



# **Roblon årsrapport 2019/20**

Lars Østergaard, CEO  
Carsten Michno, CFO

6. januar, 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)

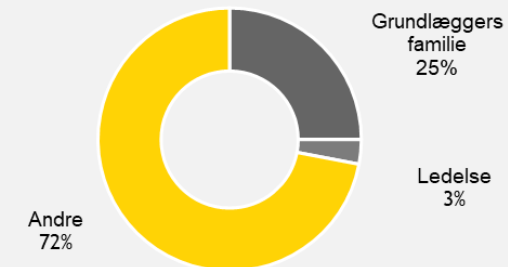
Produktion i Danmark og USA



## Roblon A/S

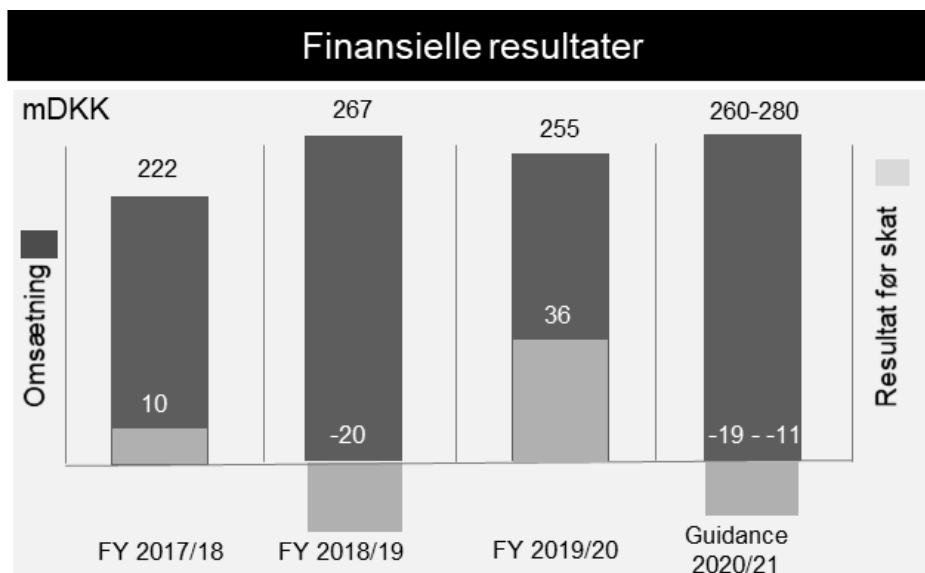
- Noteret på Nasdaq Copenhagen i 1986
- Todelt aktieklasser med A aktier ejet af grundlæggerens familie
- Markedsværdi af noteret kapital 267 mDKK<sup>1</sup> og free float på ~89%
- Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

## Aktionærfordeling<sup>1</sup>



Note: 1) Jf. Årsrapport 2019/20

## Resultat og guidance



### 2019/20:

- Omsætningsvækst H1 27% (H2 -27%)
- Senvion
- COVID-19

### 2020/21:

- Composite: Projektordrer reduceret i H1 jf. COVID-19
- FOC US: Udnytte produktionskapacitet / øge lønsomhed
- FOC EMEA: Introduktion Rod / øge lønsomhed

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:

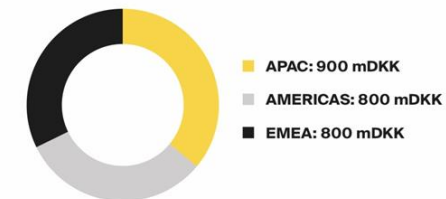
- Transformation af forretningen
- Lancering af Rod i 2021 - nu
- Fokus på kernekunder / KAM



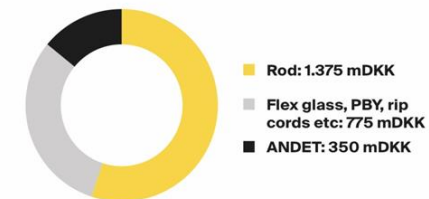
Udsnit af værdikæde - Fiberoptisk kabelindustri

