



Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

14. september, 2018

Agenda:

- ☐ Kort om Roblon
- ☐ Strategi 2021
- ☐ Resultat Q1-3 2017/18
- ☐ 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 stor viden omkring forarbejdning af fibre – og fibre udgør i dag det centrale element i Roblon's DNA.

Roblon beskæftiger sig med to produktgrupper:

- Forstærkningsfibre og produktionsudstyr til den fiberoptiske kabelindustri
- Kompositløsninger

Vores eksistensberettigelse er vores evne til at udvikle nye produkter og løsninger i tæt samarbejde med vores strategisk valgte kunder.

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

Roblon har hovedkontor i Danmark (Frederikshavn) og har produktionsenheder i Danmark og USA.



Grundlagt i 1957



Leverer fiberbaserede styrkeelements-løsninger



Salg verden over, direkte og via agenter og distributører



Produktion i Danmark og USA



100 ansatte

Status Strategi 2021

Mission	Roblon er en global og innovativ virksomhed, der udvikler og leverer konkurrencedygtige high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder, der stiller ufravigelige krav til kvalitet, levetid og sikkerhed.
Vision	Roblon vil være den foretrukne leverandør af high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder.
Strategi	<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="width: 45%;"> <p>1 Konstant øget salgsindsats overfor strategiske key accounts</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>2 Konstant styrket produkt- og sortimentsudvikling gennemført i tæt samarbejde med strategiske key accounts</p> </div> </div>

Strategiske fokus-områder og finansielle mål	Økonomi	Kunder/Marked	Processer	Medarbejdere
	<p>Gns. årlig vækst i omsætningen:</p> <p style="text-align: center;">Min. 15%</p> <p>Gns. årlig EBIT margin:</p> <p style="text-align: center;">Min. 10%</p> <p>Årlig vækst i resultat pr aktie:</p> <p style="text-align: center;">Min. 15%</p> <p>Afkast af den investerede kapital (ROIC):</p> <p style="text-align: center;">Min. 20%</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Øgede markedsandele ➤ Øgede Share of Wallet hos Key Accounts ➤ Høj kundetilfredshed 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Anvendelse af Key Account Management ➤ Produktudvikling i tæt samarbejde med key accounts ➤ Fokus på konkurrenceevne 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Medarbejdertrivsel ✓ Organisations- og medarbejderudvikling <ul style="list-style-type: none"> ▪ Rekruttering af højt fag- og industrikendskabsniveau ▪ Kompetenceudvikling

Resultater 2016-18

Revurdering af kerneforretningen og heraf afledte aktiviteter:

- Frasalg af Roblon Lighting
- Frasalg af TWM / tovværksdivisionen
- Opkøb og etablering i USA (FOC)
- Opkøb og indgåelse af wind energy kontrakt (Composite)
- Definerings af strategiske kunder
- Forbedret organisering omkring strategiske kunder
- Kundeplaner, -indsatser og -mål er defineret
- Business plan for Asien etablering er gennemført
- Ny organisationsstruktur
- Optimering af projektmodel for produktudvikling
- Øget fokusering i porteføljen af udviklingsprojekter
- Nye globale kompetencer

Fokus resterende strategi- periode

- Opkøbsmuligheder til understøttelse af vækst
- Etablering i Asien
- Øge indtjenings- og konkurrenceevne
- Identifikation af nye relevante industrisegmenter i Composite
- Etablering af Key Account Management setup i front- og back office
- Forbedre ekstern profil, herunder website og øvrig markedsføring
- Produktudvikling
- Færdiggøre ERP implementering som grundlag for skalering/vækst
- Globale kompetencer

