



Præsentation af Q3 rapport 2018/19

Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

16. september, 2019

Roblon

Agenda:

- Kort om Roblon
- Strategi 2021
- Resultat Q3 og ÅTD 2018/19
- Guidance 2018/19
- Spørgsmål



Lars Østergaard, CEO

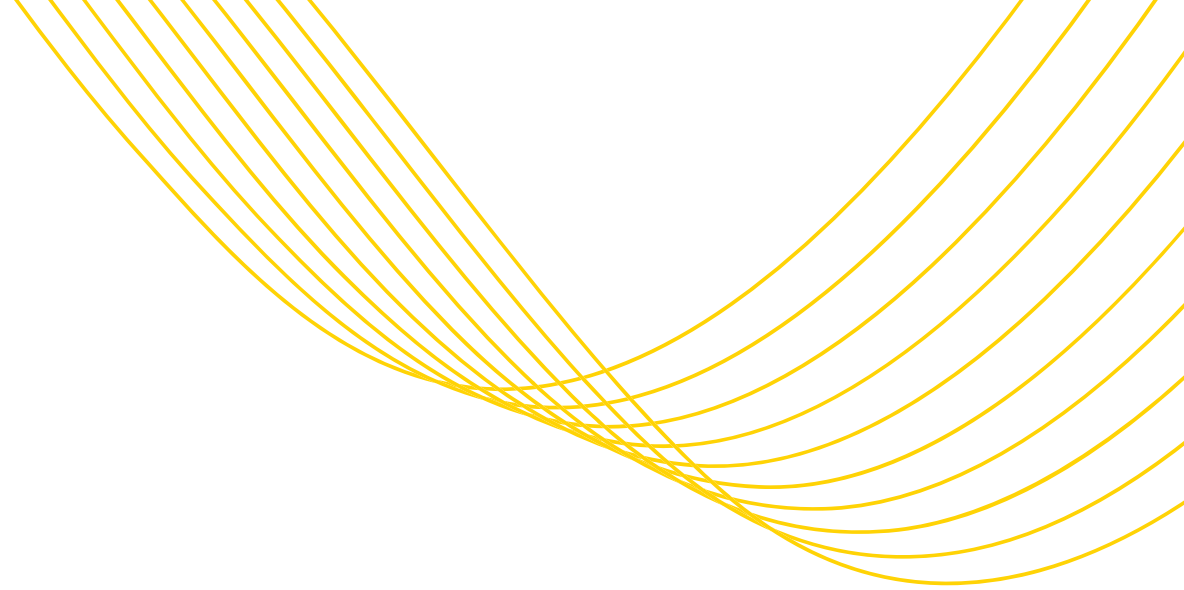
- Roblon siden januar 2016
- Cand. Merc.
- 20 års CEO erfaring



