



Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

4. januar, 2018

Agenda:

- ❑ Kort om Roblon
- ❑ Strategi 2021
- ❑ Resultat 2016/17
- ❑ Guidance 2017/18
- ❑ Spørgsmål



Lars Østergaard, CEO

- Roblon siden januar 2016
- Cand. Merc.
- 20 års CEO erfaring



Carsten Michno, CFO

- Roblon siden marts 2015
- Cand. Merc. Aud., MBA
- 20 år i ledende økonomistillinger
- 10 års revisionsbaggrund

Kort om Roblon

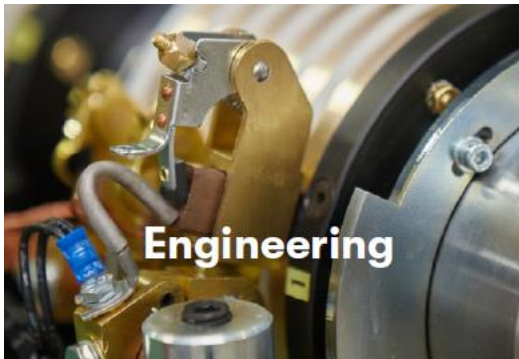
Roblon har over seks årtier opbygget et stort kendskab og viden omkring behandling af fibre og fremstilling af maskiner, der forarbejder fibre. Koncernen har tidligere været producent af tovværk og det er bl.a. denne viden som selskabet har videreført sin udvikling fra.

Siden 1986 har selskabets B-aktier været noteret på Fondsbørsen Nasdaq Copenhagen.

Roblon har hovedkontor i Frederikshavn og produktionsenheder i Gærum og Sæby (Danmark) og Hickory, North Carolina (USA).



Industrial Fiber



Engineering



Frederikshavn, Gærum & Sæby

Hickory



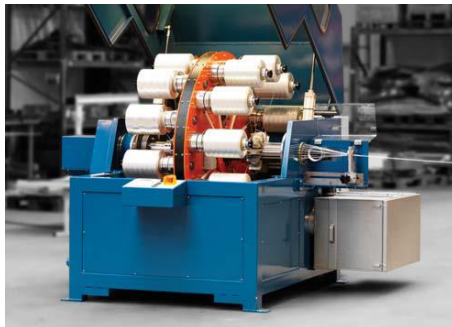
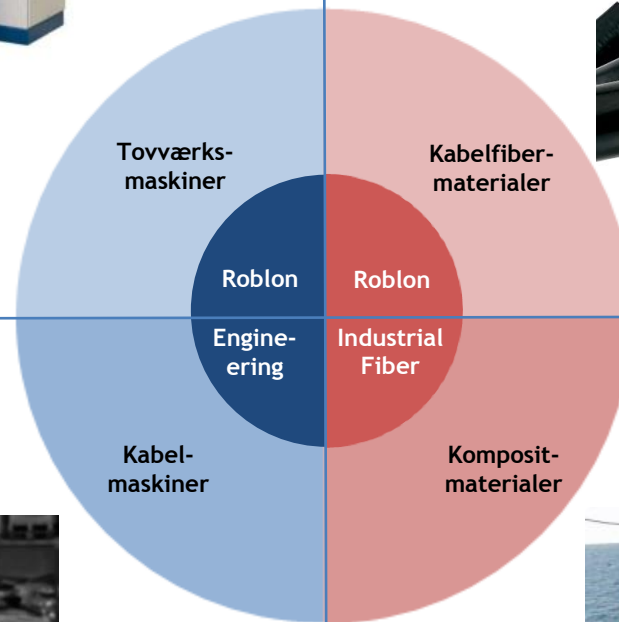
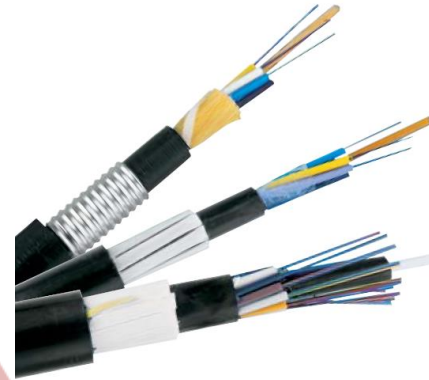
Grundlagt i 1957

Leverer fiberbaserede styrkeelements-løsninger og maskiner til tovværks- og kabelindustri

