



Roblon Q1 2020/21

Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

15. marts, 2021

Roblon

Kort om Roblon

Roblon udvikler og markedsfører:

- Composite fiber løsninger til industriformål
- High performance forstærkningsfibre og produktionsudstyr til den fiberoptiske kabelindustri



Hovedkontor i Danmark (Frederikshavn)

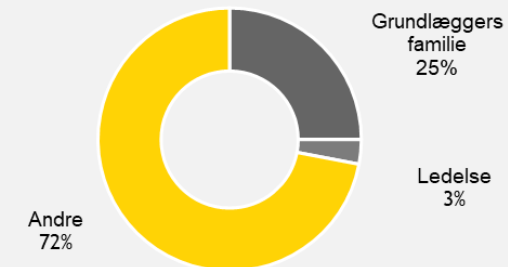
Produktion i Danmark og USA



Roblon A/S

- ⌚ Noteret på Nasdaq Copenhagen i 1986
- 🗳️ Todelt aktieklasser med A aktier ejet af grundlæggerens familie
- 💰 Markedsværdi af noteret kapital 267 mDKK¹ og free float på ~89%
- 📊 Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

Aktionærfordeling¹



Note: 1) Jf. Årsrapport 2019/20

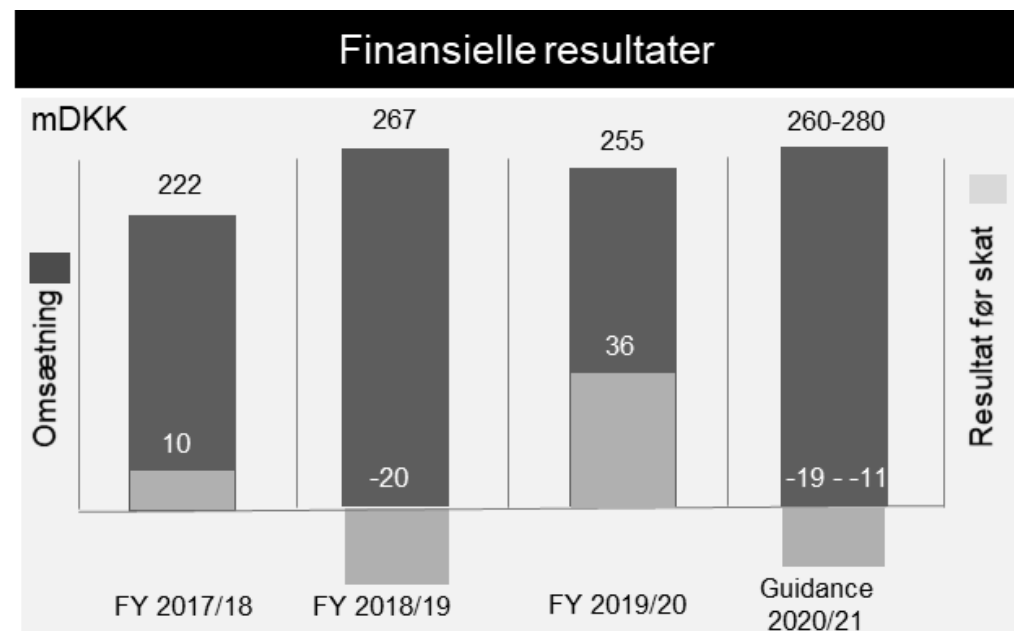
Resultat og guidance

Q1 - 2020/21:

- Som forventet har COVID-19 påvirket Roblon negativt
- Ordretilgang på 91,7 mDKK
- Q1 omsætning iht. guidance og EBT lidt bedre
- Likviditetsberedskab ultimo januar 2021 udgjorde 85,0 mDKK
- Soliditetsgrad på 83,6%

FY - 2020/21:

- Fastholder forventningerne
- Fortsat vækst i FOC
- Ser forventet start på ordreoptag i Composite



mDKK, excl. Senvion	2018/19	2019/20	Guidance 2020/21
Nettoomsætning	241,8	254,6	260-280
EBITDA fortsættende aktiviteter	12,5	9,2	5 -13
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	4,4	-8,4	-19 til -11