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

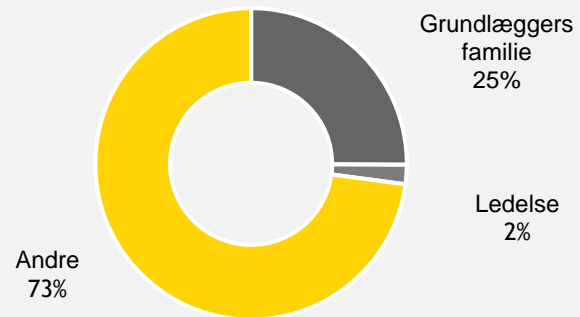


Markedsværdi af noteret kapital **394 mDKK¹** og free float på ~85%

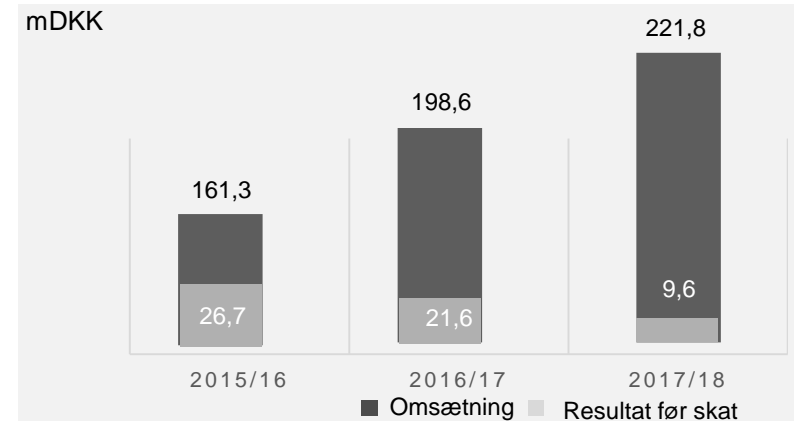


Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

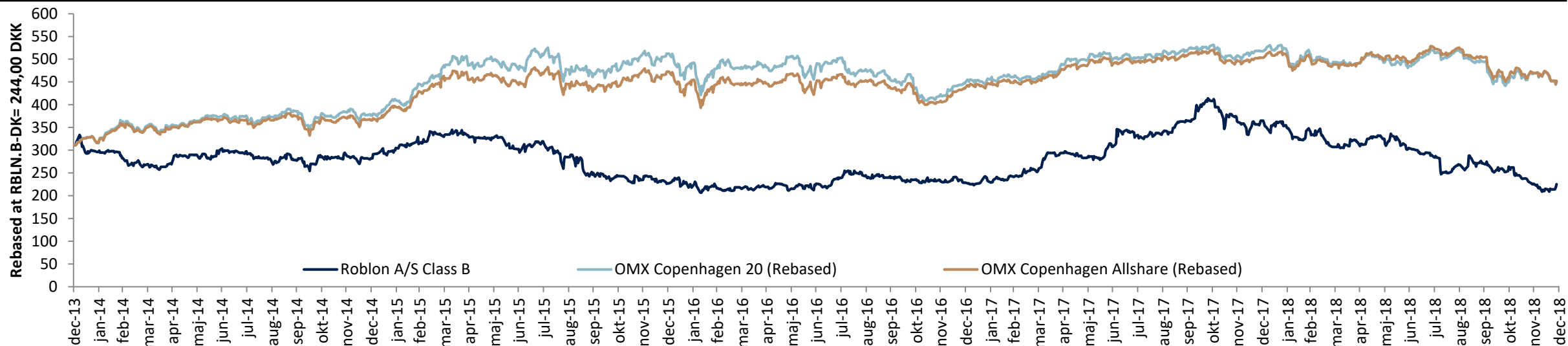