Salg verden over, direkte og via agenter og distributører

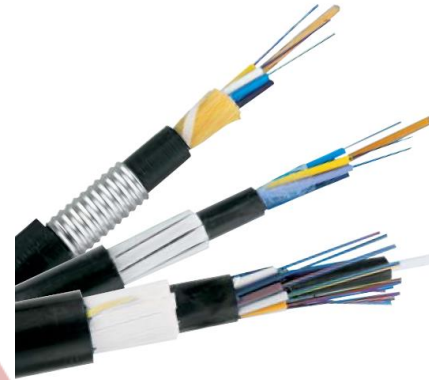
Produktion i Danmark og USA

157 medarbejdere

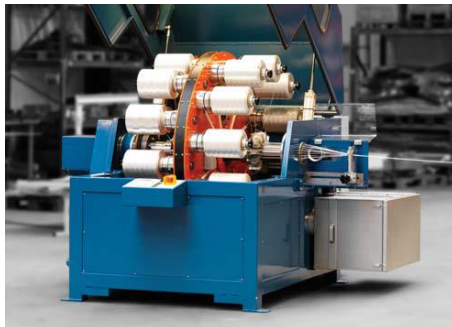
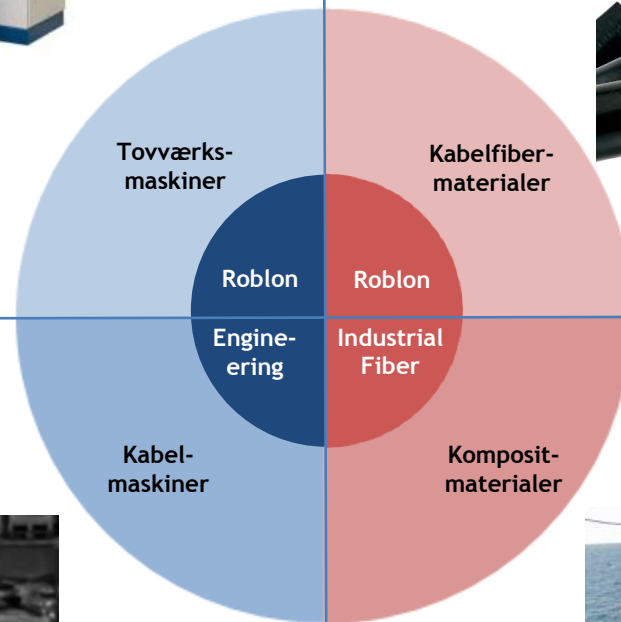


