



Magnus Groth
Vd och koncernchef



Våra dagliga prioriteringar

A large blue circle with a white border, containing the text 'Omtanke om våra medarbetare' in white.

**Omtanke
om våra
medarbetare**

A large dark blue circle with a white border, containing the text 'Bidra till samhället' in white.

**Bidra till
samhället**

A large pink circle with a white border, containing the text 'Framgångsrik verksamhet' in white.

**Framgångsrik
verksamhet**

Höjdpunkter 2021

- Fortsatt utveckling med **sex förvärv** och skapandet av Consumer Tissue Private Label Europe divisionen
- **Prishöjningar** har genomförts och ytterligare prishöjningar kommer att genomföras under 2022
- **Betydande kostnadsbesparingar**
- **Hög innovationstakt**
- **E-handelsförsäljningen** uppgick till **14% av omsättningen**, motsvarande 17 miljarder SEK
- **Högre marknadsandelar**
- **Ledande inom hållbarhet** med åtgärdsplan för att uppnå nettonollutsläpp 2050
- **Digitalisering** inom alla områden



2021 i siffror

121 867

Nettoomsättning,
MSEK

13 680

Justerad EBITA¹⁾,
MSEK

150

Försäljning i antal
länder, cirka

46 000

Medarbetare,
cirka

¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster



Finansiella mål och policyer

Årlig försäljnings-
tillväxt¹⁾

Justerad avkastning på
sysselsatt kapital²⁾

Mål

>5%

>17%
senast 2025

Policy

Kapitalstruktur

Upprätthålla “Solid investment
grade rating”

