

Fondsbørsmeddelelse nr. 1-2014

Årsregnskabsmeddelelse 2012/13

Bestyrelsen for Roblon A/S har på sit møde d.d. godkendt årsrapporten for 2012/13 (01.11.2012 - 31.10.2013).

Resumé:

- Omsætning og resultat blev for regnskabsåret 2012/13 bedre end forventet ved årets start.
- Omsætningen blev på 267,0 mio. kr., hvilket er en stigning på 5,2 % i forhold til sidste års omsætning på 253,8 mio.kr.
- Resultatet før skat blev på 54,1 mio. kr., hvilket svarer til en stigning på 31,6 % i forhold til sidste års resultat før skat på 41,1 mio. kr.
- Resultatet efter skat steg til 41,0 mio. kr. mod 30,8 mio. kr. sidste år.
- Driftsresultatet steg med 35,9 % og blev på 53,4 mio. kr. mod 39,3 mio. kr. sidste år.
- Der er i året igen fastholdt betydelige investeringer i udvikling af virksomhedens strategiske platforme.
- Lysproduktionen er i året flyttet til fabrikken i Sæby, som samtidigt er blevet moderniseret.
- Der er etableret nyt showroom på 2500 m2 i det tidligere lysproduktionsareal i Business Centret i Frederikshavn.
- Roblons B-aktier er ved aktiesplit pr. 25.03.2013 ændret fra en aktiestørrelse på 100 kr. til 20 kr. pr. stk.
- Set i lyset af de turbulente globale markedsforhold, anser bestyrelsen for Roblon A/S årets resultat som særdeles tilfredsstillende.
- Forslag om udbyttebetaling på 50%, svarende til 17,9 mio. kr.
- For regnskabsåret 2013/14 forventes en omsætning i intervallet 250-275 mio. kr. og et resultat før skat i intervallet 35-45 mio. kr.

Frederikshavn, den 9. januar 2014

Klaus Kalstrup
Bestyrelsesformand

Jens-Ole Sørensen
Adm. direktør

Roblon i tal

Hovedtal (mio.kr.) 2)	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13
Resultatopgørelse:					
Nettoomsætning	185,9	201,7	223,8	253,8	267,0
Heraf eksport	174,4	183,7	199,4	230,2	227,6
Driftsresultat	12,0	27,8	36,4	39,3	53,4
Finansiering m.v. (netto)	1,8	3,4	0,5	1,8	0,7
Resultat før skat	13,8	31,2	36,9	41,1	54,1
Årets resultat	10,2	23,5	27,6	30,8	41,0
Balance:					
Samlede aktiver	209,2	224,9	242,0	244,0	274,5
Aktiekapital	35,7	35,8	35,8	35,8	35,8
Egenkapital	178,3	190,5	200,7	207,0	230,3
Selskabets børsværdi	213,6	221,4	213,9	298,6	425,6
Pengestrømme:					
Pengestrømme fra drift	33,6	24,9	34,8	34,1	31,4
Pengestrøm fra investering	(17,7)	(36,6)	15,5	6,1	(8,7)
Køb/salg af materielle anlægsaktiver	(4,3)	(2,2)	(1,4)	(3,5)	(5,0)
Pengestrøm fra finansiering	(17,8)	(10,7)	(17,9)	(25,0)	(17,9)
Ændring i likviditet	(1,9)	(22,4)	32,5	15,2	4,8
Nøgletal					
Overskudsgrad (%)	6,4	13,8	16,3	15,5	20,0
ROIC/afkast af gennemsnitlig investeret kapital (%)	9,4	22,8	29,3	31,6	39,0
Soliditetsgrad (%)	85,2	84,7	82,9	84,8	83,9
Egenkapitalens forrentning (%)	5,6	12,7	14,1	15,1	18,7
Resultat pr. 20 kr. aktie (EPS) 1	5,7	13,1	15,5	17,2	22,9
Pris pr. overskudskrone (PE)	20,9	9,4	7,7	9,7	10,4
Payout ratio (%)	105	76	91	58	44
Pengestrømme pr. 20 kr. aktie fra driften 1	18,8	13,9	19,5	19,1	17,6
Udbytte (% af pålydende værdi)	30	50	70	50	50
Aktiernes indre værdi 1	100	107	112	116	129
Børskurs noteret ultimo 1)	120	124	120	167	238
Gns.antal fuldtidsansatte medarbejdere	143	123	125	136	138

1) omregnet for at afspejle 1:5 aktiesplit af selskabets A- og B-aktier. Sammenligningstal er ændret for alle de medtagne år

2) Nøgletallene er udarbejdet i overensstemmelse med Den Danske Finansanalytikerforenings anbefalinger. De oplyste aktiebaserede nøgletal er relateret til B-aktierne.

Der henvises til definitioner og begreber under anvendt regnskabspraksis.

Ledelsens beretning

Det blev et år, der udviklingsmæssigt forløb, som vi havde forventet ved starten af forretningsåret 2012/13.

Udsigterne ved indgangen til det nye år var bekymrende og med globale uforudsigelige markedsforhold, og forretningsbetingelserne igennem året blev således også præget af turbulens og indeholdt betydelige udfordringer.

Markederne er stadig markant præget af efterdønningerne fra finanskrisen, med meget beskedne vækstrater, om nogen i det hele taget. Specielt det vigtige vesteuropæiske marked har igen i år ligget underdrejet og kan bedst karakteriseres som værende underlagt egentlige recessionsmæssige markedsmekanismer.

Markedsforholdene samt den generelle usikkerhed omkring den fremtidige økonomiske udvikling mærkes for nogle af Roblons produktområder, mens andre udviser en fornuftig udvikling.

Året startede således også med en udvikling, der udviste betydelig træghed, som henover foråret og sommeren blev afløst af mere gunstige tendenser, og der kunne på mange markeder spores spirende positive og optimistiske forhold.

