

**Lars Østergaard, CEO**  
**Carsten Michno, CFO**  
**Kim Müller, CTO**

27. juni, 2018

## Agenda:

- Kort om Roblon
- Status Strategi 2021
- Resultat H1 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



### Kim Müller, CTO

- Roblon siden 1992
- Erhvervs diplomleder
- (m-MBA) 2007
- El teknisk baggrund

## 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

- 1** Vækst (organisk og via opkøb)
  - Fokus på kerneforretningen
- 2** Styrke salgs- og markedsudvikling
- 3** Styrke produktudvikling

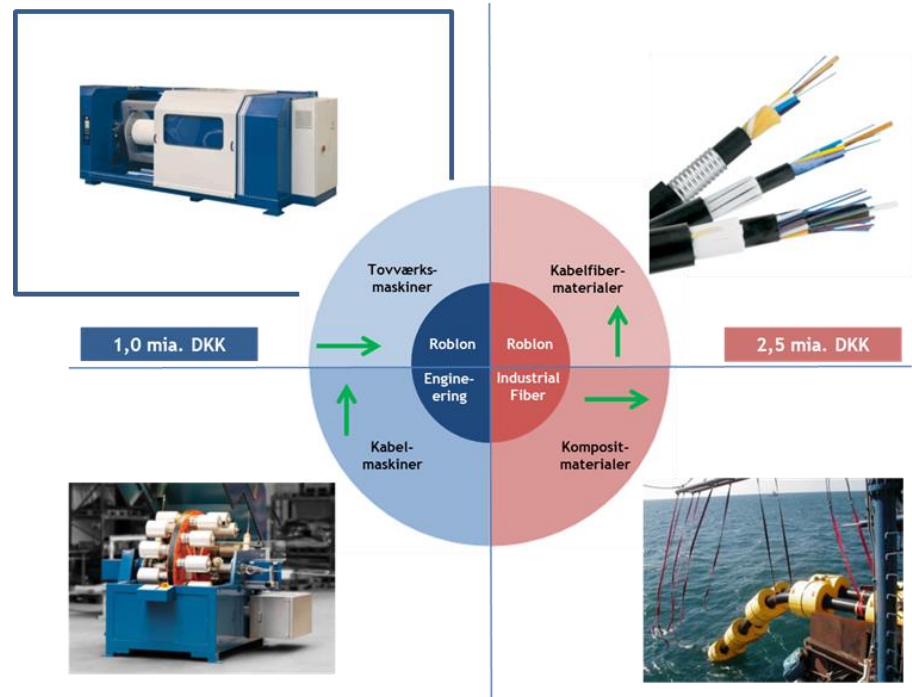
- Opkøb og etablering USA      apr 2017
- Frasalg af Roblon Lighting      apr 2017
- 
- Frasalg Engineering (tovværk)      feb 2018**
- Nye investeringer i USA      apr 2018**

- Ny organisationsstruktur      feb 2017
- Nyt ERP system      ongoing
- MTU      nov 2017

- Key Account Management
- Nye globale kompetencer
- USA
- Afdækning af vækstpotentialer indenfor
  - nye geografier (Asien)
  - produktområder (Composite)

- Intensiveret og fokuseret produktudvikling
- Nye globale kompetencer

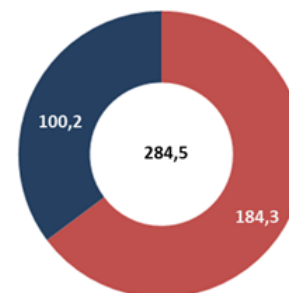
- **Salg gennemført** 23. feb 2018  
afslutning transaktion 14. mar 2018
- Salgspris på gældfri basis **64 mDKK**
- Forventet **nettoprovenu** 10 mDKK
- Alle **aktiver** (netto) og **57 medarbejdere** overdrages



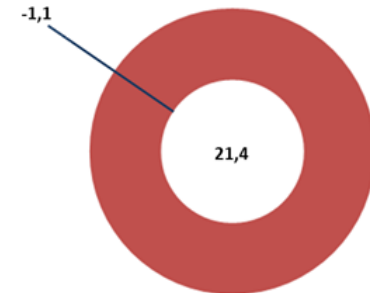
## Der er 3 årsager til frasalg:

1. Markedspotentialer for fortsættende forretning
2. Frigivelse af ledelses- og kapitalressourcer
3. Engineering / Tovværksmaskiner

Omsætning 2016/17 mDKK



EBIT 2016/17 mDKK



# Resultat H1 2017/18 og guidance 2017/18



**Ordretilgang**

**Book-to bill 75,6% (106,0%)**

blev 82,0 mDKK (91,8 mDKK)

**Ordrebeholdning**

**31,9% fald**

blev 23,1 mDKK (33,9 mDKK)

**Omsætning**

**25,3% stigning**

blev 108,5 mDKK (86,6 mDKK)

**Organisk vækst**

**på 5,7%**

i omsætningen

**EBIT**

**EBIT-margin 10,0% (12,8%)**

blev 10,8 mDKK (11,2 mDKK)

**Resultat før skat**

**som forventet**

blev 12,4 mDKK (12,8 mDKK)

**Guidance for helåret 2017/18**

**fastholdes med**

255 / 28 mDKK (omsætning / resultat før skat)

( ) = ÅTD 2016/17

mDKK	2016/17	Guidance 2017/18  i niveauet:
Nettoomsætning	198,6	255,0
Resultat før skat - fortsættende aktiviteter	21,6	28,0

- Resultatforventningerne til 2017/18 er påvirket af fællesomkostninger i niveauet 6 mDKK, som tidligere har været allokeret og indeholdt i resultatet for den del af Roblon Engineering forretningen, som er frasolgt
- Der forventes i 2017/18 en organisk omsætningsvækst i niveauet 4%
- Koncernen er primært eksponeret overfor USD og EUR fremmedvalutaer og forventet valutakurs for USD/DKK i 2017/18 er 625
- I 2017/18 arbejdes der fortsat på at genskabe den operationelle platform for udvikling og vækst i koncernen, hvilket er afspejlet i guidance for 2017/18



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.