



# Præsentation af Q2 rapport 2018/19

Lars Østergaard, CEO  
Carsten Michno, CFO

5. juli, 2019

Roblon

### Agenda:

- Kort om Roblon
- Strategi 2021
- Resultat Q2 2018/19
- Guidance 2018/19
- Spørgsmål



#### **Lars Østergaard, CEO**

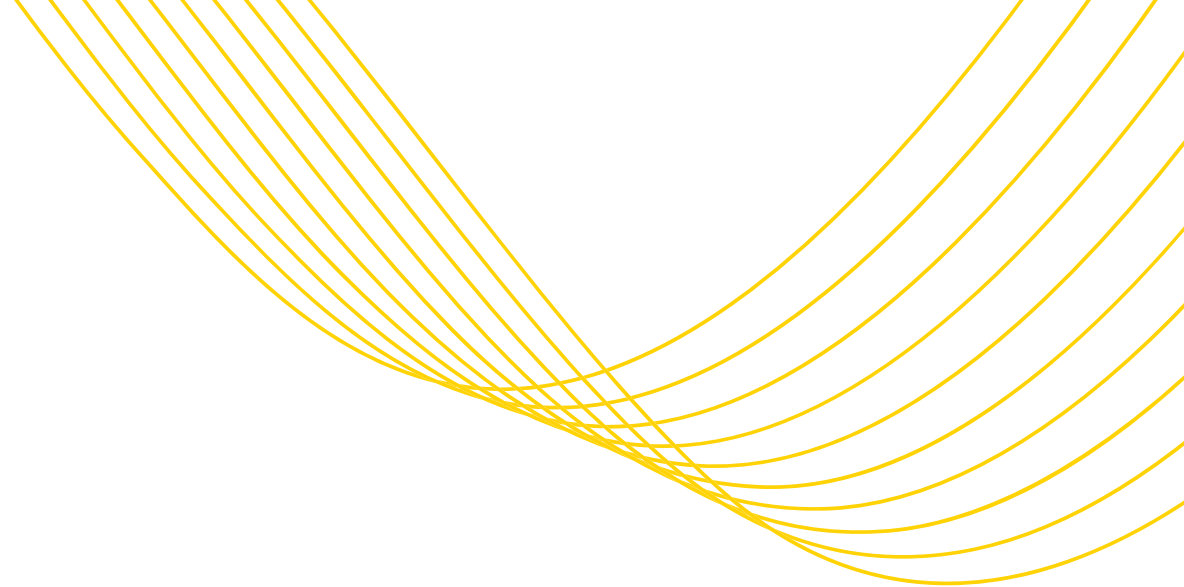
- Roblon siden januar 2016
- Cand. Merc.
- 20 års CEO erfaring