Materialeleverandører

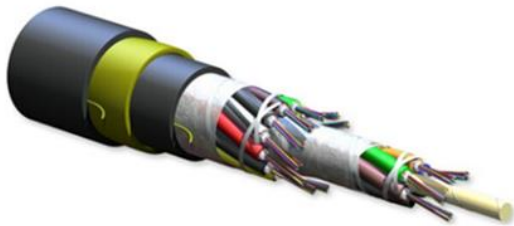
Producenter af fiberoptiske kabler

Slutkunde

Producerer og sælger materialer til anvendelse i fiberoptiske kabler

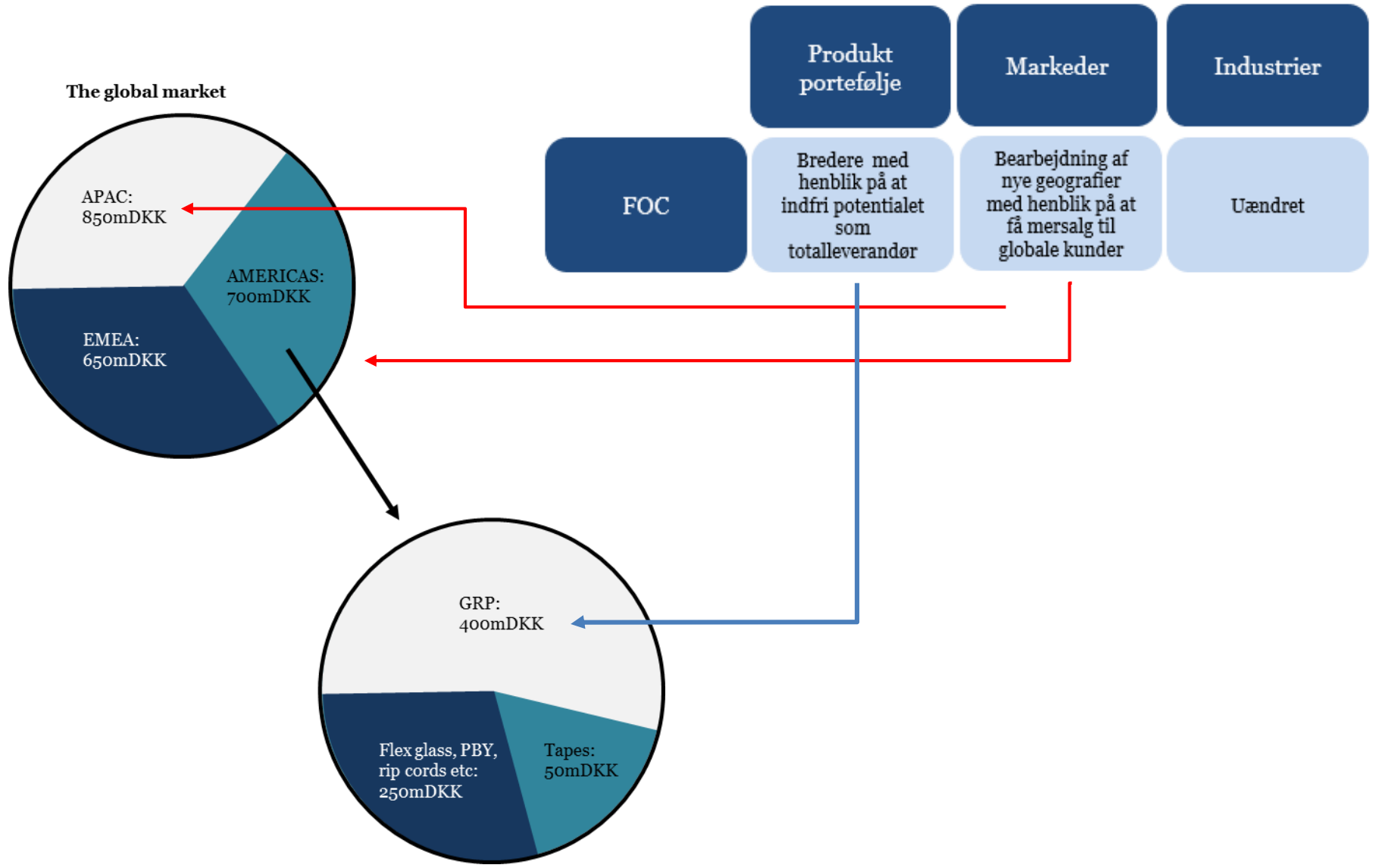


Producerer fiberoptiske kabler

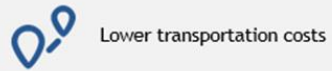


Etablerer fiberoptiske infrastrukturer og leverer internet og telekommunikationsservices





