



Præsentation af årsrapport 2018/19

Lars Østergaard, CEO
Carsten Michno, CFO

9. januar, 2020

Roblon

Agenda:

- Kort om Roblon
- Strategi 2021
- Resultat Q4 og ÅTD 2018/19
- Guidance 2019/20
- Spørgsmål



Lars Østergaard, CEO

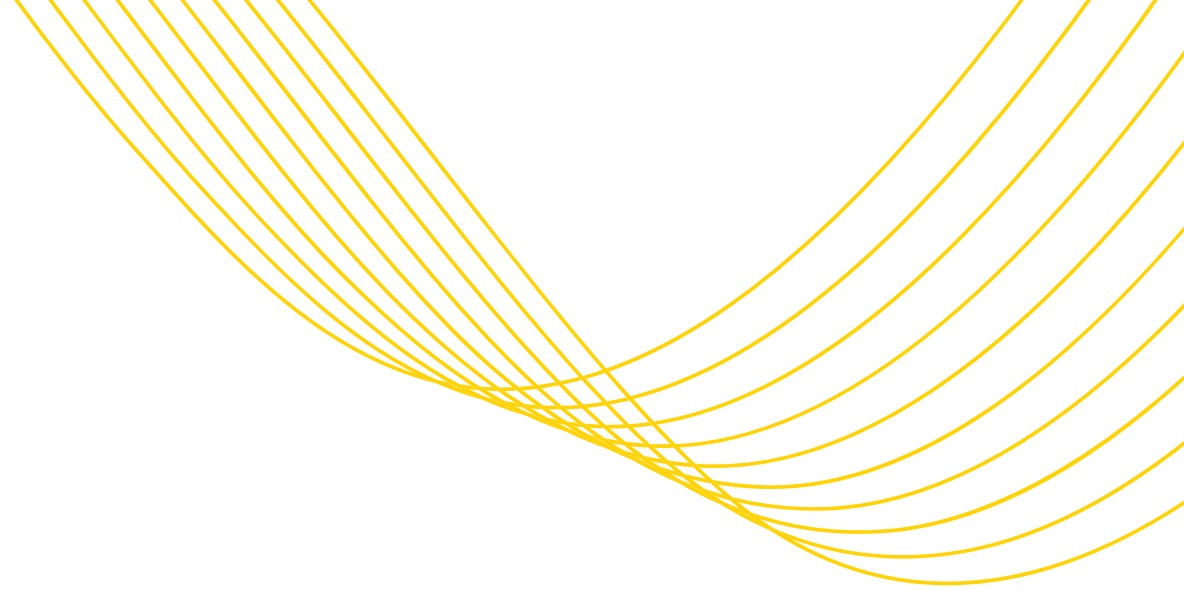
- Roblon siden januar 2016
- Cand. Merc.
- 20 års CEO erfaring



