



# Præsentation af Q1 rapport 2018/19

Lars Østergaard, CEO  
Carsten Michno, CFO

14. marts, 2019

Roblon

### Agenda:

- Kort om Roblon
- Strategi 2021
- Resultat Q1 2018/19
- Guidance 2018/19
- Spørgsmål



#### **Lars Østergaard, CEO**

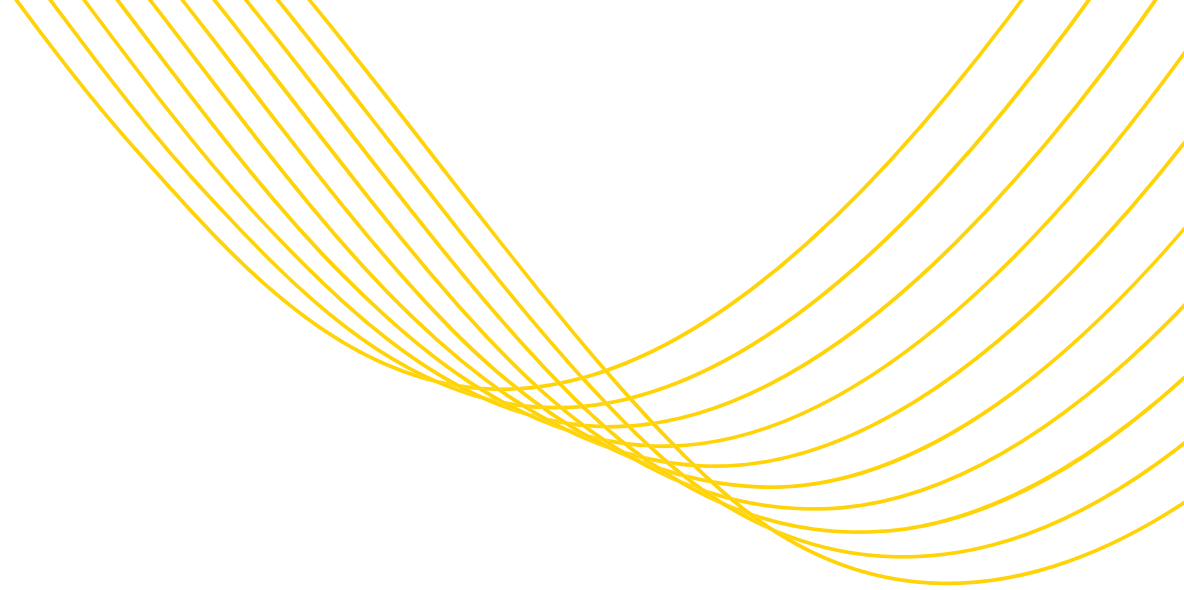
- Roblon siden januar 2016
- Cand. Merc.
- 20 års CEO erfaring



#### **Carsten Michno, CFO**

- Roblon siden marts 2015
- Cand. Merc. Aud., MBA
- 15 års CFO erfaring

# **Kort om Roblon**



**Roblon**

## Kort om Roblon

Roblon udvikler og markedsfører:

- Forstærkningsfibre og produktionsudstyr til den fiberoptiske kabelindustri
- Composite fiber løsninger til industriformål



Hovedkontor i Danmark (Frederikshavn)

