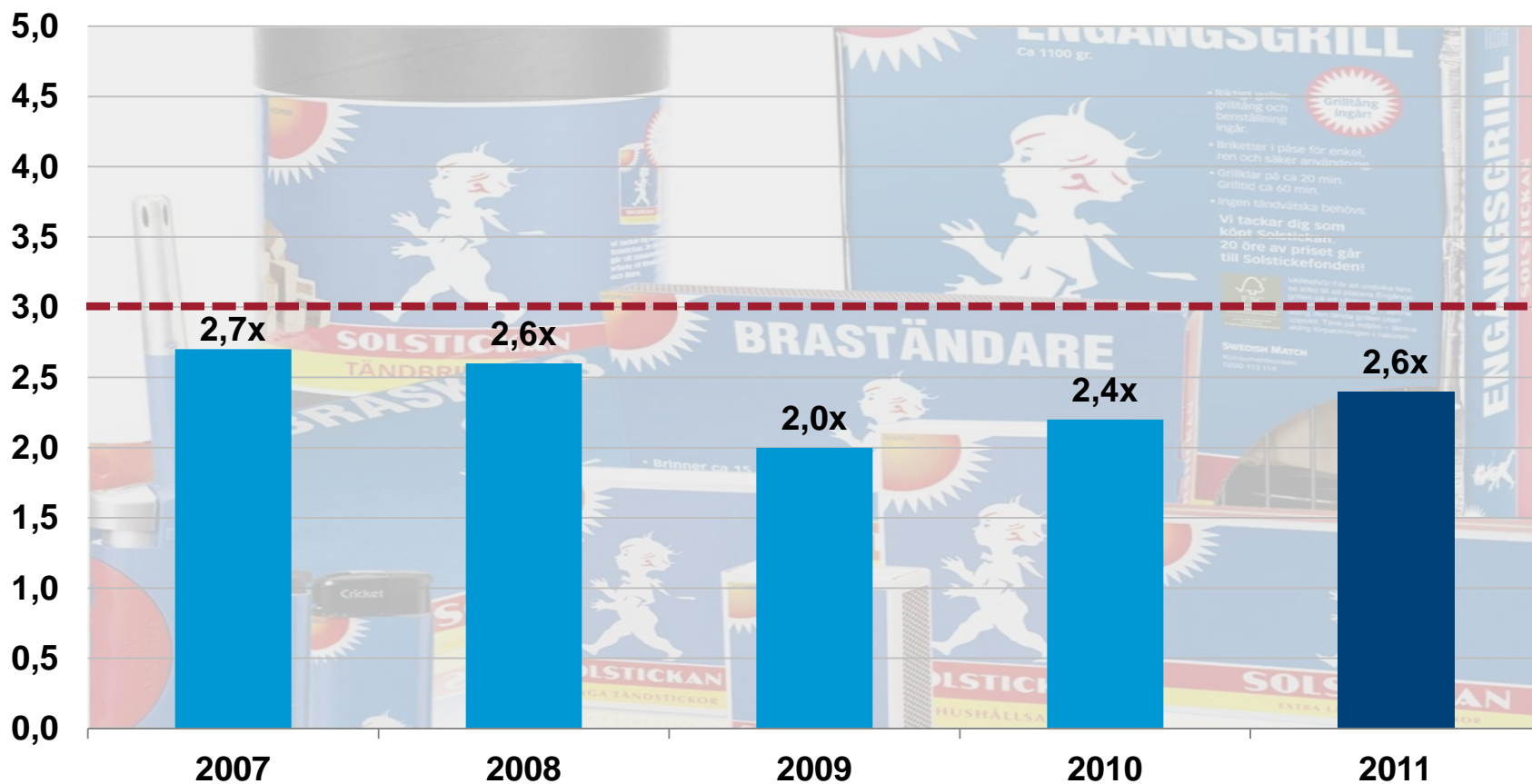
Värdeöverföring till aktieägarna

Företaget fortsatte att köpa tillbaka aktier under 2011 (miljarder SEK)