Utdelning

Långsiktig stabil och
stigande utdelning

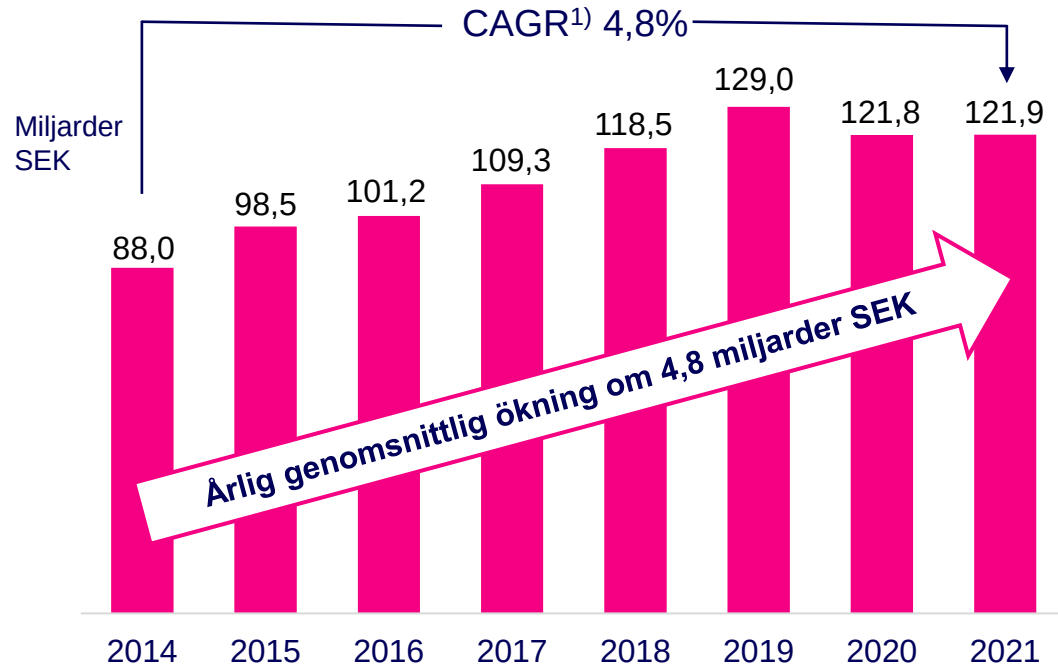


¹⁾ Inklusive organisk försäljningstillväxt och förvärv

²⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

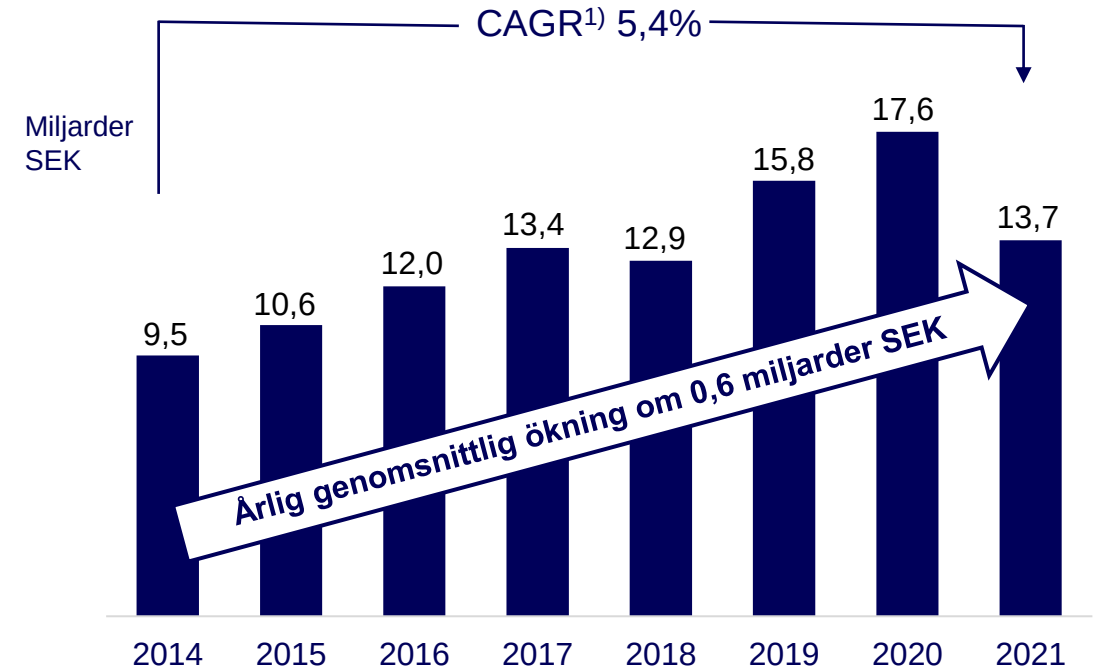
Utveckling av omsättning och lönsamhet

Nettoomsättning



Försäljningstillväxt ²⁾	+6%	+6%	+7,5%	+5,0%	+4,5%	-1,8%	+4,5%
Organisk försäljningstillväxt ³⁾	+6%	+3%	+1,2%	+2,6%	+4,5%	-1,9%	+3,3%

Justerad EBITA⁴⁾



Justerad EBITA marginal ⁴⁾	10,8%	10,8%	11,8%	12,3%	10,9%	12,3%	14,5%	11,2%
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

¹⁾ Compound Annual Growth Rate (årlig tillväxttakt)