Produktion i Danmark og USA



# Kort om Roblon

## Roblon A/S



Noteret på **Nasdaq Copenhagen** i 1986



Todelt aktieklasser med A aktier ejet af grundlæggerens familie

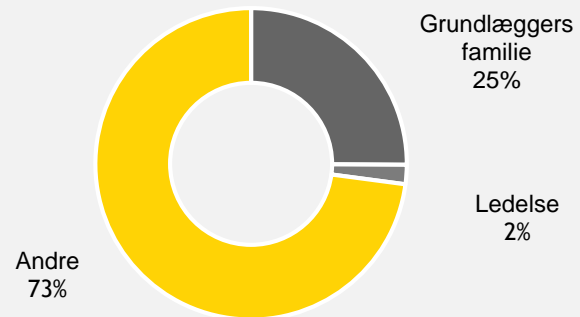


Markedsværdi af noteret kapital **394 mDKK<sup>1</sup>** og free float på ~85%

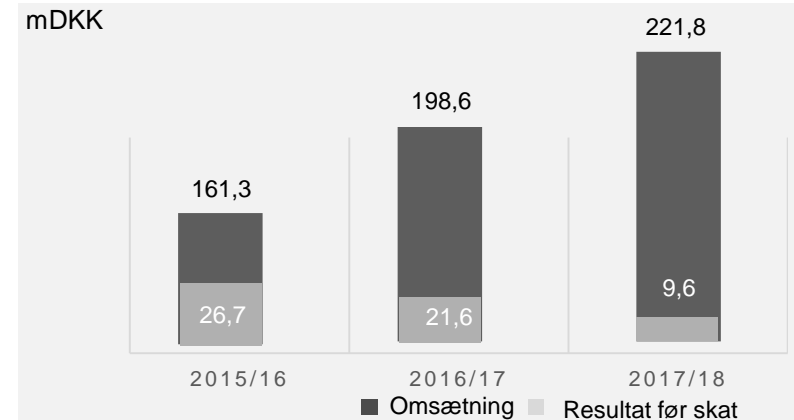


Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

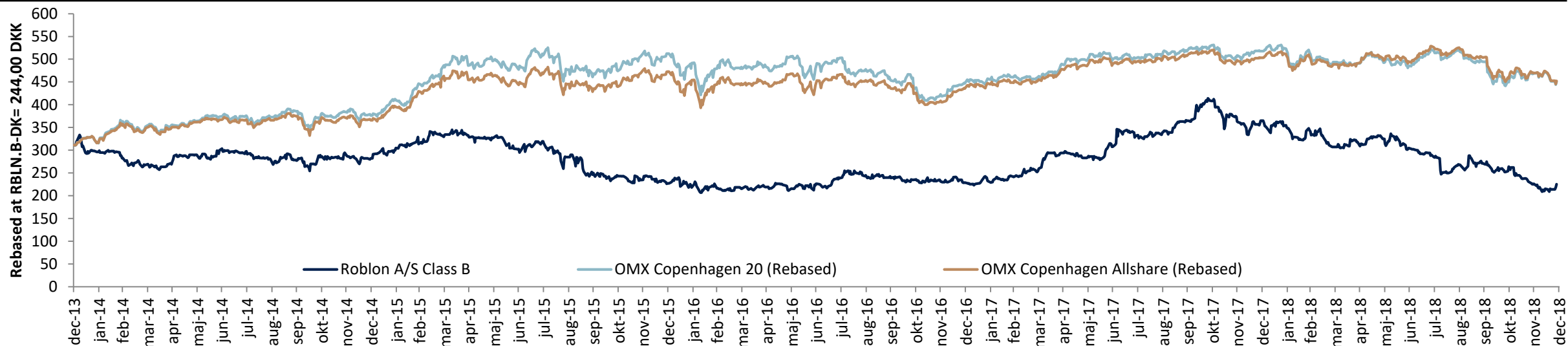
## Aktionærfordeling<sup>1</sup>



## Finansielle resultater

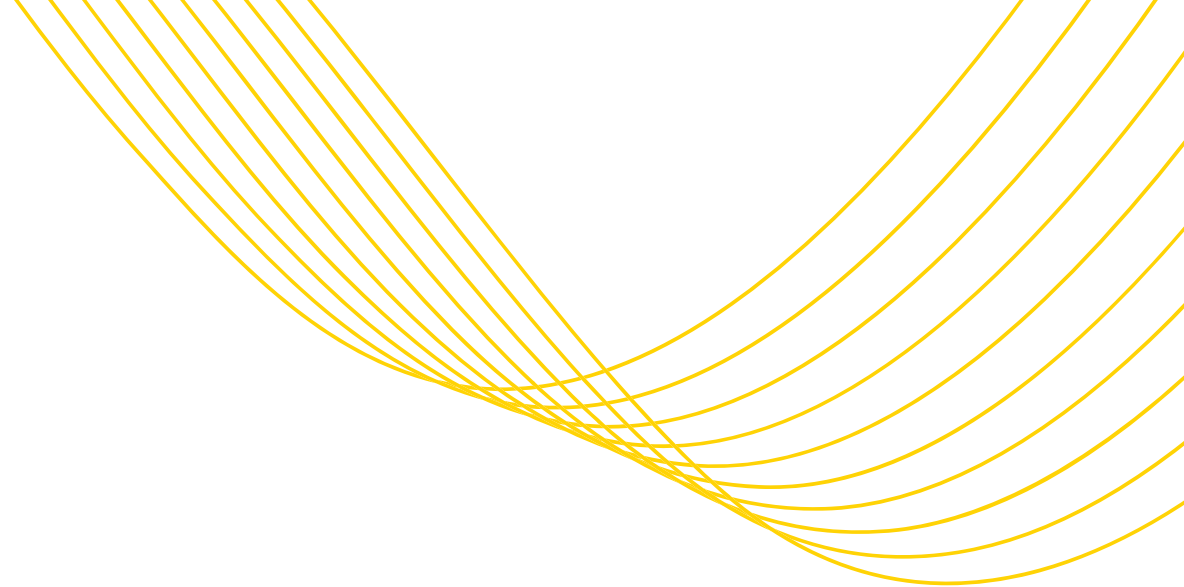


## Aktiekurs siden oktober 2013



Note: 1) Jf. Årsrapport 2017/18

# Strategi 2021



# Mission, vision og strategi

## Mission

Roblon er en global og innovativ virksomhed, der udvikler og leverer konkurrencedygtige high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder, der stiller uforlignelige krav til kvalitet, levetid og sikkerhed.

## Vision

Roblon vil være den foretrukne leverandør af high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder.