Aktionærfordeling¹



Finansielle resultater

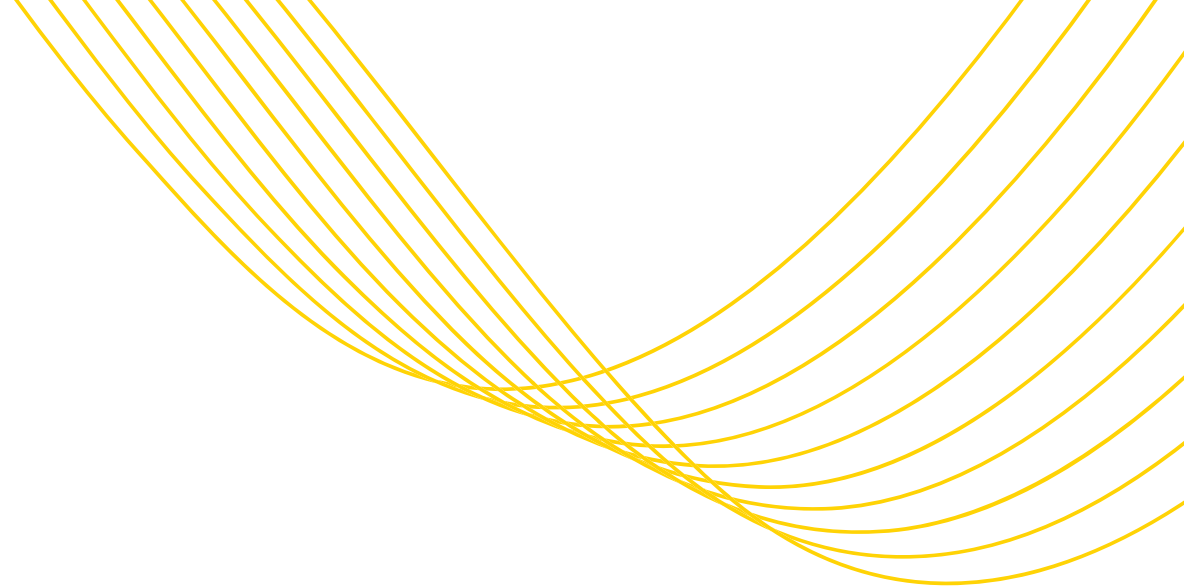


Aktiekurs siden oktober 2013



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

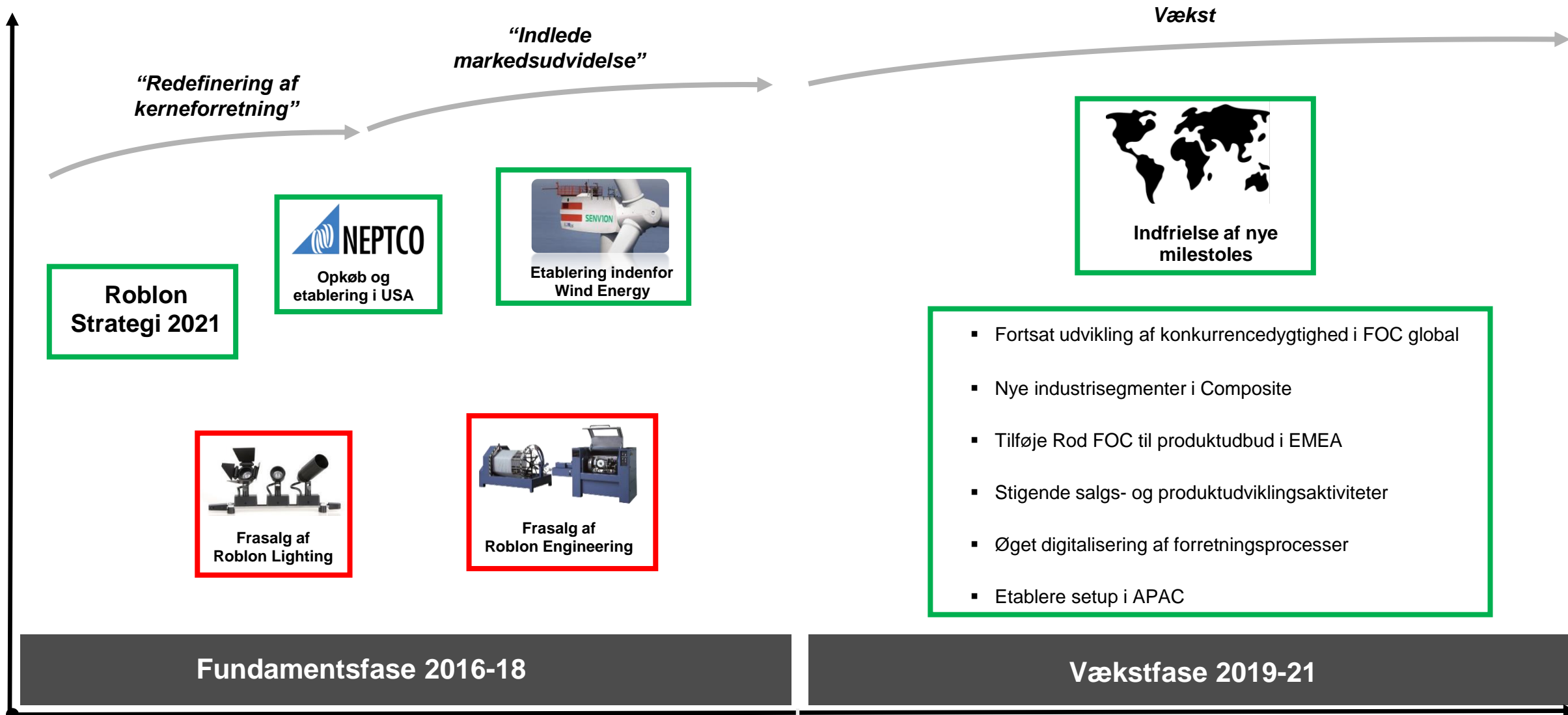
Processer

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

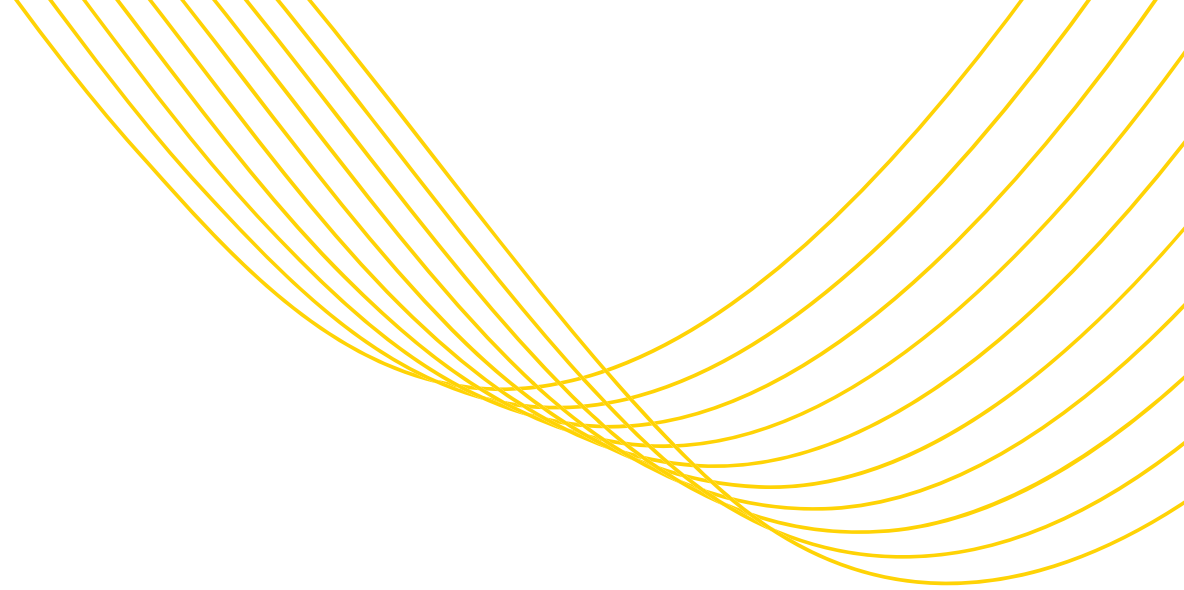