Fiber Optic Cables

Markedsvækst

- 5G, mere data, hurtigere dataoverførsel
- Konsolidering blandt kabelproducenter
- Værdikæde forandring: "domestic supply"

Roblon US:

- Centralt placeret i NC telecom klynge
- Stigende markedsandel
- Investeringer i teknologi (Rod) og kapacitet

Roblon EMEA:

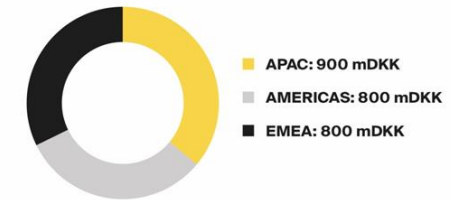
- Transformation af forretningen
- Lancering af Rod i 2021 - nu
- Fokus på kernekunder / KAM



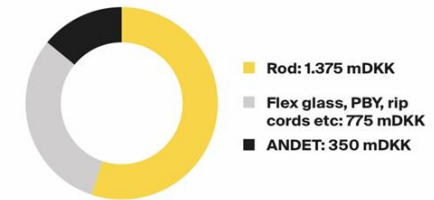
Udsnit af værdikæde - Fiberoptisk kabelindustri

Markedspotentiale

Fordelt på markeder



Fordelt på produktkategorier



Roblon strategi

Markeder

Fokus på indfrielse af potentiale i EMEA og AMERICAS med henblik på at få mersalg til globale kunder

Produkt portefølje

Fokus mod high performance fibers

Industrier

Eksisterende FOC industri

Composite

Oil & Gas:

- Stærk niche position / markedsleder
- Produktudvikling sammen med kunden
- Markedsvækst i afgrænset kundesegment
- Udfordret af konjunkturer

Andre segmenter

(vind og energitransmission):

- Forretnings- og produktudvikling
- Lancerede nyt produkt til energikabler i 2019
- Har identificeret nye attraktive forretningssegmenter med fokus på fiberarmerede forstærkningselementer



Udsnit af værdikæde - Energisektoren olie & gas offshore

Markedspotentiale

Composite produktgruppen

Indenfor Composite produktgruppen indgår olie & gas offshore, vind og energikabler. I olie & gas offshore er koncernen påvirket af de samlede vilkår for denne industri, herunder olieprisens betydning for beslutning om igangsætning af nye investeringskrævende projekter.

Roblons offshore relateret forretning er nicheorienteret, og koncernen har samarbejde med nogle meget store og succesfulde aktører i industrien.

Markedsstørrelsen, som Roblon adresserer, ligger i niveauet 500 mDKK. Som et led i realiseringen af Strategi 2021 afdækkes nye forretningsmuligheder inden for Composite produktgruppen. Dette med afsæt i de bestående høje teknologi- og kompetenceniveauer i koncernen.

Roblon strategi

Markeder

Uændret globalt fokus

Produkt portefølje

Fortsat kundefokuseret produktudvikling

Industrier

Identifikation og indfrielse af potentiale – fokus på high performance fibers

- **Stærk eksponering i industrierne Telekommunikation (kabelmaterialer til fiberoptiske kabelproducenter), Energy and Submarine Energy Transmission (bl.a. energikabler)** - industrier hvor der i kommende år forventes markante globale vækstrater
- Etablering af **produktion og salg helt tæt på kernekunder i USA**, hvilket muliggør optimal betjening af kunden. Tilsvarende er planlagt og under eksekvering i Europa
- **Lancering af nye produkter med banebrydende bæredygtige produktionsprocesser** med reduktion af energiforbrug i produktionen samt bæredygtige fiberprodukter, der erstatter traditionel stålarmring

Mission	Strategi	Roblons økonomiske mål
Roblon er en global og innovativ virksomhed, der udvikler og leverer konkurrencedygtige high performance fiberløsninger og teknologier til kunder, der stiller ufravigelige krav til kvalitet, levetid og sikkerhed	Konstant øget salgsindsats overfor strategiske kunder	Koncernen tilstræber, at der inden for strategiperioden opnås grundlag for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturførhold: <hr/> En gennemsnitlig årlig omsætningsvækst på min. 15% <hr/> En gennemsnitlig årlig EBIT-margin på min. 10% <hr/> En årlig vækst i resultat pr. aktie på min. 15% <hr/> Et afkast af den investerede kapital (ROIC) før skat på min. 20%
Vision	Produktudvikling i tæt samarbejde med key accounts	
Roblon vil være den foretrukne leverandør af high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder	Fokus på konkurrenceevne <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produktivitet og effektivitet ▪ Supply Chain / Logistik 	