## Strategi

1 Konstant øget salgsindsats overfor strategiske key accounts

2 Konstant styrket produkt- og sortimentsudvikling gennemført i tæt samarbejde med strategiske key accounts

## Strategiske fokus-områder og finansielle mål


 **Økonomi**

Gns. årlig vækst i omsætningen:  
**Min. 15%**


Gns. årlig EBIT margin:  
**Min. 10%**

Årlig vækst i resultat pr. aktie:  
**Min. 15%**


Afkast af den investerede kapital før skat (ROIC):  
**Min. 20%**

 **Kunde/Marked**

- Øgede markedsandele
- Øgede Share of Wallet hos Key Accounts
- Høj kundetilfredshed

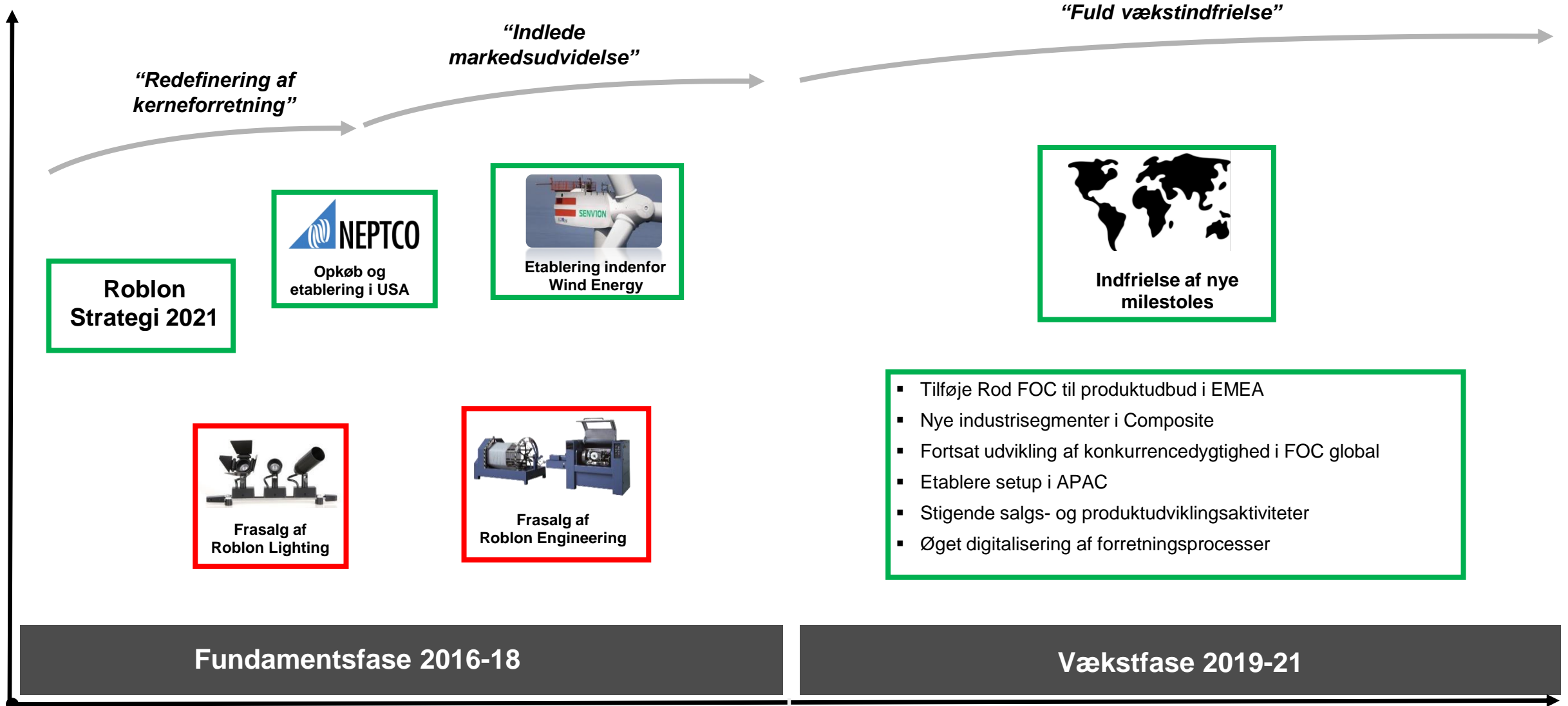
 **Processer**

- Anvendelse af Key Account Management
- Produktudvikling i tæt samarbejde med key accounts
- Fokus på konkurrenceevne

