



Roblon Q3 2020

Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

24. september, 2020

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



Grundlagt i 1957



Leverer fiberbaserede styrkeelements-løsninger



Salg verden over, direkte og via agenter og distributører



Produktion i Danmark og USA



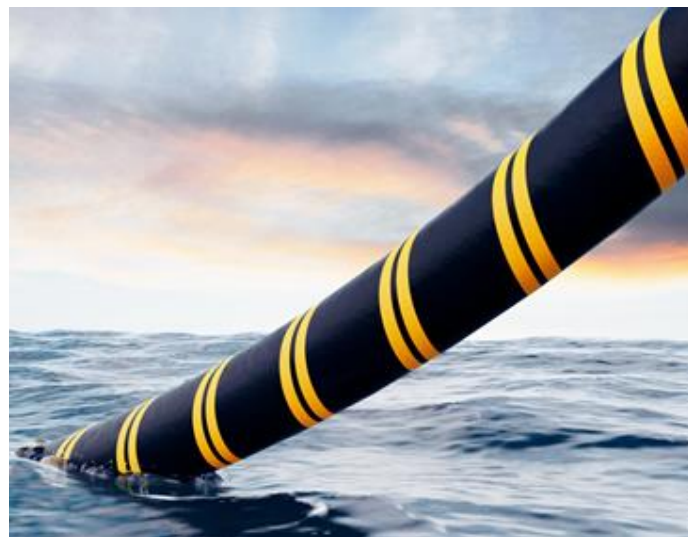
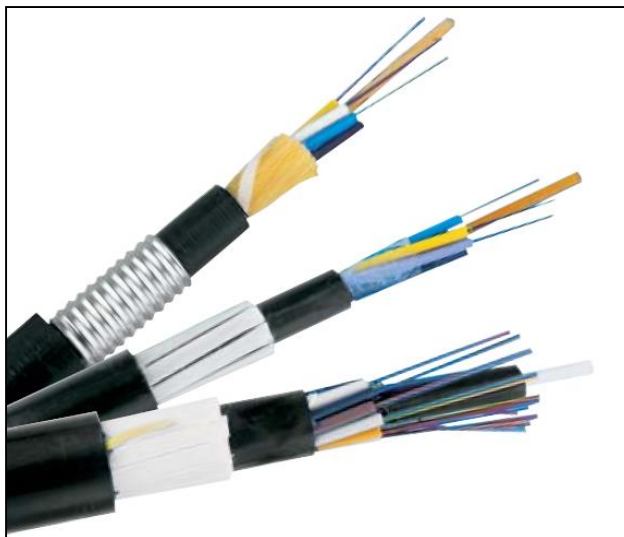
170 ansatte