#### **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:

- High performance 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

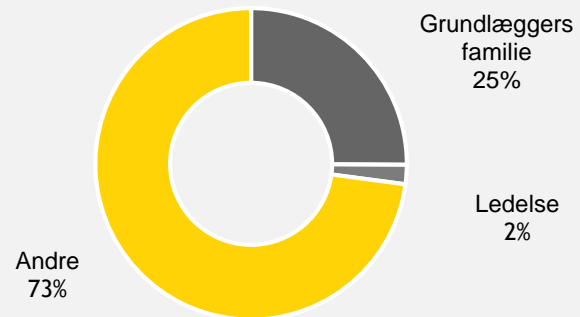


Markedsværdi af noteret kapital **394 mDKK<sup>1</sup>** og free float på ~85%

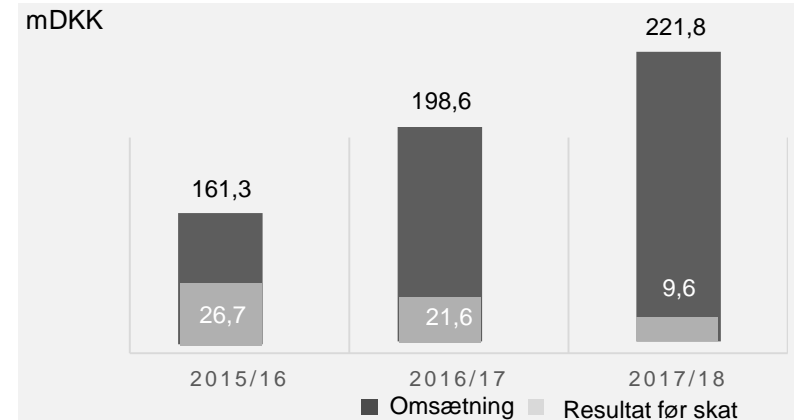


Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

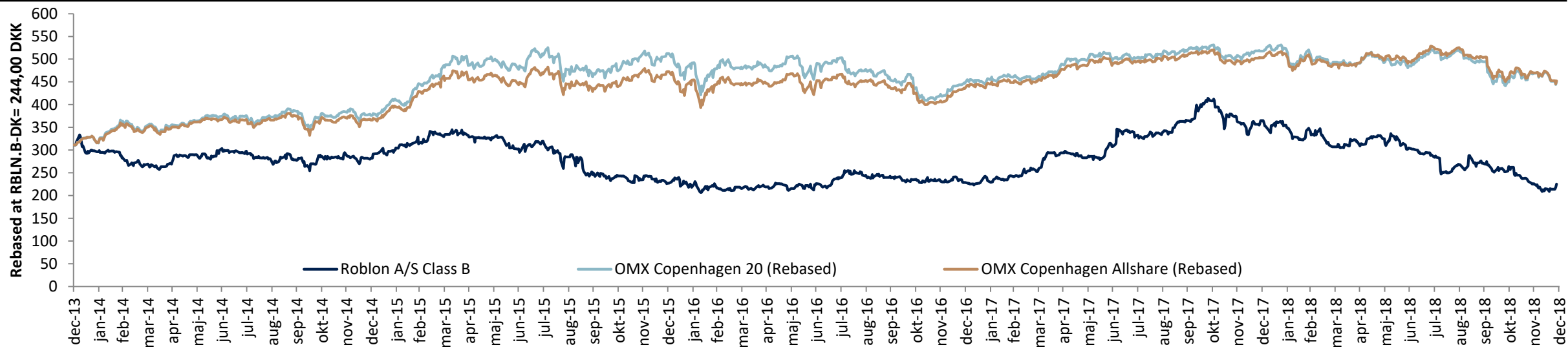
## Aktionærfordeling<sup>1</sup>



## Finansielle resultater

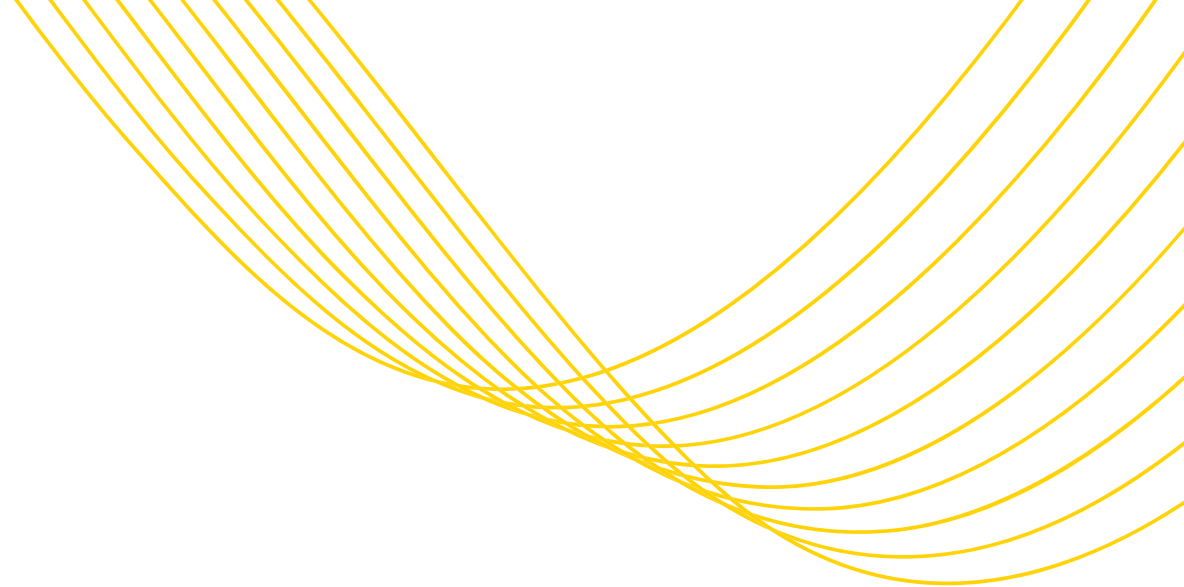


## Aktiekurs siden oktober 2013



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