Medarbejdere

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

Strategieksekverering



Industri- og Markedspotentialer



Fiber Optic Cables - værdikæde

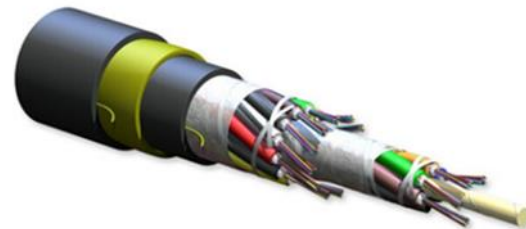
Materialeleverandører

Producerer og sælger materialer til anvendelse i fiberoptiske kabler



Producenter af fiberoptiske kabler

Producerer fiberoptiske kabler



Slutkunde

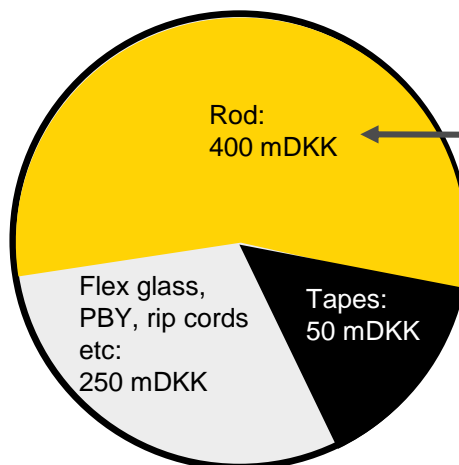
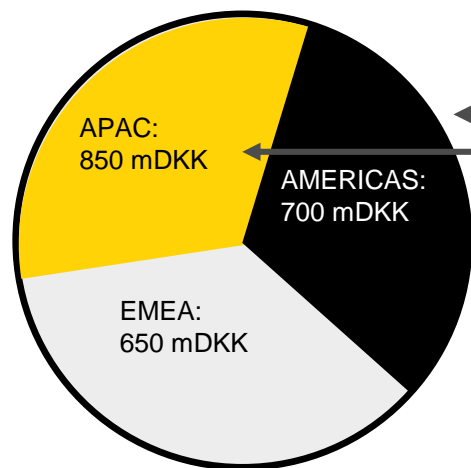
Leverer internet og telekommunikationsservices



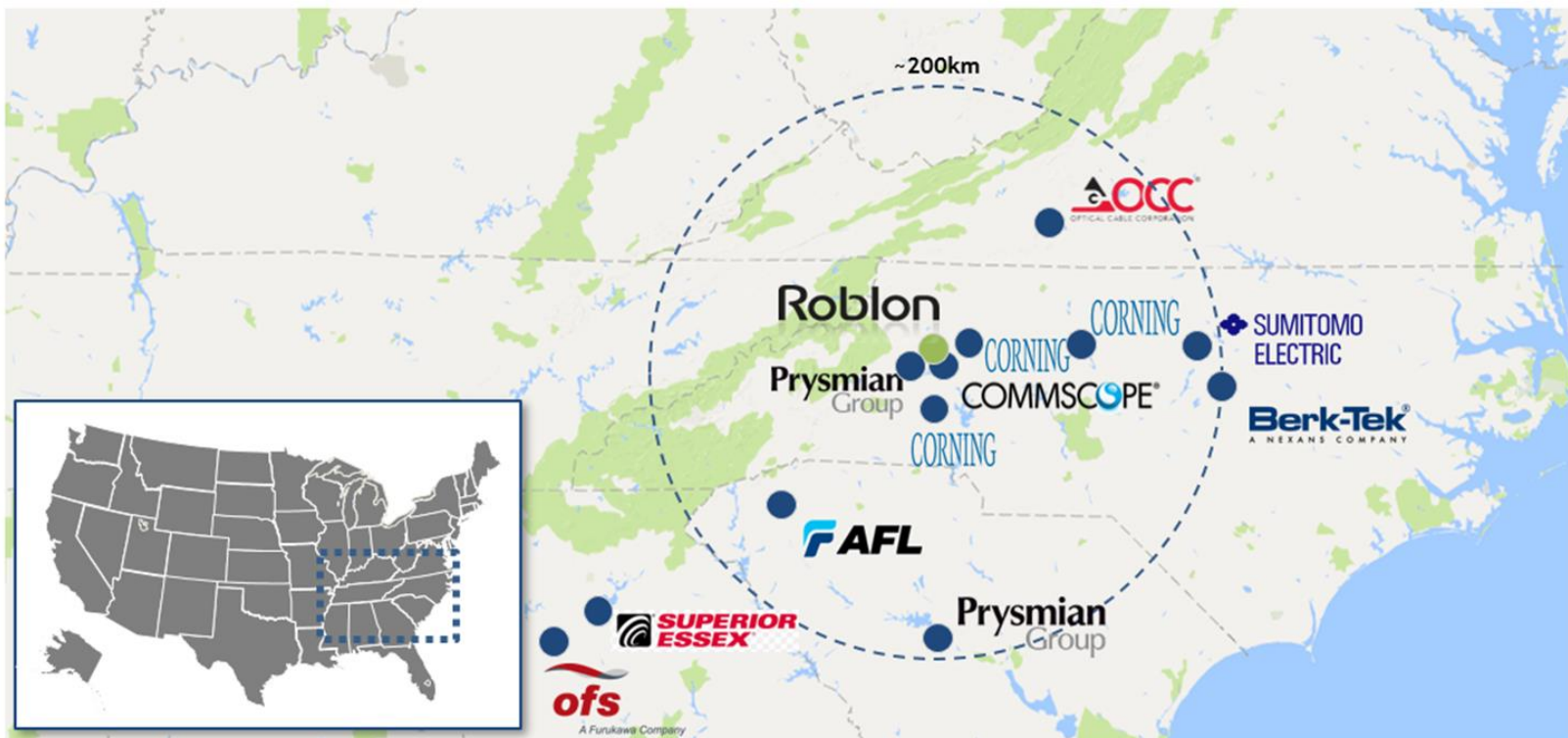
Fiber Optic Cables – markedspotentiale og vækstretning