Disse positive tendenser faldt imidlertid sidst i perioden igen tilbage til den usikkerhed og det sortsyn, der har været fremherskende på markederne, siden finanskrisen gjorde sit indtog. Denne cykliske udvikling hen over året har Roblon oplevet de seneste to år.

Senest har vi oplevet en begyndende uro og usikkerhed på de fjernøstlige markeder, der indtil nu synes at have været forskånet for finanskrisens indflydelse. Der er en tiltagende bekymring for, at finanskrisen vil begynde at påvirke væksten i området, og specielt det indonesiske marked har siden sommeren været påvirket af en negativ økonomisk udvikling, blandt andet på grund af en væsentlig valutarisk svækkelse, som følge af en betydelig kapitalflugt fra landet. Der er ingen tvivl om, at regionen sammen med flere andre BRIK-lande vil få en opbremsning og et fald i den økonomiske vækst.

På trods af turbulente og udfordrende markeds-mæssige forhold har Roblon igennem året vedholdende fastholdt betydelige investeringer i forretningsudviklingsmæssige strategiske aktiviteter. Der er stadig mange muligheder, som vi kan udnytte, og vi har indrettet vores forretningsmodel efter forholdene.

Vi har med stærkt fokus og vedholdende indsats implementeret aktiviteter med henblik på at gøre vores vækststrategier succesfulde, og der har været en fornuftig udvikling for virksomheden, også set i forhold til arbejdet med vores strategimodel og strategiproces.

Vi har arbejdet målrettet mod vores målsætning om fastholdelse og styrkelse af udviklingen i omsætning og indtjening.

Vores aktiviteter og planer er implementeret med udgangspunkt i vores visioner og målsætninger for virksomheden og har primært været fokuseret på **kunder og forretningsudviklingsstrategier**. Mange strategier er fuldt implementerede, (f.eks. Matrix Organisation, Technology Centre, Business Centre), eller er under implementering. Det er opmuntrende, at vores strategier og strategiplan indikerer, at de valgte veje ser rigtige og farbare ud.

Roblons udvikling er efterhånden ved at blive solidt og godt forankret omkring de to integrerede fundamentale akser/platforme, der udgør vores organisatoriske matrix:

- **Forretningsudvikling (Business Centre)**
- **Forretningsupport (Technology Centre/Produktion)**

Forretningsudviklingsbenet, der indeholder alle virksomhedens kommercielle funktioner og processer, er fysisk placeret i det nye Business Centre i Frederikshavn. Ansvar for forretningsudvikling, globalt salg og marketing samt produkt portefølje ledelse er placeret og organiseret under de fire produktgrupper:

- **Kabelmaterialer/kabelmaskiner**
Fremstilling af kabelmaterialer samt kabelmaskiner til den fiberoptiske industri

- **Offshore**
Produkter til offshore industrien samt produkter til øvrig industri, som f.eks. til elektrisk højspændingsforsyning
- **TWM**
Fremstilling af maskiner, som twistere og tovværksmaskiner til tovværksindustrien, samt windere til kulfiberbranchen
- **Lys**
Fremstilling af produkter til fiberoptisk belysning samt LED belysning.

Forretningssupportbenet, der understøtter forretningsudviklingen, indeholder fælles produktion, produkt- og teknologiudvikling, samt indkøb.

Årets strategiske aktiviteter har blandt andet været koncentreret om områderne:

- Kundefokus og globalisering
- Markeds- og forretningsudvikling
- Produktudvikling/nye produkter
- Akkvisitioner
- Strategisk Management

Kundefokus er af overordentlig strategisk vigtighed og har den største fokus og højeste prioritering hos Roblon. Vi har styrket vores globale salgs- og markedsføringsmæssige aktiviteter, blandt andet ved at være til stede på markederne endnu mere end tidligere. Mange gange sidder man meget langt fra kunderne og får ikke lige prioriteret besøg, for måske har man lokale agenter og distributører, der overlades denne aktivitet. I disse tider med lavkonjunktur, hvor der kæmpes om de samme markeder og de kunder, der stadig udgør vækstpotentiale, er det af afgørende vigtighed, at vi selv besøger kunderne sammen med distributørerne.

Vi har udført en systematisk evaluering af vores nuværende samarbejdspartnere og agenter, og dette har ført til, at vi har etableret nyt agent set-up på det asiatiske marked for produktgrupperområderne, "Offshore" samt "Kabelmaterialer/kabelmaskiner".

Et meget vigtigt skridt i forbindelse med globaliseret kundefokus var etableringen af vores nye **showroom** på 2500 m² i Business Centret i Frederikshavn.

Vi har flyttet vores produktionsmedarbejdere, der arbejder med fremstilling af lysprodukter, til

fabrikken i Sæby, der samtidig er blevet moderniseret med blandt andet nye bade- og omklædningsfaciliteter, samt nye kantinefaciliteter.

Showroomet blev indviet ved et ugelangt åbent hus arrangement i maj måned, med 140 gæster fra 37 forskellige lande, primært kunder inden for tovværksbranchen. Showroomet samt konceptet for brugen af showroomet fik en overordentlig god modtagelse. Her har man nu muligheden for at udvikle nye løsninger, produkter og processer sammen med sælgere og vores tekniske specialister uden at skulle forstyrre den løbende daglige produktion.

Resultatet heraf er f.eks., at der allerede nu er initieret kundespecifikt udviklingsarbejde vedrørende kabelmaskiners anvendelse til helt nye anvendelsesområder og kundesegmenter.

Udvikling af de markeds-mæssige muligheder er endvidere fastholdt med aktiviteter inden for udvikling af helt nye produkter. Vi har blandt andet udviklet nye banebrydende maskiner til den fiberoptiske kabelindustri. Roblon står hermed som en stærk udbyder inden for kundesegmentet i forhold til konkurrenter, der typisk kun leverer selve glasgarnmaterialerne, mens vi kan levere glasgarnmaterialer, kabelmaskiner der indgår i selve fremstillingsprocessen af lysleder-kabel, samt nu maskiner til oplulning af selve slutproduktet.