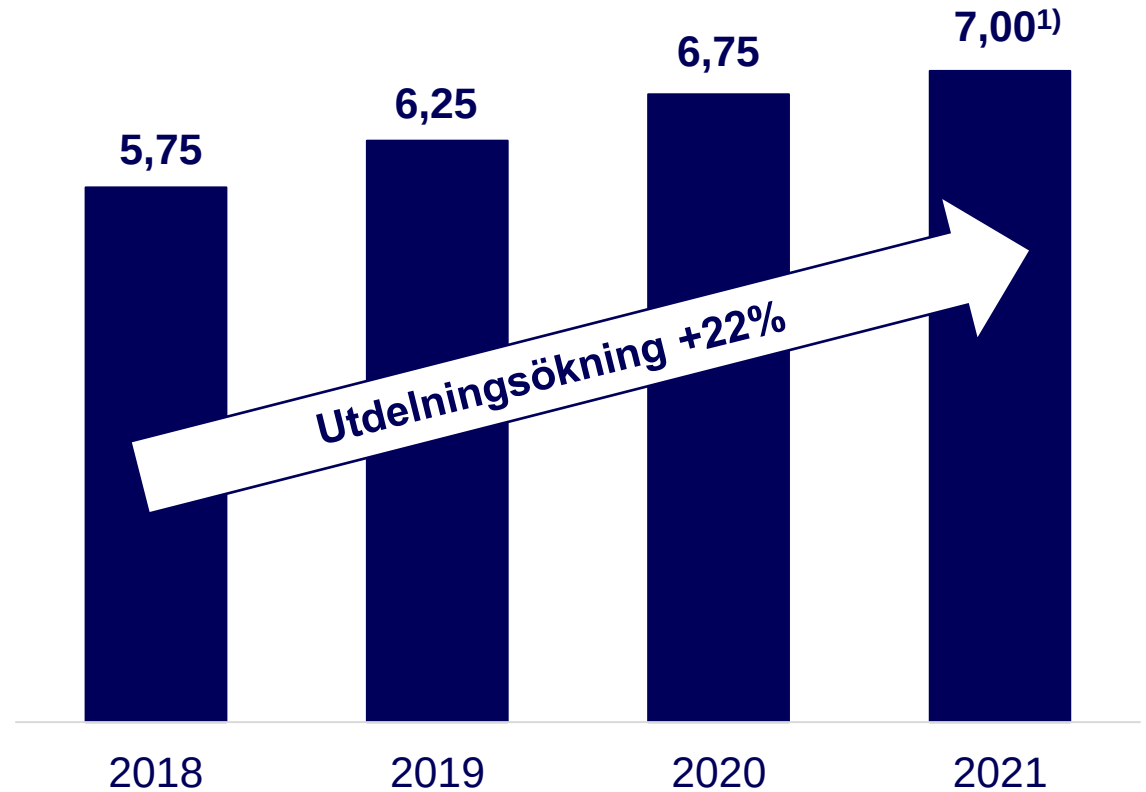
²⁾ Nettoomsättning vilken exkluderar valutakursförändringar och avyttringar

³⁾ Nettoomsättning vilken exkluderar valutakursförändringar, förvärv och avyttringar

⁴⁾ Exklusive jämförelsestörande poster

Utdelning

Föreslagen utdelning¹⁾



¹⁾ Av styrelsen föreslagen utdelning

Strategiska prioriteringar

Vinna med medarbetare och kultur

**Fortsätta
förändrings-
resan**

**Bygga ledande
varumärken
genom
innovation**

**Öka
digitaliseringen**

**Leda inom
hållbarhet**

**Öka närvaron
på tillväxt-
marknaderna**

Effektivitet i allt vi gör

Värdeskapande förvärv

familia

asaleo
care

AquaCast
LINER

abigo

Hydrøfera

COACH | **ZONAS** | **ELASTIKON**

Legacy



Innovationer 2021



Hållbara innovationer



Högre marknadsandelar

Position #1 eller #2

~90%

av varumärkes-
försäljningen

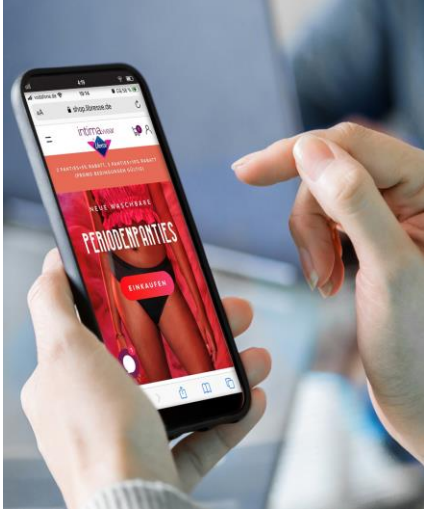
Högre marknadsandelar

~70%

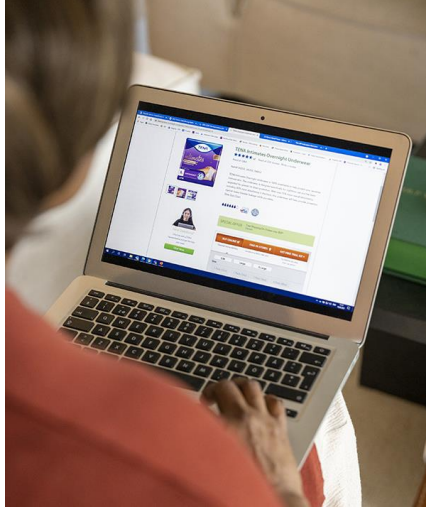
för varumärkes-
försäljningen inom
detaljhandeln