Industrial focus

Fiber Optic Cables

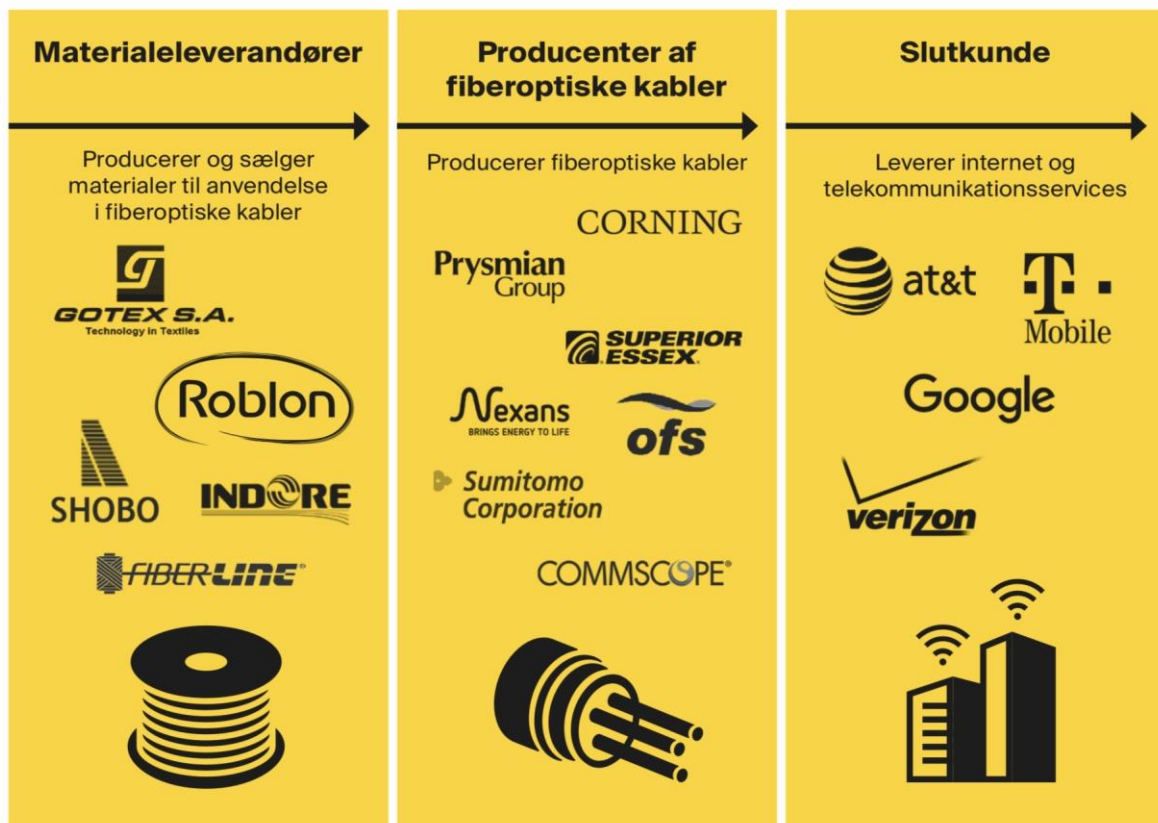
Wire & Cables

Energy



Fiber Optic Cables

Værdikæde



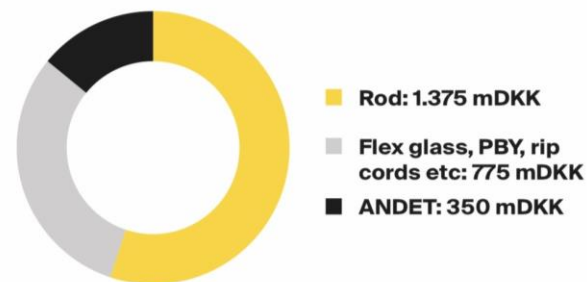
Udsnit af værdikæde - Fiberoptisk kabelindustri