Roblon US is located in a strong FOC cluster enabling competitive advantages



Lower transportation costs



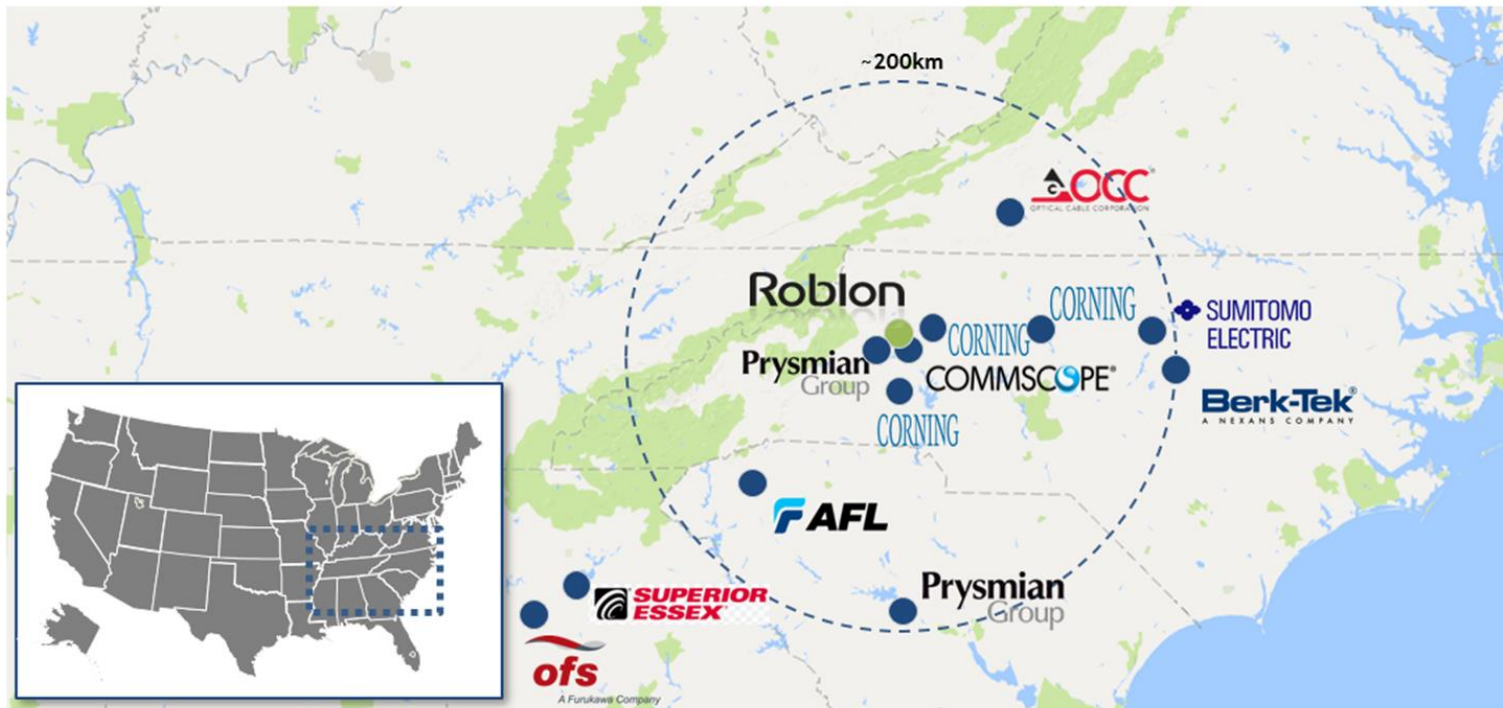
Short communication distance



High flexibility



Strong relationship building



- De største kabelproducenter ("the big 5's") investerer massivt i ny kapacitet
- Stor efterspørgsel på Rod
- Told og tarif