Ökad digitalisering



**Kund- &
konsument-
interaktion**



E-handel



**Digitala
lösningar**

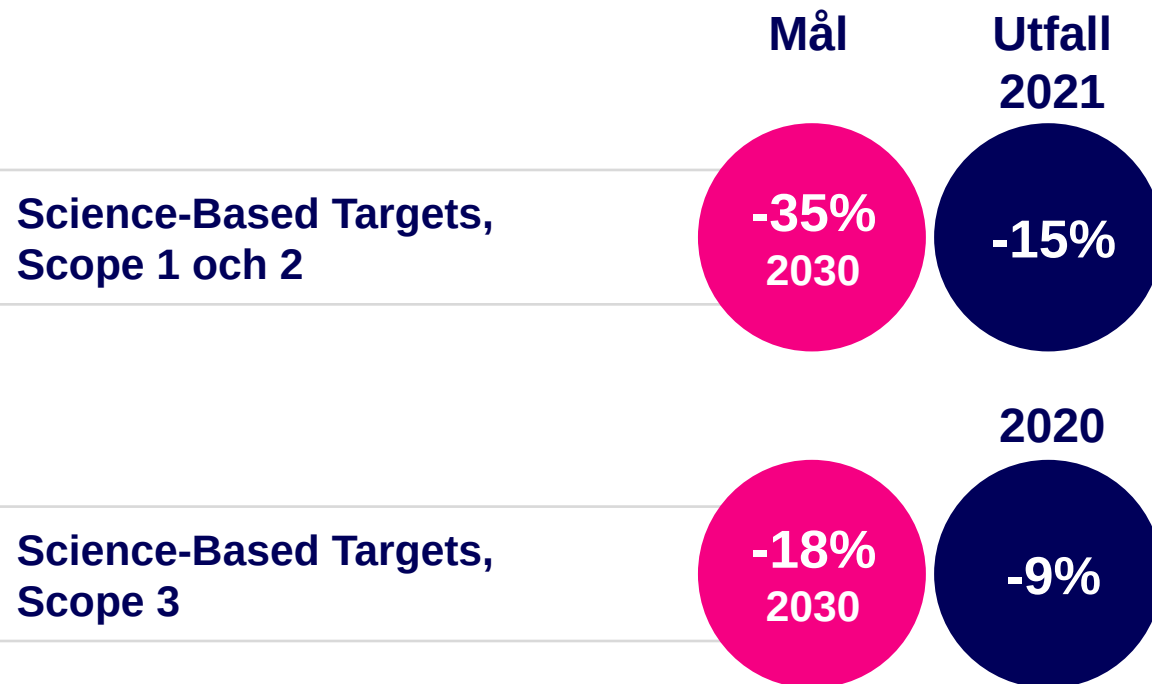


**Digital
produktion**



**Digital
analys &
kompetens**

Ledande inom hållbarhet



Initiativ och Utmärkelser

BUSINESS AMBITION FOR 1.5°C



Öka närvaron på tillväxtmarknaderna

Andel av nettoomsättningen

36%

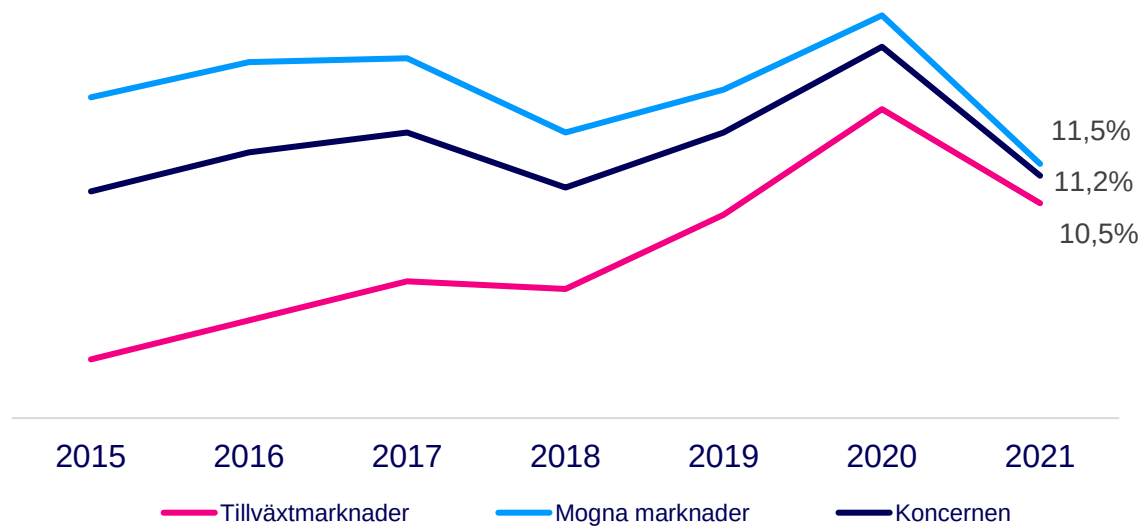
38%

Andel av justerad EBITA¹⁾

22%

36%

Justerad EBITA marginal¹⁾



¹⁾ Exklusive jämförelsestörande poster.



Öka effektiviteten

- 2,8 miljarder SEK i kostnadsbesparingar 2019-2021
- Manufacturing Roadmap
0,5–1 miljard SEK i årliga kostnadsbesparingar
2021-2025
- Försäljnings- och administrationskostnader
- Kostnadskultur och ständiga förbättringar



Nya affärsområden

Health & Medical



Incontinence Products Health Care
Wound Care
Compression Therapy
Orthopedics

Consumer Goods



Incontinence Products Retail
Feminine Care
Baby Care
Consumer Tissue Branded/Retail Branded