Inden for produktgruppeområdet "offshore" er der ligeledes udviklet nye produkter, som betyder, at vi kan udvide kundeporteføljen betydeligt mere end tidligere.

Det er et væsentligt strategisk område for Roblon til stadighed at kunne lancere og tilbyde markederne nye og trendsættende produkter samt teknologiske systemløsninger. Ikke mindst i situationen med markeds-mæssig lavkonjunktur er det vigtigt, at Roblon kan tilbyde løsninger, som skaber betydelig merværdi for kunderne. Vi har derfor investeret en del inden for området i år, også mere end tidligere år.

Implementeringen af vores samlede forretningsudviklingsmæssige strategier og aktiviteter i perioden har resulteret i en rimelig udvikling, på trods af lavkonjunktur og de udfordringer, som dette nu engang byder.

1. halvår forløb som forventet ved årets start, med en omsætning der var lidt mindre end samme periode sidste år. 2. halvår blev som udmeldt bedre end 1. halvår og blev endda betydeligt bedre end forventet i forbindelse med halvårsmeddelelsen.

Omsætningen for produktgruppeområdet ”kabelmaterialer/kabelmaskiner” blev mindre end det forventede, men et stærkt andet halvår resulterede i en tilfredsstillende udvikling for området. Det er primært solgt af kabelmaskiner til den fiberoptiske industri, der er mindre end sidste år.

Den økonomiske situation har medført, at producenter inden for den fiberoptiske kabelindustri reducerer lagrene betragteligt og primært baserer indkøb på tidsnære projekter.

Omsætningsudviklingen for produktgruppeområdet ”Offshore” blev væsentligt bedre end forventet ved årets start.

Lanceringen af flere nye produkter har sammen med udvidelser af eksisterende produktplatforme resulteret i markedsudvidelser med adgang til helt nye kundegrupper og segmenter.

Omsætningen inden for produktgruppeområdet ”TWM” har udvist en tilfredsstillende udvikling og blev bedre end forventet ved årets start.

Omsætningen for maskiner til tovværksindustrien er større end sidste år. Windere til kulfiberbranchen har som forventet været betydeligt lavere end sidste år, der var positivt påvirket af større enkeltstående ordrer og projektsalg. Kulfiberindustrien har i år ligget underdrejet, og globalt set er der p.t. overkapacitet af kulfibre, hvorfor nyinvesteringer og kapacitetsudvidelser er sat på ”hold”.

For produktgruppeområdet ”lys” er omsætningen blevet som forventet og mindre end sidste år. Det er Roblons klassiske fiberoptiske lysprogram, som er under meget stærk påvirkning af finanskrisens følgevirkninger. Som det gælder for byggeindustrien, er denne produktgruppe underlagt den generelle udvikling inden for nybygning og renoveringsprojekter af kontorer, museer, butikker og beboelser.

Der har imidlertid været en meget tilfredsstillende og positiv udvikling i omsætningen for vores energisparende LED produkter.

Samlet set betyder dette, at omsætningen for Roblon steg med 5,2 % til 267 mio. kr., mod sidste års 253,8 mio. kr.

Samtidigt er der ved stor fokuseret indsats arbejdet målrettet mod opfyldelse af vores delmålsætning vedrørende indtjening samt løbende styrkelse af indtjeningen. Det er lykkedes os at fastholde den positive udvikling af marginerne EBIT og EBT på trods af den store konkurrence på verdensmarkederne med meget stærkt pres på priserne som en følge heraf.

Roblons samlede driftsresultat (EBIT) blev forbedret i forhold til sidste år og blev på 53,4 mio. kr. mod 39,3 mio. kr., hvilket svarer til en stigning på 35,9 %.

Resultatet før skat steg med 31,6 % og blev på 54,1 mio. kr. mod 41,1 mio. kr. sidste år.

EBIT-margin og EBT-margin er steget i forhold til sidste år, med en EBIT-margin på 20,0 % mod 15,5 % og en EBT-margin på 20,3 % mod 16,2 % sidste år.

Roblon har hermed i en periode på 4 år siden 2008/09, hvor finanskrisen holdt sit indtog i virksomheden og en periode med markeds-mæssige lavkonjunkturer, forbedret omsætningen med 43,6 %, hvilket svarer til en gennemsnitligt årlig stigning på 9,5 %.

Driftsresultatet er forbedret 4,5 gange, mens resultatet før skat er forbedret 3,9 gange.

Omsætning og indtjening er i år det hidtil største, og det samlede resultat for den 4-årige periode er 18 % større end det samlede resultat for de 8 foregående år.

For at forøge B-aktiernes likviditet indførtes aktiesplit pr. 25.03.2013, hvor aktiestørrelsen blev ændret fra 100 kr. til 20 kr. pr. stk.

Forretningsåret 2012/13 har fuldt levet op til vores forventninger, og resultaterne blev betydeligt bedre end forventet ved årets start.

Set i lyset af de meget turbulente og udfordrende globale markedsforhold, året har budt os, betragtes årets samlede resultat som særdeles tilfredsstillende.

Omsætningen blev hermed den samme som ved den seneste udmelding fra den 28/11 2013. Resultatet før skat blev på 54,1 mio. kr. og ligger dermed 2,1 mio. kr. over det forventede udmeldte interval på 50-52 mio. kr.

Begivenheder efter balancedagen

Der er efter regnskabsårets afslutning ikke indtruffet yderligere væsentlige begivenheder og forhold, som indvirker på Roblons finansielle stilling.

Forventninger til fremtiden

Det forløbne år blev som nævnt kendetegnet ved fortsat global økonomisk usikkerhed og turbulens på verdensmarkederne.