11,2
miljarder i
aktieåterköp
under de
senaste fem
åren

Välbalanserad nivå av finansiell nettoskuld i relation till EBITA (miljarder SEK)



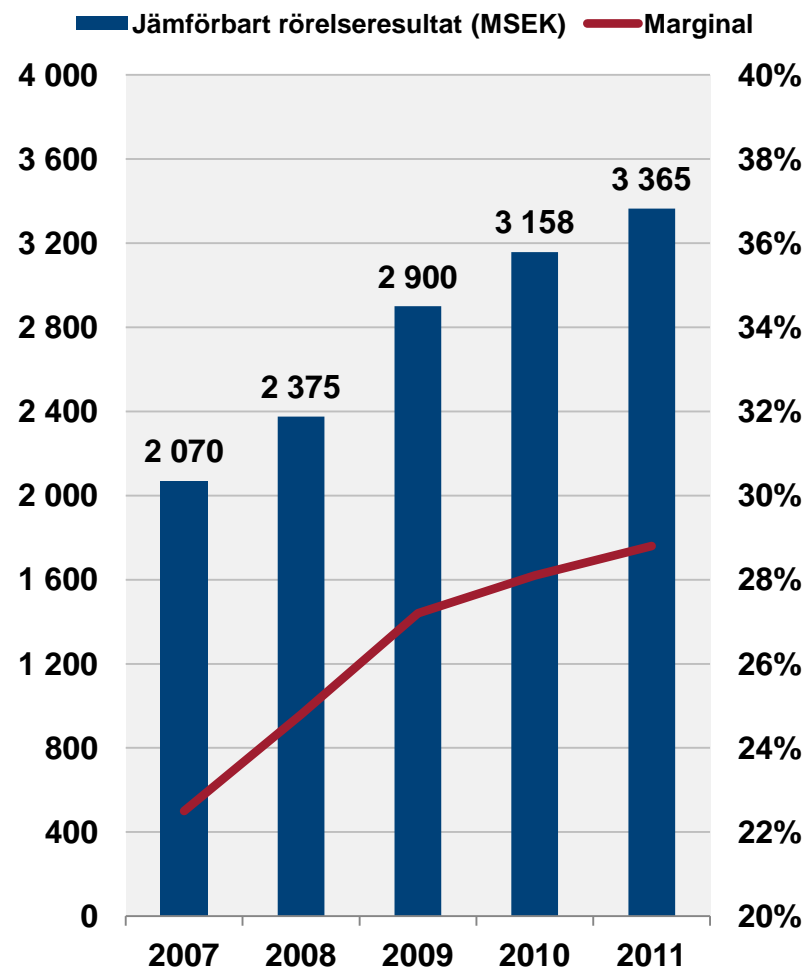
Ytterligare ett år med stark tillväxt för både försäljning och resultat

- Jämförbar nettoomsättning* ökade med 4% (8% i lokala valutor)
- Jämförbart rörelseresultat ökade med 7% (11% i lokala valutor)
- Jämförbar rörelsemarginal ökade till 28,8% (28,1% under 2010)
- Snus i Skandinavien och amerikanska massmarknadscigarrer bidrog starkt till resultatet

	2011	2010
Jämförbar nettoomsättning*	11 666	11 222
Jämförbart rörelseresultat*	3 365	3 158
Resultat per aktie**	12:14	9:92

* Exklusive verksamheter som överförts till STG

** Exklusive större engångsposter



Global ledare inom rökfria produkter

- Växa snuskategorin i Skandinavien och behålla vår ledande position på marknaden
- Utveckla snuskategorin i USA och etablera en stark närvaro på marknaden
- Försvara vår position inom amerikanskt snus på en starkt konkurrensutsatt marknad
- Skapa tillväxt på global basis genom SMPM International