## 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

# Status på strategieksekverering 2020/21

## 1. Redefinere kerneforretningen:

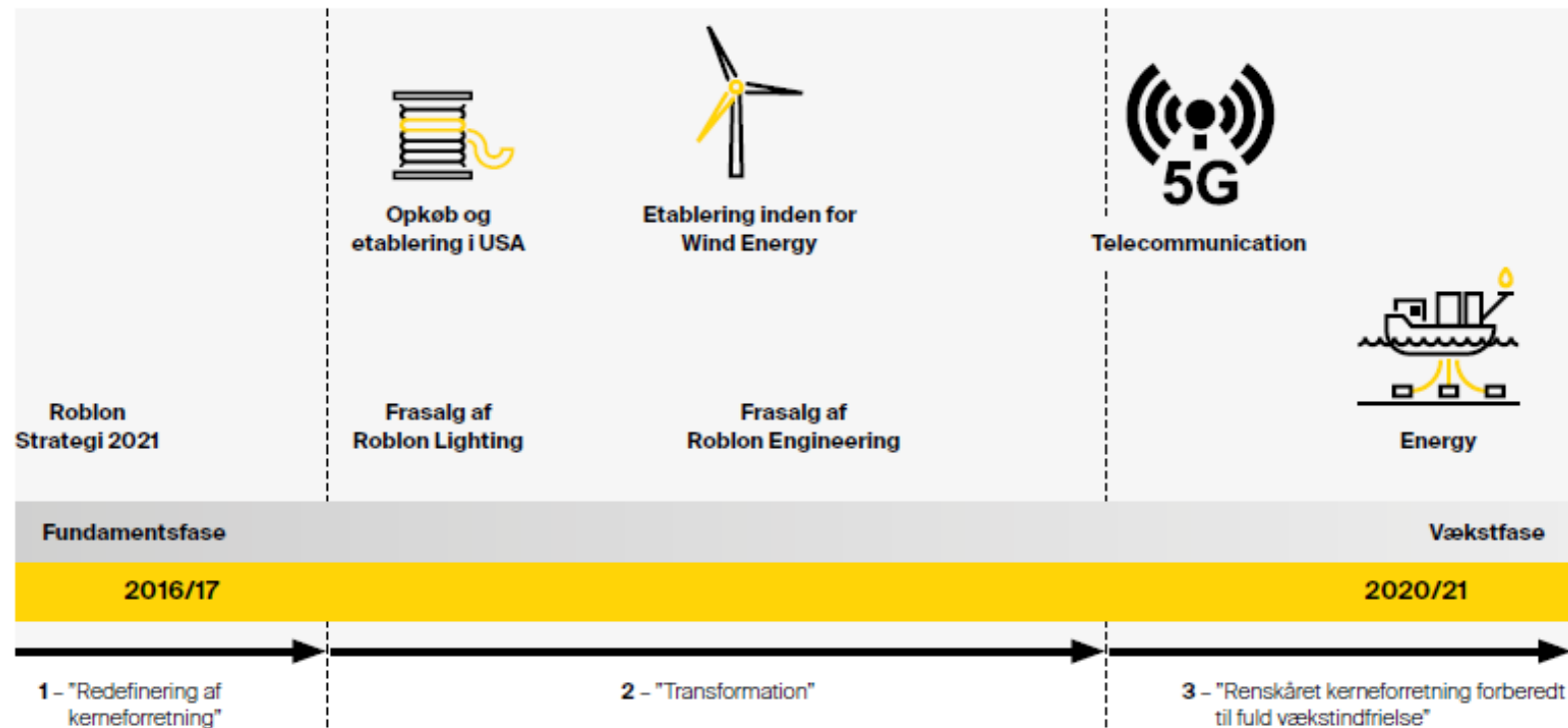
- Fokus "high performance fiber"
- Fokus på kernekunder
- Fokus på kerneprocesser

## 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



- Etableret godt fundament for vækst efter til- og frasalg
- Fokuseret og udviklet kerneforretning i vækstmarkeder indenfor telekommunikation og energi
- Investeringer i produktionskapaciteten
- Iværksat indtjeningsfremmende tiltag