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

Værdikæde



Udsnit af værdikæde - Energisektoren olie & gas offshore

Industry assessment and selection

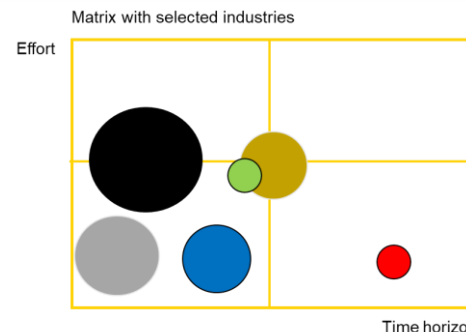
Markedspotentiale

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

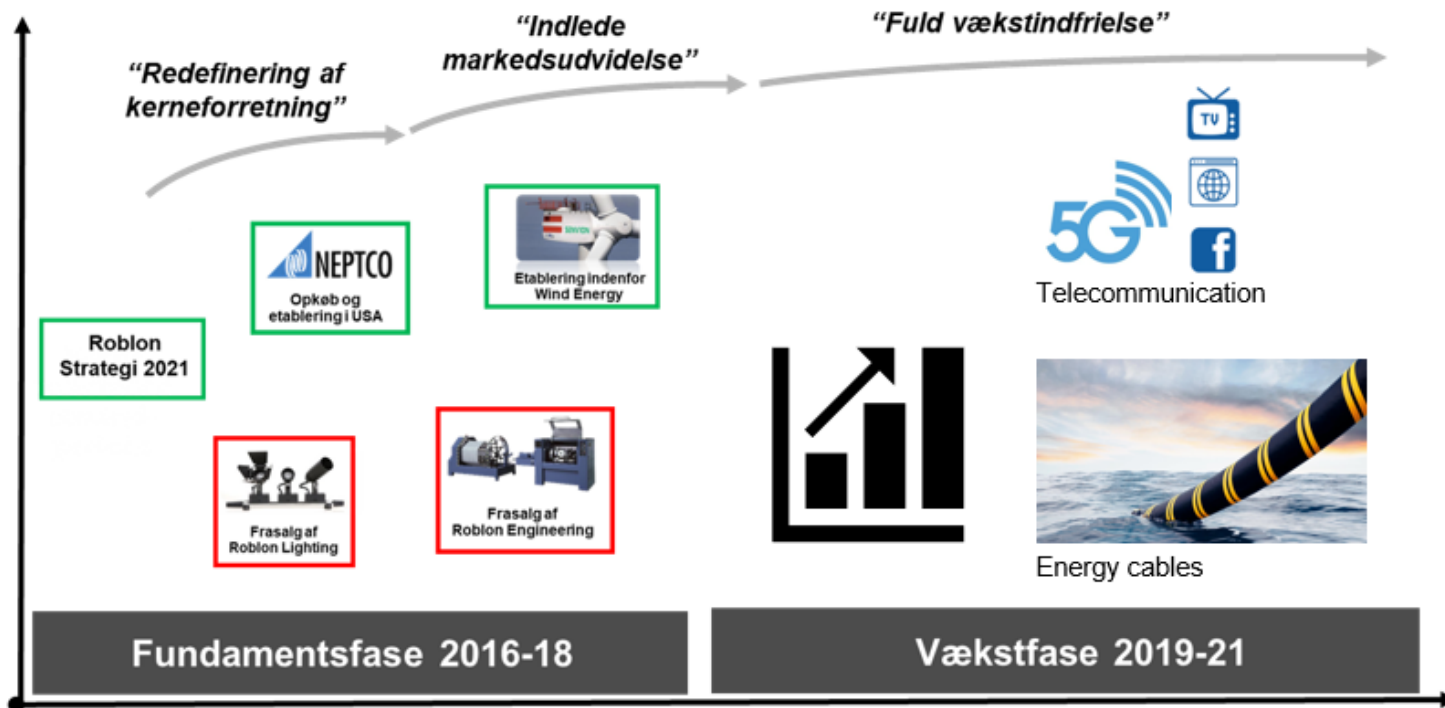
Produkt portefølje

Fortsat kundefokuseret produktudvikling

Industrier

Identifikation og indfrielse af potentiale – fokus på high performance fibers

Status på strategieksekvering 2020/21



Roblon er nu mere end halvvejs i den 5-årige strategiperiode som blev igangsat i efteråret 2016:

- Tidligere forretningsenheder er **frasolgt**
- Ny forretning indenfor kerneområdet er **tilkøbt**
- Kerneforretningen er således **udviklet og fokuseret mod high performance fiberløsninger** og teknologier til kunder, der stiller ufravigelige krav til kvalitet, levetid og sikkerhed.

Koncernen udvikler, producerer og markedsfører to produktgrupper:

- FOC (omfatter kabelmaterialer og kabelmaskiner til "Fiber Optic Cable" industri)
- Composite (omfatter kompositmaterialer til on- og offshore industrisegmenter)

De løbende salgs- og udviklingsindsatser har i strategiperioden styrket forretningen. Herunder kan fremhæves:

- **Stærk eksponering i industrierne Telekommunikation (kabelmaterialer til fiberoptiske kabelproducenter), Energy and Submarine Energy Transmission (bl.a. energikabler) - industrier hvor der i kommende år forventes markante globale vækstrater**
- Etablering af **produktion og salg helt tæt på kernekunder i USA**, hvilket muliggør optimal betjening af kunden. Tilsvarende er planlagt og under eksekvering i Europa
- **Lancering af nye produkter med banebrydende bæredygtige produktionsprocesser** med reduktion af energiforbrug i produktionen samt bæredygtige fiberprodukter, der erstatter traditionel stålarmring

- Frasalg af Roblon Lighting og TWM / tovværksdivisionen
- Opkøb og etablering i USA (FOC)
- Opkøb og indgåelse af wind energy kontrakt (Composite)
- Ny ERP platform / organisationsstruktur / fokus KAM

- Identifikation og udvikling af nye industrisegmenter i Composite
- Konkurrencedygtighed og forbedring af produktivitet og produktudbud i FOC
- Yderligere digitalisering af forretningsprocesser
- Løbende vurdering af potentielle opkøbssemner til kerneforretningen

Mission

Roblon er en **global og innovativ** virksomhed, der **udvikler og leverer konkurrencedygtige high performance fiberløsninger** og teknologier til 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

Konstant øget salgsindsats overfor strategiske kunder

Produktudvikling i tæt samarbejde med key accounts

Fokus på konkurrenceevne

- Produktivitet og effektivitet
- Supply Chain / Logistik

Roblons økonomiske mål

Koncernen tilstræber, at der inden for strategiperioden **opnås grundlag** for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturforskeligheder:

En gennemsnitlig årlig omsætningsvækst på min.

15%

En gennemsnitlig årlig EBIT-margin på min.

10%

En årlig vækst i resultat pr. aktie på min.

15%

Et afkast af den investerede kapital (ROIC) før skat på min.