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

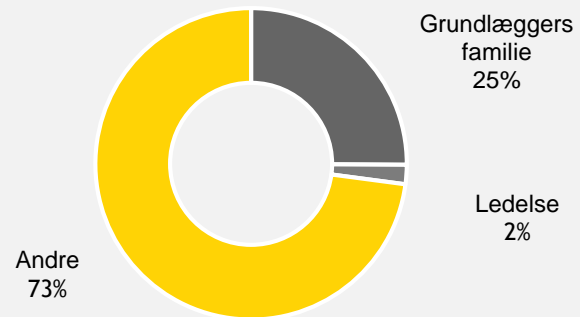


Markedsværdi af noteret kapital **243 mDKK¹** og free float på ~83%

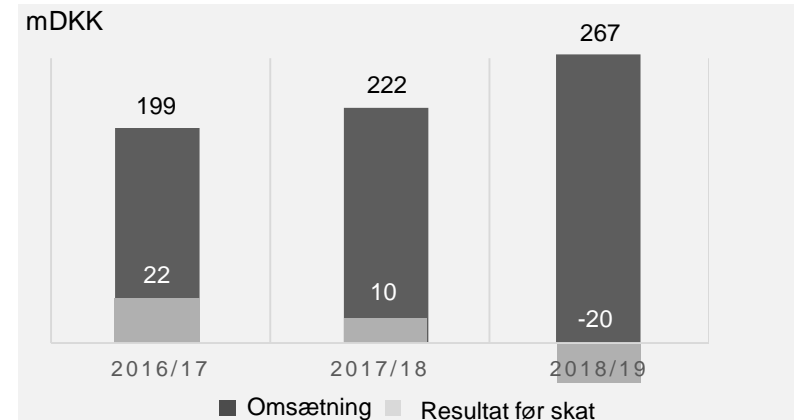


Grundlæggerens familie har en stemmeandel på 69%

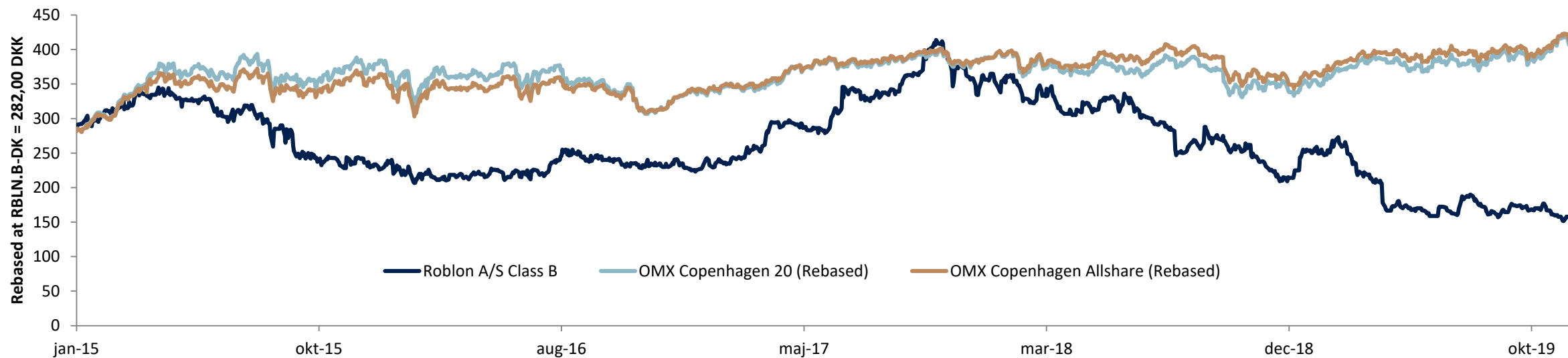
Aktionærfordeling¹



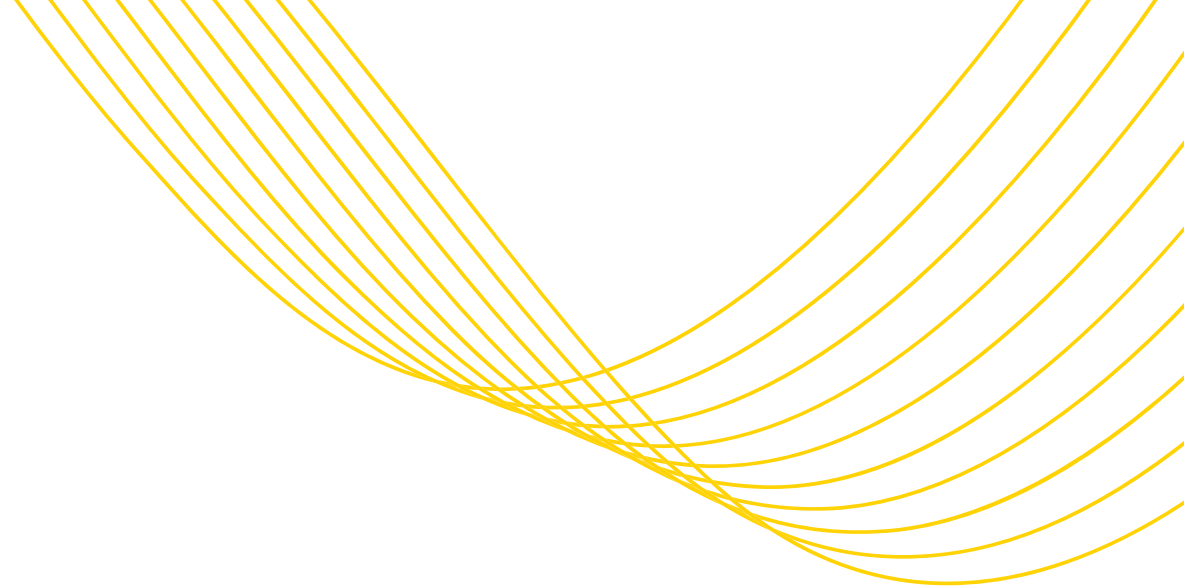
Finansielle resultater



Aktiekurs siden oktober 2015



Strategi 2021



Roblons økonomiske mål

Koncernen tilstræber, at der inden for strategi-perioden **opnås grundlag** for at kunne nå følgende årlige nøgletal under normale konjunkturf forhold:

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%

Vision

Roblon vil være den foretrukne leverandør af high performance fiberløsninger og teknologier til strategiske kunder.