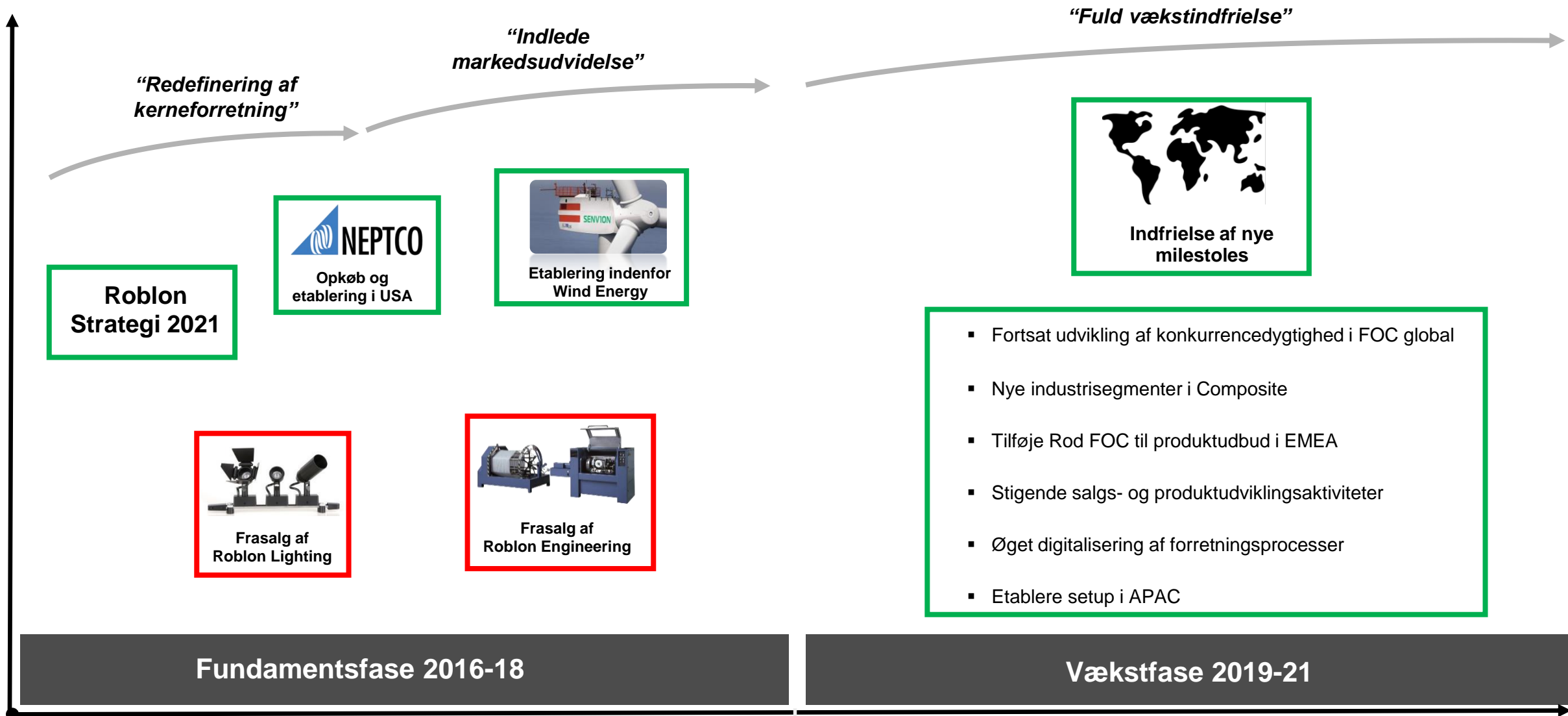
**Processer**

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

**Medarbejdere**

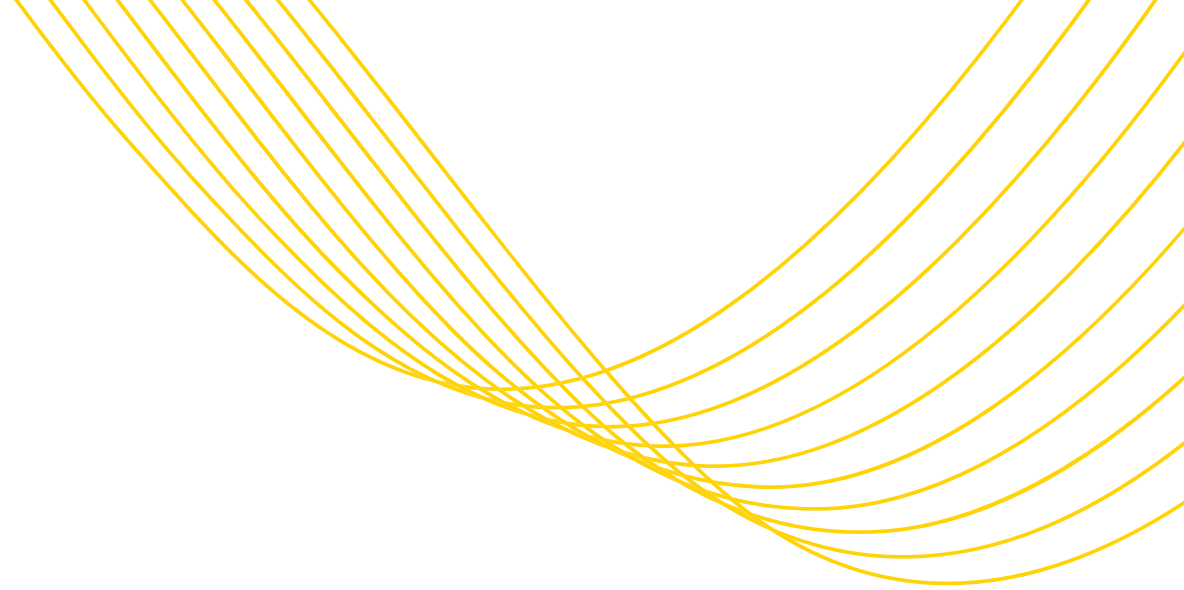
- Medarbejdertrivsel
- Organisations- og medarbejderudvikling
- Rekruttering af højt fag- og industrikendskabs-niveau
- Kompetenceudvikling