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

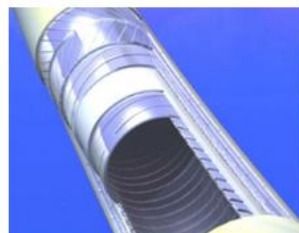
Materialeleverandører

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



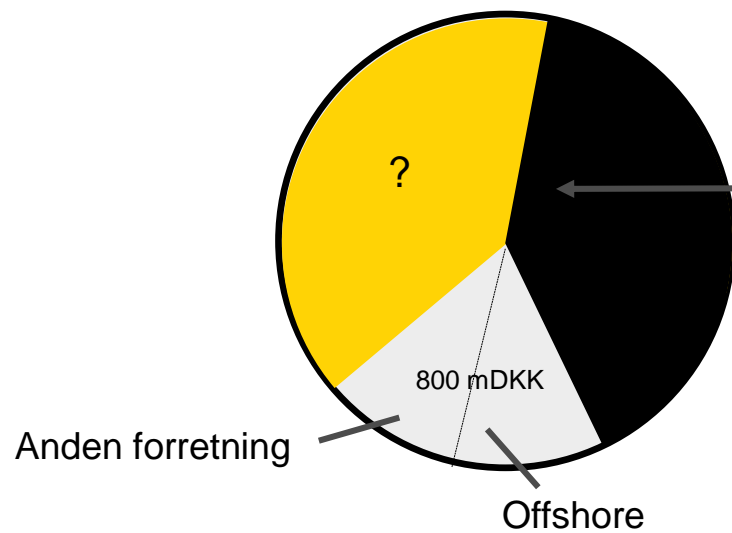
Slutkunde

Etablerer og ejer boreplatforme



Composite – markedspotentiale og vækstretning

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





Resultat 3. kvartal og 9 måneder 2018/19

Roblon

Resultatopgørelse

	3. kv. 2018/19	3. kv. 2017/18	1-3. kv. 2018/19	1-3. kv. 2017/18
mDKK				
Nettoomsætning	60,8	48,4	173,0	156,9
Vareforbrug	-31,3	-28,6	-102,0	-82,5
Bruttoresultat	29,5	19,8	71,0	74,4
Arbejde udført for egen regning og opført under aktiver	0,2	1,1	2,8	2,3
Andre driftsindtægter	0,2	0,8	1,4	1,5
Andre eksterne omkostninger	-8,1	-9,5	-34,3	-26,3
Personaleomkostninger	-21,8	-13,8	-63,5	-38,1
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver	-3,1	-3,3	-17,5	-7,9
Resultat af primær drift (EBIT)	-3,1	-4,9	-40,1	5,9
Finansielle indtægter, netto	0,8	0,7	2,8	2,3
Resultat før skat (PBT)	-2,3	-4,2	-37,3	8,2
Skat af periodens resultat	0,5	0,8	8,2	-1,8
Periodens resultat af fortsættende aktiviteter	-1,8	-3,4	-29,1	6,4
Periodens resultat af ophørende aktiviteter	-	-0,3	-	6,9
Periodens resultat	-1,8	-3,7	-29,1	13,3
Bruttomargin	48,5%	40,9%	41,0%	47,4%