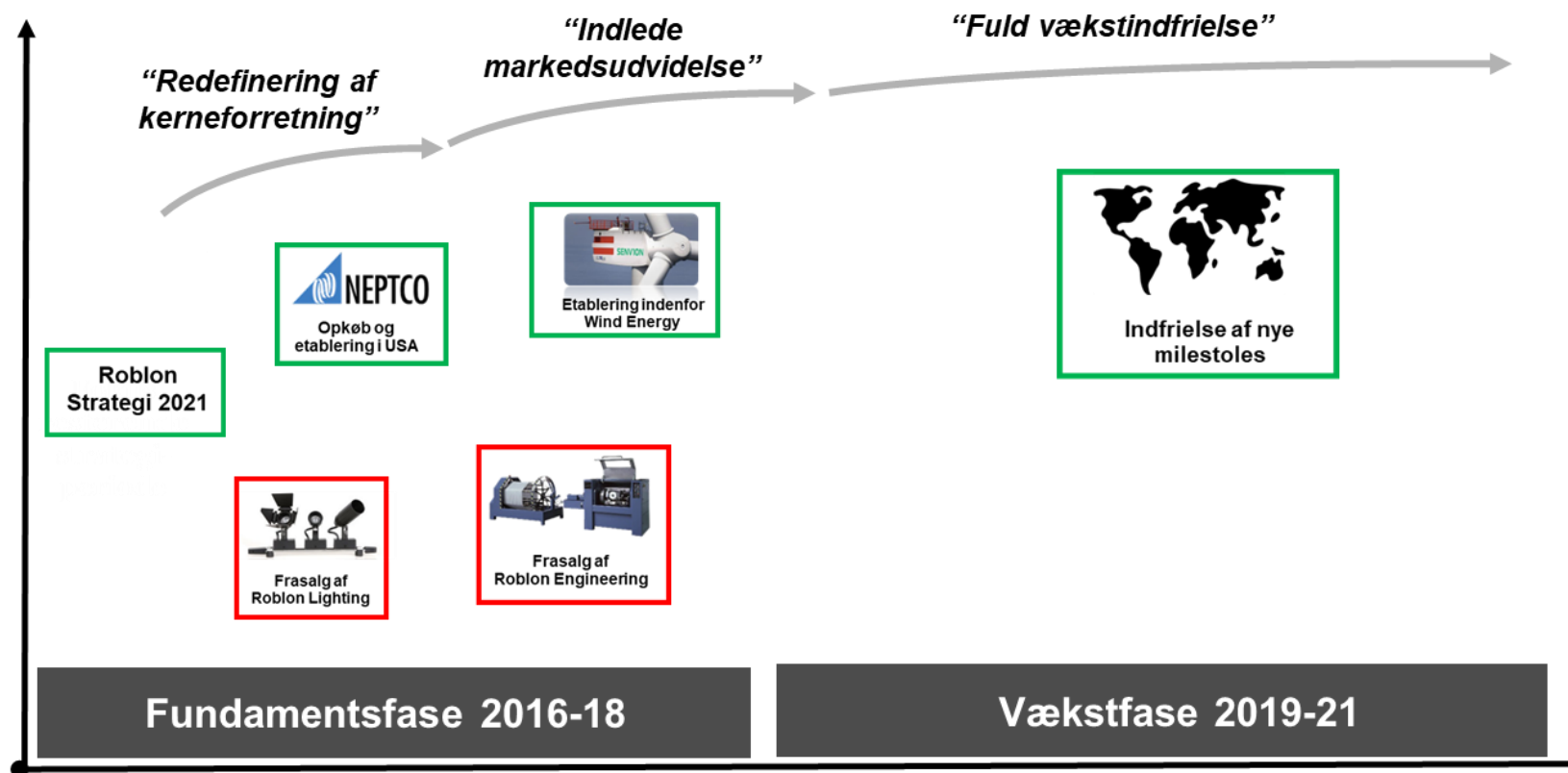
Strategi

Konstant **øget salgsindsats** overfor strategiske kunder

Konstant styrket **produkt- og sortimentsudvikling** gennemført i tæt samarbejde med strategiske kunder

Fokus på **konkurrenceevne**

Strategieksekverering



- 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