# Strategieksekverering





# **Industri- og Markedspotentialer**



# Fiber Optic Cables - værdikæde

## Materialeleverandører

Producerer og sælger materialer til anvendelse i fiberoptiske kabler



SHOBO



## Producenter af fiberoptiske kabler

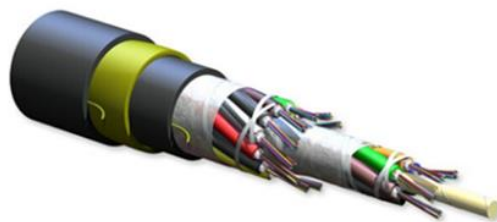
Producerer fiberoptiske kabler



Prysmian Group



COMMSCOPE®



## Slutkunde

Leverer internet og telekommunikationsservices



AT&T



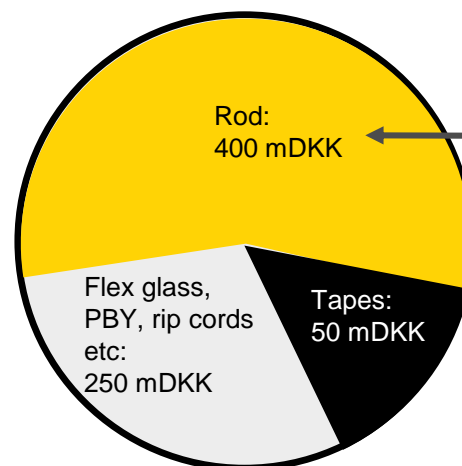
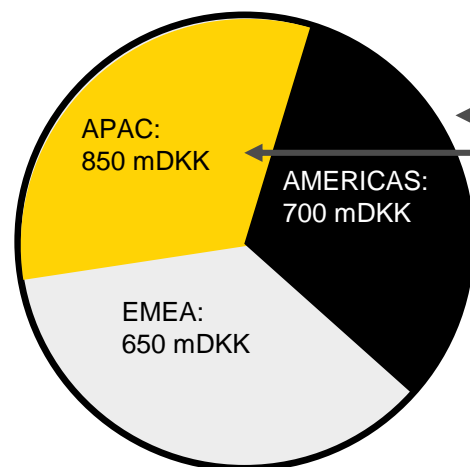
Mobile



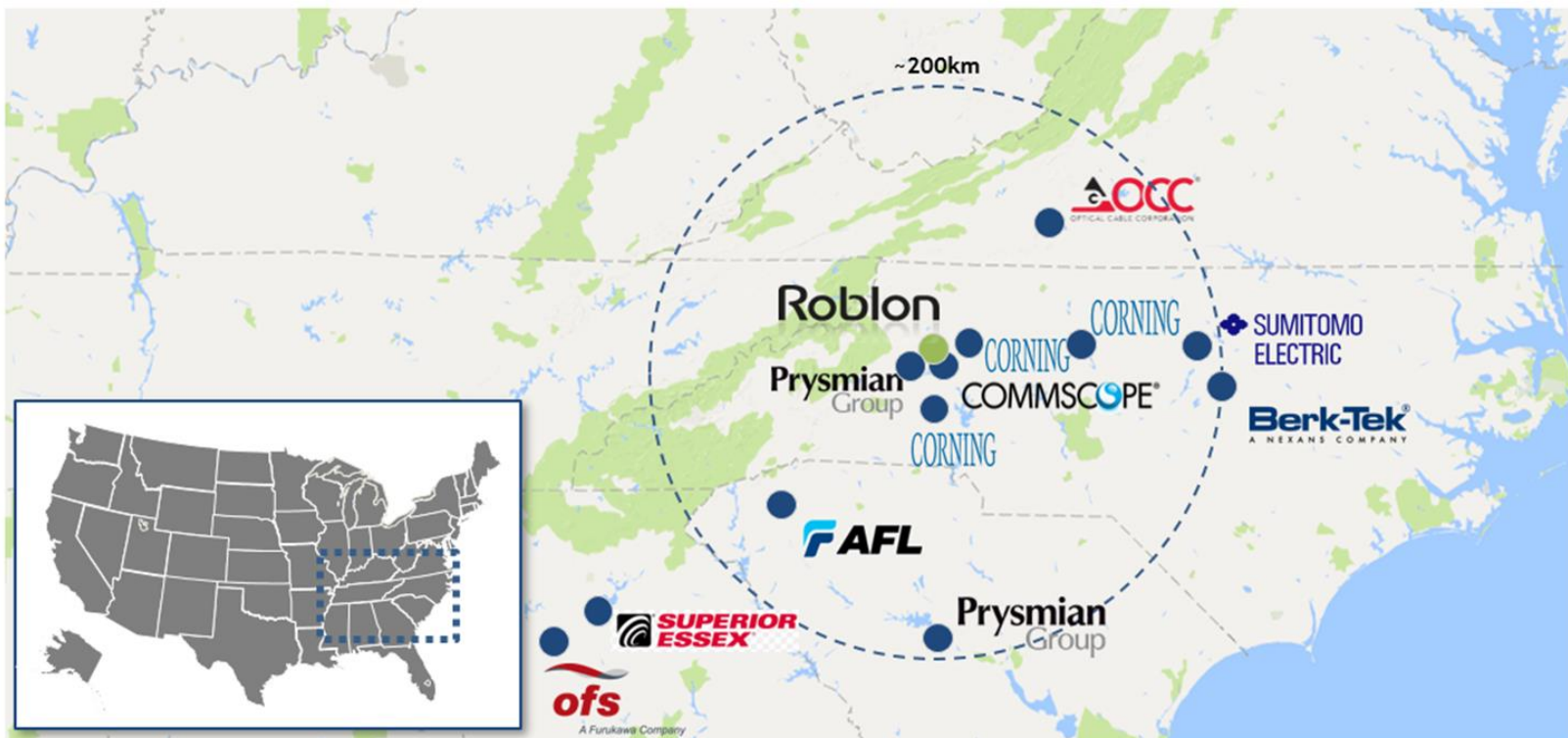
# Fiber Optic Cables – markedspotentiale og vækstretning

