



Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

25. april, 2018

Agenda:

- Kort om Roblon
- Status Strategi 2021
- Resultat Q1 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

Materialeleverandører

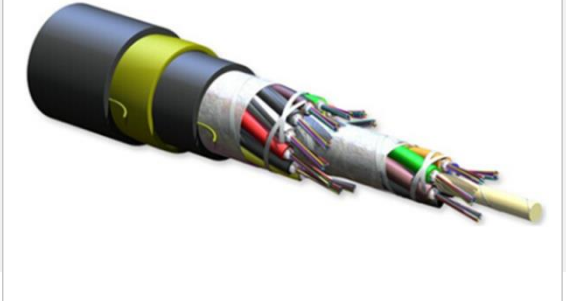
Producenter af fiberoptiske kabler

Slutkunde

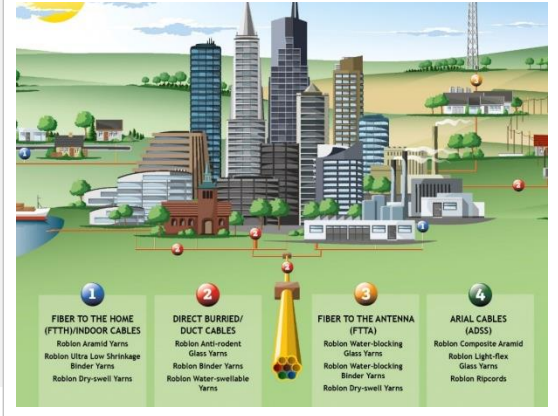
Producerer og sælger materialer til anvendelse i fiberoptiske kabler



Producerer fiberoptiske kabler



Etablerer fiberoptiske infrastrukturer og leverer internet og telekommunikationsservices



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



GOTEX S.A.

Roblon

others



TRELLEBORG

NOV

BALMORAL

Technip



BR PETROBRAS

STATOIL

Chevron

Shell



Status Strategi 2021

Strategi	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>1</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vækst (organisk og via opkøb) ▪ Fokus på kerneforretningen </div> <div style="text-align: center;"> <p>2</p> <p>Styrke salgs- og markedsudvikling</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>3</p> <p>Styrke produktudvikling</p> </div> </div>
----------	--

	Økonomiske mål	Kunde/market	Interne processer	Org./Medarbejdere
Strategiske mål og grundlag for strategien	<p>Årlig organisk omsætningsvækst på min.:</p> <p>7%</p> <p>EBIT margin på min.:</p> <p>10%</p> <p>Årlig vækst i resultat pr. aktie på min.:</p> <p>7%</p> <p>Afkast af den investerede kapital (ROIC) før skat på min.:</p> <p>15%</p>	<p>Øgede kunde- og markedsandele via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Målrettet og faktabaseret salgsindsats ✓ Anvendelse af Key Account Management værktøjer ✓ Øget focus på drivere bag kundetilfredshed 	<p>Optimering af Key Account Management, produktinnovation og produktionsprocesser via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Optimering af kundevedtø og interne processer ✓ Implementering af "Løbende forbedringer" med henblik på at øge kvalitet og leveringssikkerhed 	<p>Forbedret medarbejdertilfredshed og kompetenceniveau via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sikring af det rette organisatoriske fundament ✓ Forbedre kompetenceniveau via kortlægning og uddannelse ✓ Fokus på medarbejdertilfredshed

Strategi

1 **Vækst (organisk og via opkøb)**
Fokus på kerneforretningen

2 **Styrke salgs- og markedsudvikling**

3 **Styrke produktudvikling**

Strategiske mål og grundlag for strategien

Økonomiske mål
<p>Årlig organisk omsætningsvækst på min.:</p> <p style="text-align: center;">7%</p> <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <p>EBIT margin på min.:</p> <p style="text-align: center;">10%</p> <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <p>Årlig vækst i resultat pr. aktie på min.:</p> <p style="text-align: center;">7%</p> <hr style="border-top: 1px dashed #ccc;"/> <p>Afkast af den investerede kapital (ROIC) før skat på min.:</p> <p style="text-align: center;">15%</p>

Kunde/marked
<p>Øgede kunde- og markedsandele via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Målrettet og faktabaseret salgsindsats ✓ Anvendelse af Key Account Management værktøjer ✓ Øget focus på drivere bag kundetilfredshed

Interne processer
<p>Optimering af Key Account Management, produktinnovation og produktionsprocesser via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Optimering af kundevendte og interne processer ✓ Implementering af "Løbende forbedringer" med henblik på at øge kvalitet og leveringssikkerhed