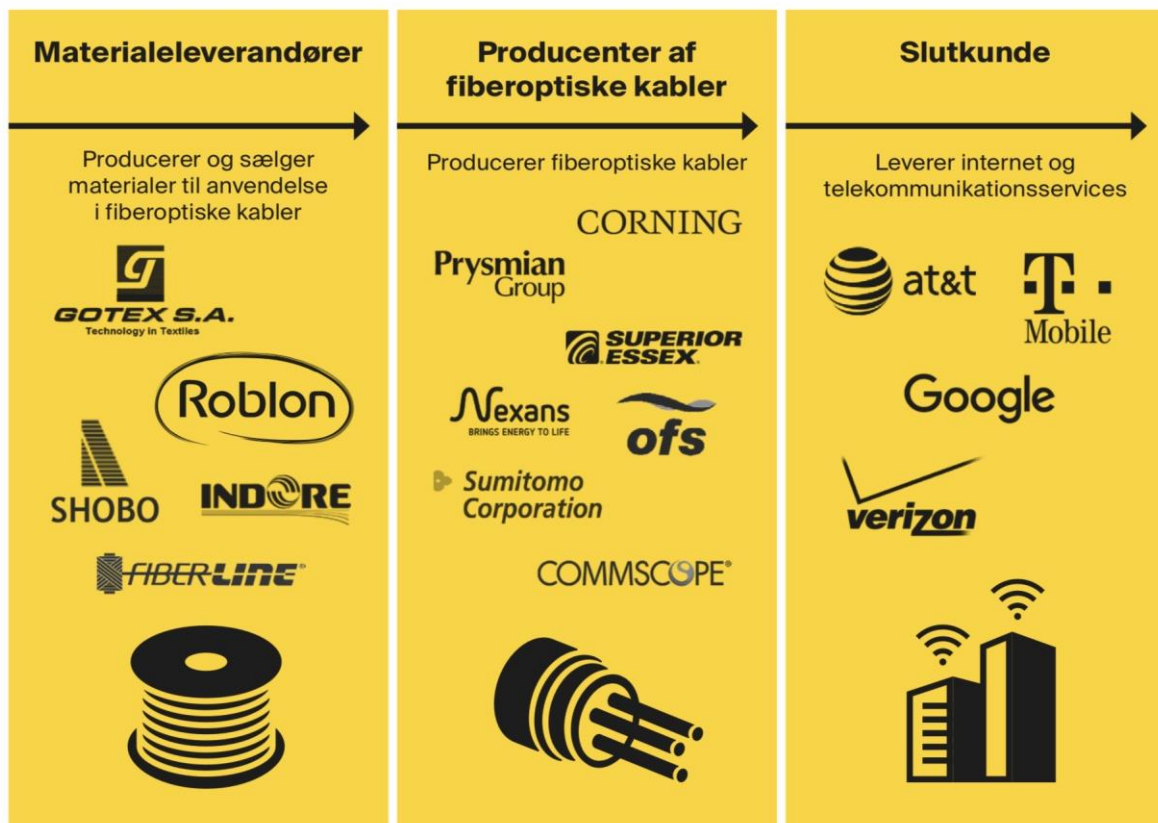
- Identifikation og udvikling af nye industrisegmenter i Composite
- Konkurrencedygtighed og forbedring af produktivitet og produktudbud i FOC
- Yderligere digitalisering af forretningsprocesser
- Løbende vurdering af potentielle opkøbssemner til kerneforretningen