 **Medarbejdere**

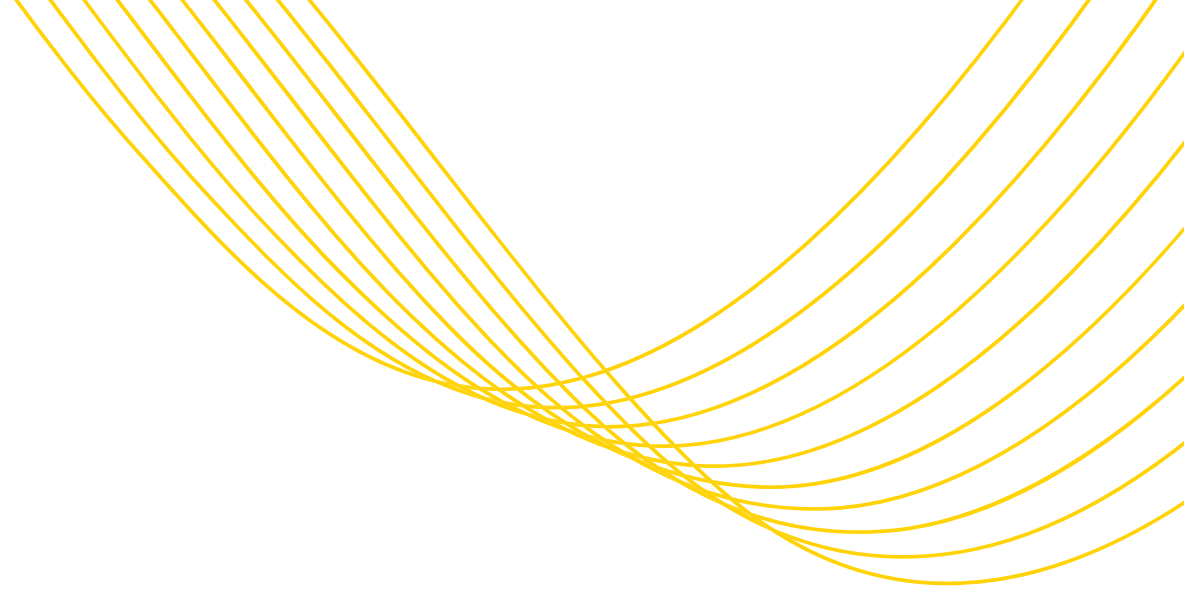
- Medarbejdertrivsel
- Organisations- og medarbejderudvikling
- Rekruttering af højt fag- og industrikendskabs-niveau
- Kompetenceudvikling