Org./Medarbejdere
<p>Forbedret medarbejdertilfredshed og kompetenceniveau via:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sikring af det rette organisatoriske fundament ✓ Forbedre kompetenceniveau via kortlægning og uddannelse ✓ Fokus på medarbejdertilfredshed

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

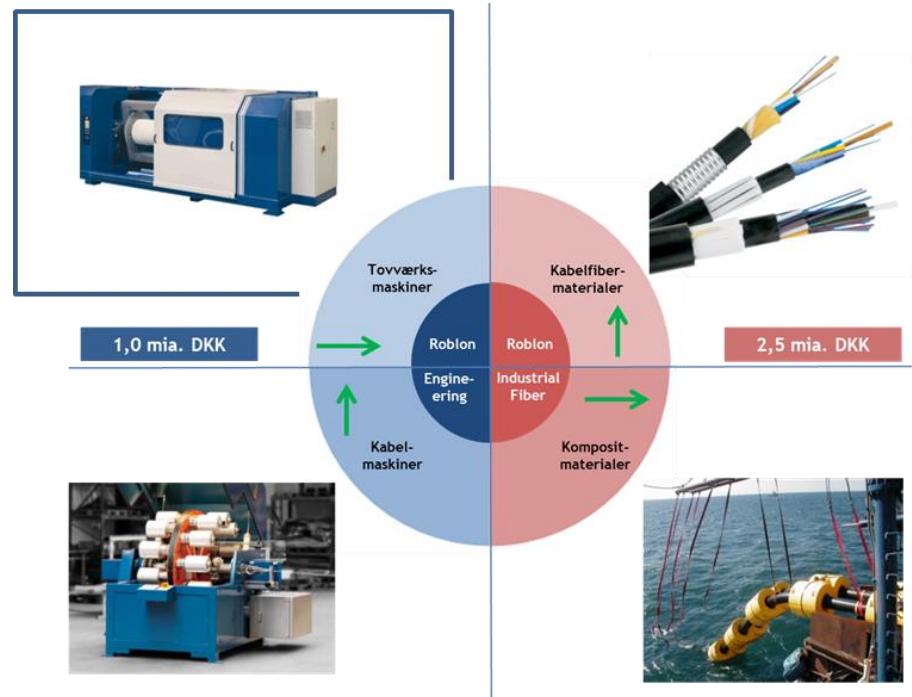
- Opkøb og etablering USA apr 2017
- Frasalg af Roblon Lighting apr 2017
-
- Frasalg Engineering (tovværk) feb 2018**
- Nye investeringer i USA apr 2018**

- 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

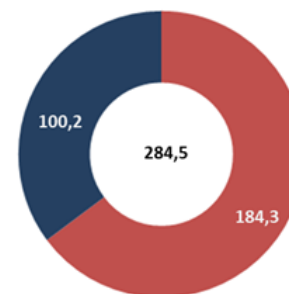
- **Salg gennemført** 23. feb 2018
afslutning transaktion 14. mar 2018
- Salgspris på gældfri basis **64 mDKK**
- Forventet **nettoprovenu** 10 mDKK
- Alle **aktiver** (netto) og **57 medarbejdere** overdrages



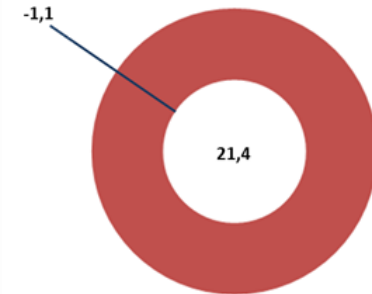
Der er 3 årsager til frasalg:

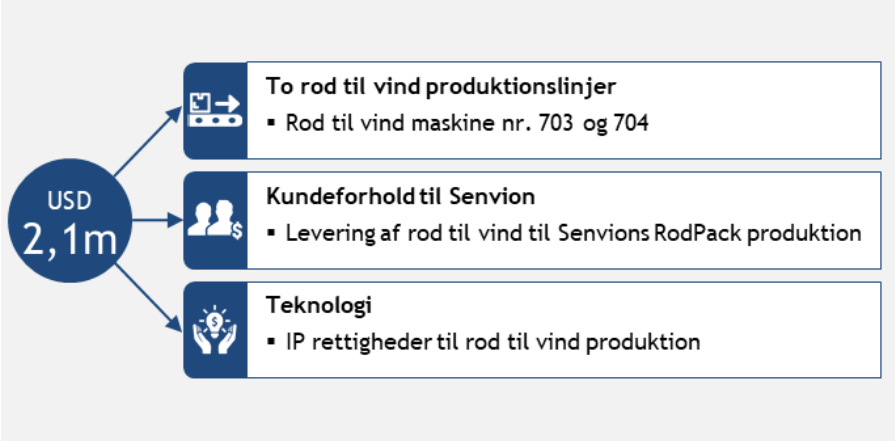
1. Markedspotentialer for fortsættende forretning
2. Frigivelse af ledelses- og kapitalressourcer
3. Engineering / Tovværksmaskiner