Industri- og Markedspotentialer

Ved udgangen af regnskabsåret 2018/19 udgjorde Roblons identificerede markedspotentiale i størrelsesordenen 3.000 mDKK, som fordeles med 2.500 mDKK på FOC produktgruppen og 500 mDKK på Composite produktgruppen.

Fiber Optic Cables

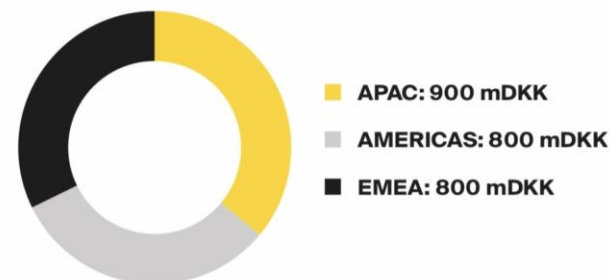
Værdikæde



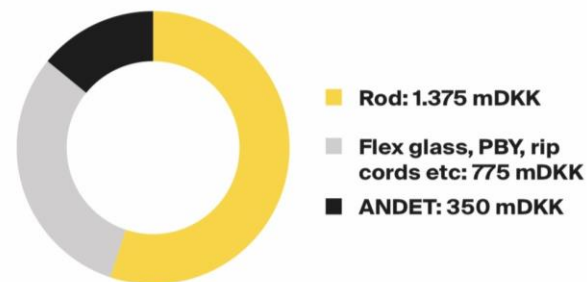
Udsnit af værdikæde - Fiberoptisk kabelindustri