Materialeleverandører

Producenter af flexible risers og andet udstyr til offshore sektoren

Slutkunde

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

Producerer og sælger færdige løsninger til olieselskaberne


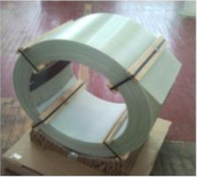

Etablerer og ejer boreplatforme

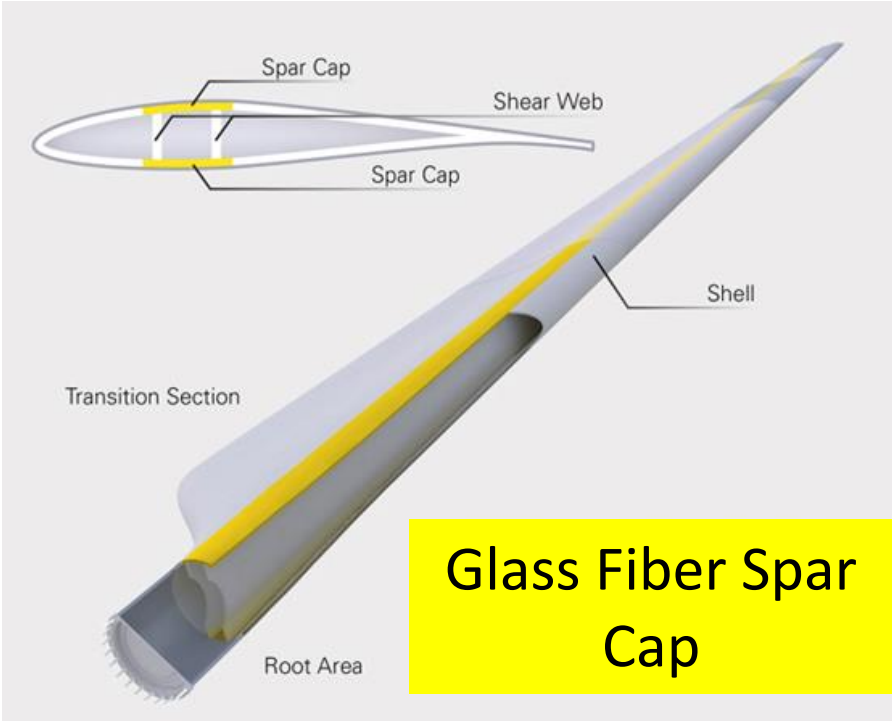







Værdikæde - fra Rod til vinge

Produktion	Rod til vind	Rod-Pack	Vindmøllevinge
Illustration			
Teknologi	Roblon	SENVION wind energy solutions	SENVION wind energy solutions





Resultat Q1-3 2017/18 og guidance 2017/18

- Feb-18:** Frasalg af størstedelen af Roblon Engineering forretningssegment (Tovværksdivision)
- Apr-18:** Opkøb af virksomhedsaktiviteter indenfor Composite i USA, herunder en 3-årig projektkontrakt med et salgsmæssigt potentiale på 15-20 mUSD
- 2. og 3. kvrt.:** Ordretilgang, den realiserede omsætning og primære drift (af FY17/18) er negativt påvirket af udskudte ordrer i Composite produktgruppen
- En del af de udskudte ordrer er indgået efter afslutningen af 3. kvartal af 2017/18
 - og vil bidrage til koncernens omsætning og primære drift for 4. kvartal 2017/18

Ordretilgang

Book-to bill 113,6% (117,1%)

blev 178,2 mDKK (171,4 mDKK)

Ordrebeholdning

35,5% stigning

blev 71,4 mDKK (52,7 mDKK)

Omsætning

7,2% stigning

blev 156,9 mDKK (146,4 mDKK)

Vækst i omsætningen

organisk vækst negativ

med 13,4%

EBIT

EBIT- margin 3,8% (12,7%)

blev 5,9 mDKK (18,6mDKK)

Resultat før skat

ikke som forventet

blev 8,2 mDKK (20,3 mDKK)

Guidance for helåret 2017/18

fastholdes med

235 / 20 mDKK (omsætning / resultat før skat)

() = ÅTD 2016/17

mDKK	19/12 2017	21/2 2018	18/4 2018	7/8 2018	Guidance 2017/18 i niveauet:
Nettoomsætning	330,0	235,0	255,0	235,0	235,0
Resultat før skat	33,0	25,0	28,0	20,0	20,0

- Stigende efterspørgsel fra koncernens kunder i USA har medført et øget behov for nye medarbejdere i et arbejdsmarked med lav arbejdsløshed
 - Ved indgangen til 4. kvartal af regnskabsåret 2017/18 er det ledelsens vurdering af koncernen har organisationen på plads til at gennemføre en forventet stigende produktion, og at dette understøtter muligheden for at udnytte muligheder for vækst i omsætning og resultat
- Roblon har efter afslutningen af delårsrapporten for 3. kvartal 2017/18 modtaget ordrer fra de kunder i Composite produktgruppe, hvor der i løbet af regnskabsåret er sket betydelige udskydelser af de forventede ordretilgange til koncernen



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.