Til trods for en tilsyneladende begyndende opblomstring i den økonomiske vækst hen over sommeren, er denne positive udvikling her sidst på året igen faldet tilbage til udgangspunktet for årets start med meget træge markeder.

Der er ingen betydende signaler fra det globale makroøkonomiske miljø, som indikerer forhold, der understøtter forhåbninger til kommende periode med mere gunstig og positiv udvikling for verdensøkonomien. Tværtimod.

Med den seneste udvikling i de fjernøstlige markedsområder er der flere forhold, der indikerer begyndende afmatning og tilbagegang i den økonomiske vækst. Om end det antageligt og forhåbentligt ikke antager finanskriselignende forhold i området, må vi nok indstille os på en periode med væsentligt lavere vækst, end vi har oplevet de seneste år.

Der er dog imidlertid gode muligheder for fortsat forretningsmæssig udvikling, og mange områder i verden udviser stadig fornuftig økonomisk vækst. Men også markeder med lille eller ingen vækst, udgør attraktive muligheder for Roblon.

Vi er meget dedikerede i vores bestræbelser på at udnytte og se muligheder for at generere vækst, frem for at lade os diktere og begrænse af markedssituationen. Vi indstiller os på forholdene og indretter vores ekspansive vækststrategier tilsvarende. Vi fortsætter vedholdende med betydelige investeringer i forretningsmæssige udviklingsaktiviteter, og for den kommende periode vil der blandt andet blive fokuseret på områderne:

- **Kundefokus og globalisering**

- **Produktudvikling/teknologiuudvikling**
- **Markedsudvikling**
- **Akkvisitioner**
- **Strategisk ledelse**

Det er af strategisk afgørende betydning, at "kundefokus og globalisering" fortsat har en af vores absolut højeste prioriteter.

Hos Roblon arbejder vi blandt andet ud fra holdningen om, at kunderne er omdrejningspunktet, og kundefokus skal styrkes løbende. Seneste eksempel herpå er vores betydelige investering i vores nye arbejdende "showroom" på 2.500 m².

Vi vil i den kommende periode styrke indsatsen yderligere mod aktiviteter, der inddrager showroomet i det daglige salgsarbejde, og ikke mindst i arbejdet med at udvikle markederne.

Vi vil videreudvikle og styrke den daglige salgsindsats, blandt andet ved at fortsætte med investeringer i salgs- og markedsføringsmæssige aktiviteter. Det er meget vigtigt, at vi opererer markant og effektivt i fronten med vores dygtige salgsteam og er tættest muligt på kunderne.

Med udsigter til lavere vækst i de indtil nu attraktive vækstområder i verden er det vigtigt at signalere, at **vi stadig er her**.

Vi har et godt fodfæste i områderne, som vi vil fastholde og styrke, på trods af vigende trend for væksten.

Det er ligeledes et højt prioriteret strategisk område, at vi til stadighed er innovative og trendsættende med hensyn til at udvikle nye værdiskabende produkter og tekniske systemløsninger.

Vi har udviklet flere banebrydende produkter, hvoraf flere er i pipelinen og tæt på markeds-lancering. Vi fortsætter med betydelige investeringer inden for området, og vi vil initiere flere kundespecifikke udviklingsaktiviteter i den kommende periode.

Flere af vores eksisterende produktprogrammer vil løbende blive opdateret teknologisk, med indhold af blandt andet forbedrede virkningsgrader og effektivitet.

Vi vil samtidigt relancere/reintroducere produktprogrammerne på markederne.

Vi vil styrke markedsudvidelsesaktiviteterne i den kommende periode, blandt andet ved udvidelse af vores eksisterende produktprogrammer, og naturligvis også helt nye produkter. Vi har igennem året fået udvidet markedsområderne netop på grund af disse aktiviteter, og der er mange flere attraktive muligheder relateret hertil.

Markedsudvidelser ved akkvisitive tiltag vil der ligeledes være fokus på i den kommende periode.

Akkvisitive aktiviteter fortsættes med fokuserede og strukturerede analyser og bearbejdning af potentielle akkvisitions kandidater, der har produktprogrammer, som supplerer vores, eller kan medvirke til nye markedsudvidelser.

Med den nuværende situation er det vigtigere end nogensinde, at akkvisitioner kun foretages inden for vore kerneforretningsområder, og at de passer ind i vore strategiske mål.

Ledelse er et strategisk område, vi ligeledes fortsat vil prioritere højt i den kommende periode, med fokusområder koncentreret om: Empowerment, handlekraft, kunde- og driftsfokus.

Det er vigtigt, at vi konstant forbedrer vores målorienterede opfølgning på opgaver og aktiviteter, samt løbende synliggør effektiviteten i vores forskellige afdelinger.

Klare målsætninger og målstyring er vigtigt for at styrke vækst og udvikling.

Ligeså vigtigt som det er, at lederne skal være kundefokuserede og rykke tættere på kunderne, således skal vi også være tættere på driften.

Lederne skal have en bred forståelse for hele forretningen og skal kunne håndtere "hands-on" ledelse. Man skal kende forretningen, og hvis målstyringerne indikerer, at det går i den forkerte retning, skal man være i stand til at dykke ned i tingene og forstå sammenhænge.

Den kommende periode må igen forventes at indeholde turbulens og udsigt til beskeden vækst.

Det er vanskeligt at danne sig et nuanceret billede af de globale markeder, men det er givet, at vi går ind i et nyt år med uklare markedsforhold.

Roblons omsætning for andet halvår var specielt positivt påvirket af enkeltstående ordrer og

projektsalg til "øvrige industri", f.eks. "produkter til højspændingsforsyningsindustrien", samt til "tovværksindustrien".

Vi forventer den samme træge start på det nye år, som vi oplevede i forretningsåret 2012/13.