Markedspotentiale

Fordelt på markeder



Fordelt på produktkategorier



Roblon strategi

Markeder

Bearbejdning af nye geografier med henblik på at få mersalg til globale kunder

Produkt portefølje

Bredere med henblik på at indfri potentialet som totalleverandør

Industrier

Uændret

Roblon US



Lower transportation costs



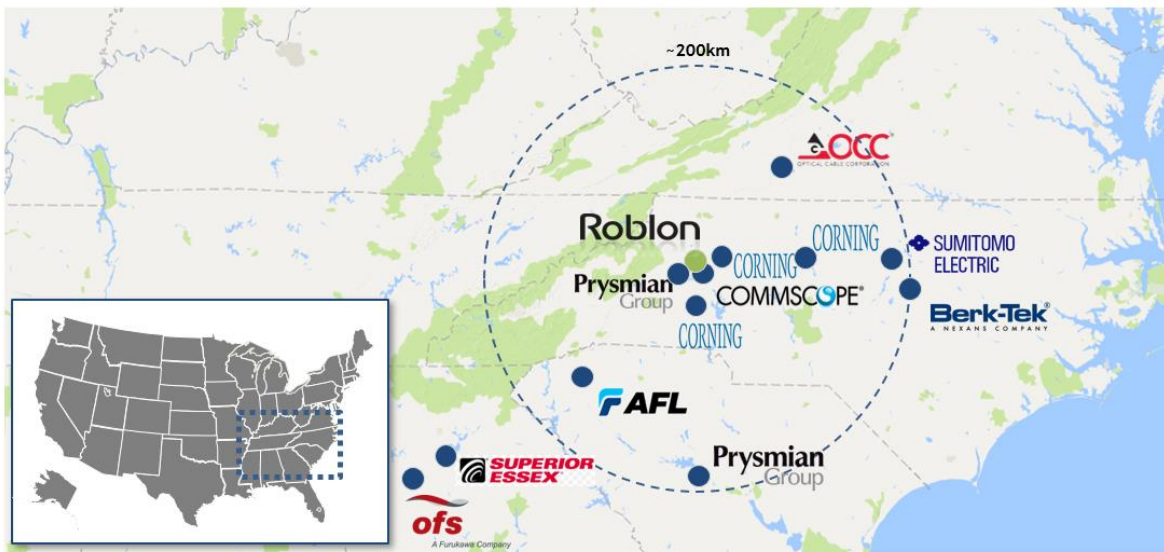
Short communication distance



High flexibility



Strong relationship building



Fordelt på markeder



■ APAC: 900 mDKK

■ AMERICAS: 800 mDKK

■ EMEA: 800 mDKK

Roblon US er beliggende i et stærkt FOC cluster:

- De største kabelproducenter ("the big 5's") investerer massivt i ny kapacitet

Customers' expansion plans to be operational in 2020:

Corning:

- New plant in Hickory
- New HQ in Charlotte

OFS:

- Expansion of cable factory

AFL:

- Expansion of cable factory

Prysmian:

- Expansion of fiber capacity

- Stor efterspørgsel på Rod
- Told og tarif
- Let kundekommunikation og stærke relationer
- Høj fleksibilitet
- Reducerede transportomkostninger

Composite

Værdikæde



Udsnit af værdikæde - Energisektoren olie & gas offshore

Industry assessment and selection

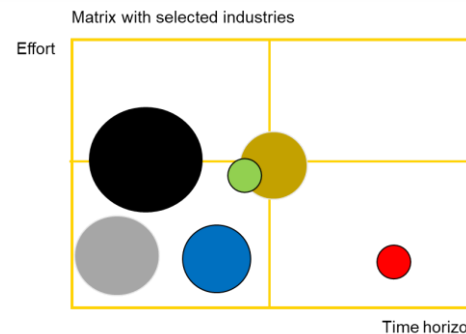
Markedspotentiale

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

Produkt portefølje

Fortsat kundefokuseret produktudvikling

Industrier

Potentialer i øvrige industrier analyseres og indfries



Resultat for 4. kvartal og 2018/19 samt guidance for 2019/20

Roblon

- Senvion
- Ugunstigt produktionssetup i FOC
- Værdiforringelses-test (Impairment)
- Skatteaktiv
- Eventualaktiv

Resultatopgørelse, 4. kvartal 2018/19

DKK mio.	Q1-3	Q4	2018/19
Nettoomsætning	173,0	94,2	267,2
Resultat før skat	-37,3	17,7	-19,6
EBIT margin	-23,2%	18,8%	-8,4%

DKK mio.	Q1-3	Q4	2017/18
Nettoomsætning	156,9	64,9	221,8
Resultat før skat	8,2	1,4	9,6
EBIT margin	3,8%	-0,2%	2,6%

Q4:

- 45,1% omsætningsvækst, begge produktgrupper
- Gunstigt produktmix i 2018/19 har medvirket til realiseret resultat før skat og EBIT margin på ca. 19%.