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



**Appendix:  
Resultat 2019/20 og  
guidance for helåret 2020/21**



## Resultatopgørelse

DKK mio.	2019/20	2018/19
Nettoomsætning	254,6	267,2
Bruttomargin	51,5%	45,9%
Andre driftsindtægter	51,3	1,5
Andre eksterne omkostninger	-35,5	-42,9
Personaleomkostninger	-98,8	-87,1
Af- og nedskrivninger	-17,9	-20,8
Resultat af primær drift	35,8	-22,4
Finansielle indtægter, netto	0,0	2,7
Resultat før skat	35,8	-19,7
Skat af resultat	-9,4	5,1
Resultat af ophørende aktiviteter	-2,4	-
Resultat efter skat	24,0	-14,6

- **Omsætning og resultat før skat** har været kraftigt påvirket af COVID-19 hhv. indgået forlig med Senvion.
- **Omsætning** FOC +11,9 mDKK og Composite -24,4 mDKK, USD/DKK effekt 1,7 mDKK
- **Bruttomargin** 5,6%-points fremgang skyldes produktmix og Senvion effekt i 18/19 margin.
- **Andre driftsindtægter** indeholder Senvion-forligsbetrag med 45,3 samt offentlige tilskud med 5,0 mDKK
- **Personaleomkostninger** er øget som følge af øget aktivitet og overtagelse af de sidste medarbejdere fra tidligere sourcing partner på fabrik i USA
- **Af- og nedskrivninger** falder pga. Senvion nedskrivninger i 18/19. Implementering af IFRS 16 pr. 1. nov. 2019 har øget afskrivninger med 2,3 mDKK
- **Resultat af ophørende aktiviteter** vedr. hensættelse til tab på frasolgt forretning i 2017

## Balance

DKK mio.	2019/20	2018/19
Immaterielle aktiver	23,6	24,7
Materielle aktiver	76,8	52,8
Andre langfristede aktiver	0,8	11,3
Varebeholdninger	61,4	55,8
Tilgodehavender	38,4	72,9
Likvider og kortfristede værdipapirer	83,5	54,1
<b>Aktiver i alt</b>	<b>284,5</b>	<b>271,6</b>
Egenkapital i alt	238,2	216,0
Langfristede forpligtelser i alt	15,8	5,8
Kortfristede forpligtelser i alt	30,5	49,8
<b>Passiver i alt</b>	<b>284,5</b>	<b>271,6</b>
<b>Soliditetsgrad</b>	<b>83,7%</b>	<b>79,5%</b>

- **Materielle aktiver** er steget med 24,0 mDKK, hvoraf ca. 12,9 mDKK vedr. aktivering af leasingaktiver iht. IFRS 16
- **Varebeholdninger** steget pga. øget beholdning af kritiske råvarer. Der forventes en reduktion henover 2020/21
- **Soliditetsgrad** er negativ påvirket med 4,0%-point pr. 31. oktober 2020 efter implementering af IFRS 16, men fortsat på et meget højt niveau

## Pengestrømme

DKK mio.	2019/20	2018/19
<b>Pengestrømme fra</b>		
Driftsaktiviteter	65,6	-35,6
Investeringsaktiviteter	-51,7	38,3
Finansieringsaktiviteter	-9,3	-11,2
<b>Årets pengestrøm</b>	<b>4,6</b>	<b>-8,5</b>

- **Driftsaktiviteter** indeholder modtaget betaling af 45,3 mDKK forligsbetaling fra Senvion.
- **Investeringsaktiviteter** indeholder immaterielle og materielle investeringer med i alt 27,0 mDKK (22,8 mDKK)
- **Finansieringsaktiviteter** vedrører i afdrag på leasingforpligtelse på 2,5 mDKK og ændring i træk på driftsfaciliteter

**Koncernens likviditetsberedskab ultimo oktober 2020, som består af likvider og kortfristede værdipapirer og uudnyttede kreditfaciliteter, udgjorde 93,5 DKK mio. (57,4 mDKK).**

<b>mDKK</b>	<b>2018/19</b>	<b>2019/20</b>	<b>Guidance 2020/21</b>
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

<b>mDKK, excl. Senvion</b>	<b>2018/19</b>	<b>2019/20</b>	<b>Guidance 2020/21</b>
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.