Division: Consumer Tissue
Private Label Europe

Professional Hygiene



Hygiene Solutions
Tissue
Skin Care
Cleaning & Wiping

Globala marknadspositioner

Health & Medical

Incontinence Products #1

Compression Therapy #1

Orthopedics #3

Wound Care #6



Leukoplast

Cutimed®

JOBST

Actimove

Delta-Cast®

Consumer Goods

Incontinence Products #2

Consumer Tissue #2

Feminine Care #5

Baby Care #5



TOM
ORGANIC



Libero

Professional Hygiene

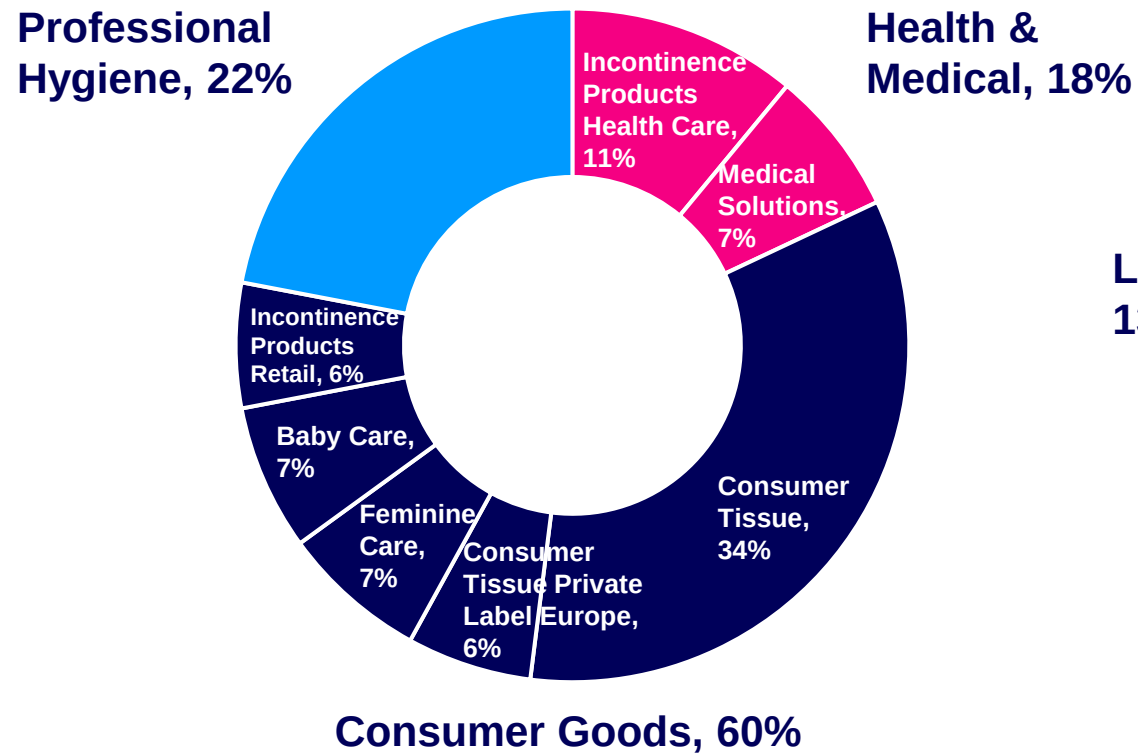
Professional Hygiene #1



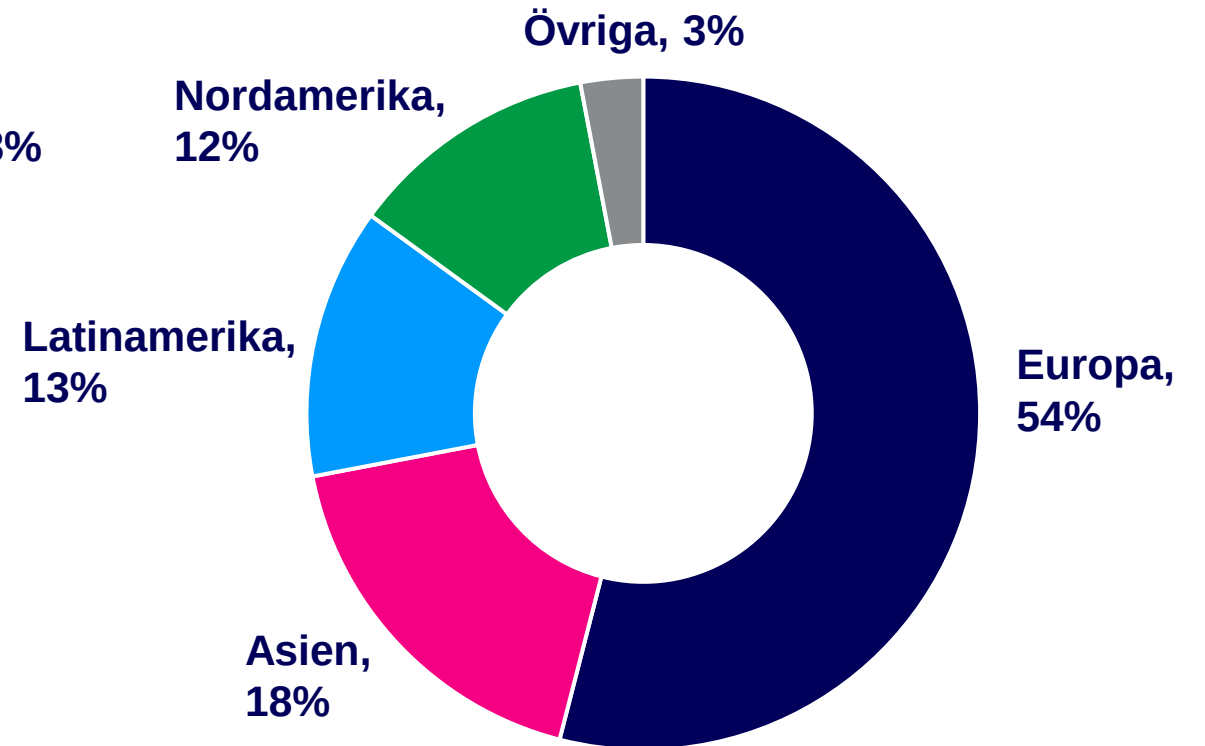
Källa: Informationen har sammanställts av Essity i presentationssyfte utifrån statistik hämtad från externa marknadskällor, däribland IRI, Fastmarkets RISI, Price Hanna Consultants, SmartTRAK och National Macro Economics.