20%

Kort om Roblon

Roblon A/S



Noteret på **Nasdaq Copenhagen** i 1986



Todelt aktieklasser med A aktier ejet af grundlæggerens familie

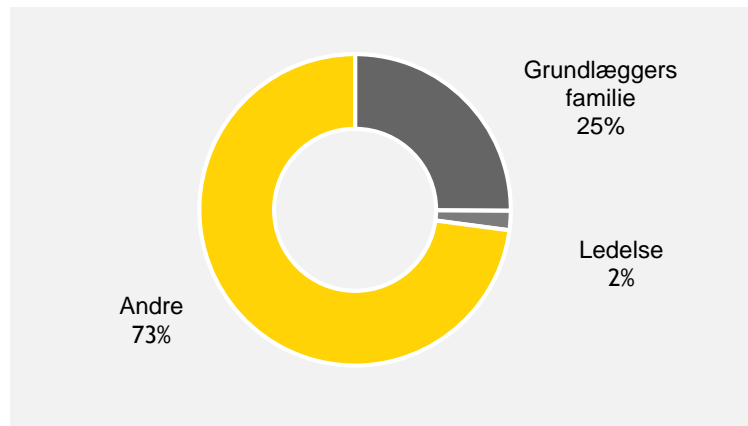


Markedsværdi af noteret kapital **243 mDKK¹** og free float på ~83%

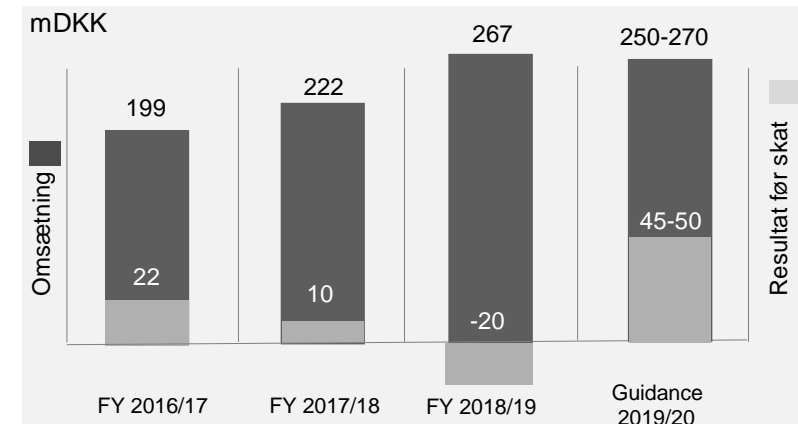


Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

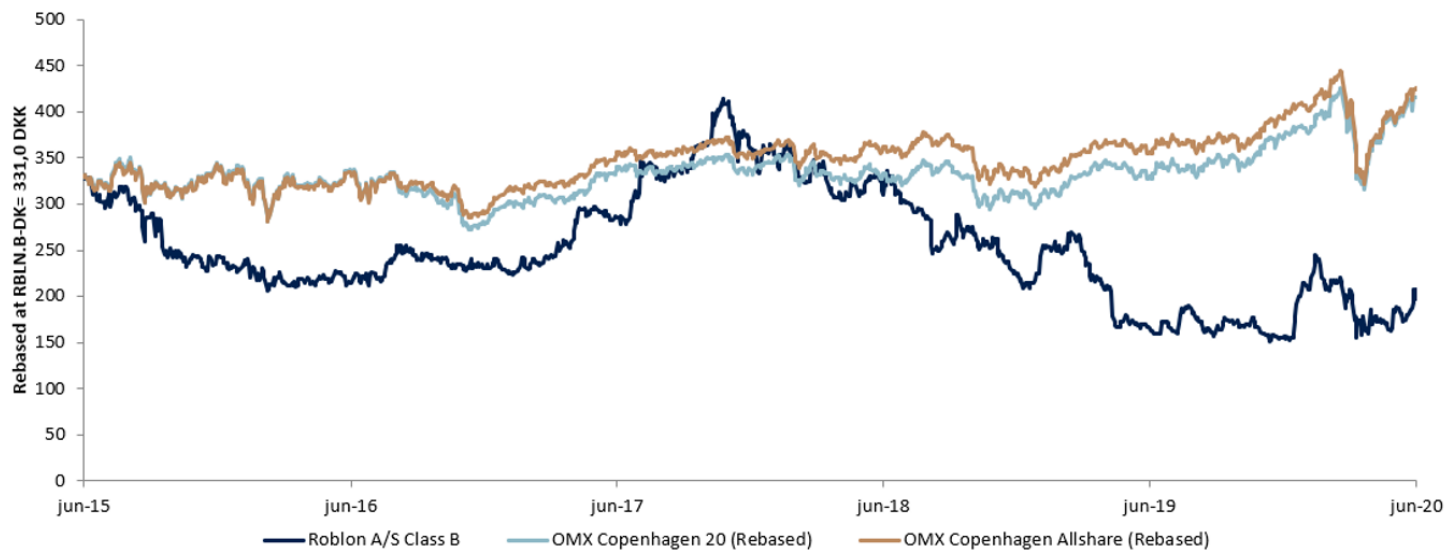
Aktionærfordeling¹



Finansielle resultater



Aktiekurs siden oktober 2015





Resultat efter 9 mdr. og guidance for helåret 2019/20

Resultatopgørelse efter 9 mdr.