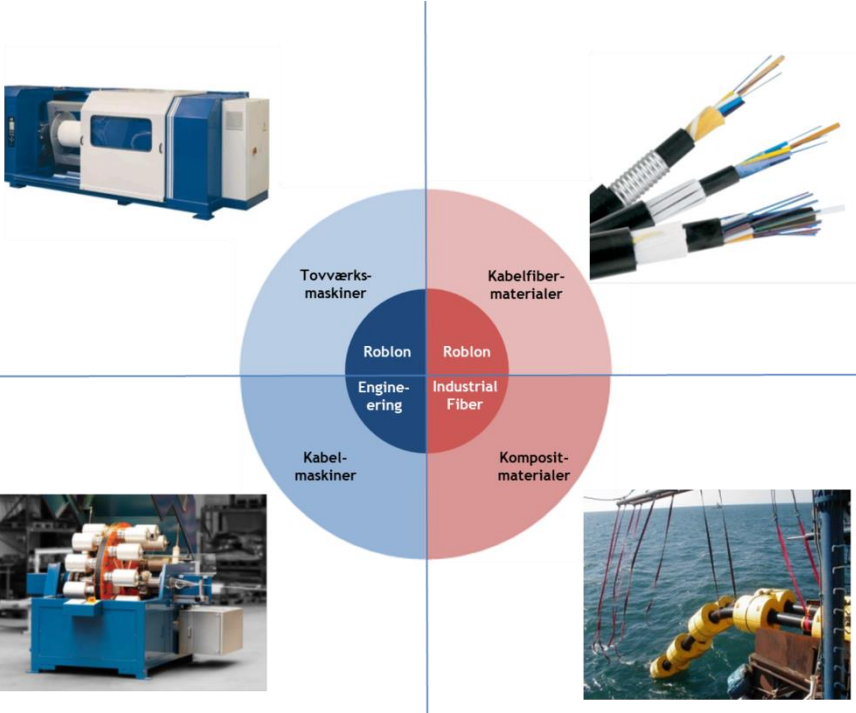


1,0 mia. DKK

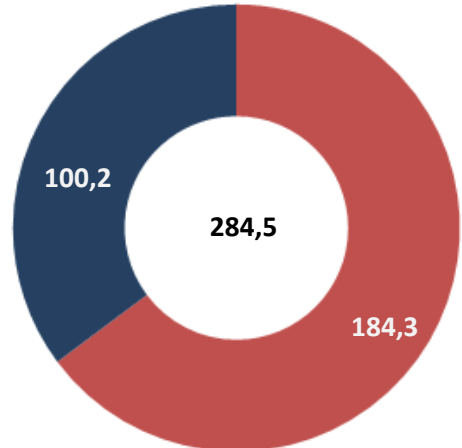


2,5 mia. DKK

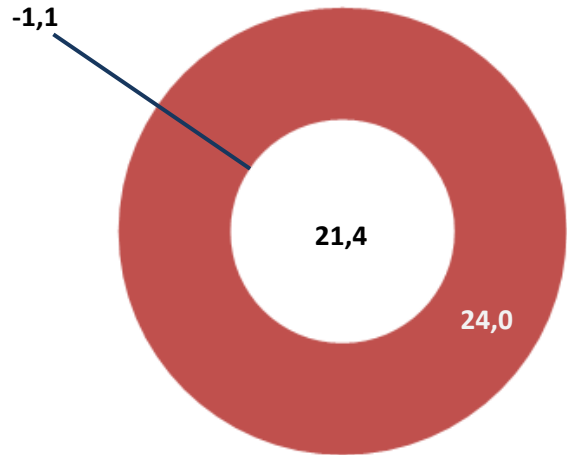




Omsætning 2016/17 mDKK



EBIT 2016/17 mDKK



Strategi 2021

ROBLONS ØKONOMISKE MÅL

Roblon tilstræber, at der inden for strategiperioden 2016 - 2021 opnås grundlag for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturforhold:

EN GENNEMSITLIG ÅRLIG ORGANISK
VÆKST I OMSÆTNINGEN PÅ MIN.

7 %

EN EBIT-MARGIN PÅ MIN.

10 %

EN ÅRLIG VÆKST I RESULTAT
PR. AKTIE PÅ MIN.

7 %

ET AFKAST AF DEN INVESTEREDE
KAPITAL (ROIC) PÅ MIN.

15 %

FØR SKAT

VISION

Roblon vil være den foretrukne leverandør til udvalgte strategiske kunder i selskabets to forretningssegmenter:

Roblon Engineering

Roblon Engineering tilstræber en position som global markedsledende udbyder af produktionsudstyr og services til udvalgte strategiske kunder i tovværksindustrien.

Desuden tilstræbes en position som nicheudbyder af udstyr til fremstilling og opvikling af kabler til den fiberoptiske kabelindustri samt øvrige udvalgte industrier.

Roblon Industrial Fiber

Roblon Industrial Fiber tilstræber en position som totalleverandør af styrkeelements-løsninger til udvalgte strategiske kunder i den fiberoptiske kabelindustri.

Desuden tilstræbes en position som markedsledende udbyder af styrkeelementer til Offshore industrien.

STRATEGI

- Vækst (organisk og opkøb)
- Fokus på kerneforretningen

- Styrke salgs- og markedsudvikling

- Styrke produktudvikling

Strategi eksekvering

- Vækst (organisk og opkøb)
- Fokus på kerneforretningen

- Styrke salgs- og markedsudvikling

- Styrke produktudvikling

Status

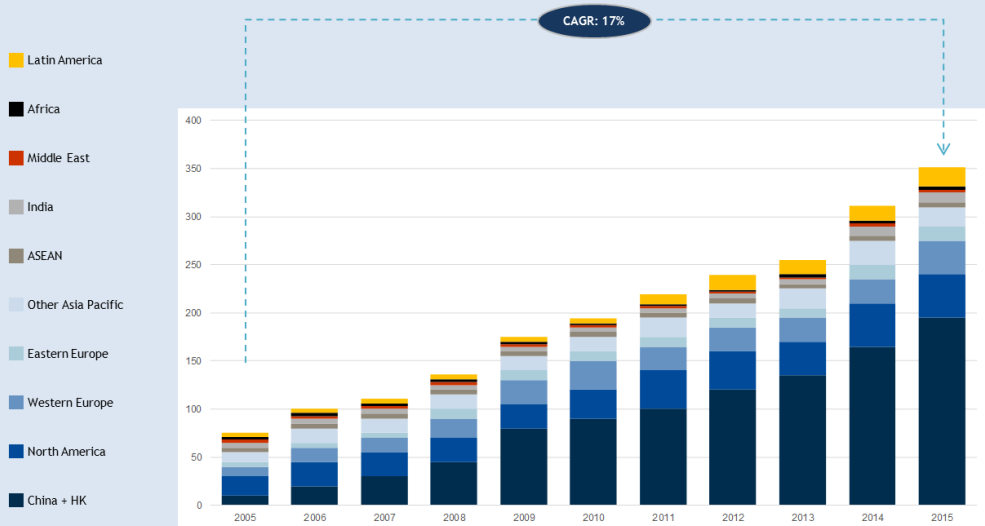
- Opkøb og etablering USA
- Frasalg af Roblon Lighting
- Ny organisationsstruktur
- IT forretningsunderstøttelse
- Turnaround i Engineering