# Strategieksekverering





# **Industri- og Markedspotentialer**



# Fiber Optic Cables - værdikæde

## Materialeleverandører

Producerer og sælger materialer til anvendelse i fiberoptiske kabler



SHOBO



## Producenter af fiberoptiske kabler

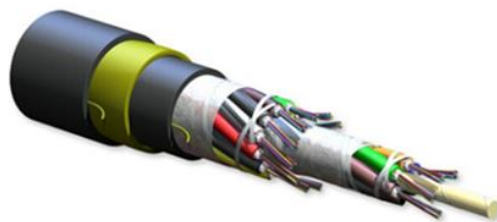
Producerer fiberoptiske kabler



Prysmian Group



COMMSCOPE®



## Slutkunde

Leverer internet og telekommunikationsservices



AT&T

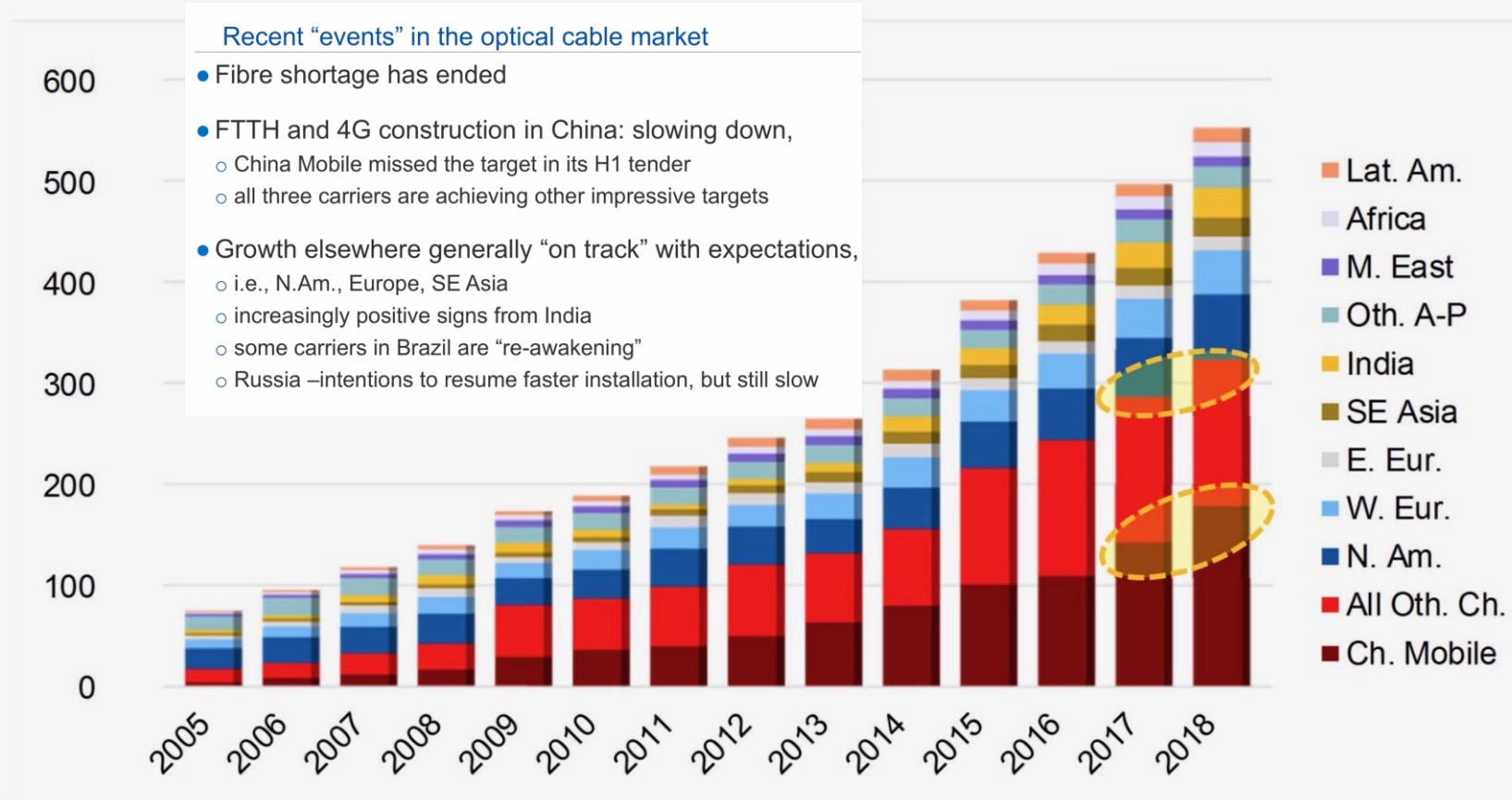


Mobile



## China's near-term trend will determine the world forecast

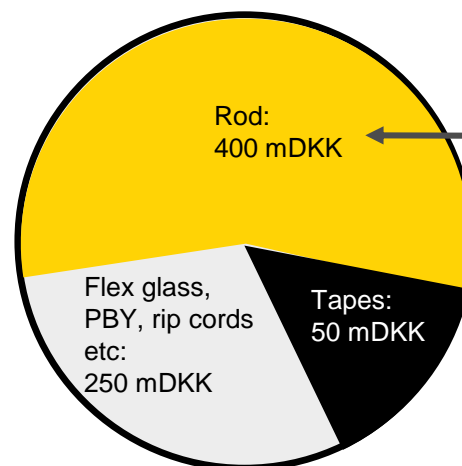
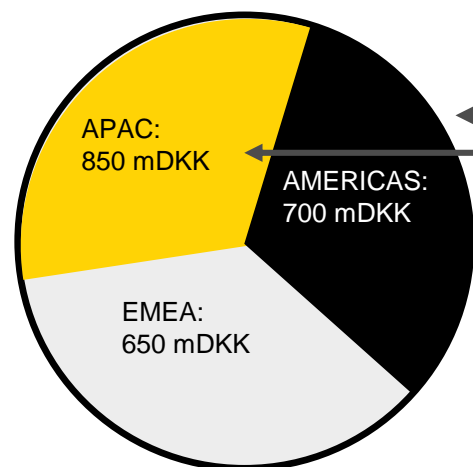
Amount of optical cable installed each year in million fibre-km