Vi forventer samtidig væsentligt større investeringer i strategiske aktiviteter end tidligere, hvilket påvirker indtjeningen mere end i det forløbne år.

Med afsæt i vores strategiske tiltag og aktiviteter samt fastholdelse af betydelige fremtidige investeringer, forventer vi dog også en fornuftig udvikling for den kommende periode.

Roblon forventer derfor en samlet omsætning i 2013/14 i intervallet 250-275 mio. kr., og et resultat før skat i intervallet 35 - 45 mio. kr.

Lovpligtig redegørelse for samfundsansvar

Roblon har ikke udarbejdet en struktureret tilgang til belysning af sammenhængen mellem samfundsansvarlighed og værdiskabende virksomhedsdrift og har således ikke vedtaget politikker for området.

Produktudvikling i Roblon

Roblon ønsker at styrke markedsopfattelsen af, at vi er markedsledende og i den teknologiske førertrøje. Derfor er det af største betydning, at vi konstant udvikler innovative og trendsættende kvalitetsprodukter.

Roblon Technology Centre er fuldt forankret med de tre tidligere individuelle udviklingsafdelinger samlet under ét tag og med central ledelse. Med 20 udviklingsmedarbejdere samlet i Centeret er der plads til den dybe specialisering i hvert produktgruppeområdes teknologi, innovation og markedsbetingelser, samtidig med at der rådes over tværgående ressourcer inden for projektstyring og forretningsforståelse. Fokusområder kan løbende styrkes med fælles ekstra ressourcer, således at hastigheden i udviklingsprojekter kan fastholdes eller øges, alt efter strategisk nødvendighed og prioriteringer.

For mange produkters vedkommende arbejder teknologicentrets udviklingsmedarbejdere ligeledes med design og udvikling af produktionsud-

styr, samtidig med at de udvikler Roblons kabel-, fiber- og offshore produkter, der skal produceres på produktionsudstyret. Det giver en allround teknologi- og forretningsforståelse, som skaber en unik konkurrencemæssig fordel for Roblon.

Projektstyring i Roblon Technology Centre har været ledelsens primære fokus igennem året. Styring af udviklingsprocessen fra 'opstarts- og sandkasseprojekt' til levering af et nyt produkt til salgsafdelingen gennemføres fokuseret og konsekvent med henblik på at afslutte projekterne til tiden, og med overholdelse af aftalte specifikationer og tidsforbrug. De fleste udviklingsprojekter består naturligvis af udvikling af nye produkter, men teknologicentret varetager også projektledelse og -deltagelse i f.eks. produktionsoptimering, forretningsudvikling og implementering af nye produktionslinier.

Det stærke fokus på projektstyring kan blandt andet aflæses i vores uddannelsesaktiviteter, og med udgangen af 2014 forventer vi, at 1/3 af vores udviklingsmedarbejdere vil have afsluttet en projektlederuddannelse. Det giver os stor projektledelseskapacitet, men hæver også det faglige niveau i de tilfælde, hvor en udviklingsmedarbejder indgår i et projekt som menig projektdeltager.

Samarbejdet med de kommercielle produktgrubeområder er intensiveret yderligere. Udviklingsmedarbejdere deltager f.eks. i kundebesøgsarrangementer, deltagelse på messestande rundt omkring i verden for at levere teknisk salgssupport og også for bedre at forstå forretningen, og hvad der driver den. Dialogen med kunderne giver indsigt i, hvad der rører sig på markederne og mulighed for at være på forkant med udviklingen af nye innovative produkter og teknologier. Med teknologicentrets kapacitet kan vi allokere betydelige ressourcer i udvikling af kundespecifikke produkter.

Der er allerede en bred palette af igangværende udviklingsprojekter, og med stram og fokuseret eksekvering af projektplanerne forventer vi fortsat at øge vores output fra udviklingsfunktionen.

Medarbejdere og organisation

Organisationen hos Roblon består af dedikerede, motiverede og kompetente medarbejdere, hvor det meget høje kompetenceniveau løbende vedligeholdes og udbygges gennem diverse kompe-

tencegivende aktiviteter, understøttet af kurser, seminarer og efteruddannelse.

Vi tror på vore medarbejdere, stoler på dem, og vi skaber rum, hvor hver enkelt yder sit bedste ved selv at tage ansvar. "Frihed under ansvar", tryghed og tillid er nøgleordene. Vore kompetente medarbejdere skal drive virksomheden frem til glæde for alle, og med vores matrix lignende organisation er der ikke langt fra idé til handling. Den globaliserede verden og markedsforholdene ændrer sig stadigt med stigende hastighed, og omstillingsevne og forandringsparathed er afgørende konkurrenceparametre. Roblons matrixorganisation er svaret på disse udfordringer.

Organisationen består af erfarne og nye medarbejdere - et godt mix. Vores mål er hele tiden at "være på vej" og i udvikling. Derfor trækker vi også nye medarbejdere og ildsjæle til, som sammen med de mere erfarne bidrager med nytænkning og udvikling. Tiderne forandrer sig, kunder og markeder ændrer sig kontinuerligt og meget hurtigt. Roblon følger med.

I foråret 2013 flyttede Roblon sin produktion af lysprodukter fra Frederikshavn til Sæby. Alt er forløbet planmæssigt og med stor succes. Alle hjælper alle, og i de tilfælde hvor der i en periode er "ledige hænder" i én afdeling, assisterer disse medarbejdere i en anden. Denne turnus er medvirkende til, at hver enkelt kollega har større forståelse for de forskellige arbejds gange. Effektive arbejds gange er igen med til at skabe høj kundeværdi, bedre kvalitet og øget medarbejdertrivsel. For Roblon handler det om at skabe et klart fokus på, hvad der giver værdi for kunden og fjerne unødige arbejdsrutiner for medarbejderne.