Fördelning av nettoomsättningen 2021¹⁾

Per affärsområde och kategori



Per Region



¹⁾ Proforma

Prioriteringar 2022

- Prishöjningar
- Kostnadsbesparingar
- Innovation, digitalisering och hållbarhet
- Fortsätta utveckla bolaget genom tillväxt i de verksamheter med högst avkastning, organiskt och via förvärv



Framåtriktande uttalanden

Vissa uttalanden i denna presentation innehåller framåtriktande uttalanden, inklusive uttalanden om ledningens nuvarande syn på marknadstillväxt, framtida marknadsvillkor, framtida händelser, finansiella villkor, och förväntad operationell prestation, särskilt med avseende på följande: - Våra mål, strategier och operationella förväntningar; - trender inom industrin, framtida karaktär och utveckling av de marknader i vilka vi är verksamma; - Vår framtida likviditet, kapitalresurser, investeringar och kostnadsbesparingar; - Förväntad efterfrågan på nya produkter och tjänster liksom planer på lansering av nya produkter och tjänster inklusive investeringar i Forskning & Utveckling; Förmågan att leverera enligt framtida planer och att realisera möjligheter till framtida tillväxt; Förväntad prestation avseende strategiska samarbeten och joint ventures; Tidpunkt för integration av förvärvade företag och verksamheter och hur dessa bidrar till inkomsterna; och -trender inom teknologi och industrin inklusive den miljön kring reglering och standardisering där vi är verksamma, konkurrens och kundstruktur.

Uttryck som "tror", "förväntar", "uppskattar", "antar", "avser", "sannolik", "beräknas", "kan", "planeras", "prognostisera", "kommer att", "bör", "borde", "förutser", "strävar efter", "ambition", "söker", "potentiell", "mål", "fortsätter", eller, från fall till fall, sådana uttryckts motsatser eller variationer, och liknande ord eller uttryck används för att identifiera framåtriktande uttalanden. Varje uttalande som hänvisar till förväntningar, projektioner, eller andra kännetecken avseende framtida händelser eller omständigheter, inklusive underliggande antaganden, är framåtriktande uttalanden.

Vi vill göra investerare uppmärksamma på att dessa uttalanden är förenade med risker och osäkerhet, många av vilka är svåra att förutse och som allmänt är utanför vår kontroll, och som kan få faktiskt utfall att materiellt avvika från förväntat utfall som underförstått följer av eller speglas utifrån de framåtriktande uttalandena.