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

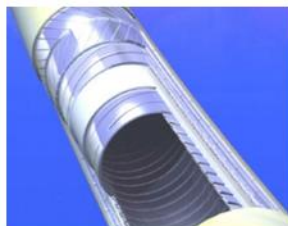


## Producenter af flexible risers og andet udstyr til offshoresektoren

Producerer og sælger færdige løsninger til olieselskaberne



GE Oil & Gas



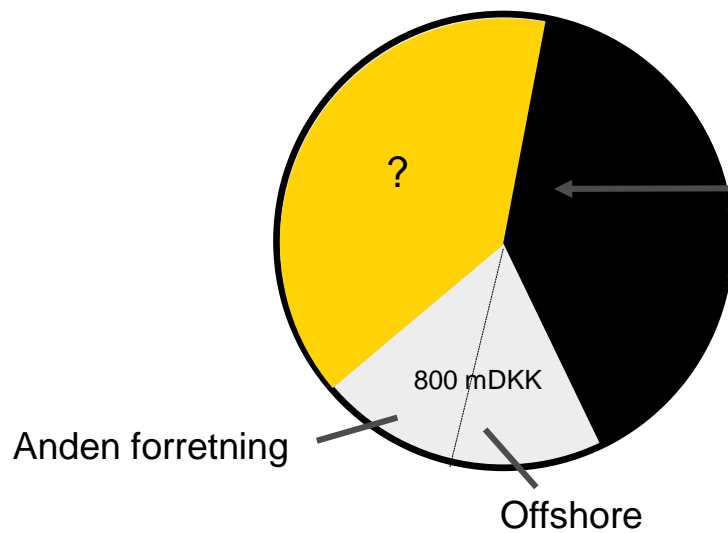
## Slutkunde

Etablerer og ejer boreplatforme

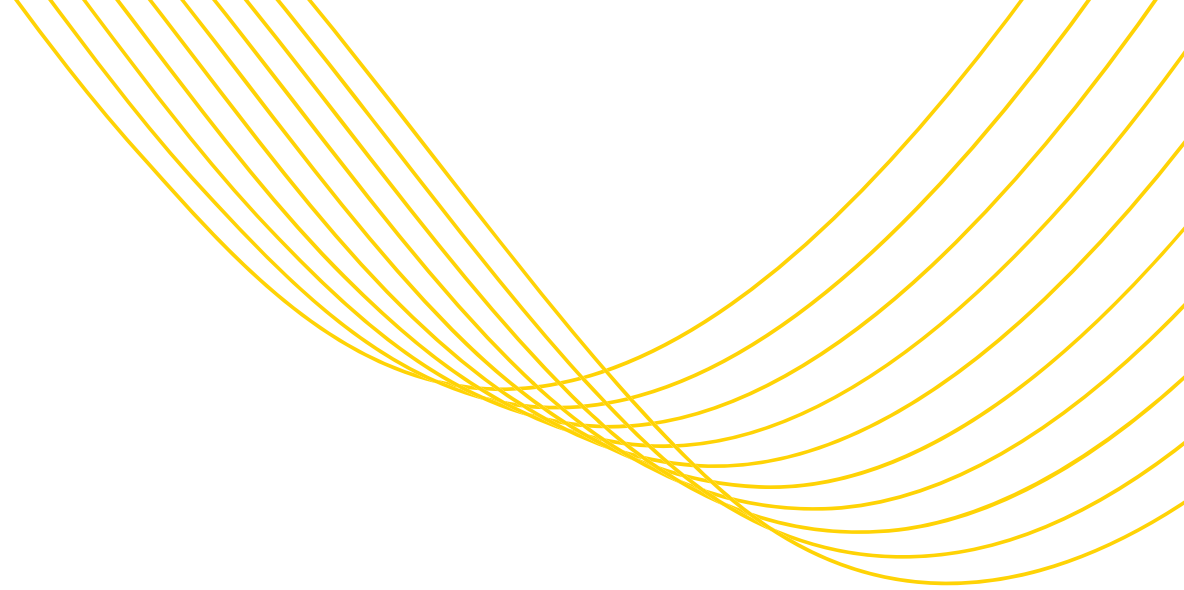


# Composite – markedspotentiale og vækstretning

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



# **Resultat 1H 2018/19 og guidance 2018/19**



## Resultatopgørelse 1H, uddrag

DKK mio.	2018/19	2017/18
Nettoomsætning	112,2	108,5
Bruttoavance margin	36,8%	50,3%
Andre eksterne omkostninger	-26,2	-16,8
Personaleomkostninger	-41,7	-24,3
Af- og nedskrivninger	-14,3	-4,6
Resultat af primær drift	-37,0	10,8
Finansielle indtægter, netto	2,0	1,6
Resultat før skat	-35,0	12,4
Skat af resultat	7,7	-2,6
Årets resultat af fortsættende aktiviteter	-27,3	9,8

- Bruttoavance margin:  
Omsætningsmix med deraf følgende relativt højere vareforbrug samt tab på Senvion varebeholdninger
- Personaleomkostninger:  
Overtagelse af timelønnede ansatte i USA pr. november 2018
- Af- og nedskrivninger:  
Nedskrivning af restværdi af immaterielle aktiver vedr. Senvion indgår med 8,5 mDKK