Vores organisationsstruktur har givet vore medarbejdere større mulighed for at påvirke egen arbejdssituation, hvilket igen øger motivationen. Vi skaber større fleksibilitet og hurtigere reaktionssevne og beslutningsproces.

Motivation medfører effektivitet, hvilket igen er betinget af et godt arbejdsmiljø. Roblons ledere er meget bevidste om at sikre et godt arbejdsmiljø. Det kan f.eks. være hæmmende som medarbejder at være usikker på, hvordan man bidrager til virksomhedens mål. Derfor har Roblon opstillet klare og overordnede mål for sine medarbejdere, således at alle ved, i hvilken retning virksomheden skal gå. I Roblon har vi en meget stor åbenhed og ærlighed i kommunikationen

med hinanden, hvilket i høj grad bidrager til større trivsel og arbejdsglæde. Forebyggelse af arbejdsulykker er ligeledes i højsædet, lige som vi løbende arbejder på at reducere skadelige stoffer i produktionen.

Et godt arbejdsmiljø sikrer vi bl.a. ved at have fokus på det psykiske arbejdsmiljø, konflikt-håndtering, sygefravær, opfyldelse af kravene til arbejdspladsvurdering (APV).

Ledelseskraft og professionel ledelse er stadig et væsentligt område for at realisere vores mål og ambitiøse planer. Der arbejdes derfor fortsat løbende på at styrke de ledelsesmæssige kompetencer i virksomheden og lederne til at skabe resultater gennem udvikling af medarbejderne. Dette arbejde omfatter fastlæggelse af, hvad god ledelse er, herunder hvilke evner, adfærd samt indstilling lederne i virksomheden generelt bør udvise og besidde.

Målstyring og evnen til klart at kommunikere og eksekvere målene er et hovedområde, vi vil fokusere meget på.

Antal medarbejdere

Roblon har i 2012/13 beskæftiget gennemsnitligt 138 medarbejdere, hvor vi i 2011/12 beskæftigede 136 medarbejdere i gennemsnit. Antal medarbejdere ved starten af det nye år udgør 142 mod 132 sidste år

Risikofaktorer

Konjunkturforskel

Roblon følger løbende udviklingen af konjunkturforskelene, da udsving i forholdene har en væsentlig indflydelse på selskabets økonomiske resultater.

Generelt set er der en god spredning af produkter og markeder, og som respons til geografisk bestemt udsving i efterspørgslen fokuserer Roblon inden for produktgruppeområderne på yderligere globalisering af afsætningen på alle områder. Endvidere rettes aktiviteterne mod flere forskellige kundeområder.

Det skal dog bemærkes, at denne spredning ikke giver effekt, hvis der er generel nedgang i de internationale konjunkturer.

Miljøforhold

Roblons produktionsenhed i Gærum er miljøcertificeret efter ISO 14001 og har ikke afledning fra

processer, der belaster det eksterne vandmiljø, og emission til luft er begrænset og kontrolleres løbende.

Roblons produktionsenhed i Sæby anvender ingen specielt miljøbelastende produktionsprocesser, hvilket betyder, at den eksterne miljøbelastning er stærkt begrænset og hovedsageligt er relateret til energiforbruget i forbindelse med belysning, opvarmning og maleproces. Der anvendes ligeledes energi til kontrol af lysgivere, og der er en meget begrænset emission til luft i forbindelse med limprocessen ved fremstilling af fiberbunder i forbindelse med lysproduktionen.

Forsikringsforhold

Selskabets politik er at forsikre mod risici, der kan true den økonomiske stilling. Udover de lovpligtige forsikringer er der tegnet forsikringer mod produktansvar og driftstab. Ejendomme, driftsmateriel og varelagre er på all-risk basis forsikret til genanskaffelsespris.

Finansielt beredskab

Roblon har finansieret sine aktiviteter over driften og har pr. 31.10.13 et likviditetsoverskud. Roblon har endvidere en uudnyttet løbende kreditramme, og yderligere finansielle midler kan tilføres ved optagelse af lån mod sikkerhed i bygninger og maskiner.

Aktionærforhold

Udbytte

På generalforsamlingen den 24. februar 2014 vil bestyrelsen foreslå et udbytte på 50 %, svarende til 17,9 mio. kr.

Ved fastsættelsen af årets udbytte vil der blive taget hensyn til det aktuelle investeringsbehov og vurdering af den fremtidige likviditetsudvikling.

Bestyrelsen foreslår et udbytte for 2012/13 på 50 % (svarende til 10 kr. pr. 20 kr. B-aktie og 100 kr. pr. 200 kr. A-aktie), som i 2011/12. Udlodningen udgør 43,7 % af årets resultat. Ved kurs 238 (ultimokurs) medfører dette et direkte afkast på 4,2 %

Udsendte meddelelser til fondsbørsen

- 10. januar 2013 - Årsregnskabsmeddelelse 2011/12
- 25. februar 2013 - Periodemeddelelse
- 27. juni 2013 - Delårsrapport for 1. halvår 2012/13
- 14. august 2013 - Ændring i Roblon A/S' bestyrelse
- 29. august 2013 - Periodemeddelelse
- 30. august 2013 - Storaktionærmeddelelse
- 8. oktober 2013 - Finansiell kalender 2013/14
- 28. november 2013 - Afvigelse fra tidligere offentliggjorte forventninger
- 29. november 2013 - Storaktionærmeddelelse

Finansiell kalender

- 9. januar 2014 - Årsregnskabsmeddelelse 2012/13
- 24. februar 2014 - Generalforsamling og periodemeddelelse
- 24. juni 2014 - Halvårsmeddelelse 2013/14
- 21. august 2014 - Periodemeddelelse
- 15. januar 2015 - Årsregnskabsmeddelelse 2013/14
- 26. februar 2015 - Generalforsamling og periodemeddelelse

Ejerforhold

Følgende aktionærer er omfattet af Selskabslovens § 55:

	Ejer andel %	Stemme andel %
--	-----------------	-------------------

ES Holding Frederikshavn ApS., Bøgevej 11, 8370 Hadsten	25,1	68,8
--	------	------

FMS Investeringsrådgivning A/S Østergade 27b 7400 Herning	20,4	8,5
---	------	-----

Roblon A/S indgår i koncernregnskabet for ES Holding Frederikshavn ApS.
Regnskabet er offentligt tilgængeligt.