- 2 nye salgsdirektører (IF i USA og ENG i DK)
- KAM
- Asien

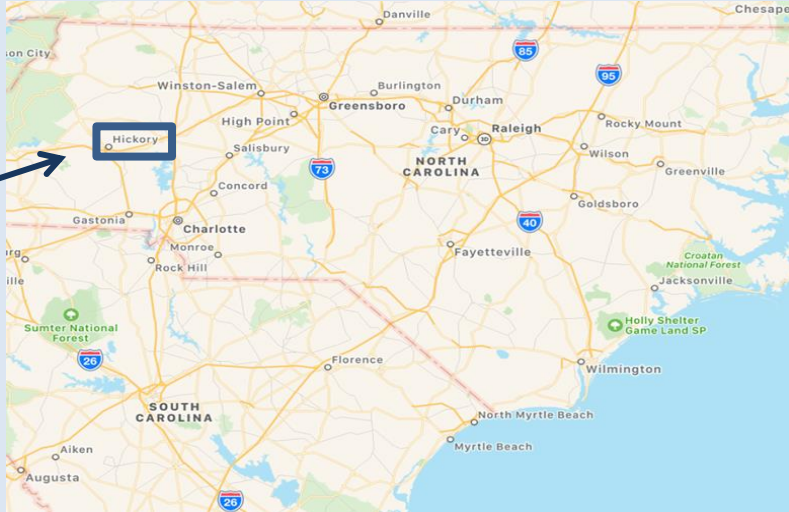
- Fokus på færre udviklingsprojekter efter oprydning i udviklingsportefølje
- Ansættelse af R&D ingeniører
- Technology and Innovation manager i USA

- Roblon har pr. 3. april 2017 overtaget aktiviteter og aktiver relateret til den fiberoptiske kabelindustri fra Neptco, Hickory, North Carolina, USA
- Etablering af Roblon US Inc.
- Købet understøtter strategien for Roblon Industrial Fiber, hvor der tilstræbes en position som totalleverandør af styrkeelementløsninger i den fiberoptiske kabelindustri
- Selskabet indgår med sin geografiske placering i et "cluster" indenfor den fiberoptiske kabelindustri

Det globale marked for optiske kabler har vist kraftig vækst i de senere år



- Roblon US har fået en god start
- Vi har besøgt og haft møder med alle de væsentligste og største kunder, og vi er blevet godt modtaget
- Der er god vækst i markedet overordnet set, og vi skal sørge for, at vi er med på denne vækstbølge
- Salgsdirektør Scott Radley
- Synergier mellem DK og US



Resultat 2016/17 og guidance 2017/18

Roblon

Ordretilgang

20,1% fremgang

blev 304,7 mDKK

8,4% organisk vækst

Ordrebeholdning

36% stigning

blev 69,2 mDKK

29,3% organisk vækst

Omsætning

23,9% fremgang

blev 284,5 mDKK

12,5% organisk vækst

Resultat før skat

8,2% margin

blev 23,4 mDKK

Særlige poster

andrer -7,1 mDKK

primært transaktionsomk.

USA selskab

har bidraget positivt

under indkøring som planlagt

CF fra drift

samlet CF -12,3 mDKK

blev 36,9 mDKK

Arbejdskapital

påvirket af USA opkøb

blev 80,4 mDKK

Ophørende aktiviteter

som forventet

resultat før skat på 4,1 mDKK

ROBLONS ØKONOMISKE MÅL

Roblon tilstræber, at der inden for strategiperioden 2016 - 2021 opnås grundlag for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturforhold:

EN GENNEMSNITLIG ÅRLIG ORGANISK VÆKST I OMSÆTTNINGEN PÅ MIN.

7 %

EN EBIT-MARGIN PÅ MIN.

10 %

EN ÅRLIG VÆKST I RESULTAT PR. AKTIE PÅ MIN.

7 %

ET AFKAST AF DEN INVESTEREDE KAPITAL (ROIC) PÅ MIN.