Status på strategieksekverering 2020/21

1. Redefinere kerneforretningen:

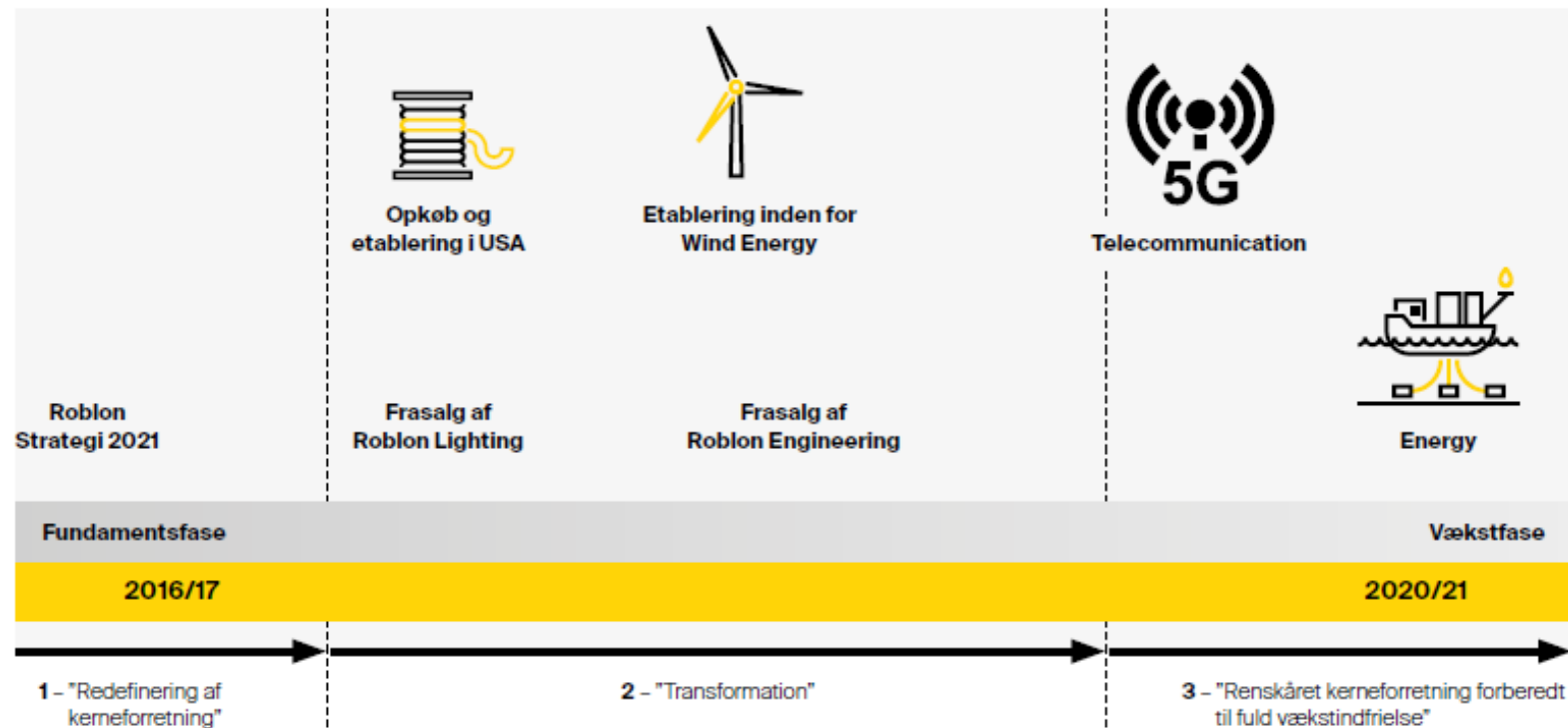
- Fokus "high performance fiber"
- Fokus på kernekunder
- Fokus på kerneprocesser

2. Transformation:

- Frasalg
- Tilkøb – tæt på kernekunder
- Tiltag indenfor kerneprocesser:
 - Key Account Management
 - Produktudvikling
 - Operations Management / SCM

3. Indfri vækst- og indtjeningsmål:

- Kerneforretning fokuseret på vækstmarkeder
- Nye attraktive industrisegmenter
- Konkurrencedygtig FOC position





Appendix:
Delårsrapport 1. kvrt. 2020/21 og guidance
for helåret 2020/21

Ordre og resultatopgørelse efter 3 mdr.