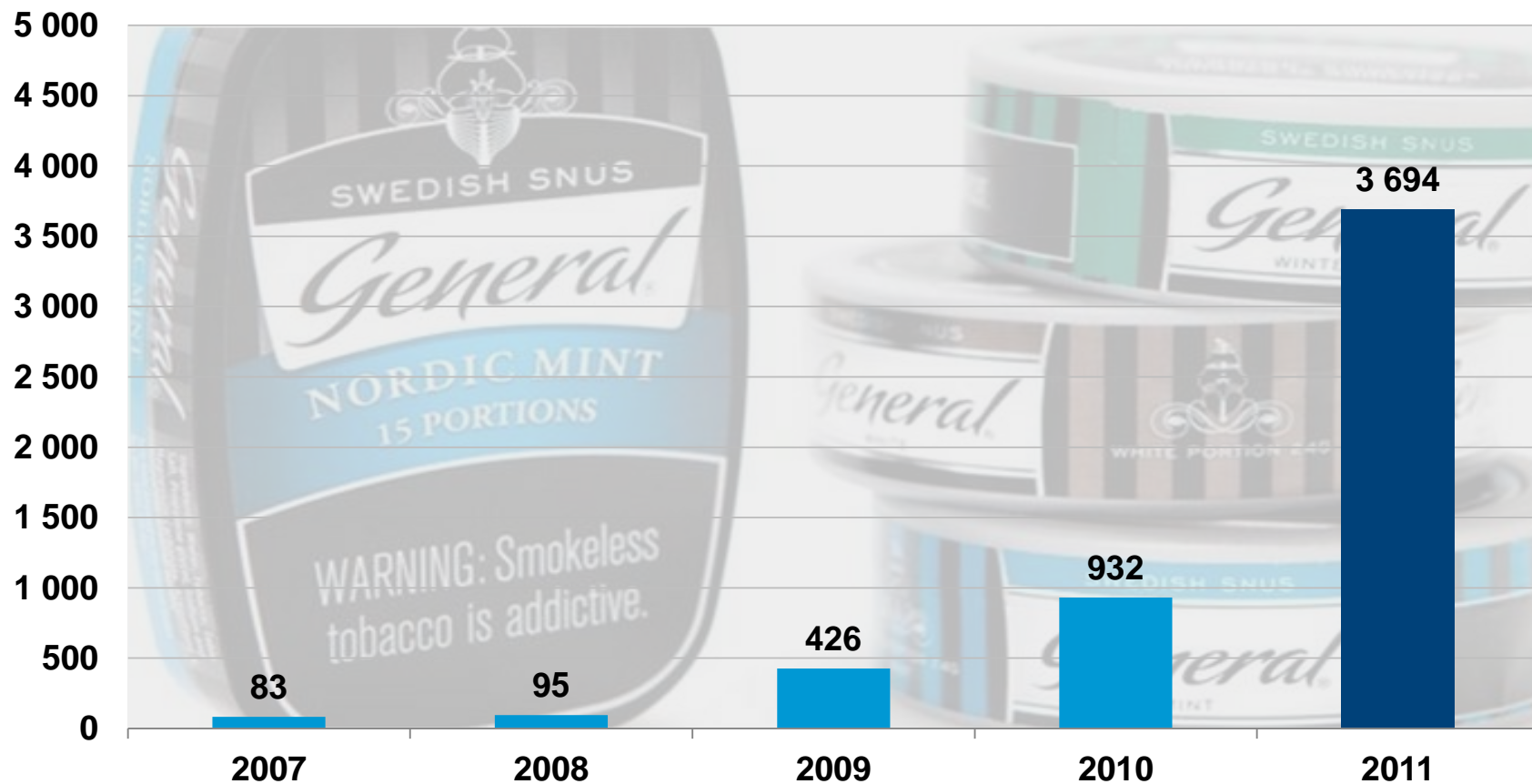
Fortsatt tillväxt och lönsamhet samt ökade internationella satsningar på snus