15 %

FØR SKAT



Faktisk 2016/17

12,5 %

7,5 %

0,9 %

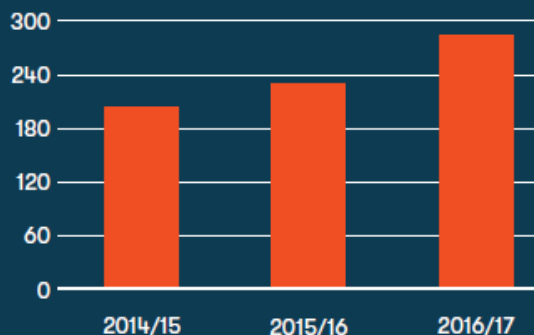
14,8 %

Roblon

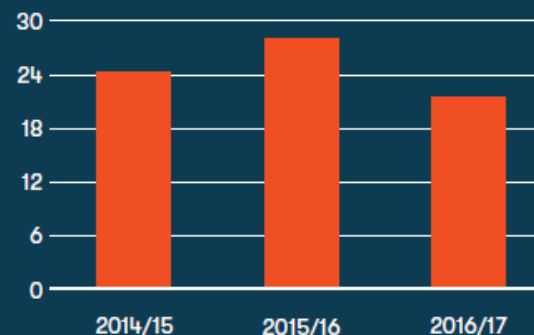
Årsrapport
2016/17



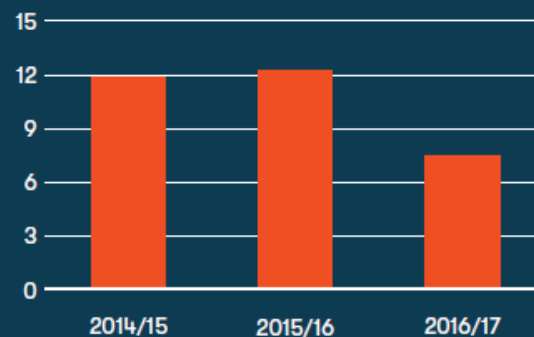
Nettoomsætning



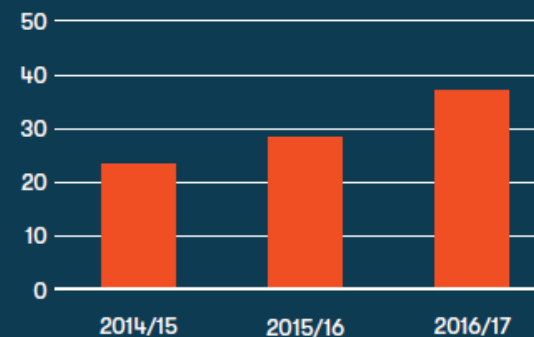
EBIT



EBIT-margin



Pengestrømme fra driftsaktiviteter



Roblon A/S
Nordhavnsvej 1
9900 Frederikshavn
CVR-nr. 57 06 85 15

mDKK	2015/16	2016/17	Guidance 2017/18 I niveauet:
Nettoomsætning	229,6	284,5	330,0
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	28,8	23,4	33,0
Resultat før skat ophørende aktiviteter	-3,4	4,1	0,0

- Der forventes i 2017/18 en organisk omsætningsvækst i niveauet 7%:
 - I Roblon Industrial Fiber forventes der i niveauet 1-2% organisk vækst
 - I Roblon Engineering forventes der i niveauet 10-15% organisk vækst
- Koncernen er primært eksponeret overfor USD og EUR fremmedvalutaer og forventet valutakurs for USD/DKK i 2017/18 er 625
- I 2017/18 arbejdes der fortsat på at genskabe den operationelle platform for udvikling og vækst i koncernen, hvilket er afspejlet i guidance for 2017/18



Nærværende præsentation indeholder udsagn om fremtidige forhold, herunder især forventningerne til omsætning og indtjening, som i sagens natur er usikre og forbundet med risici.

Mange faktorer vil være uden for Roblons kontrol og kan medføre, at de faktiske resultater vil afvige væsentligt fra de forventninger, som udtrykkes i nærværende præsentation. Sådanne faktorer omfatter blandt andet – men ikke kun – ændringer i markeds- og konkurrenceforhold, ændringer i efterspørgsel og købemønstre, valutakurs- og renteudsving samt generelle økonomiske, politiske og forretningsmæssige forhold.

Roblons afsætning er kendetegnet ved en projektsalgsmæssig struktur. Det gør det til enhver tid vanskeligt på forhånd at give forecast for fremtidig omsætning inden for givne terminer – henholdsvis kvartaler, halvår og helår.