DKK mio.	2020/21	2019/20
Ordretilgang 1. kvrt.	91,7	92,3
Ordrebeholdning 31.01.	73,8	54,4
Nettoomsætning	42,3	73,7
Bruttomargin	46,6%	54,7%
Andre eksterne omkostninger	-8,8	-10,1
Personaleomkostninger	-23,6	-23,2
EBITDA	-12,0	8,2
Af- og nedskrivninger	-4,6	-4,1
Resultat af primær drift	-16,8	4,1
Finansielle indtægter, netto	0,7	0,8
Resultat før skat	-15,9	4,9
Skat af resultat	3,6	-1,0
Resultat efter skat	-12,3	3,9

- **Omsætning og resultat har som forventet været kraftigt negativt påvirket af COVID-19**
- **Ordretilgang** FOC +35,6 mDKK og Composite -36,2 mDKK
- **Omsætning** FOC +3,4 mDKK og Composite -34,7 mDKK, USD/DKK effekt -0,8 mDKK
- **Bruttomargin** negativ udvikling pga. produktmix
- **Andre eksterne omkostninger** er faldet bl.a. pga. fald i rejse- og messeaktiviteter
- **Af- og nedskrivninger** er steget bl.a. pga. investeringer i produktionsudstyr især i USA til FOC markedet

Balance pr. 31.01.

DKK mio.	2020/21	2019/20
Immaterielle aktiver	26,1	25,2
Materielle aktiver	73,0	70,4
Andre langfristede aktiver	0,8	11,2
Varebeholdninger	63,0	59,6
Tilgodehavender	31,5	65,6
Likvider og kortfristede værdipapirer	75,0	39,3
Aktiver i alt	269,4	271,3
Egenkapital i alt	225,2	219,9
Langfristede forpligtelser i alt	14,9	17,7
Kortfristede forpligtelser i alt	29,3	33,7
Passiver i alt	269,4	271,3
Soliditetsgrad	83,6%	81,1%

- **Arbejdskapital** er faldet fra 94,3 mDKK til 65,2 mDKK
- **Likvider** og kortfristede værdipapirer på 75,0 mDKK (39,3 mDKK)
- **Soliditetsgrad** på 83,6% mod 81,1% sidste år

Pengestrømme efter 3 mdr.

DKK mio.	2020/21	2019/20
Pengestrømme fra		
Driftsaktiviteter	-4,6	-0,8
Investeringsaktiviteter	10,6	7,9
Finansieringsaktiviteter	-1,1	-7,2
Årets pengestrøm	4,9	-0,1

- **Investeringsaktiviteter** indeholder immaterielle og materielle investeringer med i alt 4,7 mDKK (7,4 mDKK)

Koncernens likviditetsberedskab ultimo januar 2021, som består af likvider og kortfristede værdipapirer og uudnyttede kreditfaciliteter, udgjorde 85,0 mDKK (49,3 mDKK).

mDKK	2018/19	2019/20	Guidance 2020/21
Nettoomsætning	267,2	254,6	260-280
EBITDA fortsættende aktiviteter	-1,7	53,7	5-13
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	-19,7	35,8	-19 til -11

mDKK, excl. Senvion	2018/19	2019/20	Guidance 2020/21
Nettoomsætning	241,8	254,6	260-280
EBITDA fortsættende aktiviteter	12,5	9,2	5 -13
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	4,4	-8,4	-19 til -11

Igangsæt proces vedr. salg af koncernens domicil i Frederikshavn

Foruden positive synergier i den daglige drift forventes et salg af domicil til sin tid at påvirke Roblons resultat, likviditet og egenkapital positivt. **Eventuelt salg af domicil indgår ikke i resultatforventningerne til 2020/21.**

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.