- Stark tillväxt på snusmarknaden i Skandinavien
- Rekordresultat trots hård konkurrens inom kategorin för amerikanskt snus
- Fortsatt utökad distribution och satsningar på svenskt snus i USA
- SMPM International utökade antalet testmarknader för svenskt snus

	2011	2010	Förändr.
Nettoomsättning	4 726	4 522	+5%
Rörelseresultat	2 181	2 080	+5%
Rörelsemarginal	46,1%	46,0%	+0,1pp



Distributionsutveckling för General i USA (antal butiker vid årets slut)*



* Exkluderar butiker som inte längre ingår i distributionen

Maximera långsiktig lönsamhet

- Främja lönsam tillväxt för massmarknadscigarrer i USA genom fortsatt marknadsledande innovation och utökad distribution
- Dra nytta av företagets ledande ställning inom tuggtobakskategorin i USA
- Kontinuerligt genomföra produktivitetsförbättringar



Andra tobaksprodukter

Ökad lönsamhet och stor framgång för massmarknadscigarrer i USA

- Volymerna för massmarknadscigarrer ökade med 39%
- Fortsatt framgång för nya produkter inom massmarknadscigarrer
- Marknadsledande tillverkning av massmarknadscigarrer
- Högsta lönsamheten någonsin för tuggtobak



	2011	2010	Förändr.
Nettoomsättning	2 388	2 440	-2%
Rörelseresultat	1 049	942	+11%
Rörelsemarginal	44,0%	38,6%	+5,4pp

”Operational excellence” och lönsamhet

- Bibehålla och dra nytta av ledande marknadspositioner och varumärken
- Tillvarata utvalda möjligheter för tillväxt
- Kontinuerligt arbeta med förbättringar i leveranskedjan



Tändprodukter

Bra kassaflöde och vinstutveckling trots tuffa yttre förhållanden

- Minskade volymer för tändstickor i Västeuropa och Brasilien
- Ökad volymtillväxt för tändare, särskilt i Asien
- Höga prisnivåer på råmaterial
- Negativ påverkan av en stark SEK



	2011	2010	Förändr.
Nettoomsättning	1 346	1 429	-6%
Rörelseresultat	240	279	-14%
Rörelsemarginal	17,9%	19,5%	-1,6pp

Framgångsrik integration och synergier som realiseras enligt plan

- Snabb och framgångsrik integration
- Det jämförbara resultatet förbättrades för alla produktområden
- Förvärv av Lane Limited stärker positionen på den amerikanska marknaden



Fördelar för Swedish Match och vår omvärld

- **Ökad transparens och en bättre förståelse för risker och möjligheter**
- **Fortsatt förbättring av redovisning och aktiviteter med hänsyn till ekonomiska, miljömässiga och sociala frågor**
- **Ökade effektiviseringar och bättre resursanvändning**
- **Förbättrad långsiktig miljöpåverkan och minskade kostnader**



Hållbarhetsarbetet under 2011

■ Hållbarhetsredovisning

- www.swedishmatch.com/sustainability
- Ökat antal redovisade GRI-indikatorer

■ Löpande intressentdialog

- Hållbarhetsundersökningar med viktiga intressenter

■ Miljömål satta för 2016

- Energiförbrukning, elektricitet, koldioxidutsläpp, avfall/farligt avfall och vattenförbrukning

■ Sociala insatser och aktiviteter

- Utbildning och kompetensprogram
- Hälsöfrämjande insatser
- Kulturstöd
- Katastrofhjälp, akutlån och bistånd
- Barnhem
- Drogförebyggande
- Anti-mobbing
- Anti-nedskräpning





**Global ledare inom rökfria
produkter**

Gårdagens datorer...



...framtidens datorer



Gårdagens bilar...



...framtidens bilar



Gårdagens tobak...



☆☆☆
SWEDISH MATCH

...framtidens tobak