Egenkapital

Ved årets udgang udgør selskabets egenkapital 230,3 mio. kr.

Roblons aktiekapital er opdelt i A-aktier og B-aktier. Med den nuværende ejerstruktur har bestyrelsen ingen umiddelbare planer om at foreslå en sammenlægning af de to aktieklasser. Denne ejerstruktur har efter ledelsens opfattelse været med til at sikre grobund for en langsigtet, konsekvent strategi for selskabet med ambitiøse, langsigtede mål. Ved at realisere målene, bliver der skabt øget værdi for aktionærer, kunder og medarbejdere.

Et godt kapitalberedskab anses for en væsentlig styrke af hensyn til eventuelle fremtidige aktivtetsudvidelser.

Egne aktier

Selskabet kan i henhold til generalforsamlingens bemyndigelse erhverve egne aktier op til 10 % af aktiekapitalen. Bemyndigelsen løber frem til 30/6 2014. Bestyrelsen vil anmode om fornyet bemyndigelse på generalforsamlingen.

Vedtægter

Selskabets vedtægter kan ændres, hvis 2/3 af de afgivne stemmer, såvel som af den på generalforsamlingen repræsenterede stemmeberettigede aktiekapital, afgiver stemme for forslaget. Selskabet ledes af en af generalforsamlingen valgt bestyrelse på 4-7 medlemmer, der vælges for 1 år ad gangen.

Generalforsamling

Ordinær generalforsamling afholdes mandag den 24. februar 2014 kl. 16.30 på Hotel Scandic The Reef, Toldbodvej, Frederikshavn.

Regnskabsberetning

I tilknytning til ledelsens beretning indeholder regnskabsberetningen kommentarer til årsregnskabet for 2012/13 og anvendt regnskabspraksis.

Regnskabet for 2012/13 aflægges i overensstemmelse med International Financial Reporting Standards, som er godkendt af EU og yderligere danske oplysningskrav til årsrapporter for regnskabsklasse D (børsnoteret), jf. IFRS-bekendtgørelsen udstedt i henhold til årsregnskabsloven.

Resultatopgørelse

Omsætningen i regnskabsåret blev 267,0 mio. kr. mod 253,8 mio. kr. året før.

Eksportandelen blev på 85,3 % mod 90,7 % året før.

Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer er på samme niveau som sidste år trods en stigning i omsætningen. Det er lykkedes på grund af et anderledes produktmix og effektivisering i produktionen.

Andre eksterne omkostninger og personaleudgifter er steget som følge af den større omsætning.

Driftsresultatet for Roblon A/S udgør 53,4 mio. kr. mod 39,3 mio. kr. i 2011/12.

Resultatet før skat for Roblon A/S blev 54,1 mio. kr. mod 41,1 mio. kr. i 2011/12.

Balance

Selskabets balancesum er steget til 274,5 mio. kr. fra 244,0 mio. kr. året før.

Immaterielle aktiver udgør 10,4 mio.kr. mod 9,0 mio.kr. året før. Materielle aktiver er steget til 43,0 mio. kr. fra 41,9 mio. kr.

Kortfristede aktiver er steget til 220,2 mio. kr. fra 191,9 mio. kr. Varebeholdninger er steget til 56,5 mio. kr. fra 53,6 mio. kr., mens tilgodehavender er steget til 66,2 mio. kr. fra 45,8 mio. kr., og likvide beholdninger og obligationer er steget til 97,5 mio. kr. mod 92,5 mio. kr. året før.

Egenkapitalen i selskabet udgør 230,3 mio. kr., og soliditetsgraden er 83,9 %.

Pengestrømsopgørelse

Pengestrømme fra driftsaktivitet har i regnskabsåret været på 31,4 mio. kr. mod 34,1 mio. kr. året før.

Driftsresultatet udgør 53,4 mio. kr. mod 39,3 mio. kr. sidste år.

Varebeholdninger er steget med 2,9 mio.kr, tilgodehavender med 20,1 mio. kr., og kortfristede forpligtelser med 3,5 mio. kr. Der er kun en mindre forskydning i andre hensatte forpligtelser. Samlet set reducerer disse nettolikviditeten med 19,7 mio. kr. mod 5,6 mio. kr. sidste år.

Betalt selskabsskat udgør 9,3 mio. kr. mod 10,6 mio. kr. året før.

Pengestrømme fra investeringsaktivitet viser et underskud på 8,7 mio.kr. mod et overskud sidste år på 6,1 mio.kr. Sidste år var positivt påvirket af afhændelse af obligationer på kr. 12,0 mio.kr.

Pengestrømme fra finansieringsaktivitet vedrører udbyttebetaling på 17,9 mio.kr.

Likvider er i regnskabsåret steget med 4,8 mio. kr. til 86,7 mio. kr.