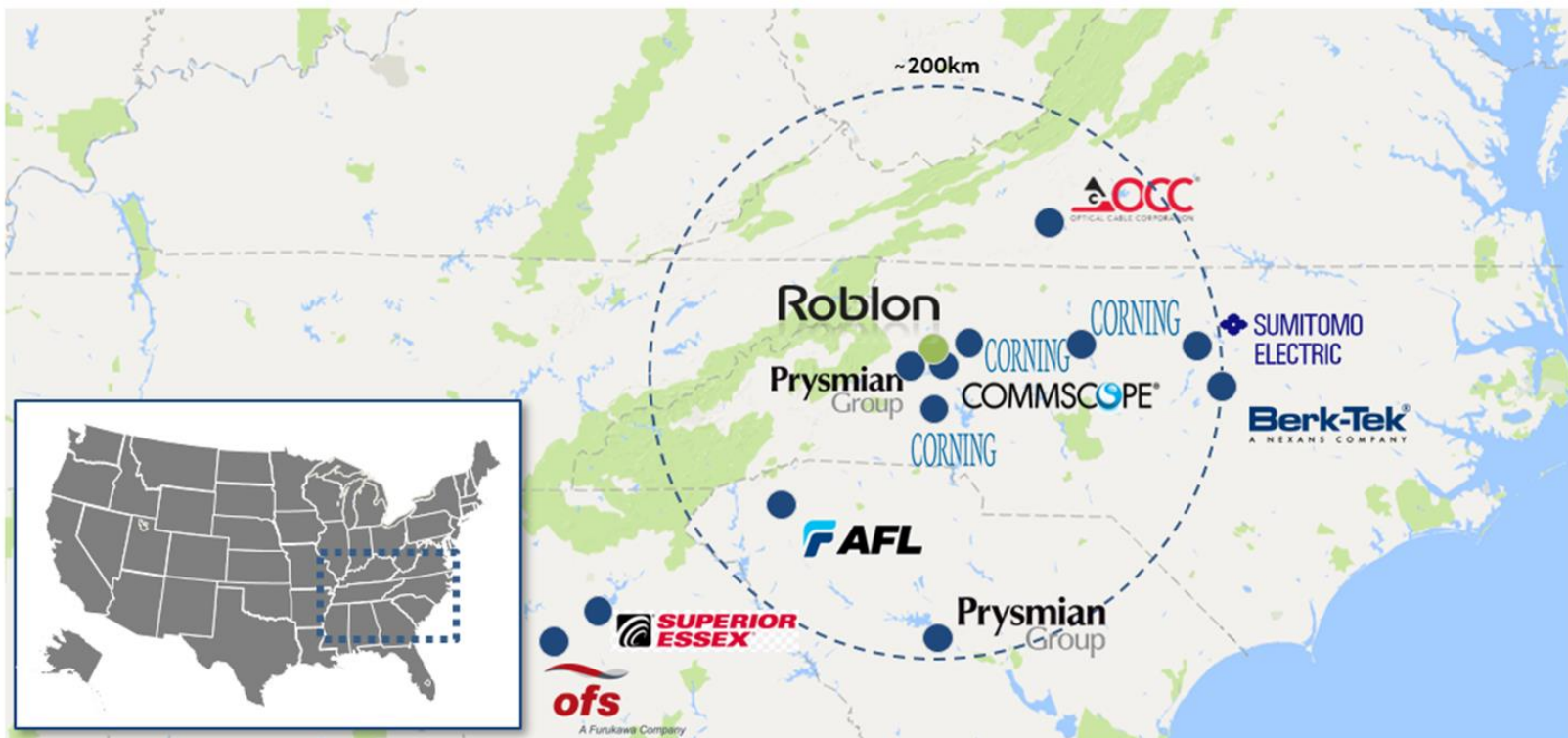
# Fiber Optic Cables – markedspotentiale og vækstretning

Produkt portefølje	Markeder	Industrier
Bredere med henblik på at indfri potentialet som totalleverandør	Bearbejdning af nye geografier med henblik på at få mersalg til globale kunder	Uændret

Det globale marked  
2.200 mDKK



## Roblon US



### Roblon US er beliggende i et stærkt FOC cluster:

- De største kabelproducenter ("the big 5's") investerer massivt i ny kapacitet
- Stor efterspørgsel på Rod
- Told og tarif
- Let kundekommunikation og stærke relationer
- Høj fleksibilitet
- Reducerede transportomkostninger

# Composite – værdikæde for olie & gas offshore

## Materialeleverandører

Producerer og sælger kompositprodukter, der indgår i flexible risers og andre offshore applikationer