## Balance

DKK mio.	30.04.19	30.04.18
Immaterielle aktiver	24,1	23,6
Materielle aktiver	51,3	46,8
Andre langfristede aktiver	-	1,4
Varebeholdninger	38,0	39,8
Tilgodehavender	55,5	51,4
Likvider og kortfristede værdipapirer	69,9	116,9
<b>Aktiver i alt</b>	<b>238,8</b>	<b>279,9</b>
Egenkapital i alt	203,5	249,2
Langfristede forpligtelser i alt	5,2	5,7
Kortfristede forpligtelser i alt	30,1	25,0
<b>Passiver i alt</b>	<b>238,8</b>	<b>279,9</b>
<b>Soliditetsgrad</b>	<b>85,2%</b>	<b>89,0%</b>

• Højt likvidt beredskab

• stærk soliditetsgrad

## Pengestrømme 1H

DKK mio.	2018/19	2017/18
<b>Pengestrømme fra</b>		
Driftsaktiver	-25,0	24,6
Investeringsaktiver	27,9	-15,2
Finansieringsaktiver	-17,9	-17,9
<b>Årets pengestrøm</b>	<b>-15,0</b>	<b>-8,5</b>

- Salg af værdipapirer (netto) 42,1 mDKK (-26,1 mDKK)
- Investeringer i immaterielle og materielle anlæg på 14,2 mDKK (19,1 mDKK)

<b>mDKK</b>	<b>2016/17</b>	<b>2017/18</b>	<b>Guidance 2018/19</b>
Nettoomsætning	198,6	221,8	~270
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	21,6	9,6	minus 20
Resultat før skat ophørende aktiviteter	5,9	8,8	-

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

- Usikkerhed, der er knyttet til terminer for indgåelse af projektordrer



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.