- Omsætning: Fremgang i begge produktgrupper.
- Bruttoresultat og margin: 8,4 mDKK negativ påvirkning fra Senvion i ÅTD, bruttomargin negativ påvirket fra Senvion og produktmix ÅTD, Q3 er positivt påvirket fra produktmix.
- Personaleomk.: Stigningen i Q3 og ÅTD vedrører overtagne produktionsmedarbejdere i Roblon US.
- Af- og nedskrivninger: Stigningen ÅTD vedrører primært nedskrivning af restværdi af immaterielle aktiver fra Senvion investering Senvion med 8,5 mDKK.
- Resultat før skat: Q3 er negativt påvirket af en lavere realiseret omsætning og indtjening end forventet pga. global mangel på en kritisk råvare til effektivering af enkelte ordrer. Resultatet i de første 3 kvartaler har været negativt påvirket af en ikke tilfredsstillende lønsomhed i FOC produktgruppen som følge af et ugunstigt produktions-setup. Der er igangsat forbedringstiltag, som forventes at bidrage med væsentlige lønsomhedsforbedringer over de næste 6-12 måneder. Herudover har produktmix påvirket Q3 hhv. ÅTD resultatet og ÅTD er negativt påvirket med 26 mDKK fra Senvion

Balance

mDKK	31.07.2019	31.07.18	31.10.18
Immaterielle aktiver	23,5	24,1	27,7
Materielle aktiver	51,4	46,5	47,4
Finansielle anlægsaktiver	2,5	-	-
Langfristede aktiver i alt	77,4	70,6	75,1
Varebeholdninger	43,7	40,4	41,5
Tilgodehavender fra salg	43,2	36,6	47,8
Tilgodehavende selskabsskat	9,3	-	-
Andre tilgodehavender	2,1	6,6	4,0
Værdipapirer	62,4	111,7	110,8
Likvide beholdninger	-	10,1	11,5
Kortfristede aktiver i alt	160,7	205,4	215,6
AKTIVER I ALT	238,1	276,0	290,7
Egenkapital	201,7	246,8	248,4
Langfristede forpligtelser	5,1	5,4	5,0
Kortfristede forpligtelser	31,3	23,8	37,3
PASSIVER I ALT	238,1	276,0	290,7
Soliditetsgrad	84,7%	89,4%	85,4%

- Højt likvidt beredskab
- Gennemført nedskrivningstests vedrørende investeringen i Roblon US

- stærk soliditetsgrad

Pengestrømme

mDKK	3. kv. 2018/19	3.kvt. 2017/18	1-3. kv. 2018/19	1-3.kvt. 2017/18
Pengestrømme fra driftsaktiviteter	-3,6	8,1	-28,5	32,7
Pengestrømme fra investeringsaktiviteter	5,4	-3,9	33,2	-19,1
Pengestrømme fra finansieringsaktiviteter	0,0	0,0	-17,9	-17,9
Ændring i likvider	1,8	4,2	-13,2	-4,3

- Negativ driftsresultat har påvirket cash flow fra driftsaktiviteter
- Frasalg af værdipapirer i Q3 og ÅTD har medført positivt cash flow
- Investeringer i immaterielle og materielle anlæg på 16,8 mDKK

mDKK	2016/17	2017/18	Guidance 2018/19
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	-

Ledelsen forventede i forbindelse med offentliggørelsen af halvårsregnskabet for 2018/19 en omsætning for 4. kvartal i niveauet 88,8 mDKK og et resultat i niveauet 15 mDKK. Ledelsens reviderede forventninger til 4. kvartal er en omsætning i niveauet 97 mDKK og et resultat før skat på 17,3 mDKK. Den forventede omsætning for 4. kvartal på 97 mDKK er afdækket med ca. 83 mDKK af den aktuelle ordrebeholdning ved udgangen af august 2019 til afvikling i kvartalet tillagt realiseret omsætning for august 2019. De resterende ca. 14 mDKK forventes opnået ved løbende ordreoptag i september og oktober og primært i FOC produktgruppen.

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.