Risker och osäkerhet avseende våra framåtriktande uttalanden inkluderar, utan begränsning: (1) förmågan att framgångsrikt hantera globala finansiella risker, inklusive valutakursfluktuationer, valutaväxling, eller priskontroll och lokal volatilitet; (2) förmågan att framgångsrikt hantera lokal, regional eller global ekonomisk volatilitet, inklusive reducerad marknadstillväxttakt, och att skapa tillräckliga inkomster och kassaflöde för att möjliggöra förväntade återköp av egna aktier eller utdelning; (3) förmågan att hantera störningar i kreditmarknaden eller förändringar avseende vår kreditrating; (4) förmågan att bibehålla nyckelarrangemang för tillverkning och distribution (inklusive optimering av leveranskedjan samt arrangemang för leverans och tillverkning vid enstaka fabriker) och att hantera verksamhetsstörningar på grund av omständigheter utanför vår kontroll, såsom naturkatastrofer, krigshandlingar eller terrorism; (5) förmågan att framgångsrikt hantera förändringar och press avseende kostnader, inklusive priser på råvaror, liksom kostnader för arbetskraft, transport, energi, pensioner, och hälsovård; (6) förmågan att ligga i framkant avseende innovation, erhålla tillräckligt immaterialrättsligt skydd och att framgångsrikt bemöta förändrade konsumentbeteenden och tekniska framsteg utvecklade av, eller patent beviljade till, konkurrenter; (7) förmågan att konkurrera med våra lokala och globala konkurrenter i nya och existerande försäljningskanaler, inklusive att framgångsrikt kunna göra anpassningar avseende konkurrensfaktorer såsom pris, incitament vid marknadsföring, och handelsvillkor för produkter; (8) förmågan att hantera och behålla viktigare kundrelationer; (9) förmågan att skydda vårt rykte och varumärke genom att framgångsrikt hantera verkliga eller uppfattade problem, inklusive problem rörande säkerhet, kvalitet, ingredienser, effektivitet eller liknande frågor som kan uppkomma; (10) förmågan att framgångsrikt hantera finansiella, legala, ryktesmässiga och operationella risker förenade med relationer med tredje part, såsom leverantörer, distributörer, uppdragstagare eller externa affärspartners; (11) förmågan att förlita sig på och använda viktigare informationsteknologisystem, nätverk och tjänster från bolaget eller tredje part, och att säkerställa säkerheten och funktionaliteten avseende sådana system, nätverk och tjänster och därtill hörande information; (12) förmågan att framgångsrikt hantera osäkerhet kring förändrade politiska villkor (inklusive Brexit) och eventuella konsekvenser såsom valutakursförändringar och minskade marknader; (13) förmågan att framgångsrikt hantera regulatoriska eller legala krav och ärenden (inklusive, utan begränsning, lagar och regler avseende produktansvar, immaterialrätt, konkurrensrätt, personuppgifter, skatterätt, miljö rätt och lagstiftning kring finansiell rapportering och redovisning) och att kunna hantera pågående ärenden inom ramen för gjorda uppskattningar; (14) förmågan att hantera förändringar avseende tillämplig skattelagstiftning inklusive bibehållande av vår avsedda skatthantering för avyttrade verksamheter; (15) förmågan att framgångsrikt hantera pågående förvärv, avyttringar eller aktiviteter i samverkansföretag, i varje enstaka fall för att uppnå bolagets övergripande affärsstrategi och finansiella mål, utan att äventyra leveransen av bolagets grundläggande affärs mål; och (16) förmågan att framgångsrikt uppnå förbättringar avseende produktiviteten och kostnadsbesparingar och att hantera löpande organisatoriska förändringar, och samtidigt identifiera, utveckla och behålla nyckelpersoner, inklusive på viktigare tillväxtmarknader där tillgången till kompetent och erfaren personal kan vara begränsad. För ytterligare information kring omständigheter som kan leda till att faktiskt resultat och händelser kan avvika materiellt från denna presentation, vänligen se vår senast publicerade Års- och Hållbarhetsredovisning för att bättre förstå dessa risker och osäkerheter.

Viktiga omständigheter som kan påverka om och i vilken omfattning något av våra framåtriktande uttalanden kan komma att materialiseras inkluderar, men är inte begränsade till, omständigheter som beskrivits ovan och i avsnittet om Risker och riskhantering i den senaste Års- och Hållbarhetsredovisningen och i våra kvartalsrapporter. Dessa framåtriktande uttalanden är våra uppskattningar och antaganden den dag uttalandena skedde och ska inte uppfattas som projektioner eller vägledning avseende resultat. Vi friskriver oss uttryckligen från skyldigheten att uppdatera dessa framåtriktande uttalanden, liksom bakomliggande uppskattningar och antaganden, efter dagen för denna presentation, för att beakta händelser och förändrade omständigheter eller förväntningar eller inträffandet av oförutsedda händelser, oavsett om detta är ett resultat av ny information, framtida händelser eller av annan anledning.

Denna presentation är inte ett erbjudande om att sälja, eller inbjudan att förvärva, några värdepapper.