DKK mio.	2019/20	2018/19
Nettoomsætning	204,8	173,0
Bruttomargin	54,5%	41,0%
Andre driftsindtægter	46,2	1,4
Andre eksterne omkostninger	-32,4	-34,3
Personaleomkostninger	-66,5	-63,5
Af- og nedskrivninger	-13,4	-17,5
Resultat af primær drift	47,2	-40,1
Finansielle indtægter, netto	-0,6	2,8
Resultat før skat	46,6	-37,3
Skat af resultat	-10,9	8,2
Resultat af ophørende aktiviteter	-2,3	-
Resultat efter skat	33,4	-29,1

- **Omsætning og resultat før skat** har været kraftigt påvirket af COVID-19 hhv. indgået forlig med Senvion.
- **Omsætning** FOC +16,8 mDKK og Composite +15,0 mDKK, USD/DKK effekt 2,4 mDKK
- **Bruttomargin** 13,5%-points fremgang skyldes produktmix og Senvion effekt i 18/19 margin.
- **Andre driftsindtægter** indeholder Senvion-forligsbeløb med 45,3 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 1,7 mDKK
- **Resultat af ophørende aktiviteter** vedr. hensættelse til tab på frasolgt forretning i 2017

Balance pr. 31.07.

DKK mio.	2019/20	2018/19
Immaterielle aktiver	24,1	23,5
Materielle aktiver	73,8	51,4
Andre langfristede aktiver	1,0	2,5
Varebeholdninger	68,0	43,7
Tilgodehavender	45,2	54,6
Likvider og kortfristede værdipapirer	89,8	62,4
Aktiver i alt	301,7	238,1
Egenkapital i alt	247,2	201,7
Langfristede forpligtelser i alt	16,2	4,7
Kortfristede forpligtelser i alt	38,3	31,7
Passiver i alt	301,7	238,1
Soliditetsgrad	81,9%	84,7%

- **Materielle aktiver** er steget med 22,4 mDKK, hvoraf ca. 12,6 mDKK vedr. aktivering af leasingaktiver iht. IFRS 16
- Der er foretaget nedskrivningstest vedrørende investering i Roblon US og på immaterielle aktiver i Roblon US
- **Varebeholdninger** steget pga. øget beholdning af kritiske råvarer. Der forventes en reduktion henover 2020/21
- **Soliditetsgrad** er negativ påvirket med 3,7%-point pr. 31. juli 2020, men fortsat meget stærk

Pengestrømme efter 9 mdr.

DKK mio.	2019/20	2018/19
Pengestrømme fra		
Driftsaktiviteter	65,3	-28,5
Investeringsaktiviteter	-46,2	33,2
Finansieringsaktiviteter	-8,0	-17,9
Årets pengestrøm	11,1	-13,2

- **Driftsaktiviteter** indeholder modtaget betaling af 45,3 mDKK forligtsbeløb fra Senvion.
- **Investeringsaktiviteter** indeholder immaterielle og materielle investeringer med i alt 21,2 mDKK (16,8 mDKK)
- **Finansieringsaktiviteter** vedrører i afdrag på leasingforpligtelse på 1,3 mDKK og ændring i driftsfaciliteter (2018/19: udbytte 17,9 mDKK)

Koncernens likviditetsberedskab ultimo juli 2020, som består af likvider og kortfristede værdipapirer og uudnyttede kreditfaciliteter, udgjorde 99,6 DKK mio (72,4 mDKK).

mDKK	2017/18	2018/19	Guidance 2019/20
Nettoomsætning	221,8	267,2	250-270
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	9,6	-19,6	45-50

- **Fastholder guidance som udmeldt i forbindelse med H1 regnskab**
 - Øgede negative driftspåvirkninger fra COVID-19 i niveauet 0-5 mDKK
 - COVID-19 lån i USA, 4,7 mDKK gældseftergivelse indgår i guidance
- **Igangsat proces vedr. salg af koncernens domicil i Frederikshavn**

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.