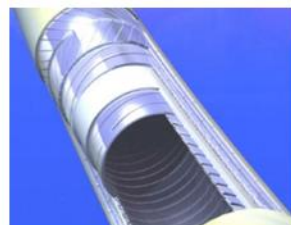


## Producenter af flexible risers og andet udstyr til offshoresektoren

Producerer og sælger færdige løsninger til olieselskaberne



GE Oil & Gas



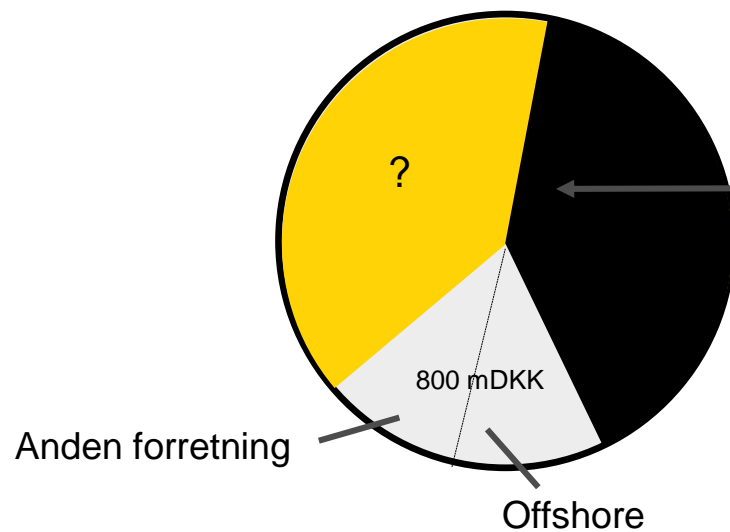
## Slutkunde

Etablerer og ejer boreplatforme

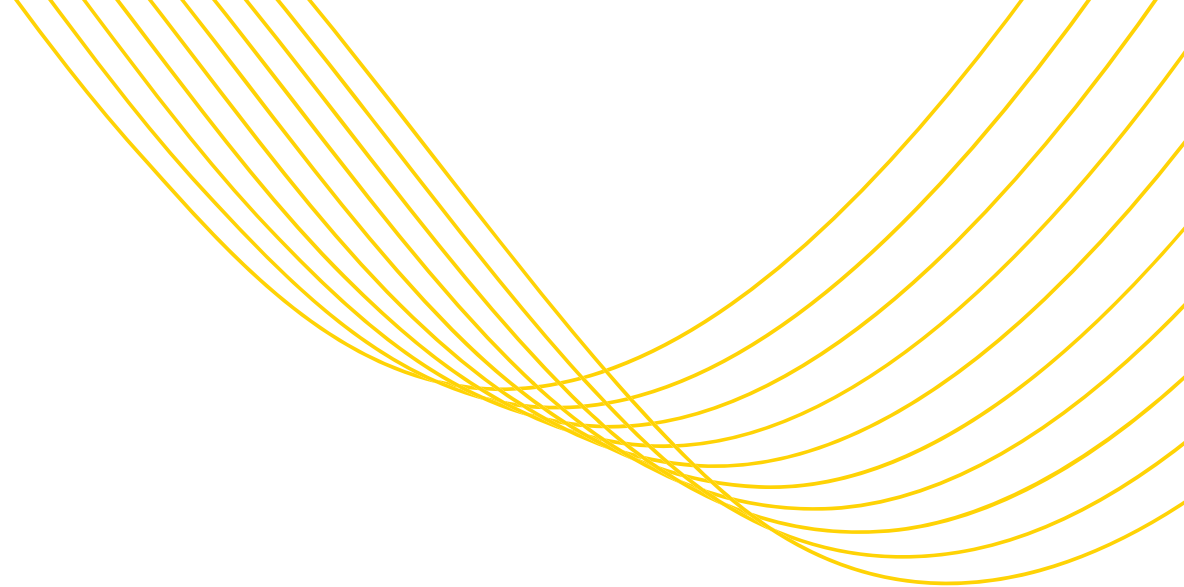


# Composite – markedspotentiale og vækstretning

Produkt portefølje	Markeder	Industrier
Fortsat kundefokuseret produktudvikling	Uændret	Potentialer i øvrige industrier analyseres og indfries



# **Resultat Q1 2018/19 og guidance 2018/19**





### Ordretilgang

**Book-to bill 114,4% (76,2%)**

blev 62,9 mDKK (48,7 mDKK)

### Ordrebeholdning

**47% stigning**

blev 50,6 mDKK (34,4 mDKK)

### Omsætning

**Fald på 14%**

blev 55,0 mDKK (63,9 mDKK)

### Fald i omsætningen

pga. udskudte projektordrer

### EBIT

**EBIT-margin -19,5 (16,4%)**

blev -10,7 mDKK (10,5 mDKK)

### Resultat før skat

**Under forventet**

blev -10,5 mDKK (11,5 mDKK)

( ) = 1. kvartal 2017/18

## Resultatopgørelse Q1, uddrag

DKK mio.	2018/19	2017/18
Nettoomsætning	55,0	63,6
Bruttoavance margin	34,4%	48,7%
Andre eksterne omkostninger	-10,1	-7,5
Personaleomkostninger	-18,7	-11,8
Af- og nedskrivninger	-2,8	-2,2
Resultat af primær drift	-10,7	10,5
Finansielle indtægter, netto	0,2	1,0
Resultat før skat	-10,5	11,5
Skat af resultat	2,3	-2,5
Årets resultat af fortsættende aktiviteter	-8,2	9,0

- Omsætningsmix med deraf følgende relativt højere vareforbrug
- Overtagelse af timelønnede ansatte i USA pr. november 2018

## Balance

DKK mio.	31.01.19	31.01.18
Immaterielle aktiver	30,4	12,9
Materielle aktiver	48,4	44,5
Andre langfristede aktiver	-	1,4
Varebeholdninger	45,6	37,9
Tilgodehavender	41,6	35,8
Likvider og kortfristede værdipapirer	96,4	88,6
<b>Aktiver i alt</b>	<b>262,4</b>	<b>286,0</b>
Egenkapital i alt	223,9	242,5
Langfristede forpligtelser i alt	5,3	5,5
Kortfristede forpligtelser i alt	33,2	38,0
<b>Passiver i alt</b>	<b>262,4</b>	<b>286,0</b>
<b>Soliditetsgrad</b>	<b>85,3%</b>	<b>84,8%</b>

- Yderligere investeringer i USA 17/18

- Højt likvidt beredskab

- stærk soliditetsgrad

## Pengestrømme Q1

DKK mio.	2018/19	2017/18
<b>Pengestrømme fra</b>		
Driftsaktiver	-3,2	6,6
Investeringsaktiver	22,7	15,1
Finansieringsaktiver	-16,0	-16,0
<b>Årets pengestrøm</b>	<b>3,5</b>	<b>5,7</b>