Omsætning 2016/17 mDKK



EBIT 2016/17 mDKK

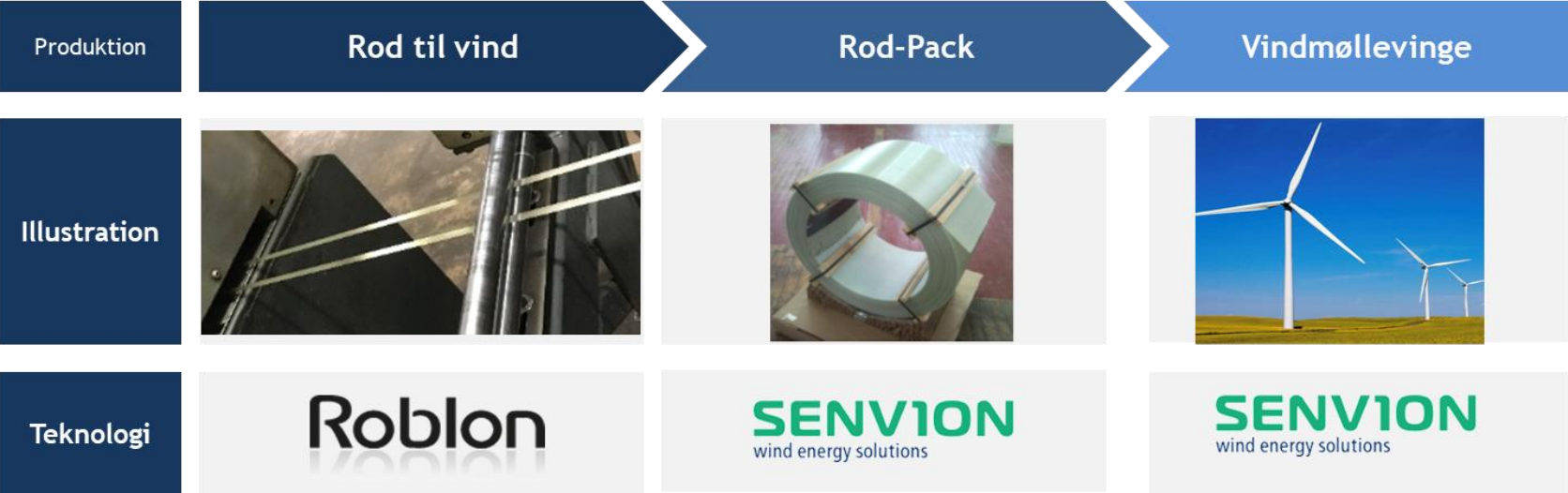




Muliggjort via vores etablering sidste år i USA:

- Investering i yderligere produktionskapacitet
- Investering komplementerer eksisterende FOC teknologi
- 3 årig projektkontrakt med omsætningspotential på 15-20mUSD
- Understøtter teknologi- og produktudvikling i eksisterende forretning

Værdikæde - fra Rod til vinge



Resultat 1. kvrt. 2017/18 og guidance 2017/18

Omsætning

85,2% stigning

blev 63,9 mDKK

EBIT

EBIT-margin 16,4% (9,9%)

blev 10,5 mDKK (3,4 mDKK)

Resultat før skat

markant over forventet

blev 11,5 mDKK (4,4 mDKK)

Organisk vækst

på 51,6% (51,3%)

i omsætningen

Ordrebeholdning

14,4% fald

blev 34,4 mDKK (40,2 mDKK)

CF fra drift

samlet 5,7 mDKK (-21,5 mDKK)

blev 6,6 mDKK (0,0 mDKK)

Resultat før skat

har været positivt påvirket af omsætning fra projektsalg i 1. kvartal, som var forventet senere i regnskabsåret

() = 1. kvartal 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 renteusving 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.