Resultatopgørelse, uddrag

DKK mio.	2018/19	2017/18	
Nettoomsætning	267,2	221,8	▪ 20,4% vækst (25,3% ex. Senvion)
Bruttomargin	45,9%	48,7%	▪ Manglende lønsomhed i FOC og Senvion lagernedskrivninger
Andre eksterne omkostninger	-42,9	-45,8	
Personaleomkostninger	-87,1	-51,6	▪ Overtagne produktionsmedarbejdere i Roblon US
Af- og nedskrivninger	-20,8	-10,1	▪ 8,5 mDKK nedskrivning vedr. Senvion
Resultat af primær drift	-22,4	5,8	
Finansielle indtægter, netto	2,8	3,8	
Resultat før skat, fortsættende aktiviteter	-19,6	9,6	
Skat af resultat, fortsættende aktiviteter	5,0	-1,9	
Effektiv skatteprocent	25,5%	20,2%	▪ Regulering tidligere år
Årets resultat af ophørende aktiviteter efter skat	-	6,9	
Årets resultat	-14,6	14,5	

Balance

DKK mio.	2018/19	2017/18
Immaterielle aktiver	24,7	27,8
Materielle aktiver	52,8	47,4
Andre langfristede aktiver	11,3	-
Varebeholdninger	55,8	41,5
Tilgodehavender	72,9	51,8
Likvider og kortfristede værdipapirer	54,1	122,3
Aktiver i alt	271,6	290,8
Egenkapital i alt	216,0	248,3
Langfristede forpligtelser i alt	5,8	4,7
Kortfristede forpligtelser i alt	49,8	37,8
Passiver i alt	271,6	290,8
Soliditetsgrad	79,5%	85,4%

- Gennemført nedskrivningstests vedrørende investeringen i Roblon US
- Skatteaktiv på 8,9 mDKK
- Øget pga. prisstigninger og øget beholdning af kritisk råvare
- Øget pga. stor aktivitet i Q4 18/19
- Reduceret pga. driftsudvikling og øget arbejdskapital

- Fortsat meget stærk soliditetsgrad

Eventual aktiv på 6,6 mUSD (ca. 43 mDKK) vedr. forlig med Senvion

Pengestrømme

DKK mio.	2018/19	2017/18
Pengestrømme fra		
Driftsaktiviteter	-35,6	37,1
Investeringsaktiviteter	38,3	-22,2
Finansieringsaktiviteter	-11,2	-17,9
Årets pengestrøm	-8,5	-3,0

- Ændring i arbejdskapital -33,3 mDKK (25,8 mDKK)
- Investeringer på 22,8 mDKK og frasalg af værdipapirer med 61,1 mDKK

Koncernen har fortsat et højt likviditetsberedskab ultimo oktober 2019, hvor likvider og kortfristede værdipapirer og uudnyttede kreditfaciliteter udgjorde 57,4 DKK mio.

mDKK	2017/18	2018/19	Guidance 2019/20
Nettoomsætning	221,8	267,2	260-280
Resultat før skat fortsættende aktiviteter	9,6	-19,6	20-25
Resultat før skat ophørende aktiviteter	8,8	-	-

Betinget forligsaftale med Senvion

Der blev den 20/12 2019 indgået aftale med vindmølleproducenten Senvion og dets datterselskab Ria Blades, hvorefter Roblon vil modtage et forligsbeløb på 6,6 mUSD (ca. 43 mDKK). Beløbet forfalder til betaling kort efter effektivering af Siemens Gamesa Renewable Energy's (SGRE) betingede køb af Ria Blades og udvalgte europæiske aktiver fra Senvion. SGRE's betingende køb forventes gennemført i løbet af 1. kvartal 2020. **Forligsbeløbet, som fremgår som eventualaktiv i årsrapporten for 2018/19 er ikke indregnet i guidance for 2019/20.**

Igangsat 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 2019/20.**

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.