- Salg af værdipapirer (netto) 29,6 mDKK (17,4 mDKK)

mDKK	2016/17	2017/18	Guidance 2018/19
Nettoomsætning	198,6	221,8	350-380
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	21,6	9,6	24-30
Resultat før skat ophørende aktiviteter	5,9	8,8	-

**Ledelsen forventer en omsætning og et resultat i den nedre ende af guidance**

**Forventet nettoomsætning og resultat i guidance drevet via:**

- Øget produktion og salg til vindmølleindustrien om end på et lavere niveau end forventet ved årets start
- Forventning om øget ordreoptag fra kunder i Composite
- Yderligere produktionskapacitet i USA til FOC-marked

**Særlige risici fremhævet i tilknytning til forventninger til 2018/19:**

- Usikkerhed, der er knyttet til terminer for indgåelse af projektordrer
- Usikkerhed omkring forretningsomfanget med større kunde i vindmølleindustrien

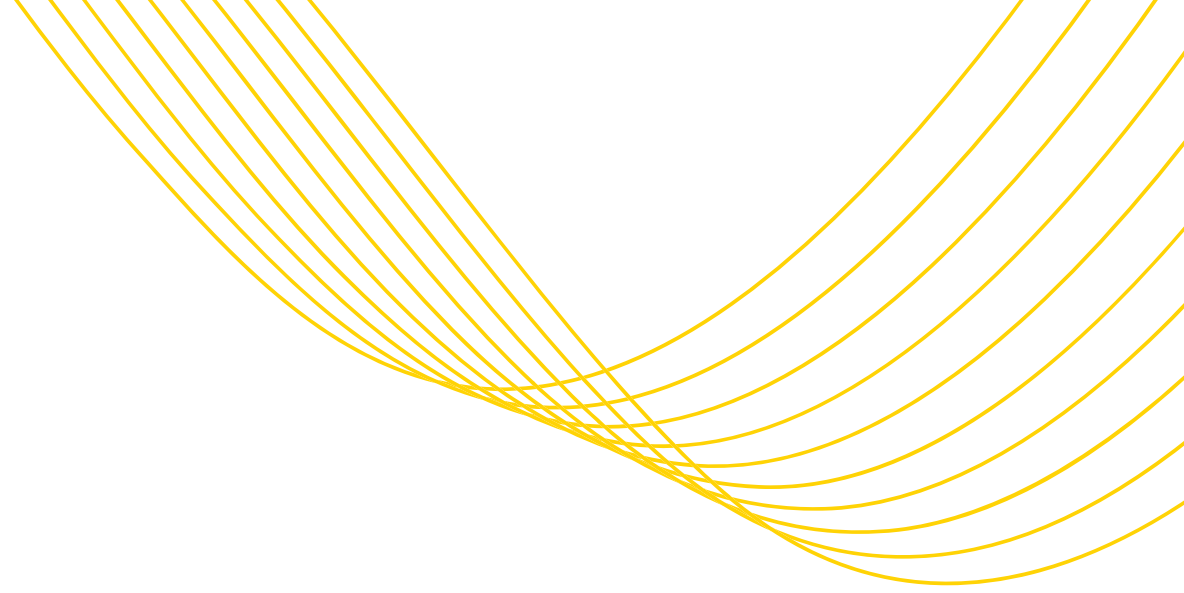


Nærværende præsentation indeholder udsagn om fremtidige forhold, herunder især forventningerne til omsætning og indtjening, som i sagens natur er usikre og forbundet med risici.

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.

# Appendix





## Årsregnskab 2017/18 - highlights

Ordretilgang	Ordrebeholdning	Omsætning
Book-to bill 102,3% (111,0) blev 226,9 mDKK (220,4 mDKK)	11,9% stigning blev 54,7 mDKK (48,9 mDKK)	11,7% stigning blev 221,8 mDKK (198,6 mDKK)

Resultat før skat	EBIT	Ophørende aktiviteter
Under forventninger ved indgangen til 17/18 blev 9,6 mDKK (21,6 mDKK)	EBIT-margin 2,6% (9,9%) blev 5,8 mDKK (19,6 mDKK)	Som forventet Resultat før skat på 8,8 mDKK (5,9 mDKK)

CF fra drift
Samlet CF -3,0 mDKK (-12,4 mDKK) blev 37,1 mDKK (33,0 mDKK)

( ) = ÅTD 2016/17

## Hoved- og nøgletal, udvalgte

DKK mio.	2017/18	2016/17
Ordretilgang	226,9	220,4
Ordrebeholdning	54,7	48,9
Nettoomsætning	221,8	198,6
Resultat af primær drift (EBIT)	5,8	19,6
Resultat før skat	9,6	21,6
Samlede aktiver	290,8	306,4
Arbejdskapital	55,9	50,9
Pengestrømme fra drift	37,1	33,0
Pengestrømme i alt	-3,0	-12,4

DKK mio.	2017/18	2016/17
Vækst i nettoomsætning	11,7%	23,1%
EBIT-margin	2,6%	9,9%
Vækst i EPS	Neg.	0,9%
ROIC før skat	4,7%	21,2%