**TOTALINDKOMSTOPGØRELSE FOR PERIODEN
1. NOVEMBER 2012 - 31. OKTOBER 2013**

	2012/13 tDKK	2011/12 tDKK
Nettoomsætning	266.994	253.782
Andre driftsindtægter	1.747	0
Omkostninger til råvarer og hjælpematerialer	-117.431	-117.560
Andre eksterne omkostninger	-29.169	-28.946
Personaleomkostninger	-60.744	-58.664
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver	-8.009	-9.275
Driftsresultat	<u>53.388</u>	<u>39.337</u>
Finansielle indtægter	1.054	1.824
Finansielle omkostninger	-323	-68
Resultat før skat	<u>54.119</u>	<u>41.093</u>
Skat af årets resultat	-13.140	-10.278
Årets resultat	<u>40.979</u>	<u>30.815</u>
Dagsværdiregulering af finansielle aktiver disponible for salg	194	731
Dagsværdiregulering af afviklede finansielle aktiver overført til resultatopgørelsen	0	68
Skat af anden totalindkomst	-48	-200
Anden totalindkomst	<u>146</u>	<u>599</u>
Totalindkomst	<u>41.125</u>	<u>31.414</u>
Resultat pr. aktie (EPS)	<u>22,9</u>	<u>17,2</u>

BALANCE PR. 31. OKTOBER 2013

Aktiver	2012/13 tDKK	2011/12 tDKK
Langfristede aktiver		
Færdiggjorte udviklingsprojekter	4.862	6.602
Udviklingsprojekter under udførelse	<u>5.552</u>	<u>2.444</u>
Immaterielle aktiver	<u>10.414</u>	<u>9.046</u>
Grunde og bygninger	36.108	34.065
Produktionsanlæg og maskiner	4.854	5.841
Andre anlæg, driftsmateriel og inventar	523	1.350
Materielle aktiver under udførelse	<u>1.511</u>	<u>684</u>
Materielle aktiver	<u>42.996</u>	<u>41.940</u>
Tilgodehavender fra salg	<u>886</u>	<u>1.158</u>
Langfristede aktiver i alt	<u>54.296</u>	<u>52.144</u>
Kortfristede aktiver		
Varebeholdninger	<u>56.485</u>	<u>53.626</u>
Tilgodehavender fra salg	62.296	43.499
Andre tilgodehavender	3.859	2.146
Periodeafgrænsningsposter	<u>87</u>	<u>181</u>
Tilgodehavender	<u>66.242</u>	<u>45.826</u>
Finansielle aktiver disponible for salg	<u>10.793</u>	<u>10.599</u>
Likvide beholdninger	<u>86.679</u>	<u>81.853</u>
Kortfristede aktiver i alt	<u>220.199</u>	<u>191.904</u>
Aktiver i alt	<u>274.495</u>	<u>244.048</u>

BALANCE PR. 31. OKTOBER 2013

Passiver	2012/13 tDKK	2011/12 tDKK
Egenkapital		
Aktiekapital	35.763	35.763
Andre reserver	711	565
Overført resultat	193.810	170.713
Egenkapital i alt	<u>230.284</u>	<u>207.041</u>
Langfristede forpligtelser		
Udskudt skat	4.155	4.071
Andre hensatte forpligtelser	115	350
Langfristede forpligtelser i alt	<u>4.270</u>	<u>4.421</u>
Kortfristede forpligtelser		
Leverandører af varer og tjenesteydelser	14.310	13.885
Selskabsskat (sambeskatningsbidrag)	10.929	7.122
Anden gæld	14.702	11.579
Kortfristede forpligtelser i alt	<u>39.941</u>	<u>32.586</u>
Passiver i alt	<u>274.495</u>	<u>244.048</u>

Pengestrømsopgørelse

	2012/13	2011/12
	tDKK	tDKK
Driftsresultat	53.388	39.337
Fortjeneste ved salg af materielle anlægsaktiver	-1.747	0
Af- og nedskrivninger af materielle og immaterielle aktiver	8.009	9.275
Ændring i andre hensatte forpligtelser	-235	-219
Ændring i varebeholdninger	-2.859	204
Ændring i tilgodehavender	-20.144	-1.708
Ændring i kortfristede forpligtelser	<u>3.548</u>	<u>-3.923</u>
Pengestrømme vedrørende primær drift	39.960	42.966
Modtagne finansielle indbetalinger	1.054	1.824
Betalte finansielle omkostninger	-323	-68
Betalt selskabsskat	<u>-9.298</u>	<u>-10.628</u>
Pengestrømme vedrørende drift	<u>31.393</u>	<u>34.094</u>
Investering i immaterielle aktiver	-3.645	-2.335
Køb af materielle aktiver	-6.910	-3.544
Salg af materielle aktiver	1.870	0
Køb og salg af finansielle aktiver disponible for salg (netto)	<u>0</u>	<u>11.985</u>
Pengestrømme vedrørende investeringer	<u>-8.685</u>	<u>6.106</u>
Betalt udbytte	<u>-17.882</u>	<u>-25.034</u>
Pengestrømme vedrørende finansiering	<u>-17.882</u>	<u>-25.034</u>
Ændring i likvider	4.826	15.166
Likvider 1/11 2012	<u>81.853</u>	<u>66.687</u>
Likvider 31/10 2013	<u>86.679</u>	<u>81.853</u>

Egenkapital og udbytte
Egenkapitalopgørelse:

	Share capital	Other reserves	Profit carried forward	Total
Egenkapital 31/10 2011	<u>35.763</u>	<u>-34</u>	<u>164.932</u>	<u>200.661</u>
Årets resultat			30.815	30.815
Anden totalindkomst		<u>599</u>	<u>0</u>	<u>599</u>
Totalindkomst for regnskabsåret		<u>599</u>	<u>30.815</u>	<u>31.414</u>
Udloddet udbytte			<u>-25.034</u>	<u>-25.034</u>
Egenkapital 31/10 2012	<u>35.763</u>	<u>565</u>	<u>170.713</u>	<u>207.041</u>
Årets resultat			40.979	40.979
Anden totalindkomst		<u>146</u>	<u>0</u>	<u>146</u>
Totalindkomst for regnskabsåret		<u>146</u>	<u>40.979</u>	<u>41.125</u>
Udloddet udbytte			<u>-17.882</u>	<u>-17.882</u>
Egenkapital 31/10 2013	<u>35.763</u>	<u>711</u>	<u>193.810</u>	<u>230.284</u>